

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

Пятнадцатый всероссийский симпозиум

**«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Москва, 15–16 апреля 2014 г.

Материалы Симпозиума

Секция 1

**Теоретические проблемы стратегического планирования
на микроэкономическом уровне**

МОСКВА
2014

Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 199 с.

Strategic Planning and Evolution of Enterprises. Section 1 / Materials. Fifteenth Russian Symposium. Moscow, April 15–16, 2014. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 199 p.

Пятнадцатый всероссийский симпозиум проводится при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-06004г) и Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-14014г).

ISBN 978-5-8211-0653-7

ISBN 978-5-8211-0654-4 (Секция 1)

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 2014 г.

Организаторы Симпозиума

Отделение общественных наук РАН

Секция экономики ООН РАН

Центральный экономико-математический институт РАН

Научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий»

Волгоградский государственный университет

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета

Журнал «Экономическая наука современной России»

Российский гуманитарный научный фонд

Российский фонд фундаментальных исследований

Международная академия менеджмента

Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко

НП «Объединённые контроллеры»

Оргкомитет Симпозиума

Сопредседатели: **В.Л. Макаров**, академик, директор ЦЭМИ РАН;

Г.Б. Клейнер, чл.-корр. РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН.

Члены Оргкомитета: **С.А. Айвазян**, д.ф.-м.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;

К.А. Багриновский, д.э.н., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН;

В.Г. Гребенников, д.э.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;

М.Д. Ильменский, к.т.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;

В.В. Ивантер, академик, директор ИНП РАН;

О.В. Иншаков, д.э.н., ректор Волгоградского государственного университета;

А.Е. Карлик, д.э.н., проректор по научной работе СПбГУЭФ;

В.С. Каткало, д.э.н., декан Высшей школы менеджмента СПбГУ;

А.В. Кольцов, к.э.н., начальник отдела Центра исследований и статистики науки;

В.Н. Лившиц, д.э.н., зав. лабораторией ИСА РАН;

С.И. Ляпунов, генеральный директор холдинга «Электропромвест»;

С.А. Масютин, д.э.н., заместитель генерального директора Электротехнического концерна «Русэлпром»;

В.В. Окрепилов, чл.-корр., генеральный директор ФГУ «Тест-Санкт-Петербург»;

В.Л. Тамбовцев, д.э.н., зав. лабораторией экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова;

А.И. Татаркин, академик, директор ИЭ Уральского отделения РАН.

Ученый секретарь: **Р.М. Качалов**, д.э.н., зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Авдонин Б.Н.</i> Анализ экономической категории «развитие наукоемких предприятий»	7
<i>Акинфеева Е.В.</i> Анализ проблем российских наукоградов.....	9
<i>Акинфеева Е.В., Абрамов В.И.</i> О структуре научно-производственного комплекса наукограда.....	12
<i>Андрюшкевич О.А.</i> Формирование российской инновационной системы по типу «тройной спирали»	14
<i>Аникина А.М.</i> Механизм изъятия рентных доходов в России	16
<i>Аничкина О.А.</i> Проблемы формирования стратегий развития компаний на микроуровне и пути их решения	19
<i>Балычев С.Ю., Батьковский М.А.</i> Сущность бюджетирования и его роль в стратегическом управлении высокотехнологичными предприятиями.....	21
<i>Балычева Ю.Е.</i> Основные принципы декомпозиции инновационного процесса на элементарные процессы.....	23
<i>Баранова Н.М., Хрусталёв Е.Ю.</i> Пути выхода российских наноконаний инновационных производств на мировые рынки	25
<i>Батьковский А.М.</i> Классификация основных концепций предприятия.....	28
<i>Батьковский М.А.</i> Предприятия оборонно-промышленного комплекса как объекты стратегического управления и субъекты хозяйственной деятельности.....	30
<i>Башин Ю.Б., Борисова К.Б.</i> Модели развития инновационных процессов крупной нефинансовой корпорации	32
<i>Божко В.П., Батьковский М.А.</i> Роль и задачи государства в стратегическом управлении высокотехнологичными предприятиями в современных условиях	35
<i>Боков С.И.</i> Теория менеджмента в XX в. и проблемы ее развития в современных условиях.....	37
<i>Борзых А.А.</i> Статистический анализ рейтингов (о конкуренции на рынках инноваций и их оценок)	39
<i>Валиуллин Х.Х.</i> Успешные компании: пассионарный дух и room for manoeuvre.....	42
<i>Великая Е.Г., Чурко В.В.</i> Организационное поведение как ресурс стратегического развития компании	44
<i>Власов М.В.</i> Эмпирическое исследование научной результативности вузов.....	47
<i>Голиченко О.Г., Малкова А.А.</i> Анализ репутации научного журнала как основного распространителя научного знания	49
<i>Голиченко О.Г.</i> Типологизация основных процессов инновационной системы	51
<i>Горлов С.Ю., Степанова Г.Н.</i> Разработка кадровой стратегии организации на основе компетентностной парадигмы LLL-образования	54
<i>Гриненко С.В.</i> Стратегическое планирование деятельности вуза в контексте рейтинговых индикаторов развития	55
<i>Гусев А.А.</i> Особенности эколого-экономического развития.....	58

<i>Гусев А.А.</i> Текущий и прошлый экономический ущерб от экологических нарушений: опыт и проблемы оценки	59
<i>Данилина Я.В.</i> Анализ проблем реформирования системы российского образования	61
<i>Дементьев В.Е.</i> Два типа улучшающих инноваций	62
<i>Дудкин В.И., Батьковский А.М.</i> Совершенствование механизма государственного регулирующего стратегического развития высокотехнологических предприятий	65
<i>Ерзнкян Б.А.</i> Предприятие в системе социальных структур и кодов	67
<i>Ермоленко В.В., Ланская Д.В.</i> Модель стратегии управления интеллектуальным капиталом и формированием капиталогамм в корпорации экономики услуг	71
<i>Ефимова Н.С., Батьковский М.А.</i> Теоретические основы инновационной модернизации научно-технических предприятий оборонно-промышленного комплекса	73
<i>Ефимова В.В., Соболева И.В.</i> Гендерные особенности реализации человеческого потенциала работников предприятия	75
<i>Жилякова Е.В., Ларин С.Н.</i> Организационно-экономические механизмы стимулирования стратегии развития инновационной деятельности предприятия	78
<i>Зарнадзе А.А.</i> Ноосфера как источник формирования целевой функции управления биосоциальных систем	81
<i>Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В.</i> Интеграционное взаимодействие предприятий как фактор повышения конкурентоспособности	84
<i>Зотов В.В., Пресняков В.Ф.</i> Институциональная оболочка предприятия	86
<i>Иманов Р.А., Бурилина М.А., Живица В.И.</i> Вместо «госкапитализма» новая модель хозяйствования для предприятий госсектора экономики	88
<i>Калачанов В.В., Батьковский А.М.</i> Основные меры государственной поддержки и стимулирования инновационного развития высокотехнологических предприятий	90
<i>Каневский Е.В., Батьковский А.М.</i> Приоритеты государственного регулирования стратегического развития высокотехнологических предприятий	93
<i>Капустина Н.В.</i> Стратегия управления рисками на предприятии общественного питания	95
<i>Клейнер В.Г.</i> Реформа предприятий – основа реформирования российской экономики	98
<i>Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б.</i> К вопросу о концепции и определении понятия «предприятие»	101
<i>Котлуков К.К.</i> Подходы к организационно-экономическим изменениям на предприятиях	105
<i>Кравчук П.В., Батьковский А.М.</i> Роль технологий в стратегическом развитии научно-технических предприятий	107
<i>Крутова Л.С.</i> Стратегия управления экологическим риском как приоритетное направление успешного функционирования предприятия	109
<i>Ларин С.Н., Герасимова Л.И.</i> Функциональный подход к формированию партнерских отношений научных и производственных предприятий в сфере стратегического развития инновационной деятельности	110

<i>Ложкин О.Б.</i> Лабиринт, в который нас завела потерявшая числитель и знаменатель процентная ставка.....	114
<i>Ложникова А.В., Гейзер А.А.</i> Экономика производственного развития современного российского предприятия: без фондов и резервов	116
<i>Луговая Е.А., Потравный И.М.</i> Саморегулирование как инструмент обеспечения эффективности предпринимательской деятельности в сфере природопользования и охраны окружающей среды	119
<i>Лычагин М.В., Лычагин А.М., Шевцов А.С.</i> Новый этап систематизации знаний по управлению предприятиями	121
<i>Макареня Т.А., Сташ С.В.</i> Подходы к формированию стратегии предприятия на основе системы сбалансированных показателей.....	124
<i>Мартишин Е.М.</i> Эволюционно-генотипическая модель стратегии развития предприятия	127
<i>Мерзлякова А.П., Батьковский М.А.</i> Анализ стратегического планирования развития предприятий оборонно-промышленного комплекса	129
<i>Мирошникова Е.Н., Удовиченко Е.Н.</i> Теоретические проблемы стратегического планирования развития предприятий авиастроения на основе маркетинговых инструментов управления рисками	131
<i>Намлинская О.О.</i> Национальная идентичность персонала как один из важных факторов стратегического планирования предприятия.....	134
<i>Нанабян А.М.</i> Демографические факторы и экономическая нагрузка занятого населения.....	135
<i>Наумов И.С., Батьковский М.А.</i> Экономическая сущность стратегического развития предприятия оборонно-промышленного комплекса.....	137
<i>Николаева Е.В.</i> Трансакционные издержки как фактор эффективности предприятий среднего бизнеса	139
<i>Ноакк Н.В., Патоша О.И.</i> Личностные факторы принятия решения в малом бизнесе	141
<i>Оболенская Л.В., Руденский О.В.</i> Актуальные проблемы на пути перехода России к программному бюджету	143
<i>Палаш С.В.</i> Макроэкономические условия и выбор между стратегиями развития и стабилизации	146
<i>Плетнёв Д.А.</i> Методология оценки и тенденции распределения добавленной стоимости корпорации «Газпром»	148
<i>Ползунова Н.Н.</i> Обеспечение конкурентоспособности предприятий, использующих высокие технологии	151
<i>Розенталь В.О., Пономарева О.С.</i> Институциональные факторы развития и активизации модернизационного потенциала российской экономики	153
<i>Рыбачук М.А.</i> Количественная оценка паритета экономических систем (на примере кафедры экономики Университета «Дубна»)	155
<i>Рюмина Е.В.</i> Сопоставление ущерба от экологических нарушений с доходами экономических систем	158

Садыков Н.Н. Технологический разрыв второго рода и его влияние на стратегическое поведение хозяйствующих субъектов в глобальной экономике	160
Самоволева С.А. Проблемы формирования инновационных стратегий российских предприятий: обеспечение высококвалифицированным человеческим ресурсом	163
Сергушко С.В. Системно-организационный подход в планировании и управлении предприятием	166
Серединский Е.И. Языковая когерентность научных теорий в сфере стратегического менеджмента.....	168
Сирота Е.Н. Стратегичность и ее место в менеджменте предприятия.....	172
Устюжанина Е.В. Новые организационные формы развития современного бизнеса.....	175
Хабibuллин Р.И. Региональные и отраслевые особенности развития российских закрытых акционерных обществ работников.....	177
Христолюбова Н.Е. Влияние качества жизни человека на модернизационные преобразования инновационной экономики России	179
Хрусталёв О.Е., Хрусталёв Ю.Е. Методологические основы формирования инновационного сектора на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.....	182
Черкасова В.А. Влияние эффектов «передачи риска» и «нависания долга» на финансовые и инвестиционные решения компаний	185
Чурашкина А.В. Интеллектуальные ресурсы как основа интеллектуального капитала организации	187
Шалагин М.Ю., Виленский П.Л. Эффективность инвестиционного проекта при наличии заемного капитала	189
Шматов Г.А. Экономико-математическое моделирование и оптимизация размещения рекламы в СМИ.....	192
Щеулина Т.В. Теоретические проблемы стратегического планирования развития конкурентоспособности предприятий авиастроения (на примере оценки конкурентоспособности интеллектуального капитала предприятий).....	194
Об авторах	197

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «РАЗВИТИЕ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00028).

В современных условиях в практике управления наукоемкими предприятиями все более важной становится проблема анализа их развития, которое представляет собой тесно взаимосвязанный процесс количественных и качественных преобразований предприятий во времени. При этом под количественными изменениями наукоемких предприятий понимается увеличение или уменьшение их составных частей (элементов) – численности работников, производственной мощности и т.д., а под качественными – преобразование их структуры и функций (внедрение новой технологии, системы управления, продукта, диверсификация производства и т.д.). Качественные изменения наукоемких предприятий обязательно должны сопровождаться изменением их количественных характеристик.

Движущей силой любых изменений согласно диалектике являются противоречия. Те из них, которые обусловлены отношениями предприятия с окружающей средой, определяют в первую очередь его количественные изменения, в то время как внутренние противоречия между структурными элементами предприятия играют основную роль в его качественных изменениях. Количественные и качественные изменения приводят к изменению организационной структуры наукоемкого предприятия. Для развивающихся наукоемких предприятий характерны разрушение одних и создание других структур, а также потери их устойчивости. Поэтому процесс развития наукоемких предприятий можно рассматривать как последовательность циклов эволюционного изменения их состояний. В конце каждого эволюционного цикла предприятие осуществляет переход на новый качественный уровень (цикл) своего развития.

В силу многокритериальности развития наукоемкого предприятия возникает проблема определения его целей, которые должны быть достижимы, соответствовать экономическим возможностям предприятия и учитывать не только его внутренние резервы, но и влияние факторов внешней среды. В качестве общей цели развития наукоемкого предприятия можно определить наращивание его потенциала при условии удовлетворения ожиданий (потребностей) всех сотрудничающих с данным предприятием субъектов хозяйственной деятельности. Однако эту общую цель сложно трансформировать в критерий оценки процесса развития предприятия. Следовательно, она должна быть декомпозирована на ряд локальных подцелей. Подцели развития разных наукоемких предприятий отличаются друг от друга как по составу, так и по их количественной оценке. Они многочисленны, часто несопоставимы и противоречивы, но в целом могут быть представлены тремя основными составляющими:

- материальными подцелями в виде количественных и качественных результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- стоимостными (финансовыми) подцелями, отражающими ожидаемые в будущем финансовые результаты его деятельности;

- социальными подцелями, характеризующими желаемые в будущем взаимоотношения между работниками предприятия.

Каждая из указанных групп подцелей может быть декомпозирована на некоторую совокупность подцелей более низкого уровня, образующих в совокупности систему целей развития предприятия, находящихся друг с другом в отношениях взаимодополняемости, противоречивости, независимости и идентичности. Поскольку одновременное достижение указанных подцелей практически невозможно, то стремление к достижению глобальной цели развития наукоемкого предприятия требует ранжирования его локальных целей (подцелей) и определения зависимостей между ними. Поэтому совокупность целей развития предприятия необходимо представить в виде «дерева целей» так, чтобы достижение нижестоящих целей являлось вкладом в достижение вышестоящих.

Вопросы определения целей развития предприятий и принципов их структурирования широко освещены во многих работах. В последнее время внимание ученых и практиков акцентируется в первую очередь на построении сбалансированной системы показателей, которая позволяла бы увязать стратегию долгосрочного развития предприятия с оперативным управлением его деятельности. Включение в эту систему для расширения ее измерительных возможностей показателей немонетарного характера дает возможность отразить ряд важных аспектов развития наукоемкого предприятия с позиций государства, работников предприятия и др.

При анализе развития предприятия его необходимо рассматривать как экономическую систему и использовать законы развития, под которыми понимаются способы выражения устойчивых связей между структурными элементами данной системы, а также ее отношений с внешней средой. Они подразделяются на законы строения (характеризуют связи объектов экономической системы, а также условия сохранения целостности ее структуры и относительной устойчивости в процессе непрерывных изменений) и законы динамики (характеризуют определенную последовательность изменений системы и их скорость).

Процесс развития наукоемкого предприятия можно описать как последовательную реализацию мер, направленных на повышение эффективности его функционирования. Он характеризуется осуществлением ряда сценариев развития, выражаемых обычно в форме стратегий, программ, проектов и мероприятий. При этом развитие любого предприятия может быть непрерывным, прерывистым, скачкообразным, устойчивым и неустойчивым, а основным его условием является изменение важнейших эндогенных переменных, характеризующих данный процесс.

Развитие наукоемкого предприятия обладает следующими свойствами: оно имеет механизмы самоорганизации; отражает разные стороны эволюции (рост в одних аспектах может сопровождаться стагнацией или спадом по другим направлениям деятельности); предусматривает ряд альтернативных путей повышения эффективности деятельности предприятия. Решение данной проблемы ориентировано на достижение желаемого (возможного в пределах определенных ограничений) уровня результатов указанной деятельности, которые определяют эффективность реализации выбранной стратегии. Среди закономерностей развития наукоемкого

предприятия можно выделить следующие: нелинейность процессов роста, что приводит к качественным скачкам; кумулятивный характер развития; количественные изменения предприятия в процессе развития (вызываются противоречиями между предприятием и внешней средой); качественные его изменения (определяются внутренними противоречиями предприятия).

Е.В. Акинфеева

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКИХ НАУКОГРАДОВ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-06-000-151).

Из существующих форм интеграции исследований и разработок (ИиР), с одной стороны, и городского поселения, с другой, значительный интерес представляют наукограды – институционально обособленные и, как правило, имеющие особый юридический статус города образования, призванные обеспечить достижение научного (как фундаментального, так и прикладного) результата.

В настоящее время статус наукограда присвоен 14 населенным пунктам. Однако, несмотря на особый статус, наукограды сталкиваются с рядом проблем, к которым следует в первую очередь отнести социальные, кадровые, общественно-политические и финансовые. Остановимся на них подробнее.

Социальные проблемы. Проявляются в низком уровне развития социальной и инженерной инфраструктуры, невозможности обеспечения занятых в научно-производственном комплексе (НПК) специалистов жильем, в недостатке мест в детских садах и школах, низком уровне оказания медицинских услуг, а также проблемах, связанных с транспортной системой города. Например, в г. Королеве отсутствие генерального плана развития города и концепции социально-экономического развития привело к незаконному выделению коммерческим структурам территорий, принадлежащих жителям города. Это в свою очередь способствовало серьезному обострению социальной ситуации (Обращение жителей..., 2013). В г. Черноголовке прекратился капитальный ремонт дорог и других объектов ЖКХ, не строятся новые и не вводятся в эксплуатацию недостроенные объекты, администрация не может осуществлять выдачу разрешений на выполнение строительных работ и благоустраивать город, не производится уплата земельного налога и арендных платежей за использование земли (Хмеленко, 2012). Аналогичная ситуация сложилась и в г. Мичуринске, где наблюдается недостаточный уровень развития социально-культурной сферы и износ инженерно-инфраструктурных объектов наукограда (Евликов, 2010). В г. Бийске износ основных средств и медицинского оборудования составляет 70–99%. Здания большинства учреждений здравоохранения требуют капитального ремонта (Комплексная программа г. Бийска). В г. Обнинске существует проблема с образованием, а дефицит в муниципальных детских садах составляет более 300 мест (Программа комплексного развития г. Обнинска). Испытывает ряд проблем г. Кольцово, инфраструктура кото-

рого тесно связана с Новосибирском. Транспортное сообщение между городами сильно затруднено в связи с неудовлетворительным состоянием дорог. Также одна из главных проблем для г. Кольцово – требующее капитального ремонта состояние корпусов предприятия «Вектор», которое является основным градообразующим предприятием наукограда (Голодяева, Манойлов, 2008).

Кадровые проблемы. Проявляются в утечке кадровых ресурсов, что в свою очередь приводит к проблемам функционирования ключевых предприятий НПК наукоградов. Например, в г. Обнинске основные отрасли, испытывающие нехватку квалифицированных кадров, – наука, здравоохранение, образование. Так, средний возраст сотрудников НИИ – более 50 лет. Присутствуют кадровые проблемы и в г. Протвино. На рынке труда наукограда сохраняется несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, в составе безработных граждан, имеющих высшее образование, находятся инженеры, бухгалтеры, экономисты (Программа развития г. Протвино). В г. Мичуринске наблюдаются не только утрачивание производственно-трудовых навыков у населения, но и демографический кризис, вызванный массовым выездом молодежи из города, а также высоким уровнем естественной убыли населения (Евликов, 2010). Аналогичная ситуация сложилась в наукоградах Петергоф и Троицк.

Недостаток высококвалифицированных специалистов, текучесть кадров, низкая заработная плата, а также высокий уровень безработицы негативно влияют на научно-технический потенциал наукоградов.

Общественно-политические проблемы. Проявляются в отсутствии эффективного диалога между населением, научными организациями и представителями власти, а также высоком уровне коррупции. В большинстве случаев из-за некомпетентности чиновников принимаемые ими решения негативно сказываются на развитии наукограда. Так, в г. Жуковском недопонимание властей и работников авиационной промышленности привело к созданию неприемлемых для проведения летных испытаний условий, вызванных организацией транспортно-выставочного комплекса на территории летно-исследовательского института (Крупнов, 2010). Отсутствие диалога между населением и властью города в Протвине привело к политическому кризису. Высокий уровень коррупции наблюдается в г. Дубне. Интересным представляется тот факт, что научное сообщество и специалисты, непосредственно работающие в сфере создания и продвижения инновационных проектов, не принимали никакого участия в процессе создания программы развития наукограда Дубна (Аналитическая записка..., 2003).

Финансовые проблемы. Проявляются в низком уровне инвестиций, недостаточном финансировании, невозможности создавать фонды, оказывающие эффективную помощь в развитии научно-технической базы, а также в отсутствии государственных заказов на продукцию наукограда. Например, в непростой ситуации находится г. Кольцово. Отсутствие государственных заказов и недофинансирование привели к тому, что большинство предприятий НПК наукограда простаивает (Голодяева, Манойлов, 2008). Проблемы с отсутствием государственных заказов наблюдаются и в г. Пущино. Большинство финансируемых средств в г. Черногловке было потрачено не на развитие научной деятельности наукограда, а исключительно на инфраструктуру города (Хмеленко, 2012). Проблемы с финансовым обеспечением имеет также

г. Мичуринск. Предположительно причина низкого уровня финансирования наукограда заключается в слабой заинтересованности государства в агропромышленном секторе (Евликов, 2010).

Анализ объемов денежных средств, выделяемых на развитие наукоградов, показывает, что представленные в программах комплексного социально-экономического развития города данные достаточно противоречивы и не отражают фактическое финансовое состояние. Это объясняется отсутствием прозрачности и доступа к информации о расходуемых средствах, выделяемых на реализацию научных программ и проектов.

В заключение стоит отметить, что реализация крупных стратегических проектов на территории наукоградов, приоритетных не только для оборонной промышленности, но и для инновационного развития страны в целом, невозможна при отсутствии необходимого уровня финансирования. В результате возникают проблемы другого характера – социального, кадрового, общественно-политического. К сожалению, наукограды испытывают подобные трудности уже достаточно продолжительное время (с 1990-х гг.), поэтому следует говорить об отсутствии системных мер поддержки наукоградов и о нежелании властей решать вопросы, связанные с их деятельностью.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Аналитическая записка об эффективности федеральной программы развития города Дубна как наукограда РФ // Официальный сайт «Клуб независимых экспертов г. Дубны». URL: <http://kid-2003.narod.ru/index41.html> (Дата обращения: 28.05.2013).
- Голодяева Л., Манойлов И. Наукоград Кольцово, 2008. URL: <http://project.1september.ru/work.php?id=573225> (Дата обращения: 28.05.2013).
- Евликов Р. Большая статья о современном Мичуринске. 2010. URL: <http://gorodkozlov.ru/blog/большая-статья-о-современном-мичуринске> (Дата обращения: 28.05.2013).
- Комплексная программа социально-экономического развития муниципального образования город Бийск на 2008–2017 гг.
- Крупнов Ю. Критическую ситуацию в г. Жуковский, в авиационной отрасли и науке надо исправлять, 2010 // Официальный сайт «Правдинформ». URL: <http://trueinform.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=5141> (Дата обращения: 28.05.2013).
- Обращение жителей наукограда Королев к Президенту РФ Д.А. Медведеву, 2010 // Официальный сайт «Морозенко Королев». URL: <http://www.morozenko.net/stati/st52.htm> (Дата обращения: 28.05.2013).
- Программа комплексного социально-экономического развития г. Обнинска как наукограда Российской Федерации на 2007–2011 гг.
- Программа социально-экономического развития города Протвино на 2008–2012 гг.
- Хмеленко М. Наукоград Черноголовка – прошлое, настоящее и будущее, 2012 // Официальный сайт газеты «Троицкий вариант – Наука». URL: <http://trv-science.ru/2012/10/23/naukograd-chernogolovka-proshloe-nastoyashhee-i-budushhee/> (Дата обращения: 28.05.2013).

О СТРУКТУРЕ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НАУКОГРАДА

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-000-18а).

Преодоление кризисной ситуации в российской экономике во многом сегодня связывают с формированием *национальной инновационной системы* (НИС), под которой понимается комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни.

К основным элементам НИС относят следующие секторы: образовательный, исследований и разработок, предпринимательский, услуг, а также инновационную инфраструктуру. В составе сектора исследований и разработок присутствуют наукограды. Являясь частью НИС, они осуществляют свою деятельность при помощи сформированного на своей территории *научно-производственного комплекса* (НПК) – совокупности организаций, осуществляющих научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации (Базовый доклад..., 2009). Однако в настоящее время перечисленные институты не структурированы и не отражают взаимодействие между собой. На наш взгляд, НПК наукоградов целесообразно объединить в следующие организационные структуры (рис. 1).

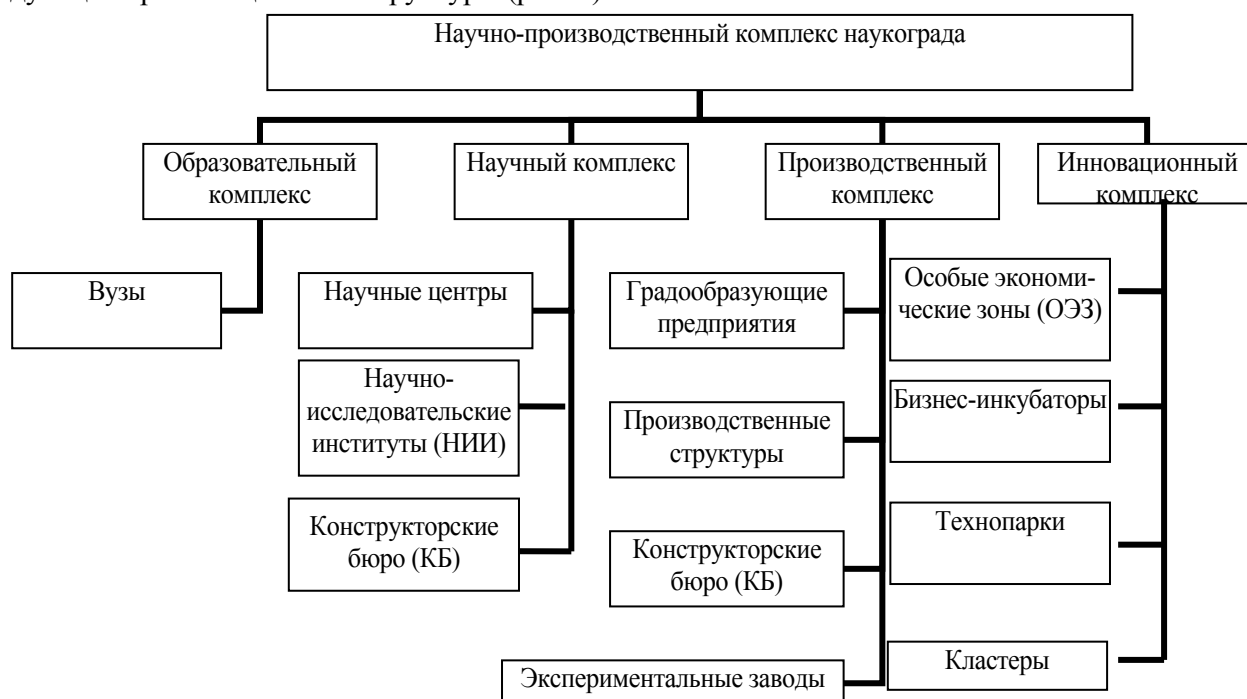


Рис. 1. Структура НПК наукограда

Связи и взаимодействия между структурами НПК предлагается рассматривать с точки зрения образования потоков между ними (рис. 2).

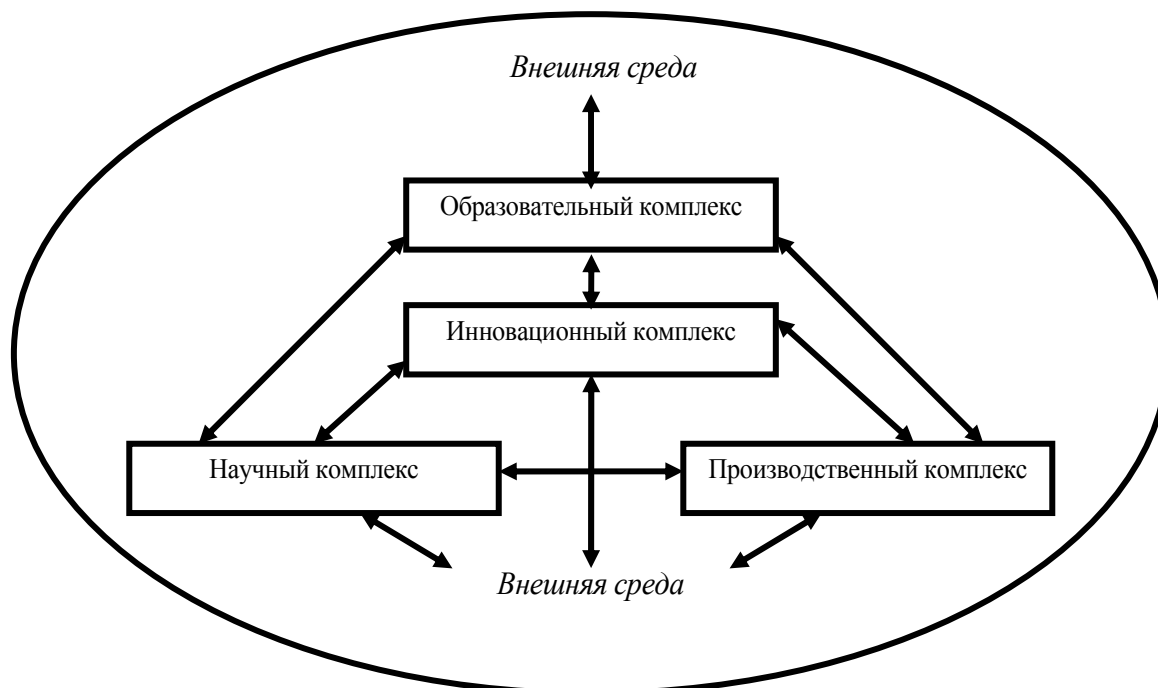


Рис. 2. Взаимодействия между структурами НПК наукограда и внешней средой

Представленные на рис. 2 взаимодействия структур НПК можно описать следующим образом.

Образовательный комплекс ↔ Научный комплекс. Вузы готовят студентов к их дальнейшей работе в научном комплексе; сотрудники, которые заняты в научном комплексе и параллельно занимаются преподавательской деятельностью, обучают будущих специалистов.

Образовательный комплекс ↔ Производственный комплекс. Вузы готовят студентов преимущественно к дальнейшей работе на предприятиях, в том числе данного наукограда; предприятия обеспечивают спрос на молодых специалистов.

Научный комплекс ↔ Производственный комплекс. В процессе выполнения НИОКР научные разработки в дальнейшем внедряются в производственный комплекс; произведенная наукоемкая продукция внедряется в научный комплекс для дальнейших исследований.

Научный, Образовательный, Производственный комплексы ↔ Иновационный комплекс. Совокупность научных разработок, наукоемкой и высокотехнологической продукции, а также институты образования и молодые специалисты составляют инновационный комплекс наукограда; в результате деятельности инновационного комплекса происходит диффузия инноваций в НПК наукограда.

Связи комплексов НПК наукограда с внешней средой можно описать следующим образом.

Образовательный комплекс – образовательные учреждения наукограда готовят специалистов, востребованных на территории страны; студенты, аспиранты из других городов проходят практику и стажировку, в том числе и в наукоградах.

Научный комплекс – сотрудничество научных организаций и структур (в том числе наукоградов) на территории страны создает циркуляцию научных знаний и кадров между ними.

Производственный комплекс – произведенная в наукограде наукоемкая и высокотехнологическая продукция внедряется в производство и в других регионах; результаты выполнения НИОКР других образований используются в наукоградах.

Инновационный комплекс является частью инновационного комплекса всей страны, в результате чего возникают процессы диффузии инноваций внутри данной сети.

Для оценки научного и инновационного потенциалов наукоградов в соответствии с предложенной структурой в дальнейшем планируется проанализировать количественные данные, которые представлены в законодательных документах, утверждающих состав НПК, комплексных программах наукоградов и на их официальных сайтах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации / Министерство образования и науки Российской Федерации. М., 2009.

Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации».

О.А. Андрюшкевич

ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПО ТИПУ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ»

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проекты № 14-02-00036, № 14-02-00234).

На рубеже XXI в. начали развиваться процессы, меняющие основной вектор экономического развития и формирующие экономику нового типа, в которой доминантой становится система научных знаний, новых технологий и инновационных процессов, а также новых форм организации бизнеса. В развитых странах уже сложились различные модели инновационных систем, и только в некоторых из них – модель национальной инновационной системы по типу «тройной спирали» (ТС), разработанная в начале XXI в. Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом. Эта модель описывает взаимодействие трех ведущих институтов общества (университет – бизнес – власть) на каждом этапе создания инновационного продукта.

Ее основные постулаты сводятся к следующему:

1) для общества, основанного на научном знании, характерно усиление роли университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством;

2) три института (университет – бизнес – власть) стремятся к сотрудничеству, при этом инновационная составляющая происходит из данного взаимодействия, а не по инициативе государства;

3) в дополнение к традиционным функциям каждый из трех указанных институтов «частично берет на себя роль другого». Институты, способные выполнять дополнительные нетрадиционные функции, становятся источником инноваций. На практике это выражается в том, что университеты, занимаясь образованием и научными исследованиями, вносят также

свой вклад в развитие экономики через создание новых компаний в университетских инкубаторах, бизнес частично оказывает образовательные услуги, а государство выступает как общественный предприниматель и венчурный инвестор в дополнение к своей традиционной законодательной и регулирующей роли.

В настоящее время модель ТС функционирует в США и частично в некоторых развитых странах Западной Европы.

В России возрождение новой инновационной системы началось лишь в 2000-е гг. с подготовки концептуальных документов, призванных определить стратегическую, долгосрочную научную и инновационную политику и встроить ее в другие экономические инициативы государства. В них были поставлены задачи формирования национальной инновационной системы и перехода к инновационной экономике. Эти задачи решались в основном по двум направлениям: создание новой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, Сколково и пр.), финансовых и нефинансовых институтов поддержки (институты развития), а также внедрение новых механизмов их взаимодействия. По первому направлению была разработана широкая программа развития технопарковых структур во многих регионах России для обеспечения ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики в соответствии с приоритетными направлениями ее модернизации (энергосбережение, космические и медицинские технологии, стратегические информационные технологии и программное обеспечение) и превращения их в одну из основных движущих сил экономического роста. Однако в ходе реализации этой программы были внесены существенные коррективы. В настоящее время опыт функционирования российских технопарков оценивается экспертами как не совсем успешный. Что касается второго направления, то в 2010 г. решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям был утвержден механизм стимулирования взаимодействия научных, образовательных организаций и бизнеса в инновационной сфере путем формирования технологических платформ, а для лучшего организационного и финансового сопровождения инновационных проектов на всех стадиях их реализации – инновационный лифт. Основная цель – обеспечение взаимодействия бизнеса и науки по определению и развитию перспективных направлений технологического роста, развития механизма софинансирования, взаимодействия между профильными российскими институтами развития в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов.

В последнее время в процессе создания российской инновационной системы наметилась тенденция на развитие элементов инновационной инфраструктуры, характерной для модели «тройной спирали». Речь идет об интенсивном развитии одного из элементов ТС, а именно – предпринимательских университетов, которые в отличие от классических вузов совмещают преподавательскую, научно-исследовательскую и предпринимательскую деятельность и получают от нее доход, а также имеют в своем составе объекты инновационной инфраструктуры. Тем самым университет выстраивает модели подготовки специалистов, которые нацелены, с одной стороны, на подготовку и выпуск поколений инноваторов, а с другой – на производство инновационных идей и продуктов для разных отраслей экономики.

Развитие таких университетов началось с 2009 г. в рамках реализации проекта по государственной поддержке ведущих российских вузов, который предусматривал расширение системы высшего образования посредством создания новых вузов – федеральных университетов и национальных исследовательских университетов, а также развитие инновационной инфраструктуры вузов и их кооперации с производственными предприятиями. В рамках проекта было образовано 8 федеральных университетов, 27 вузов страны в результате конкурсного отбора получили статус национального исследовательского университета. В сентябре 2012 г. была создана Ассоциация предпринимательских университетов России, основной целью которой является содействие формированию государственной политики, продвижению передового российского опыта, активному включению в процессы трансфера технологий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, а также развитию эффективного партнерства с государственными органами власти и бизнеса в рамках модели «тройной спирали». Ее участниками стали семь вузов страны.

Процесс формирования российской инновационной системы еще не завершен и осложняется отсутствием необходимых условий. По мнению Г. Ицковица, к их числу можно отнести осознание обществом необходимости инновационного развития, консенсус в приоритетах, высокий уровень финансирования науки (3–5% ВВП), отсутствие административных барьеров для ведения бизнеса и трансфера технологий, обеспеченность экономики финансами, дружелюбность к инновациям правовой, финансовой и налоговой систем. К сказанному можно добавить и наличие негативных национальных особенностей современного экономического развития: ресурсную зависимость экономики, узкий культурный горизонт руководителей, неспособность вузов перестроиться на предпринимательский лад, но главное – существование вертикального (а не горизонтального, как в «тройной спирали») принципа управленческих и хозяйственных взаимосвязей с преобладанием главенствующей роли государства. Более того, сегодня по-прежнему существуют и развиваются двойные, а не тройные отношения в системе «университет – бизнес – власть». Прослеживаются четыре вида таких парных связей: государство – государственный сектор науки; государство – сырьевые отрасли промышленности; государство – остальной бизнес; наука – бизнес. Отсутствие необходимых условий, а также доминирование государства практически во всех парных взаимосвязях по принципу вертикали существенно затрудняют становление инновационной модели «тройной спирали» в России.

А.М. Аникина

МЕХАНИЗМ ИЗЪЯТИЯ РЕНТНЫХ ДОХОДОВ В РОССИИ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-32-01203).

В 2002 г. была принята глава Налогового кодекса РФ (НК РФ), которая ввела налог на добычу полезных ископаемых. Таким образом, с 2002 г. рента стала изыматься двумя спосо-

бами: посредством, во-первых, налога на добычу полезных ископаемых и, во-вторых, экспортных таможенных пошлин. Причем если шкала налога на добычу полезных ископаемых плоская, то экспортная таможенная пошлина на нефть прогрессивная, т.е. чем выше мировая цена нефти, тем выше ставка.

Налогоплательщиками налога на добычу полезных ископаемых являются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр. Постановка на учет в качестве налогоплательщиков осуществляется по месту нахождения:

- 1) участка недр, расположенного на территории Российской Федерации;
- 2) организации (месту жительства физического лица) в случае, если добыча полезных ископаемых осуществляется на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, за пределами Российской Федерации на территориях, находящихся под ее юрисдикцией (ст. 334, 335 НК РФ).

Объектом налогообложения согласно ст. 336 НК РФ являются полезные ископаемые, добытые из недр на территории России и за ее пределами на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации (а также арендуемых).

Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно как стоимость добытых полезных ископаемых, за исключением нефти обезвоженной, обессоленной и стабилизированной, попутного газа и газа горючего природного из всех видов месторождений углеводородного сырья (по ним налоговая база определяется как количество добытых полезных ископаемых в натуральном выражении) отдельно по каждому добытому полезному ископаемому.

Налоговым периодом является календарный месяц. Налог исчисляется по итогам каждого налогового периода по каждому добытому полезному ископаемому. Сумма налога рассчитывается исходя из доли полезного ископаемого, добытого на каждом участке недр, в общем количестве добытого полезного ископаемого (ст. 343 НК РФ).

Налог уплачивается не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, по месту нахождения каждого участка недр. По полезным ископаемым, добытым за пределами Российской Федерации, налог уплачивается по месту нахождения организации или месту жительства индивидуального предпринимателя. Обязанность представления налоговой декларации возникает начиная с того налогового периода, в котором начата фактическая добыча полезных ископаемых. Налоговая декларация представляется не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, в налоговые органы по месту нахождения (месту жительства) налогоплательщика.

Таким образом, сегодня налог на добычу полезных ископаемых – основной способ изъятия ренты. Но доля налога на добычу полезных ископаемых не превышает и 10% всех налоговых доходов государства. При этом величину природной ренты, которая остается в распоряжении добывающих предприятий, никто не оценивает. На сегодняшний день отсутствует достоверная информация о том, какую именно долю своего сверхдохода добывающий сектор перечисляет в бюджет государства.

В связи с этим целью проводимого исследования стала оценка доли рентного дохода добывающих производств, поступающей в консолидированный бюджет Российской Федерации.

При оценке налоговых поступлений отрасли возникли следующие сложности. В общедоступных статистических данных отсутствует информация о налоговых поступлениях в консолидированный бюджет Российской Федерации по видам экономической деятельности. Но на сайтах территориальных налоговых инспекций выложены сводные отчеты по формам статистической налоговой отчетности, среди которых есть форма 1-НОМ «Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности». В этой форме содержится информация о том, сколько начислено и сколько поступило налогов за полугодие в конкретном регионе страны по каждому из видов экономической деятельности. Для того чтобы получить информацию о налоговых поступлениях от вида деятельности «Добыча полезных ископаемых» в целом по стране, мы вынуждены были собирать и изучать формы 1-НОМ, представленные на сайтах 81 субъекта РФ за первое полугодие 2010 г. При этом на территориальных сайтах девяти регионов Российской Федерации (Агинский Бурятский, Таймырский, Эвенкийский автономные округа, Еврейская автономная область, Костромская, Архангельская, Саратовская области, республики Татарстан, Ингушетия, Бурятия) информация о поступлении налогов за этот период не была представлена. Полученные данные были собраны в одной сводной таблице.

***Налоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации
от 72 регионов за первое полугодие 2010 г.***

Налоговые поступления	Всего, млрд р.	Из них по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых»	
		млрд р.	% к общероссийскому показателю
Начислено к уплате в текущем году	2210	440	19,9
Поступило платежей в бюджетную систему Российской Федерации	2732	543	19,9
В том числе:			
Федеральные налоги и сборы, из них:	2461	527	21,4
Налог на прибыль организаций	895	126	14,1
Налог на добавленную стоимость	594	116	19,4
Акцизы по подакцизным товарам	136	3	2,0
Налоги и сборы за пользование природными ресурсами	282	262	93,0
Налог на добычу полезных ископаемых	272	262	96,4
Остальные федеральные налоги и сборы	552	22	4,0
Региональные налоги и сборы	161	13	8,3
Местные налоги и сборы	35	1	3,7
Налоги со специальным налоговым режимом	76	1	1,6

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НА МИКРОУРОВНЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Еще в конце 1980-х гг., когда относительно применимости стратегического менеджмента велись дискуссии, М. Портер указал, что «субституты для стратегического планирования нет». Это утверждение актуально и сегодня. Действительно, без стратегической направленности любой элемент управления становится бессмысленным. Проблемы в разработке и применении новых концепций объясняются тем, что они не являются заменителями стратегического менеджмента, а лишь представляют его составные части. (Субституты (от лат. substitutio – замена) – взаимозаменяемые товары.)

На основе результатов анализа финансово-экономического состояния компании формируется его конкурентная стратегия. Она представляет собой детально проработанную концепцию достижения предприятием успеха (на определенном рынке, в намеченной области деятельности), которая может реализовываться и за счет разработки и внедрения различных инвестиционных проектов. Важнейшую роль при разработке данной стратегии представляет анализ состояния внешней среды и потенциала компании. При формировании финансовой стратегии компании указанное состояние оценивается путем сбора и анализа в динамике статистических данных о рыночных и финансовых показателях деятельности компании и конкурентов в конкретной области деятельности. Состав показателей, на основе которых формируются интегральные оценки, в различных методиках существенно отличается.

Большинство рекомендаций отечественных исследователей по совершенствованию методических подходов к формированию стратегии развития промышленных компаний перекликается с идеей зарубежных ученых и практиков о необходимости возвращения к ресурсной концепции стратегического управления.

Зачастую руководители отечественных компаний направляют большую часть своих усилий на решение текущих задач и пристально относятся только к краткосрочному планированию. Вопросы построения планов на перспективу оказываются далеко за рамками хозяйственной деятельности компании. На сегодняшний день можно считать достижением, если руководитель обладает такими управленческими инструментами, как:

- «мозговой штурм»;
- построение «дерева целей»;
- использование SWOT-анализа.

Формирование определенной системы стратегического планирования компании в современном мире является необходимостью. В связи с бесконечными изменениями внешней среды только оперативных мероприятий менеджмента, касающихся адаптации фирмы к современным условиям, недостаточно.

Стратегия развития компании – это не просто схема или алгоритм ведения бизнеса, а набор активов и инструментов, имеющих свои ограничения и условия. Для усиления конкурентных позиций компании необходимо уделять большое внимание стратегии на будущее.

Стратегия развития компании – разработка определенной методики, руководствуясь которой, в совокупности с формализованными процедурами строится модель будущего компании. Обязательно должен быть предусмотрен и процесс перехода из действующего состояния фирмы к предполагаемой модели. Весь комплекс мероприятий, касающихся разработки и внедрения стратегии развития бизнеса, условно может быть разбит на такие этапы, как: 1) проведение анализа инвестиционной привлекательности отрасли, в которой компания функционирует; 2) разработка сценария прогнозируемого развития этой же отрасли; 3) прогнозирование изменения конъюнктуры спроса и предложения на внешних и внутренних рынках; 4) проведение анализа прочности бизнеса (конкурентная позиция компании в отрасли); 5) осуществление финансовой оценки стратегических альтернатив с последующим формированием будущего образа компании; 6) формирование комплекса мероприятий по внедрению разработанной стратегии.

Разработка стратегии развития компании начинается с проведения анализа инвестиционной привлекательности в определенной отрасли. Осуществление данного процесса предусматривает выполнение двух этапов оценки: 1) стадии развития конкуренции; 2) уровня ее интенсивности. Ключевое место в данном процессе отводится подробному изучению и определению источников конкурентной борьбы, а также оценке конкурентных сил.

К немаловажным факторам может быть отнесена и государственная политика. Стратегия развития компании не может быть качественно разработана без проведения анализа конкурентной позиции этой компании в отрасли. Для подобной оценки используется SWOT-анализ, благодаря которому может быть получена классификация факторов внутренней и внешней среды. С помощью данного инструмента может быть сформулирован основной перечень действий компании, направленных на усиление ее позиции и дальнейшее развитие. И, конечно же, стратегия развития компании имеет свой стержень, представленный комплексом работ по разработке мероприятий, направленных на усовершенствование деятельности компании с последующим ее развитием, при использовании огромной гаммы формализованных процедур. Обязательное условие эффективности данного этапа – реалистичный образ будущего компании.

Для формирования стратегии развития промышленных компаний предлагается сосредоточить внимание на развивающихся концепциях в рамках ресурсного подхода. Они позволяют давать наиболее точные прогнозы о приоритетных направлениях приложения основных усилий компаний с учетом специфики их деятельности, используемых ресурсов и имеющихся компетенций.

СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ЕГО РОЛЬ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00018).

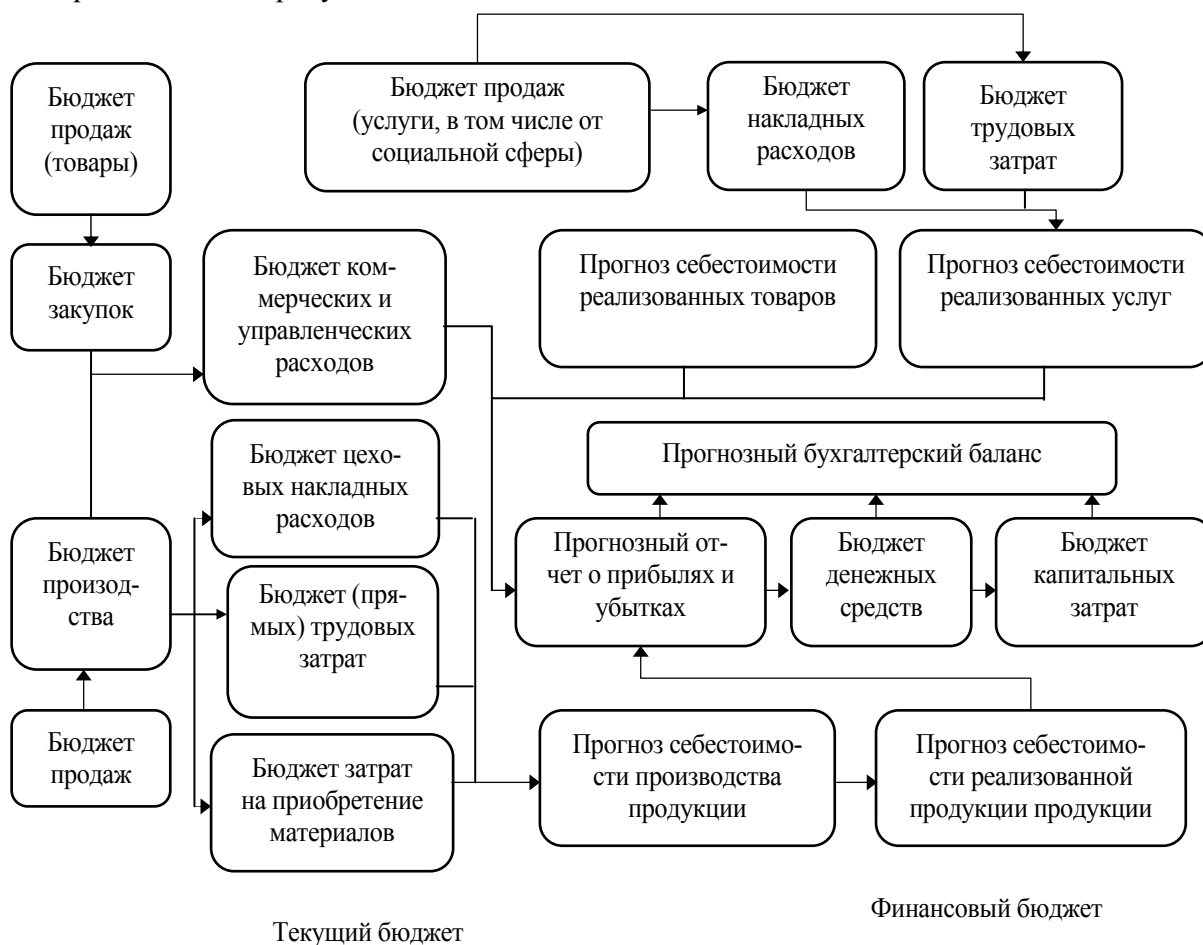
Стремление к организации на высокотехнологичных предприятиях (ВТП) наиболее результативного финансового управления привело к созданию системы бюджетирования, которая базируется на разработке и контроле бюджетов, необходимых для планирования, анализа и контроля денежных потоков. Процесс бюджетирования состоит из следующих этапов: формирование проекта бюджета, рассмотрение и утверждение бюджета, исполнение бюджета, составление отчета о его исполнении. Существует множество трактовок понятия «бюджетирование», среди которых можно выделить три основных подхода к определению данного термина. В соответствии с первым подходом бюджетирование на ВТП является процессом разработки бюджетов и контроля их исполнения. В более широком смысле (второй подход) бюджетирование рассматривается как инструмент финансового планирования всей операционной деятельности предприятия независимо от ее направлений. В соответствии с третьим подходом бюджетирование – это процесс разработки моделей бюджетов хозяйственной деятельности предприятия с целью финансового обеспечения мероприятий его развития, эффективного управления финансовой деятельностью и достижения финансовой устойчивости. В рамках данного подхода понятие «бюджетирование» трактуется в зависимости от его объектов, в качестве которых обычно рассматриваются: направления деятельности; структурные подразделения предприятия; центры финансовой ответственности; бизнес-процессы; отдельные проекты и др. Данный подход наиболее приемлем, по нашему мнению, в процессе стратегического управления ВТП.

Одним из ключевых компонентов системы бюджетирования является бюджет. Существует большое количество различных определений этого термина, которое объясняется неоднозначностью его экономической сущности. На наш взгляд, при определении понятия «бюджет» необходимо обратить внимание на то, что он выражается в финансовых показателях. Это является существенным отличием бюджета от более широкого понятия «план», который может быть представлен и в натуральных показателях.

На ВТП применяются разные системы бюджетирования, базирующиеся на различных моделях, которые подразумевают использование разнообразных приемов и методик. Но в стратегическом управлении бюджетирование используется еще недостаточно, так как оно часто ошибочно определяется только как традиционное финансовое планирование. Поэтому многие менеджеры и экономисты ВТП воспринимают бюджетирование в качестве инструмента лишь оперативного планирования. Однако существует не только оперативное, но и стратегическое бюджетирование – в зависимости от периода, на который составляются бюджеты (они могут разрабатываться на различный период, в том числе на пять лет или более). Поэтому

широкое внедрение бюджетирования в систему стратегического управления ВТП является важным направлением ее развития в современных условиях.

При использовании стратегического бюджетирования в управлении в бюджете (прогножном балансе), как правило, отражаются прогнозируемая величина дохода, которая должна быть достигнута ВТП за определенный период времени, и планируемые расходы в течение данного периода. Бюджет не имеет стандартной формы, соблюдение которой строго необходимо (в отличие от отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса). Структура бюджета определяется в зависимости от предмета бюджетирования, квалификации и опыта его составителей, размера предприятия и других факторов. Универсальная типовая схема бюджетов ВТП представлена на рисунке.



Универсальная типовая схема бюджетов высокотехнологичного предприятия

По широте номенклатуры затрат выделяют функциональный и комплексный бюджеты. По одной (двум) статьям затрат составляется функциональный бюджет – бюджет оплаты труда персонала и т.д. По широкой номенклатуре затрат составляется комплексный бюджет – бюджет административно-управленческих расходов и т.п. По методам разработки бюджеты подразделяются на фиксированные и гибкие (фиксированные не изменяются при изменении объемов деятельности предприятия). Бюджеты могут разрабатываться как для структурных подразделений ВТП или их видов деятельности, так и для предприятия в целом.

Стратегическое бюджетирование на ВТП характеризуется определенными специфическими чертами, которые вызваны требованиями, предъявляемыми к нему. К числу наиболее существенных из них следует отнести требование обособления учета инновационной деятельности. Невыполнение данного требования чревато невозможностью качественного контроля затрат на отдельные инновационные проекты, а также выходом за рамки бюджета проектов.

При использовании бюджетирования в стратегическом управлении ВТП приобретает следующие преимущества:

- объединение систем стратегического и оперативного финансового планирования;
- повышение прозрачности финансовых потоков;
- более точная оценка результатов осуществления инновационных проектов, что способствует улучшению финансово-экономических показателей деятельности предприятия.

Следовательно, внедрение системы бюджетирования повышает эффективность стратегического управления высокотехнологичного предприятия.

Ю.Е. Бальчева

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДЕКОМПОЗИЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ЭЛЕМЕНТАРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00018).

В научной литературе инновационная деятельность рассматривается как последовательное объединение различных, но связанных между собой инновационных событий. В соответствии с этим инновационную деятельность подразделяют на ряд взаимодействующих и независимых стадий (Bernstein, Singh, 2006), которые представляют собой последовательность действий – от поиска источников знаний до создания и введения инновационного продукта на рынок (Roper et al., 2008). При этом структура соответствующего инновационного процесса не обязательно является линейной (Cantisani, 2006), и стадии, объединяющие определенные инновационные события, могут пересекаться во времени. Важно отметить, что общепринятого деления инновационного процесса на стадии пока не существует. Наиболее распространенным является деление на три стадии: проведение исследований и разработок, реализация идеи или непосредственное создание инновации и продвижение продукта на рынок, сопровождаемое широкомасштабным его производством. К сожалению, предлагаемое в литературе деление на стадии не позволяет конкретизировать источники и факторы развития инновационного процесса в достаточной мере. Для решения данной задачи необходимы, с одной стороны, более детальная декомпозиция инновационного процесса, а с другой – учет предыстории процесса (Perez, 1983).

Настоящее исследование направлено на описание основных принципов декомпозиции инновационного процесса на элементарные процессы инновационной деятельности. В каче-

стве элементарных процессов рассматриваются создание инноваций, имитация инноваций (легальная и нелегальная), модификация инноваций (закрытая, открытая, легальная и нелегальная) и распространение инноваций.

Алгоритм декомпозиции инновационного процесса на элементарные процессы может быть поделен на шесть основных этапов.

На первом этапе определяется тип инновационного продукта в соответствии с характеристиками результативности инновационной деятельности (степень технологической и рыночной новизны, масштабы диффузии).

На втором этапе анализируется масштаб процесса распространения инновационной продукции. Для его описания используется показатель доли инновационной продукции в отгруженной инновационно-активными предприятиями. Считается, что если значения этого показателя выше заданного порога, то в рассматриваемый период процесс реализовался.

На третьем этапе определяются допустимые множества элементарных процессов или их комбинаций. Реализация любого элемента множества приводит к появлению инновационного продукта соответствующего качества. Выделено четыре основных варианта.

1. Известный рынку инновационный продукт, произведенный на основе существующей технологической базы. Инновационный продукт заданного качества является результатом либо несущественной закрытой модификации, либо открытой модификации, не изменяющей значительно его новизну, либо комбинации этих вариантов.

2. Новый для рынка продукт, произведенный при использовании известных технологий. В данном случае продукт появляется в результате следующих элементарных процессов: значительная закрытая модификация инновационного продукта при использовании продуктовых инноваций; открытая модификация на основе известного за пределами локального рынка продукта; их комбинация, позволяющая адаптировать новый продукт для производства на прежней технологической базе.

3. Известный рынку продукт, произведенный при использовании новых технологий. Чтобы получить данный продукт, необходимо использование внутренних и (или) внешних источников. Предполагается, что, если применяются только внутренние ресурсы фирмы, предприятие вынуждено заниматься закрытой модификацией методов производства. Использование одних внешних источников означает возможность реализации процессов или открытой модификации либо имитации известных на локальном рынке технологий или продуктов. Комбинация внутренних и внешних источников дает возможность компаниям одновременно использовать открытую и закрытую модификации или имитации, сопровождаемые закрытой модификацией.

4. Новый для рынка продукт, произведенный с использованием новых технологий. Появление данного продукта возможно либо при создании инноваций, либо при имитации инновационных продуктов и технологий, распространенных на внешних рынках. Наряду с созданием или имитацией может проходить модификация продукта. Причем если имеет место процесс создания, то сопутствующая ему модификация имеет открытый характер, тогда как при процессе имитации модификация является закрытой. Кроме того, процесс модификации

при решении данной задачи не является самостоятельным, т.е. не может существовать без процессов создания или имитации.

Важно отметить, что возможна ситуация, когда ни один из данных процессов не является значимым в рассматриваемый период. Она возникает, если предприятия в это время отказываются от инновационной деятельности. В этом случае они могут успешно функционировать на рынке, используя прежние инновационных достижений и сохраняя при этом относительно высокие формальные показатели новизны продукции.

На четвертом этапе происходит выделение из допустимого множества того набора элементарных процессов, который привел к возникновению инновационного продукта соответствующего типа. Для этого к каждому элементарному процессу привязываются определенные показатели инновационной статистики. Кроме того, на данном этапе учитывается предыстория процесса, т.е. содержание инновационного процесса на предыдущих стадиях.

На шестом этапе происходит объединение результатов второй и пятой стадий, т.е. к выделенному из допустимого множества набору элементарных процессов добавляется процесс распространения инновационной продукции в случае, если данный процесс имел место.

Перечисленные шесть шагов применяются отдельно для каждого из рассматриваемых периодов. Объединение результатов всех этих шагов для разных временных периодов приводит к описанию структуры инновационного процесса для рассматриваемого периода.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Bernstein B., Singh P.J.* An Integrated Innovation Process Model Based on Practices of Australian Biotechnology Firms // *Technovation*. 2006. № 26 (5–6).
- Cantisani A.* Technological Innovation Process Revisited // *Technovation*. 2006. № 26 (11).
- Perez C.* Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems // *Futures*. 1983. Vol. 15. Iss. 5.
- Roper S., Dub J., Loveb J.H.* Modeling the Innovation Value Chain // *Research Policy*. 2008. № 37 (6–7).

Н.М. Баранова, Е.Ю. Хрусталёв

ПУТИ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ НАНОКОМПАНИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ НА МИРОВЫЕ РЫНКИ

По прогнозам экспертов к 2015 г. новые виды технологий будут преобладать во всех экономиках развитых странах и на их основах – происходить технологическое перевооружение во всех областях экономики. Россия не должна постоянно технологически отставать от этих стран. В последнее время у нас создаются все условия и выделяются большие средства для развития инновационной отрасли.

В советское время Россия занимала третье место по уровню развития микроэлектроники, уступая лишь США и Японии. Реформы последних 20 лет планомерно привели к утрате этих позиций. Сегодня нишу СССР занимают Южная Корея, Тайвань, Китай, некоторые страны Азии (Сингапур и др.), европейские страны (Германия, Франция, Англия) (Баранова, 2013).

Лидерами мирового рынка производства нанотехнологий (НТ) являются США, Япония, Германия и Южная Корея, кандидат в «высшую лигу» – Тайвань. К «первой лиге» относятся Израиль, Сингапур, Нидерланды, Швейцария и Швеция, ко «второй» – Франция, Великобритания и Китай. На сегодняшний день ниша России на рынке НТ непонятна.

По оценкам аналитиков Rncos, мировой рынок НТ ежегодно, вплоть до 2013 г., растет на 20%, поэтому объем рынка товаров с использованием НТ достигнет 1,6 трлн долл., увеличиваясь ежегодно в 1,2–1,5 раза. Однако, не смотря на все усилия, вклад России в мировую nanoиндустрию к 2015 г. не превысит 1–2% (оценка ИК «Финам») (Нанотехнологии XXI в. ...).

На сегодняшний день в России имеются передовые и даже уникальные научно-исследовательские центры с их уникальными наноразработками: РИЦ «Курчатовский», Институт ядерной физики им. Г.И. Будкера СО РАН, ФТИ им. Иоффе РАН, Центр М.В. Келдыша, Национальная инновационная компания «Новые энергетические проекты», ГМК «Норильский никель», ИТЦ «Водородные технологии», Институт проблем химической физики РАН, Институт радиотехники и электроники РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, Новосибирский государственный университет, НИИ биомедицинской химии им. В.Н. Ореховича РАМН, ГУ «Российский онкологический научный центр им. Н.Н. Блохина», Институт химической биологии и фундаментальной медицины СО РАН (Новосибирск), Нано-МДТ, Центр естественнонаучных исследований Института общей физики РАН, «Ангстрем», «Ситроникс» и многие другие (Нанотехнологии XXI в. ...).

Решение задачи увеличения спроса на новую или усовершенствованную потребительскую нанопродукцию на внутреннем и внешнем рынках взяла на себя РОСНАНО (Создание и развитие рынков...).

По данным Росстата, если к середине 2008 г. выпуск нанопродукции осуществляло около 60 организаций, в 2010 г. – 268 (158 – предприятия малого бизнеса без микропредприятий, 112 – научные организации, из них 34 – проектные компании, созданные при участии РОСНАНО), то в 2012 г. – уже 384 (62 – с участием РОСНАНО, 322 – независимые производители) (Конгресс..., 2012).

Выпуск нанотоваров и услуг в 2012 г. осуществляли предприятия и организации из 54 регионов Российской Федерации (Татарстан – 68, Москва – 64, Санкт-Петербург – 29, Новосибирская область – 20, Московская область – 16, Свердловская, Томская, Владимирская области – по 12, Пермский край и Калужская область – по 10 предприятий).

Согласно отчетам РОСНАНО экспорт занимает значительное место (около 40%) в поставках продукции nanoиндустрии. Однако около 80% экспорта – поставки нефтепродуктов, произведенных с использованием нанокатализаторов, а не высокотехнологичной продукции (Перспективы НТ-индустрии...).

Наибольшие объемы (в стоимостном выражении) поставок продукции nanoиндустрии приходится на предприятия Пермского края – 64% от всех поставок нанопродукции по России (из-за поставок нефтепродуктов); Татарстан – 13; Омскую область – 4 (поставки технического

углерода); Владимирскую область – 2,8; Москву и Московскую область – по 2,4; Санкт-Петербург и Свердловская область – по 1,3%.

Объем продаж нанопродукции России составил, млрд р.: в 2009 г. – 92,6; в 2010 г. – 117,9; в 2011 г. – 154,8; в 2012 г. – 210,7. Объем экспорта продукции наноиндустрии России составил, млрд р.: в 2008 г. – 4; в 2009 г. – 11; 2010 г. – 45,8; 2011 г. – 67; 2012 г. – 66,5 (Годовые отчеты РОСНАНО 2008–2012).

За период с 2008 по 2012 г. произошли серьезные изменения в наноиндустрии – в химическом производстве, машиностроении, производстве электро-, электронного и оптического оборудования. Их доля в общем объеме поставок нанотоваров и услуг увеличилась с 0,8% в 2009 г. до 28% к середине 2012 г. Сократился удельный вес нефтепродуктов в поставках продукции наноиндустрии, однако нефтепереработка продолжает сохранять свое доминирующее положение – 62% (Годовые отчеты РОСНАНО, 2008–2012).

За счет наноиндустрии государство надеется диверсифицировать экономику. РОСНАНО на НТ готова выделить до 2015 г. 320 млрд р. с тем расчетом, что объем продаж нанопродукции будет составлять 900 млрд р. Планируется, что расходы бюджета на НТ окупятся – к 2015 г. и в России все-таки будет создана база наноиндустрии, необходимая для дальнейшего развития (Годовые отчеты РОСНАНО, 2008–2012).

К 2015 г. российское правительство планирует удвоить экспорт высокотехнологичной продукции. В РОСНАНО сейчас находится 1200 запросов на нанопродукцию со всего мира (однако проекты должны обеспечить долю экспорта в своих продажах на уровне 15–35%). С 2007 г. РОСНАНО финансировало 100 нанопроектов (93 производственных проекта и 7 инвестиционных фондов). В 2012 г. были запущены новые производства, созданные при участии РОСНАНО: в рамках 16 проектов открыто 17 новых производств на территории Российской Федерации. К концу 2012 г. в рамках 37 проектов запущено производство на 43 производственных площадках от Санкт-Петербурга до Якутска, общий объем инвестиций в уже реализуемые проекты составил 93 млрд р. (2011 г.), 70 млрд р. (2012 г.) (Годовые отчеты РОСНАНО, 2008–2012).

Несмотря на оптимистичный прогноз развития наноиндустрии в России, аналитики пока скромно оценивают вклад нашей страны в мировую инновационную экономику будущего. На настоящий момент доля России в общемировом технологическом секторе составляет менее 1%, на рынке НТ – 0,72%, удельный вес российских изобретений – менее 0,2% (Баранова, Хрусталёв, 2013).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Баранова Н.М.* Некоторые сценарии развития инновационной экономики в России // Национальные интересы приоритеты и безопасность. М.: Финансы и кредит, 2013. С. 30–38.
- Баранова Н.М., Хрусталёв Е.Ю.* Основные проблемы в области нанопродукции в России // Материалы XIV всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 13–15.
- Годовые отчеты РОСНАНО 2008–2012. URL: <http://www.rusnano.com/about/highlights/annual-report>.
- Конгресс предприятий НТ-индустрии. Основные итоги развития НТ-индустрии РФ в 2009–2012 гг. М., 2012.
- Нанотехнологии XXI в. URL: http://www.newchemistry.ru/blog.php?id_company=29&n_id=407&category=item&page=1.

Перспективы НТ-индустрии России. URL: http://www.moderniz.ru/news/perspektivy_nanoindustrii_rossii/2011-01-08-175.

Создание и развитие рынков нанопродукции. URL: <http://www.rusnano.com/infrastructure/solutions>.

А.М. Батьковский

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00060).

В экономической теории сложилось несколько основных концепций предприятия, описывающих его возникновение, деятельность и ликвидацию. В каждой из них предприятие рассматривается под определенным углом зрения с акцентом на те или иные его особенности. В настоящее время общепризнанной концепцией является неоклассическое понимание предприятия, согласно которому оно рассматривается как целостный объект, функционирующий во внешней среде, осуществляющий привлечение исходных ресурсов и их преобразование в продукцию в соответствии с характером производственной функции, которая выражает технологическую зависимость результатов производства от затраченных производственных ресурсов. Развитие предприятий в значительной мере определяется объемом и структурой привлекаемых ресурсов для производства продукции (оказания услуг). Поэтому главная управленческая задача, которую решает предприятие, – определить такие объемы ресурсов и соотношения между ними, которые позволили бы максимизировать его прибыль. В соответствии с таким подходом анализируются параметры предприятия, а также влияние управления предприятием на эффективность его деятельности.

Появившиеся модификации этой концепции учитывают явления неценовой конкуренции и различные варианты целевой функции развития предприятия. Между тем целый ряд вопросов, имеющих первостепенное значение при анализе управления предприятием, в том числе механизмы принятия решений в условиях отделения прав собственности от управления (что характерно для современного этапа развития экономики), прогнозирования и контроля их исполнения, оказался за пределами этих концепций. Трудности практической реализации указанных концепций стали предпосылками для разработки экономистами альтернативных теорий, объясняющих развитие предприятий иными целевыми установками.

Например, разделение прав собственности и управления нашло отражение в возникшей в 1950-х гг. менеджериальной теории фирмы (У.Дж. Баумол и др.), согласно которой управление предприятием осуществляется профессиональными менеджерами и соответственно основной акцент должен делаться на изучение мотивов, методологии и инструментария их деятельности.

В центре внимания институциональной концепции – объяснение природы и причин существования предприятий, пределов их роста, планирования и контроля деятельности, возможных вариантов решения проблемы мотивации работников, сопоставление интересов мене-

джерсов с интересами собственников, отдаленных от реального управления, и др. Типичную задачу институциональной теории можно сформулировать как преодоление неопределенности во внешней и внутренней среде предприятия и анализ его развития с учетом трансакционных затрат.

В эволюционной концепции предприятия рассматриваются как самостоятельные и равноправные субъекты экономической деятельности. Развитие предприятия определяется как взаимоотношения между его работниками, так и сложившимися определенными традициями и процедурами принятия решений, алгоритмами реагирования на изменение внешней и внутренней среды. Согласно данной концепции устоявшиеся правила принятия управленческих решений в ответ на внутренние или внешние воздействия определяют отличия одного предприятия от другого в конкурентной борьбе. Таким образом, эта концепция в отличие от неоклассической признает, что у предприятий нет единого критерия оценки оптимальности принимаемых управленческих решений. Этот критерий динамичен (меняется от периода к периоду) и носит индивидуальный характер, отражая не только специфические предпочтения, но и исторический опыт деятельности предприятия. Характерным для эволюционной концепции является системное представление о предприятии как о двойственном объекте: с одной стороны, являющимся элементом экономической системы (отрасли, национального хозяйства), а с другой – обладающим собственными традициями в определении направлений развития, объемов и пропорций привлекаемых ресурсов.

Предпринимательская концепция, рассматривая взаимоотношения между предпринимателями и бизнесом, опирается на представление о предприятии как сфере приложения предпринимательской инициативы, а также имеющихся у предпринимателя (или доступных для привлечения) ресурсов. Развитие предприятия согласно данной концепции является результатом взаимодействия предпринимателей, работников и собственников.

Однако каждая из указанных концепций рассматривает предприятие лишь под одним ракурсом, упуская из виду многие другие, тесно связанные между собой экономические процессы. Поэтому единая теория развития предприятий до настоящего времени не разработана. Для ее формирования можно использовать концепцию предприятия как своеобразного «системного интегратора», предложенную рядом российских экономистов (Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов). Согласно этой концепции интеграционная функция предприятия реализуется в виде накопления «производственной памяти» – закреплённой «суммы технологий» производственной, хозяйственной и управленческой деятельности предприятия, особенностей производственных отношений, социального климата на нем и т.д.

Интеграционная функция отражается во взаимодействии предприятия с другими субъектами рыночной экономики и рассматривается в различных аспектах. Так называемый средовой аспект связан с влиянием на предприятие общеэкономической ситуации, социальных напряжений, изменений законодательной системы и других воздействий, не имеющих узкой направленности на конкретное предприятие и носящих характер изменения внешней среды.

Согласно этой концепции предприятие рассматривается как относительно устойчивая, целостная и ограниченная от внешней среды самостоятельная социально-экономическая си-

стема, интегрирующая процессы производства (реализации) продукции и воспроизводства ресурсов. Для анализа совместного влияния различных факторов на развитие предприятия изучение отдельных аспектов его деятельности соотносится с функционированием предприятия как экономической системы. Системный подход сам по себе не нов. Однако положения интеграционной концепции подчеркивают важность управления, нацеленного на выживание предприятия в долгосрочной перспективе посредством установления динамического взаимодействия с внешней средой, а также выработки и реализации стратегии, обеспечивающей его конкурентное преимущество. Следовательно, данная концепция по своей экономической сути отражает теорию стратегического управления.

М.А. Батьковский

ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ОБЪЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И СУБЪЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-31133).

В экономической теории предприятие рассматривается как управляемое целостное образование, являющееся институциональным субъектом экономики, обладающее юридической и финансовой самостоятельностью и осуществляющее в рамках законодательства производственно-коммерческую деятельность для удовлетворения общественных потребностей в определенных материальных и нематериальных благах. Роль и назначение предприятия в рыночной экономике оцениваются различными исследователями по-разному. Одни авторы акцентируют внимание на том, что оно является источником дохода для собственников и целью создания предприятия считают увеличение их богатства. Другие исследователи основное его назначение видят в удовлетворении материальных и нематериальных общественных потребностей, справедливо отмечая, что создание и функционирование предприятия возможны только при наличии потребности (покупательского спроса) в отношении выпускаемой им продукции или оказываемых услуг. Третьи рассматривают предприятие в виде совокупности рабочих мест и определяют его назначение как средство обеспечения занятости населения. Четвертые, считая предприятие первичным звеном рыночной экономики, выделяют его большое значение в формировании доходной части бюджета, росте валового внутреннего продукта и увеличении потенциала национальной экономики. Многие современные экономисты рассматривают предприятие как инструмент улучшения качества жизни населения и считают его саморазвивающейся социально-экономической системой.

В основе эволюции любой социально-экономической системы лежит непрерывный процесс ее развития. Он представляет собой в первую очередь разработку и осуществление инновационно-технологических нововведений, которые определяют темпы данного развития.

Исследование указанных изменений в настоящее время является наиболее важной проблемой, стоящей перед российской экономической наукой, сложность решения которой сопоставима с ее значимостью. Особенно актуальна данная проблема для предприятий высокотехнологичного комплекса, основу которого составляют военно-ориентированные предприятия, образующие оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России. Он включает восемь отраслей, которые выступают в роли «локомотива» инновационного развития российской экономики. Комплексная модернизация и техническое перевооружение предприятий ОПК наряду с созданием новых производств являются в современных условиях важнейшей проблемой социально-экономического развития Российской Федерации.

Несмотря на наличие большого числа трудов по рассматриваемой проблеме, она нуждается в дальнейших исследованиях, поскольку условия и цели развития российской экономики после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. изменились (усилилась роль государства в управлении предприятиями ОПК, развивается государственно-частное партнерство и др.). По мнению некоторых российских экономистов, «...мировой кризис со всей очевидностью продемонстрировал крах философии безбрежного экономического либерализма... В сущности, кризис стал естественным следствием тридцатилетнего господства в мировой, а с начала 1990-х гг. – и в российской экономической политике идеологии “свободного рынка”» (Гринберг и др., 2009).

Методология стратегического управления развитием предприятий ОПК учитывает, что каждое предприятие является сложной динамической системой открытого типа, о чем свидетельствуют следующие положения:

- деятельность предприятия многокритериальна и часто характеризуется качественно разнородными характеристиками (параметрами), так как она предназначена для реализации многих социально-экономических функций и удовлетворения различных общественных потребностей;
- предприятие может быть представлено в виде множества структурных элементов различной природы, между которыми существуют многообразные формы связи;
- структура предприятия динамична;
- деятельность предприятия в значительной мере зависит от условий хозяйствования.

Каждый субъект хозяйственной деятельности, вовлеченный в систему экономических отношений с предприятием ОПК, предъявляет к нему определенные требования, вызванными его интересами, в частности:

- акционеров (большинство предприятий ОПК – акционерные общества) интересует в первую очередь вложение собственного капитала, обеспечивающее его рост и регулярное получение дивидендов;
- менеджеров (в случае их найма собственниками предприятия) и других работников предприятия – наличие постоянного места работы с высоким уровнем заработной платы, условиями для их профессионального роста, с хорошим социальным обеспечением;

- поставщиков, кредиторов и инвесторов – гарантии выполнения условий договоров и оправдание их ожиданий относительно результатов сотрудничества с предприятием;
- государственные институты (федеральные и местные органы исполнительной и законодательной власти, налоговые органы и др.) – получение налоговых платежей и других отчислений, формирующих бюджет или внебюджетные фонды;
- покупателей (потребителей) – удовлетворение потребности в продукции (услугах) соответствующего качества по приемлемой цене с хорошим обслуживанием и другими гарантиями.

Таким образом, предприятие ОПК может быть представлено как инструмент достижения связанных с ним людьми своих экономических и неэкономических целей. Все они оценивают деятельность предприятия ОПК с позиций своих интересов. Ущемление интересов хотя бы одной из перечисленных групп субъектов хозяйственной деятельности, связанных с предприятием, приведет к возникновению конфликтов и нестабильности в его деятельности. Направления развития предприятия, его целевая ориентация в виде миссии, стратегии и целей определяются, по сути, именно интересами указанных групп хозяйственных субъектов. Стабильность интересов данных субъектов в определенном временном периоде способствует успешному развитию предприятий оборонно-промышленного комплекса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Гринберг Р., Болдырев Ю., Деягин М., Дмитриева О. По поводу правительственной антикризисной программы (размышления и оценки) // Российский экономический журнал. 2009. № 3–4.

Ю.Б. Башин, К.Б. Борисова

МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ КРУПНОЙ НЕФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ

Разработки, положенные в основу данной статьи, выполнены при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-02-00214).

Повышение эффективности деятельности корпорации требует, чтобы при развитии корпорации была достигнута хотя бы одна из перечисленных целей – повышение:

- эффективности производства продукции;
- эффективности сбыта производимой продукции;
- уровня экономической безопасности деятельности корпорации.

Отметим, что достижение этих целей развития опирается на технологические инновации, в том числе и на инновации в технологиях развития бизнес-процессов и менеджмента. Известно, что основные источники инноваций – это результаты научных исследований (научно-исследовательские работы), результаты творческой деятельности специалистов, направленной на получение новых знаний и способов коммерциализации. При получении интересных

для практики результатов далее следуют опытно-конструкторские работы, опытно-технологические работы, а затем разработка, создание и продажа новой продукции, технологий или услуг на рынке.

Учитывая значительные затраты и риски, связанные с научными исследованиями, представляется важным совершенствовать методы научного прогнозирования результативности развития инновационных процессов крупной нефинансовой корпорации, в частности, на основе соответствующих моделей.

Исходя из поставленных целей выделим три группы процессов, моделирование которых необходимо для исследования направления и темпов развития корпорации:

- модели увеличения эффективности производства продукции;
- модели роста эффективности сбыта производимой продукции;
- модели повышения безопасности деятельности корпорации.

Первая группа моделей разработана достаточно хорошо, и поэтому в данной работе мы остановимся на моделях повышения эффективности сбыта производимой продукции и безопасности деятельности корпорации.

Приведенные ниже модели повышения эффективности сбыта производимой продукции отражают два направления развития крупной нефинансовой корпорации – экстенсивное и интенсивное.

Под экстенсивным развитием корпорации в данном случае понимается развитие филиалов, дочерних компаний и представительств корпорации в регионах. Модель, отражающая направление экстенсивного развития крупной нефинансовой корпорации, при целеполагании «повышение эффективности сбыта производимой продукции» может быть представлена следующим образом:

$$\Delta\Omega_i = \Omega_i - \Omega_1, \quad (1)$$

$$\Delta\varepsilon_i = \varepsilon_i - \varepsilon_1, \quad (2)$$

где $\Delta\Omega$ – приращение эффекта от развития сбытовой деятельности корпорации в i -м регионе; Ω_1 – первоначальный эффект сбытовой деятельности корпорации, т.е. эффект сбытовой деятельности до начала работы программы экстенсивного развития; Ω_i – эффект от сбытовой деятельности корпорации после реализации программы экстенсивного развития сбытовой деятельности корпорации в i -м регионе; $\Delta\varepsilon$ – приращение эффективности деятельности корпорации от развития ее сбытовой деятельности в i -м регионе; ε_1 – первоначальная эффективность сбытовой деятельности корпорации, т.е. эффективность сбытовой деятельности до начала работы программы экстенсивного развития; ε_i – эффективность от сбытовой деятельности корпорации после реализации программы экстенсивного развития ее сбытовой деятельности в i -м регионе.

После получения значений параметров $\Delta\Omega$ и $\Delta\varepsilon$ для каждого региона запускается процедура выбора возможных регионов развития в соответствии с имеющимися у корпорации ресурсами.

Направление интенсивного развития крупной нефинансовой корпорации при целеполагании «повышение эффективности сбыта производимой продукции» предполагает увеличение производительности уже существующих сбытовых подразделений корпорации за счет интенсификации сбыта через аутсорсинг, интенсификации маркетинга и брендинга корпорации, развитие тактики продаж за счет снижения дебиторской задолженности, внедрение информационных технологий CRM, повышение квалификации менеджеров по продажам.

Комплексная модель, отражающая направление интенсивного развития крупной нефинансовой корпорации, при целеполагании «повышение эффективности сбыта производимой продукции» имеет следующий вид:

$$\Delta\Omega u_i = \Omega_i - \Omega_1, \quad (3)$$

$$\Delta\epsilon u_i = \epsilon_i - \epsilon_1, \quad (4)$$

где $\Delta\Omega u_i$ и $\Delta\epsilon u_i$ – приращения эффекта и эффективности соответственно от внедрения следующих i -х программ:

- аутсорсинг по продажам;
- увеличение продаж от внедрения в практику корпорации новых результатов маркетинговых исследований;
- увеличение продаж от внедрения результатов брендинга и ребрендинга;
- финансовый менеджмент по изменению политики расчета с покупателями продуктов корпорации;
- внедрение в практику общения с клиентами корпорации передовых информационных технологий;
- увеличение продаж от обучения сотрудников отделов продаж корпорации новым технологиям непосредственного общения с покупателями.

$$\epsilon u_i = \frac{\Omega u_i}{Y},$$

где в знаменателе – суммарная оценка корпоративных издержек на разработку, внедрение и сопровождение программ аутсорсинга по продажам, программ маркетинговых исследований, программ брендинга и ребрендинга продуктов корпорации, программ финансового менеджмента по изменению политики расчета с покупателями, передовых информационных технологий и технологий обучения сотрудников отделов продаж.

После оценки параметров перечисленных программ реализуется процедура выбора наиболее эффективного набора программ в соответствии с имеющимися у корпорации ресурсами.

Комплексная модель, отражающая направление «повышение эффективности развития крупной нефинансовой корпорации» за счет повышения безопасности ее деятельности при целеполагании «повышение эффективности сбыта производимой продукции» имеет следующий вид:

$$K = \Lambda + M + N,$$

где Λ – оценка предполагаемого эффекта от внедрения новых технических средств слежения и средств оперативной обработки данных, повышающих безопасность деятельности организации; M – оценка предполагаемого эффекта от внедрения средств регламентирования доступа к информационным ресурсам корпорации; N – оценка предполагаемого эффекта от внедрения средств управленческого и финансового контроля деятельности подразделений корпорации.

Разработанные модели могут стать основой инвестиционных проектов инновационного развития нефинансовой корпорации на стадии предпроектных разработок. В результате применения разработанных моделей определяются четкие цели проекта инновационного развития корпорации. Экспертные оценки результативности инновационных изменений позволят менеджменту корпорации осуществить эффективное согласование между требуемым объемом работ, выделяемыми на развитие материальными, финансовыми и кадровыми ресурсами, временем, качеством и рисками.

В.П. Божко, М.А. Батьковский

РОЛЬ И ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00060).

Роль государства в стратегическом управлении высокотехнологичными предприятиями (ВТП) заключается в первую очередь в формировании эффективной научно-промышленной политики в высокотехнологичном секторе экономики, в правильном определении ее приоритетов и механизмов реализации, которые должны быть ориентированы на технологическое обновление производственного аппарата ВТП, удовлетворение потребностей рынка и государства в продукции высокого научно-технического уровня. Переход предприятий высокотехнологичных отраслей на траекторию устойчивого инновационного развития требует, чтобы данная научно-промышленная политика реализовывалась при разработке концепций, стратегий и программ их долгосрочного социально-экономического развития. Научно-промышленная политика, имея главными целевыми ориентирами повышение экономической эффективности хозяйственной деятельности и увеличение ее объемов, должна быть направлена на модернизацию предприятий высокотехнологичного комплекса, сохранение и приумножение их научно-технического и интеллектуального потенциала, ресурсо- и энергосбережение. Ядром данной политики должна стать система мер, обеспечивающих прогрессивные структурно-технологические сдвиги на ВТП, которые позволяют создавать конкурентоспособную продукцию самого передового (по современной хронологии – пятого) технологического уклада. Известно, что длительное сохранение старых технологических укладов неизбежно приводит к замедлению темпов развития предприятий, снижению конкурентоспособности товаров на внутреннем и мировом рынках.

Сложность трансформационных сдвигов в высокотехнологичном комплексе проявляется в том, что перестройка его структуры требует реформирования системы управления предприятиями комплекса. Важнейшее условие решения данной задачи – адаптация производств к требованиям государства и рынка, а также условиям хозяйствования в режиме расширенного воспроизводства и технологического обновления производства. Это должна обеспечить соответствующая научно-промышленная политика государства. Для реализации указанных целей необходимо формирование стратегий развития ВТП, предусматривающих: усиление их инновационной активности, концентрацию ресурсов на ключевых направлениях научно-технического прогресса; образование научно-производственных структур, способных конкурировать на внутреннем и внешнем рынках; создание эффективных организационно-экономических механизмов разработки и распространения нововведений. Для внедрения таких механизмов необходимы соответствующие ресурсы, законодательное обеспечение и опытные кадры, а также различные меры стимулирования инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий.

Масштабами ресурсов, направляемых на развитие научно-технической и технологической деятельности ВТП, можно характеризовать только их потенциальные возможности инновационного развития. Использование данных возможностей определяется приоритетами научно-промышленной политики, методами организации и управления исследованиями, разработками и производством. Поэтому с точки зрения повышения эффективности деятельности ВТП некоторые инвестиционные проекты в области создания новых образцов продукции на основе использования импортных комплектующих изделий ведут к каскадному сокращению производства по всем задействованным технологическим переделам, разрушению внутри- и межотраслевой кооперации и снижению конкурентоспособности отечественных предприятий, производящих высокотехнологичную продукцию.

Один из основных факторов повышения эффективности деятельности ВТП в современных условиях – оптимальная диверсификация производства. Важным направлением их адаптации к меняющимся экономическим условиям, сокращению или изменению спросовых ограничений является изменение специализации предприятий. В условиях проявления экзогенных факторов (таких, например, как практически непрекращающийся процесс принятия международных обязательств по взаимному ограничению деятельности в той или иной области, политические коллизии и связанные с ними колебания в государственных потребностях и др.) узкая специализация производства на некоторых ВТП приводит к тому, что они подвержены сильному воздействию указанных факторов. Поэтому необходима активная структурная перестройка российского высокотехнологичного комплекса на основе интеграции его предприятий исходя из требования диверсификации разработок и производства и повышения их финансовой устойчивости при резких изменениях конъюнктуры рынка. Именно по этому пути развития пошли крупнейшие высокотехнологичные компании во всем мире. Например, корпорация «Рокуэлл интернешнл» в 1990-е гг. смогла компенсировать снижение объема продаж авиационной техники быстрым ростом выпуска электроники, доведя ее объем до 40% своего торгового оборота. В результате электронное производство вышло на первое место по объему

продаж, что привело к изменению специализации данной корпорации с аэрокосмической на электронную. Другая крупнейшая аэрокосмическая корпорация «Локхид» также резко увеличила выпуск электронной продукции, доведя его до 50% всего оборота корпорации (Авдонин и др., 2011). При этом данные корпорации продолжают оставаться крупнейшими в мире производителями и экспортерами космической техники. Своевременно проведенная в 1990-е гг. диверсификация аэрокосмической промышленности США позволила ей вступить в фазу производства новой наукоемкой продукции при сохранении и наращивании потенциала космических и авиационных исследований и разработок.

Для модернизации российского высокотехнологичного комплекса требуется в разумных пределах усилить регулируемую функцию государства в экономике. Действенное применение государственных регулирующих инструментов могло бы способствовать целевому направлению части доходов от экспорта энергоносителей и сырья на формирование финансовой базы инновационной модернизации ВТП. Эта мера не подразумевает передел собственности экспортоориентированных предприятий, так как речь идет о перераспределении доходов ресурсодобывающих отраслей промышленности путем пересмотра системы их налогообложения.

Чтобы обеспечить активизацию инновационно-технологического развития ВТП, нужно применять меры их прямой и косвенной государственной поддержки. Целями реализации данных мер являются мобилизация возможностей инновационного развития предприятий высокотехнологичного комплекса в условиях, предоставляемых им возможностями экономической самостоятельности, и активизация их усилий на мировом рынке наукоемкой продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. М.: Креативная экономика, 2011.

С.И. Боков

ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В XX В. И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00060).

Современный менеджмент является результатом длительного процесса развития множества различных идей, концепций, направлений и школ управления. Все они возникали как ответы на потребности своего времени и в той или иной степени способствовали прогрессу управленческой мысли, ее обогащению в соответствии с новыми условиями производства. В XX в. сформировалось несколько основных научных школ менеджмента, краткая характеристика которых представлена в таблице.

В настоящее время наступил период стратегической ориентации менеджмента, так как во многих управленческих концепциях, определивших его развитие во второй половине XX в. и в первое десятилетие нашего века, в той или иной степени затрагиваются вопросы стратегического управления. К ним, на наш взгляд, относятся концепции всеобщего управления качеством, sixsigma, сбалансированной системы показателей, бережливого производства, японского менеджмента («Кайдзен», «Канбан», P2M, Hoshin Kanri, 5S), ограничений систем, разработки стандартов и др.

Основные школы менеджмента в XX в.

Научная школа	Основные представители	Ключевые особенности
Тейлоризм, научное управление, научная организация труда	Ф.У. Тейлор, Г. Эммерсон, А.А. Богданов, Г. Форд, О.А. Ерманский и др.	Преследует цели улучшения организации рабочих мест, совершенствования форм разделения труда, оптимизации нормирования труда, подготовки рабочих кадров, рационализации методов труда
Административная	А. Файоль, М. Блюмфилд, М. Вебер и др.	Разработка систематизированного подхода к управлению организацией, развитие общих принципов управления
Школа человеческих отношений (неоклассическое и бихевиористское направления)	А. Маслоу, Р. Лайкерт, К. Арджирис, Д. Макгрегор и др.	Применение наук о поведении в менеджменте, использование методов и приемов управления межличностными отношениями с целью увеличения производительности и повышения удовлетворенности от труда
Ситуационный подход	М.П. Фоллет, Ч. Бернارد, Д. Вудворд, Т. Берне, Д. Сталкер, Ф. Филдер и др.	Отрицание единственно эффективной универсальной системы принципов управления, приоритетное внимание конкретной ситуации, контексту, исходя из которых выбираются эффективные приемы управления
«Новая школа управления»	Л. Берталанфи, Д. Форрестер, А. Раппопорт, К. Боулдинг, С. Бир, Е. Арноф, Р. Акофф, М. Месарович, Я. Тинберген, В. Леонтьев и др.	Использование в управлении методов и аппарата точных наук (теории «нечетких» множеств, теории «мягких» систем, теории «некорректных» решений, кибернетики и др.)

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется высокой степенью неопределенности внешней среды для предприятия и усложнением системы рыночных отношений. Это обуславливает повышение требований к качеству управления и скорости принятия решений, подготавливая почву для кардинальных изменений в методах управления. В результате наблюдается динамичный процесс трансформации и интеграции традиционных методов учета, анализа, формирования, планирования и контроля в единую систему получения, обработки информации и принятия на ее основе управленческих решений.

Можно сделать вывод, что к началу XXI в. произошла эволюция функций управления предприятием, в результате которой планирование по отдельным аспектам его деятельности трансформировалось в прогнозирование и программно-целевое планирование, управление сбытом и продажами – в маркетинг, бухгалтерский и производственный учет – в систему контроллинга. По мнению ряда исследователей, в настоящее время назревает кризис существующей парадигмы управления, а имеющаяся теория менеджмента в значительной степени теряет свою эффективность. К примеру, О.С. Виханский и А.И. Наумов отмечают: «Получилось так, что принципы управления, которые выдвигались в рамках данной парадигмы, советы по спо-

собам ведения управленческой деятельности не только перестали приводить к желаемым результатам, но даже наоборот – стали приводить к негативным последствиям» (Виханский, Наумов, 2011).

Некоторые авторы смотрят на данную проблему шире и полагают, что под угрозой находится весь современный миропорядок, формировавшийся на протяжении многих тысячелетий. «Человечество стоит на пороге глубочайшего кризиса, т.е. кризиса самого образа жизни. Это системный кризис, который нельзя охарактеризовать каким-либо одним обстоятельством, ибо вся структура социальных отношений, все основные стимулы и стремления человека, привитые человеку тысячами “присваивающей” цивилизации, приходят в противоречие с возможностями планеты, с самими законами ее развития» (Моисеев, 1997).

В начале XXI в. все большее признание получает предположение о необходимости формирования новой парадигмы управления. Так, по мнению В. Маслова, «развитие новой парадигмы управления, отвечающей требованиям формирующегося общества знаний, является важнейшей задачей ученых... Опираясь на прошлое, предстоит создать новую науку управления, учитывая, что человек стал самым важным элементом организации открытой сложной системы» (Маслов, 2007). Существуют разные подходы к разработке «новой парадигмы» менеджмента. Несмотря на существенные различия между ними, они все базируются на общих ключевых теоретических положениях, основными из которых являются следующие: признание центральной роли человека; ориентация на удовлетворение потребностей потребителей; тенденция к демократизации управления; развитие партнерских взаимоотношений; рассмотрение предприятия как открытой системы; возрастание роли знаний и управления ими.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2011.

Маслов В.И. Концептуальные установки менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1.

Моисеев Н.Н. С мыслями о будущем России. М.: Фонд содействия развитию соц. и полит. наук, 1997.

А.А. Борzych

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВ (о конкуренции на рынках инноваций и их оценок)

Поводом к представляемым исследованиям стал опубликованный по заказу и под эгидой Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) в 2013 г. Глобальный индекс инноваций (ГИИ). Россия занимает в нем 62-е место в списке из 142 стран, что на 11 позиций ниже, чем в 2012 г. (Глобальный..., 2013).

Всего за шесть лет доклад о ГИИ, готовящийся Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD, Бостонской консалтинговой группой, Национальной ассоциацией производителей США и Институтом производства, стал доминирующим среди других обзоров инновационной деятельности и активно пропагандируемым показателем в экономических обзорах

инновационно-венчурной тематики. Фактически ГИИ претендует на оценку национальных экономических систем через потенциал для инновационной деятельности и ее результатов как движущей силы экономического роста, в связи с такими планами с каждым годом в нем используется все больше показателей, выходящих за пределы традиционных измерений, таких как уровень НИОКР.

В издании 2013 г. ГИИ включает в себя уже обзоры по 142 странам мира, включая места в рейтинге, сильные и слабые стороны, анализ факторов изменений, рассчитанные на основе 84 показателей. Данные для показателей используют более 30 международных, государственных и частных источников, при этом 60 показателей используют официальные и публичные национальные данные, 19 – комплексные оценочные индексы и 5 – чистые опросные экспертные оценки. ГИИ даже вводит «интервал доверия» для каждого субиндекса. Хотя сама методика отбора и группировки показателей по субиндексам начиная с первых лет ее формирования (2003 г.) вызывает дискуссии и попытки уточнения, но постоянное увеличение количества показателей и их анализ в докладах представляют ГИИ как авторитетный документ. Методика расчета индекса страны в докладе о ГИИ легко проверяема и повторяема. Правда, некоторые сравнительные рейтинги стран выглядят странно, а ряд показателей с позиций отдельных стран критикуется.

При детальном просмотре показателей для России обнаруживается, что за последний год сильнее всего упали субиндексы, включающие именно экспертные и смешанные показатели, количество которых с каждым годом увеличивалось. Именно поэтому была предпринята попытка комплексно оценить, в какой степени ГИИ зависит от экспертных и смешанных показателей, достоверность которых объективно должна иметь больше неопределенности и субъективности. При этом, чтобы анализировать именно методику ГИИ, а не показатели и рейтинг отдельной страны, специально исследована чувствительность индексов к экспертным и смешанным показателям (исходя из трудностей интерпретации из 19 смешанных показателей анализировалось только 12) пяти стран – лидеров ГИИ (усредненно для Швейцарии, Швеции, Соединенного Королевства, Нидерландов и США), трех стран БРИК (усредненно для Бразилии, России, Индии) и отдельно России и Украины. При этом оказалось, что анонсируемый в ГИИ «интервал доверия» (погрешность до 10%), если его трактовать как естественную неуверенность эксперта в дискретной балльной оценке, практически не влияет на результирующий полный индекс всех указанных стран (с погрешностью не более 2%).

Однако если, например, отбросить из расчета некоторые экспертные и смешанные показатели, то обнаруживается их существенное влияние.

Чтобы сделать анализ влияния экспертных и смешанных показателей более объективным, применена следующая схема (реализована частично, чтобы упростить средства обработки, использован MS Excel). Отбрасывался один экспертный показатель, и считался полный индекс каждой из рассматриваемых стран без него (и так для всех 5 экспертных показателей). Затем отбрасывались 2 экспертных показателя (во всех 10 вариантах), далее отбрасывалось 3 (20 вариантов), 4 (10 вариантов) и 5 экспертных показателей. Для 12 комплексных показателей введено 4 группы по 3 показателя, отбрасывалось одновременно 3 сгруппированных показате-

ля, затем – 6 (2 группы), далее – 9 или все 12 показателей (во всех комбинационных вариантах). Для всех рассмотренных вариантов рассчитывался вспомогательный индекс страны (группы стран). Из полученных результатов принимаемый за случайное наблюдение находился средний общий показатель страны, который называн нами скорректированным индексом.

Ниже представлены скорректированные расчетные индексы (в скобках индексы ГИИ):

- пять стран – лидеров ГИИ (усредненно) – 61,22 (в ГИИ – 62,13);
- три страны БРИК (усредненно) – 39,96 (в ГИИ – 36,57);
- Россия – 42,17 (в ГИИ – 37,2);
- Украина – 33,53 (в ГИИ – 35,78).

Те есть, анализируя показатели собственно ГИИ и не используя никаких других данных (введение которых всегда спорно), можно увидеть тенденции, которые заложены при его составлении. Бросается в глаза существенное занижение индекса ГИИ по сравнению с расчетным для России и занижение для Украины. Также нужно отметить, что для стран-лидеров экспертные и смешанные оценки завышают их рейтинг, а для стран БРИК занижают. Вероятно, что это политические искажения.

Глобализация бизнеса – такая же сфера борьбы, как и уже привычные конкурентные войны за рынки, ресурсы и т.д. И она основана на новых правилах для компаний и стран, а также на новой роли информационного фактора, когда принципиально и агрессивно меняются и формы собственно экономических отношений. И когда в современном бизнесе говорят об инновациях как о новых массовых технологиях, нужно учитывать, что в мире не так много стран, которые могут создавать новые переносимые технологии. Сейчас это фронт, на котором США, Европа и «азиатские тигры» могут выигрывать сражения против всех остальных за счет неэкономических доминант (Борзых, 2009).

В глобализируемом обществе даже борьба за ресурсы сегодня идет на информационных фронтах; причем даже самые динамичные ресурсы – финансовые, не говоря уже о сырьевых, индустриальных и торговых, не гарантируют первенство и надежду стабильно получать то, что будет ценно (удовлетворение потребностей и социальных ожиданий) в будущем. Тогда в противовес умению использовать в своих интересах полезные обществу знания будет развиваться умение манипулировать в своих интересах ожиданиями (Мировой..., 2010). Одна из новых и мощных форм манипулирования – это распространение разнообразных рейтингов, многие из которых вводятся в нормы экономического регулирования как на национальном, так и международном уровне. Авторитетность рейтингов (индексов) при этом является даже не договорной, а навязанной и основанной на «предполагаемой» авторитетности их составителей. Вместе с тем экономическая значимость массового рейтинга оказывается очень высокой, поскольку существующие системы кредитования, инвестиций и т.п. связаны с мощными системами страхования, каждая из которых обязана ориентироваться на рекомендованные рейтинги.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Борзых А.А. Информационные модели в социально-экономических исследованиях. Курск: VIP, 2009.
Глобальный индекс инноваций 2013 года. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>.

Х.Х. Валиуллин

УСПЕШНЫЕ КОМПАНИИ: ПАССИОНАРНЫЙ ДУХ И ROOM FOR MANOEUVRE

У любой организации есть своя душа, как есть она у человека или у целой нации.

Брюс Бартон (Bruce F. Barton, цит. по: (Кляйн, 2003))

По своей сути, любая экономическая организация – фирма, корпорация и т.д. есть пространственно рассредоточенная, относительно децентрализованная и динамичная система. Это наиболее характерно для современных компаний ИТ-сектора – они являются сетевыми структурами, в которых горизонтальные (партнерские) связи не уступают вертикальным (Hessen, 1979). Эффективное управление подобными компаниями требует наличия системного видения как текущего их положения, так и наиболее вероятной траектории их дальнейшего продвижения в рыночном гиперпространстве, состоящем из пространств снабжения, хранения, производства, дистрибуции, сбыта, рекламы, обслуживания, коммуникаций и т.д. И во всех этих пространствах в условиях высокой конкуренции и в периоды разноплановых кризисов требуются свои подпространства для маневра (room for manoeuvre, Handlungsspielraum), предоставляющие компаниям реальные возможности изменить свои рыночные планы или осуществить максимально близкий к оптимальному выбор из имеющихся у них вариантов дальнейших действий. Умение своевременно находить или создавать эти спасительные пространства во многих случаях зависит от наличия у основателей и лидеров компаний особого природного дара, который не может быть заменен ранее приобретенными знаниями и опытом.

Пространство трактуется с общефилософских позиций как устойчивая форма существования материализуемых объектов, выражающая их протяженность, сосуществование, взаимную координацию и структурно-функциональную организованность. Экономическая интерпретация понятия «пространство» содержит множество аспектов, отражающих как различные уровни коллективного, консолидированного хозяйствования (микро-, мезо-, макро-, мега-экономики), так и области соприкосновения «чистой», стерилизованной экономики с социальной, психологической и другими размерностями реального пространства человеческой деятельности, в том числе координируемой в рамках отдельно взятой компании. Конкуренция между компаниями актуализирует проблему мобилизации ими собственных ресурсов и мощностей, а также постоянного поиска новых конкурентных преимуществ или новой ниши в общем рыночном пространстве, расширения и усиления своего «экоотопа» (по аналогии с экотопом и биотопом).

Под экотопом можно понимать, в частности, некий «вмещающий и кормящий ландшафт», быстрое освоение которого может ассоциироваться с наличием такого дара у покорителей этого пространства, как пассионарность (Гумилев, 2001). Пассионарность как наиболее

обобщающая черта успешных предпринимателей косвенно подчеркивается и Й. Шумпетером, согласно которому предпринимательство есть особое свойство человеческого характера, отличающееся рядом особенностей, среди которых не последнее место занимают предпочтение риска, ориентация на собственное мнение и силы, а также постоянное стремление к нововведениям. Последние способствуют быстрому изменению не только производственно-коммерческих технологий и продукции, но и структуры потребительского спроса и условий ценообразования. Предприниматели ассоциируются у Шумпетера с рыночным новаторством как основной движущей силой экономического развития общества – они представляют собой «хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций» (Шумпетер, 1982, с. 159). У В. Зомбарта предприниматель трактуется в трех лицах – как завоеватель (разбойник), организатор (бюрократ) и торговец (феодал), что также возможно лишь при достаточном наличии у этих лиц признаков пассионарности. Среди целевых установок каждого предпринимателя Зомбарт выделяет «страсть к наживе», стремление к процветанию и росту своего дела, достигаемому через увеличение прибыли (Зомбарт, 1994, с. 57–59).

Высокая креативность и пассионарность обнаруживаются у основателей многих известных преуспевающих компаний мира, которые впоследствии активно культивируют дух новаторства в созданных ими компаниях. К ним можно отнести всемирно известные Apple С. Джобса, Microsoft Б. Гейтса и П. Аллена, PayPal П. Тиела, Yahoo! Д. Янга и другие компании и проекты (включая проект нашумевшей криптовалюты Bitcoin пока анонимного автора). Подобные творения (географически и экономически) очень быстро продвигаются вплоть до доминирования на соответствующих глобальных рынках.

Особо интересным может представляться процесс суперпозиции пассионарных толчков, пронизывающих экономическое пространство в результате периодического появления новых материалов, технологий, ноу-хау и т.п. как продуктов независимых или взаимосвязанных пассионарных активностей. При этом для каждого относительно локализованного и автономного экономического пространства или системы существует, вероятно, некая собственная, внутренняя продолжительность цикла (подобно тому, как многие технические колебательные системы, например акустические, характеризуются наличием у них показателя своей добротности) или у него есть собственный период полураспада (как у радиоактивных элементов). Показатель добротности (quality factor) – технический термин, измеряющий качество произвольной колебательной системы. Высокая добротность означает, что на каждое колебание системы расходуется только малая часть ее энергии (т.е. это аналог показателя КПД). Экономические системы, по всей видимости, действительно имеют сопряженные во времени и пространстве показатели собственной добротности – экономической, экологической, этической, эстетической и т.д.

Вновь создаваемое компаниями пространство состоит из внутренней и внешней части. Обновление первой части, в том числе и за счет обновления содержания старого (еще остающегося) внутреннего пространства, непременно порождает неоднозначные ситуации типа парадокса с кораблем Тесея («Если каждая доска корабля была заменена хотя бы один раз, можно ли считать сам корабль прежним кораблем?»). Аналогичная ситуация имеет место и с

компаниями: если в них сменилась, например, часть персонала, то неправомерно и некорректно идентифицировать их как стопроцентно прежний субъект. На практике, как правило, происходит абстрагирование от подобных нюансов функционирования компаний и предполагается, что компания – это в первую очередь лицо юридическое, живущее своей собственной жизнью, своей репутацией, включая эксцессы психологического плана (Weber, 2014).

Восприятие, оценка, заполнение и эффективное использование (включая утилизацию) нового экономического пространства – все эти стадии взаимодействия предполагают наличие креативного подхода со стороны претендующих на данное пространство субъектов. Согласно И. Канту «...в пространстве и времени вещи даются лишь постольку, поскольку они суть восприятие (представления, сопровождающиеся ощущениями), стало быть посредством эмпирических представлений» (Антология..., 1971, с. 126). Процессы производства нового пространства и создания достаточно продуктивного его образа, осознания барьеров и издержек вхождения в него неизменно предшествуют и впоследствии сопровождают всю «оккупационную» деятельность рыночного субъекта. Здесь необходимо осознание фактора потенциальной производимости нового пространства (Lefevre, 2000). Формирование релевантного образа такого пространства, а затем его «материализация» и заполнение экономическими объектами и субъектами предполагают одновременный учет всех координат, посредством которых и обеспечивается независимость конституирующих данное пространство критериев. Это позволяет компаниям формировать новые ресурсные, технологические, продуктовые и иные «ниши», характеризующиеся высокой устойчивостью и эффективностью.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Антология мировой философии: В 4 т. М.: Мысль, 1971. Т. 3.
Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. СПб.: Кристалл, 2001.
Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.
Кляйн Н. NO LOGO. Люди против брендов. М.: Добрая книга, 2003.
Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1982.
Hessen R. In Defense of the Corporation. Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1979.
Lefevre H. The Production of Space. Oxford UK & Cambridge USA: Blackwell Publishers Ltd., 2000.
Weber L. BYOD? Leaving a Job Can Mean Losing Pictures of Grandma // Wall Street Journal. 2014. Jan. 21.

Е.Г. Великая, В.В. Чурко

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК РЕСУРС СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

В отечественной теории и практике стратегического управления компанией широкое распространение получил ресурсный подход к стратегическому управлению. В частности, в Финансовом университете при Правительстве РФ (Финансовый университет), одной из ведущих научных экономических школ России, в рамках курса «Стратегическое управление» детально рассматриваются базовые постулаты ресурсного подхода к стратегическому управле-

нию. В настоящее время в Финансовом университете есть возможность эффективно реализовать данную управленческую концепцию в своей деятельности. К 1 февраля 2013 г. было завершено формальное поглощение Финансовым университетом путем слияния трех высших учебных заведений – Налоговой академии Министерства финансов РФ, Государственного университета Министерства финансов РФ и Всероссийского заочного финансово-экономического института. Слияние, задекларированное Министерством образования РФ с целью ликвидации неэффективных высших учебных заведений, затянулось из-за Государственного университета Министерства финансов РФ. Следует отметить, что степень неэффективности поглощаемых высших учебных заведений была существенно различной, как и численность поглощаемых вузов и их материально-технические ресурсы. Хотя, как выразился один из топ-менеджеров Финансового университета, «мы предполагали, что все плохо, но не думали, что настолько» (через месяц после реорганизации и ликвидации действовавших ранее и утверждения новых кафедр вуза без нагрузки остались 22 преподавателя по показателю «профессиональная компетентность»).

Однако следует отметить, что основные проблемы реорганизации Финансового университета еще впереди, а именно существенные различия в организационной культуре, кадровом потенциале и модели организационного поведения таких «разнорейтинговых» вузов. По нашему мнению, соблюдение всех правовых и трудовых формальностей в процессе сокращения численности сотрудников и профессорско-преподавательского на фоне демографического провала начала 1990-х гг. и окончательный переход на западную модель образования (по предварительным оценкам к 1 сентября 2013 г. планируется сокращение порядка 200 преподавателей) – сложная, но вполне решаемая задача. А вот сохранение уровня преподавания, развитие кадрового потенциала, сохранение и создание научных школ в процессе роста организации при уже названных стартовых условиях, включая значительный перекоп в выпуске экономистов, финансистов и управленцев на рынок труда, начавшийся в 1990-е гг., – задача сверхсложная и сверхважная, которая потребует от руководства вуза гениальной стратегии развития и титанических усилий по ее реализации. Это усложняется тем, что значительное число управленцев неэффективных вузов в силу трудового законодательства Российской Федерации (сотрудников высших учебных заведений запрещено сокращать в течение учебного года) оказались на позициях заместителей руководителей структурных подразделений Финансового университета.

В связи с этим хотелось бы вспомнить о постулатах стратегического управления в связке с теорией организации, дисциплины, находящейся на стыке с психологией и требующей высочайшего уровня стратегического видения топ-менеджмента Финансового университета.

Наиболее интересными, по нашему мнению, являются эволюционные модели развития промышленных корпораций – теория жизненного цикла И. Айдезиса и эволюционная теория Л. Грейнера. В работах американского исследователя И. Айдезиса представлена модель жизненного цикла, в которой стадии развития называются по ассоциации с растущим человеком – рождение, детство, зрелость и т.д. Весь цикл жизни разделен на две части – рост и старение. Таким образом, согласно И. Айдезису любая организация обречена на старение и умирание.

В то же время история знает большое количество примеров, когда организации умудряются существовать столетиями, и не только «жить», но и находить новые возможности для развития, обретения молодости и новых сил. Суть эволюционной теории Л. Грейнера состоит в известной диалектической концепции «перерастания количества в качество». Иначе говоря, Л. Грейнер предположил очевидное: с ростом организации требования к системе управления меняются, а следовательно, и сами системы управления должны претерпевать изменения. Если же системы управления не изменяются в соответствии с требованиями бизнеса, то организацию ждут неминуемые кризисы.

За время своего существования теория Л. Грейнера не встретила какой-либо серьезной критики в силу своей очевидности. Тем не менее сотрудники фирмы «БКГ менеджмент консалтинг» нашли недостатки в этой теории и, доработав ее, представили на суд общественности свою теорию фазовых трансформаций бизнеса (ТФТБ). Суть ТФТБ сводится к наличию пяти основных стадий развития систем управления: фаза управления бизнес-идеей, управления функциями, процессами, сетями, нематериальными ресурсами. Точки перехода определяют время и условия возникновения возможных кризисных ситуаций, требующих изменений в подходах к управлению. С точки зрения теории эти кризисы могут быть определены как кризис компетенций, кризис координации, кризис контроля, кризис бюрократии (бюрократ оправдывает свои действия интересами организации в целом, понимая их в силу своего образования, культуры, опыта, а то и в силу интересов каких-либо неформальных групп), кризис бизнес-идей или кризис синергии.

Таким образом, каждая фаза развития бизнеса по ТФТБ имеет свои индивидуальные особенности, причины для именно такого подхода к управлению, свои положительные и отрицательные стороны. Развитие организации в рамках любой стадии ТФТБ приводит к характерным кризисам, по достижении которых система управления организацией должна перейти на новый качественный уровень. Применительно к специфике развития российских организаций Е.Г. Великой (Великая, 2003) разработана теоретическая модель развития организации, модель может быть охарактеризована как модель жизненного цикла с фазовым переходом.

Ключевые положения модели:

- процесс функционирования организации в долгосрочном периоде невозможен без поступательного изменения в направлении развития;
- нет закономерно установленной последовательности направления изменения состояний организации;
- организация функционирует и изменяется во внешней среде, включая в себя состав элементов, связь между элементами, структуру.

Градиент изменений организации может быть следующим: организация, развитие, стагнация, деградация, реорганизация, распад. Для развития организации необходимо взаимозависимое использование одновременно всех трех типов адаптации – параметрической, структурной и стратегической. Параметрическая адаптация связана с коррекцией, подстройкой параметров организации, характеризующих ее количественный потенциал. Структурная адаптация осуществляется путем количественного и качественного изменения состава элементов

промышленной корпорации и структур, которые их объединяют. Стратегическая адаптация предусматривает эволюцию стратегических целей и направлений. При стратегической адаптации особое внимание следует уделить формированию организационной культуры Финансового университета на основе теории организационного поведения в разрезе индивид – группа – организация с учетом таких явлений, как ошибки перцепции, атрибуции и уровень когнитивного диссонанса (Карташова и др. 2010). Хочется надеяться, что уровень эффективности топ-менеджмента будет предопределен в том числе и способностью сводить уровень перцепционных ошибок при принятии решений до уровня рефлексорных, что является одним из основных критериев эффективного топ-менеджера, согласно мнению Гарвардской школы бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Великая Е.Г. Стратегическое управление деятельностью промышленной корпорации. СПб.: Химия, 2003.
Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О. Организационное поведение. М.: ИНФРА-М, 2010.

М.В. Власов

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВУЗОВ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Программы РАН № 35 «Экономика и социология науки и образования», проект УрО РАН № 12-П-7-1006 «Региональные институты развития науки»; Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 13-06-96024 «Институциональное моделирование развития экономики знаний на региональном уровне»).

Роль знаний в формировании экономической деятельности на любых уровнях хозяйствования стремительно возрастает. Это связано с тем, что мир переходит на новый этап своего развития, базу которого составляет экономика, основанная на знаниях, – экономика знаний. Ее отличительная особенность состоит в том, что знания играют в ней решающую роль, а их производство, особенно в университетах, является источником роста экономики.

В своих предыдущих исследованиях авторами было показано, что применительно к хозяйствующим субъектам прирост знаний определяется динамикой увеличения транзакционных издержек.

Анализ мировой научной литературы свидетельствует об отсутствии количественных оценок процессов генераций знаний в университетах.

Таким образом, целью данного исследования является оценка зависимости динамики количественно измеряемых результатов научной деятельности подразделений университета от динамики расходования транзакционных средств.

Авторами введен в научную литературу показатель транзакционной скорости генерации знаний – количественной характеристики, определяющей долю прироста знаний при возрастании транзакционных издержек.

Транзакционная скорость генерации знаний может быть рассчитана по формуле

$$v_{ij} = \frac{dk_j}{dT C_i}, \quad (1)$$

где v_{ij} – транзакционная скорость прироста j -го типа РИД (результатов интеллектуальной деятельности) при изменении i -го типа транзакционных издержек; dk_j – прирост j -го типа знания; dTC_i – прирост i -го типа транзакционных издержек.

Оценка значения показателя v_{ij} позволяет определить силу влияния того или иного типа транзакционных издержек на развитие различных процессов генерации знаний.

Для обсуждения сопоставимости результатов в качестве репрезентативной выборки были исследованы четыре крупных института естественнонаучного профиля УрФУ им. Б.Н. Ельцина. Для сравнения результатов обозначили исследованные учебные институты порядковыми номерами по количеству работающих в них преподавателей: первый – 297 человек, второй – 254, третий – 193 и четвертый институт – 126 человек.

При исследовании документации институтов были сформированы массивы данных информационного эффекта и объема выполненных научных исследований за 2002–2011 гг. В результате получены эмпирические зависимости изменения показателей явных и неявных знаний от изменений транзакционных издержек, а также скорости прироста генерации знаний.

На основе проведенных эмпирических исследований авторами получена оценка динамики количественно измеряемых результатов научной деятельности подразделений университета в зависимости от динамики расходования транзакционных средств.

Подтверждена гипотеза о том, что транзакционные издержки определяют результативность научной деятельности университетов в виде опубликования научных статей, оформления патентов, участия в выставках и конференциях.

Эмпирически подтверждена гипотеза о том, что транзакционная скорость генерации знаний в виде экспонатного участия в выставках пропорциональна количеству хозяйственных обществ, созданных при учебных институтах университета для использования научных разработок.

Эмпирически не подтвержденные гипотезы о влиянии количества исследователей на транзакционную скорость опубликования статей и количества хозяйственных обществ на транзакционную скорость регистрации патентов демонстрируют необходимость более глубокого изучения данных направлений интеллектуальной деятельности.

Эмпирически подтверждена гипотеза о том, что транзакционная скорость генерации знаний в виде докладов на научных конференциях пропорциональна объему хозяйственной выработки на одного сотрудника учебного института.

Полученные авторами результаты являются результатами мирового уровня. Их практическая значимость заключается в использовании в процессах планирования, стимулирования и повышения эффективности генерации новых знаний в университетах. Теоретическая значимость полученных результатов заключается в ведении понятия «транзакционная скорость» в категориальный аппарат экономики знаний.

АНАЛИЗ РЕПУТАЦИИ НАУЧНОГО ЖУРНАЛА КАК ОСНОВНОГО РАСПРОСТРАНТЕЛЯ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ

Исследование проведено при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00018а).

Работа посвящена анализу репутации научного журнала как основного распространителя научного знания. Репутация журнала часто служит стимулом для ученого предложить статью для публикации. Оценкой репутации журнала может служить его импакт-фактор (Campbell, 2008). Импакт-фактор – формальный численный показатель важности научного журнала, ежегодно рассчитываемый Web of Science (ранее – Институт научной информации, Institute for Scientific Information, ISI). Он регулярно публикуется в журнале Journal Citation Report и показывает, сколько раз в среднем цитируется каждая опубликованная в журнале статья в течение двух последующих лет после выхода.

Выполнение журналом своих функций как носителя и распространителя научного знания и, как следствие, его репутация во многом зависят от его принадлежности определенному географическому подпространству. В проводимом исследовании источником данных о научных журналах служит база знаний Journal Citation Reports (JCR) компании Thomson Reuters. Для исследования роли географического подпространства как фактора выполнения научным журналом своих функций рассмотрено пять укрупненных мировых регионов: Северная Америка, Западная и Восточная Европа, Азия и Тихоокеанский регион. Рассматриваемые журналы относятся к региону в соответствии с их почтовым адресом. При этом в силу современных процессов глобализации в этих журналах публикуются авторы, чьи институциональные адреса принадлежат различным регионам мира.

Характеристики научных журналов в региональном разрезе. Наибольшее количество журналов, представленных в базе данных JCR (49%), относится к Западной Европе. Вторым по величине регионом, представленным в JCR, является Северная Америка с долей в 41%. Доли остальных регионов невысоки: Восточной Европы – 2%, России – 2, Азии – 5, Тихоокеанского региона – 1%.

Структура распределения научных статей, опубликованных в рассматриваемом массиве журналов, соответствует структуре распределения журналов в мире, но с небольшими колебаниями долей. Так, Северная Америка имеет по научным статьям несколько большую долю в 45%, когда как показатель доли Западной Европы уменьшается до 46%. Так же снижается показатель для стран Восточной Европы до 1%. Доли остальных регионов остались без изменений.

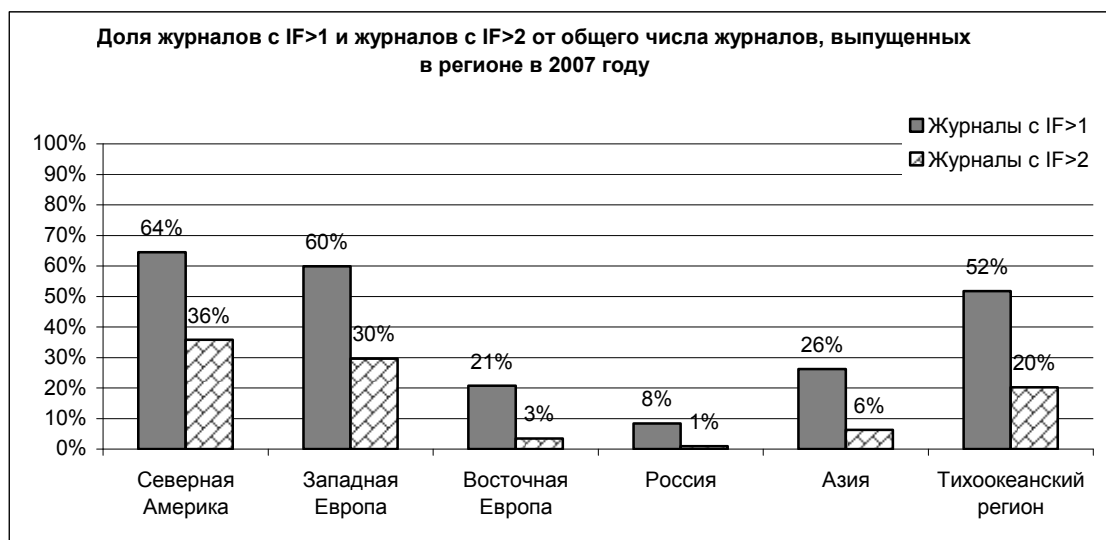
Изменение долей в структуре распределения научных статей по сравнению со структурой распределения журналов объясняется тем, что статьи распределены неравномерно по журналам, выпускаемым в разных регионах. Так, наибольшее количество статей, приходящихся на один журнал, характерно для стран Северной Америки и Азии – по 158 и 151 статье в среднем в год соответственно. Российский показатель превышает уровень для Западной Евро-

пы и составляет в среднем 138 статей в год в журнале. Наименьший показатель характерен для стран Восточной Европы – в среднем по 87 статей в год в журнале.

Если мы обратимся к такому показателю, как количество ссылок (цитат) на один журнал, относительно среднемирового уровня цитирования одного журнала, то оказывается, что наиболее цитируемые журналы выпускаются в Северной Америке и Западной Европе. Показатели остальных регионов оказываются ниже среднемирового уровня цитирования среднестатистического журнала. Отметим, что, несмотря на большое количество научных журналов, выпускаемых в Азии, цитируемость их находится на одном уровне с Россией и Тихоокеанским регионом. Для Восточной Европы, в среднем в журнале которой выпускается около 87 статей в год, что может быть характеристикой скорости поступления и рецензирования статей, характерен наиболее низкий показатель цитируемости среди представленных регионов.

Импакт-фактор журнала. Важной характеристикой научного журнала является такой показатель, как импакт-фактор. Расчет импакт-фактора основан на трехлетнем периоде. Например, импакт-фактор журнала в 2007 г. IF_{2007} вычислен следующим образом: $IF_{2007} = A/B$, где A – число цитирований в течение 2007 г. в журналах, отслеживаемых Web of Science, статей, которые опубликованы в данном журнале в 2005–2006 гг.; B – число статей, опубликованных в данном журнале в 2005–2006 гг.

Анализ показал, что 64% журналов, выпущенных в Северной Америке, и 60% журналов Западной Европы имеют импакт-фактор журнала больше единицы. Для стран Тихоокеанского региона данный показатель равен 52%. Для остальных регионов он существенно ниже: 26% – для стран Азии, 21% – для стран Восточной Европы и 8% – для России. Несмотря на близость институциональных структур стран Восточной Европы и России, уровень журналов в восточноевропейских странах выше. Доля журналов с импакт-фактором выше двух для Северной Америки составляет 36%, для Западной Европы – 30, для Тихоокеанского региона – 20, для Азии – 6, для Восточной Европы – 3, для России менее – 1% (см. рисунок).



Доля журналов с $IF > 1$ и $IF > 2$ от общего числа журналов, выпущенных в регионе в 2007 г.

Таким образом, наибольшее количество научных журналов приходится на страны Североамериканского региона и Западную Европу. В Азии публикуется около 5% журналов от

общемирового количества; доли России, Восточной Европы и Тихоокеанского региона незначительны и составляют 1–2%.

В наибольшей степени цитируются журналы стран Северной Америки и Западной Европы. Показатели цитируемости России схожи с аналогичными показателями стран Азии и Тихоокеанского региона. Наименьший уровень цитирования характерен для журналов Восточной Европы.

Импакт-факторы журналов России имеют невысокие значения (максимальный импакт-фактор равен двум) по сравнению с другими мировыми регионами. Наиболее высокие импакт-факторы характерны для журналов Северной Америки (максимальный импакт-фактор равен 69) и Западной Европы (максимальный импакт-фактор – 32).

Более того, в России невелико и количество журналов с импакт-фактором выше единицы, при этом уровень цитируемости российских журналов сравним с уровнем цитируемости Азиатского и Тихоокеанского регионов. Это говорит о том, что российские ученые, не отдавая особых предпочтений журналам с высоким импакт-фактором, в своей работе используют статьи, опубликованные в достаточно широком массиве журналов. Сравнить российские показатели можно с аналогичными показателями Восточной Европы, региона, близкого России по институциональной структуре и научной деятельности. В Восточной Европе уровень цитируемости статей в научном журнале в 1,5 раза ниже, чем в России. Но при этом количество журналов с импакт-фактором выше единицы или двух значительно превышает число таких журналов в России. Данный факт свидетельствует о том, что в отличие от российских восточноевропейские ученые при выборе журнала в качестве источника знаний для научно-исследовательской работы отдают предпочтение тому, который имеет высокий импакт-фактор.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Arnold D.N., Fowler K.K.* Nefarious Numbers, Notices of the American // Mathematical Society. 2011. № 58 (3). P. 434–437.
Campbell P. Escape from the Impact Factor, Ethics in Science and Environmental // Politics. 2008. № 8. P. 5–7.

О.Г. Голиченко

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПРОЦЕССОВ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00018а).

Конечная цель исследования заключается в создании и апробировании методологии структурно-функционального анализа инновационных систем (ИС), учитывающей иерархию процессов (объектов) и функций системы, а также специфику не только непосредственно самой ИС, но и ее внешней среды (минимально возможной конфигурации).

При рассмотрении инновационной системы главный акцент делается не на статике свойств и состояний компонент системы, а их динамике. Поэтому ИС рассматривается прежде

всего как совокупность взаимодействующих (ключевых) процессов, реализующих фундаментальные функции системы – создание, хранение, передача знаний и их экономическое применение. Отношение объект – внешняя среда описывается в терминах отношения выделенного процесса ИС и более широкого процесса, задающего его функционирование.

Кроме задающего процесса, более широкого по сравнению с ключевым, следует различать и процессы, действие которых критично для функционирования выделенного ключевого. Эти процессы (их материальные носители) могут быть частью соответствующего ключевого процесса (его материального носителя) или иметь общие с ним (с его материальным носителем) части. Один из двух ключевых процессов по отношению к другому может быть критическим. Например, для инновационного процесса (процесса экономического применения знаний) критическим процессом служит процесс производства знаний. Процесс производства знаний достаточно самостоятелен, и не всегда его функционирование или функционирование определенной его части определяется непосредственными потребностями инновационной деятельности. Это, в частности, во многом относится к такому подпроцессу производства знаний, как фундаментальные исследования.

В соответствии со сказанным с учетом определения инновационного процесса (см. Руководство Осло) в качестве критических для него процессов можно принять:

- экспорт произведенных товаров и услуг;
- производство знаний, включающее как создание интеллектуальной собственности так, и проведение исследований и разработок, направленных на развитие производства и рынка;
- маркетинг;
- внутрифирменное обучение;
- организационный процесс на производстве.

Первый из перечисленных процессов во многом является оценочным для инновационного процесса в том смысле, что успех инновационного продукта или услуги на внешнем рынке подтверждает достаточно высокое качество продуктовой инновации как результата инновационной деятельности. Остальные критические процессы данного списка во многом обеспечивают функционирование инновационного процесса, в частности формирование и доступность входов, выходов, субъектную распространенность инновационного процесса. Задающим для критических процессов данного списка будем считать процесс производства и рыночной реализации товаров и услуг.

Для ключевого и каждого критического для него процесса имеет смысл выделять некоторое ядро интенсивности процесса. За это ядро принимается минимальная часть задающего процесса, на которой данный процесс сосредоточен. Ядро может быть распределено по различным субъектам (организациям) среды, деятельность которых хотя бы частично связана с рассматриваемым процессом. Ядро интенсивности процесса, по сути, определяет совокупность доступных для процесса ресурсов, т.е. потенциал роста процесса в рассматриваемый промежуток времени.

Для анализа важное значение имеет также пересечение ядра интенсивности ключевого процесса с ядром интенсивности его критического процесса. Оно является материальным

носителем подпроцессов ключевого процесса на ядре интенсивности критического процесса и критического процесса на ядре интенсивности ключевого процесса. Подпроцессы, сосредоточенные на этом пересечении, назовем комплементарными друг другу, а само пересечение упомянутых ядер – ключевым субъядром интенсивности критического процесса. Если в качестве ключевого процесса рассматривается инновационный процесс, а критическим ему процессом служит процесс производства знаний, то соответствующие им комплементарные процессы сосредоточены на пересечении ядер интенсивности инновационного процесса и процесса производства знаний. Инновационным субъядром производства знаний служит пересечение ядер интенсивности инновационного процесса и процесса производства знаний. Данное субъядро сосредоточено в организациях, активных как в инновационной деятельности, так и в деятельности по созданию новых знаний.

Ключевое субъядро интенсивности, по сути, определяет совокупность ресурсов, доступных для комплементарных процессов в текущий момент времени, т.е. потенциал роста этих процессов, а комплементарность процессов характеризует возможность организации близких связей между ними. Для того чтобы исследовать реализацию такой возможности, введем понятие сопряженных процессов. Процесс будет считаться сопряженным другому процессу, если он в текущий момент времени способствует либо формированию некоторых входов и (или) выходов последнего, либо реализации функции преобразования входа в выход этого процесса. Следует отметить, что процесс, сопряженный ключевому, является для него критическим по определению. Но некоторый критический процесс может и не быть в целом сопряженным ключевому, поскольку для реализации его воздействия на ключевой процесс требуется определенный промежуток времени. Таковым для инновационного процесса является, например, процесс фундаментальных исследований, результаты которого могут оказывать существенное влияние на характер инновационной деятельности спустя годы. В то же время в критическом процессе можно иногда выделить некоторый подпроцесс (например, в фундаментальных исследованиях – исследования в области науки о жизни), который непосредственно воздействует на ключевой (например, инновационный) процесс в рассматриваемый промежуток времени. Для такого критического процесса под процессом, сопряженным ключевому (например, инновационному), понимается та его минимальная часть, действие которой в рассматриваемый момент времени непосредственно влияет на формирование соответствующих входов или выходов либо на преобразование входа в выход ключевого процесса. Аналогично минимальную часть ключевого (например, инновационного) процесса, непосредственно участвующую в формировании входов, выходов некоторого критического процесса или функции преобразования этого входа в выход, назовем ключевым процессом, сопряженным критическому процессу.

Введенная типологизация помогает в дальнейших исследованиях позиционировать процессы ИС относительно друг друга, определять потенциал их экстенсивного и интенсивного роста, устанавливать типы взаимодействий процессов в системе и потенциал развития их связей.

РАЗРАБОТКА КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ ПАРАДИГМЫ LLL-ОБРАЗОВАНИЯ

Наиболее успешные организации сегодня рассматриваются как «интеллектуальные», которые быстро адаптируются к изменениям, своевременно и эффективно отвечая на вызовы внешней среды.

Интеллектуальное развитие менеджера вырабатывается в процессе образования, которое обеспечивает работнику фундаментальный фон, позволяющий овладеть необходимым набором компетенций.

В Гамбургской декларации отмечается, что новые требования, предъявляемые обществом и сферой труда, обуславливают необходимость обновления знаний на протяжении всей жизни», обучения по принципу «образование через всю жизнь» (LLL – Long Life Learning).

Современное образование объединяет две парадигмы – знаниево-предметную и компетентностную.

Компетентностная модель нацелена на усиление практической ориентации и инструментальной направленности образования и показывает, какие компетенции необходимо развивать для выполнения профессиональных обязанностей (Беликова, 2012). Однако при компетентностном подходе профессиональные границы стираются. Понимание компетенции не сводится только к профессиональным навыкам, оно дает широкую образовательную траекторию, в которой происходит приобретение не только профессиональных знаний, но и общесоциальных и общекультурных навыков. Целью обучения становится формирование личности, наделенной в первую очередь социальными качествами, а во вторую – профессиональными (Бронзино, Филатова, 2012).

В отличие от традиционного образовательного процесса, который направлен на передачу знаний и навыков, полученных в прошлом, компетентностный подход ориентирует на умение создавать будущее. Реализуя духовно-этические функции образования, компетентностный подход соединяет профессиональный опыт с теоретическими концепциями, обеспечивает развитие креативности, лидерских качеств и в целом субъектно-личностного потенциала (Михайлова, 2010).

Компетентностный подход ориентирован:

- на формирование личности как сложного образования – подготовку гражданина, способного к социальной адаптации, самостоятельному жизненному выбору, началу трудовой деятельности, продолжению профессионального образования, самообразованию и самосовершенствованию;
- интегративную – когнитивно-эмоциональную, ценностно-мотивационную, регулятивную, объединяющие в единое целое знания, умения, и личностные качества, обеспечивающие их эффективное использование;
- выработку технологической составляющей знания, изменение содержания образования и способов организации образовательного процесса.

В условиях развития социально-экономической, культурной и технологической сфер, роста информационно-технологической составляющей образования (Крум, 2012), индивидуализации (персонификации) образовательных стратегий актуальным, поиска эффективных образовательных моделей целесообразной становится сегментация образования.

Развивающее обучение ориентировано на развитие управленческого мышления, компетенции, мотивацию, профессиональные способности, саморазвитие и организационную культуру. Внедрение дистанционных технологий обучения позволяет учитывать все возможные варианты распределения времени на освоение дисциплин, а также способы освоения дисциплин (визуально, аудиально) и формы занятий (лекции, практические задания, тестовые материалы).

Индивидуализация образовательной траектории обеспечивается через формы дополнительного образования. Расширение социального образовательного пространства происходит за счет следующих технологий:

- виртуализация и интерактивность обучения;
- смещение коммуникаций и работы с информацией в цифровое пространство;
- стимулирование коллаборативной деятельности выпускников за счет усиления роли учебного контента, разработанного пользователями, а также расширения инструментария его генерации, в том числе посредством технологий краудсорсинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Беликова И.Ю.* Применение компетентного подхода при подготовке управленческих кадров малого бизнеса // Вестник Томского гос. ун-та. 2012. № 1 (17). С. 79–85.
- Болонский процесс: нарастающая динамика и многообразие (документы международных форумов и мнения европейских экспертов) / Под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В.И. Байденко. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2002.
- Бронзино Л.Ю., Филатова М.Н.* Компетентный подход в образовании: проблема формирования общекультурных компетенций студентов в контексте социокультурной среды вуза // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 6 (14).
- Крум Э.В.* Мировой рынок образовательных услуг: тенденции развития, методы регулирования: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Минск: Белорусский гос. эконом. ун-т, 2012.
- Михайлова Л.Л.* Место компетентного подхода в образовании, его инновационность и традиции // Психология в экономике и управлении. 2010. № 1. С. 98–103.

С.В. Гриненко

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА В КОНТЕКСТЕ РЕЙТИНГОВЫХ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ

Развитие принципов, процедур и технологий стратегического планирования в вузе как экономической системе микроуровня обусловлено значительными изменениями в системе управления и внешней среде, развитием рынка образовательных услуг, формированием требований к компетенциям выпускников вуза со стороны бизнес-сообщества. Кроме того, в соответствии с программой развития науки Российской Федерации формируется совершенство-

ванная система требований к компетенциям и уровню профессорско-преподавательского состава, направленная на рост вклада системы высшего образования в научно-техническое развитие, повышение уровня публикационной активности, индексирования и цитируемости в российских и зарубежных наукометрических базах.

Устойчивое развитие вуза и гармоничная система его управления становятся ключевыми факторами успеха, поскольку определяют эффективность деятельности вуза на рынке образовательных услуг. Как и любой бизнес, этот существует по определенным законам и успешно развивается только при высоком уровне образовательного менеджмента вуза.

Один из аспектов благополучного развития вуза – выбор правильной стратегии его развития. В этой связи вузам при формировании стратегии развития необходимо в совокупности с определением стратегических целей и задач в сферах образования и научных исследований ставить цели вхождения в международные рейтинги. Следует отметить, что, несмотря на схожесть индикаторов, системы рейтингов настолько методически различны, что приводит к ориентированности вуза к определенной системе рейтингов, что при этом не гарантирует автоматического «попадания» в другую систему.

Ориентируясь на принцип укрупнения показателей, критерии оценки вуза в каждом рейтинге можно сгруппировать в основные четыре группы (см. таблицу), при этом отмечая, что число групп в различных рейтингах варьируется от четырех до семи:

- показатели, описывающие качество обучения (конкурентоспособность выпускников) и качество преподавания (уровень преподавателей);
- показатели научно-исследовательской деятельности;
- показатели цитируемости;
- показатели международной деятельности.

Если обратиться к существующим методам формирования стратегии на основе оценки стратегической позиции организации, можно выделить модель SPACE-анализа как наиболее отвечающую особенностям деятельности вуза и представленным показателям рейтинговых систем, поскольку данная модель предполагает оценку положения предприятия в соответствии с четырьмя группами факторов, оцениваемых в балльной оценке, на основании которой строится график, характеризующий стратегическое положение.

Оцениваются названные группы показателей деятельности вуза в соответствующей балльной оценке для построения модели в координатах SPASE-анализа, на основе чего разрабатывается стратегия вуза, направленная не только на стандартные показатели развития, но и на показатели, учитываемые при построении рейтингов, что позволит решить поставленные задачи развития высшего образования в целом.

Таким образом, предложенная модель в сочетании с методом SPACE позволит:

- оценить конкурентную позицию вуза с учетом оценки в различных рейтинговых системах;
- выбрать соответствующую стратегию;

- определить направления изменений важнейших показателей (цитируемости, объемов научных исследований и технологических инноваций, международной деятельности, информационной составляющей и открытости деятельности вуза);
- выделить главные направления деятельности вуза, требующие приоритетного внимания при осуществлении выбранной стратегии.

Сравнительный анализ показателей рейтингов вузов

	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа
Shanghai University IHE (Шанхайский рейтинг) (Academic Ranking...)	Качество обучения (количество выпускников, получивших Нобелевскую и другие престижные премии)	Качество преподавания (общее количество преподавателей, получивших Нобелевскую и другие престижные премии; число исследователей с высокой цитируемостью)	Научная работа (количество статей, опубликованных в журналах Nature & Science, цитируемость (SC&SSCI))	Масштаб научной работы (доля перечисленных показателей в пересчете на одного преподавателя)
THES&QS/QS WUR (международный рейтинг университетов) (QS World University Rankings...)	Мнение университетского сообщества (опрос), мнение работодателей (опрос)	Количество студентов на одного преподавателя	Цитируемость статей на одного преподавателя	Число иностранных сотрудников, число иностранных студентов
Times Higher Education Supplement (THE-Thomson) (Times Higher Education...)	Качество обучения и преподавания	Объем технологических инноваций (на одного исследователя); объем/доход научно-исследовательской деятельности и репутация (на одного исследователя)	Цитируемость	Международный обмен (отношение числа иностранных сотрудников к «домашним»), отношение числа иностранных студентов к «домашним»)
РейтОР – Новый Глобальный Рейтинг Мировых Университетов (Донецкая, 2009)	Уровень организации учебной работы, уровень социальной значимости выпускников, мнение экспертов	Уровень профессиональной компетентности ППС	Уровень организации исследовательской работы, уровень обеспеченности ресурсами	Уровень организации международной деятельности
Webometrics (Ranking Web...)	Размер сайта (size – S)	Файлы с данными (Rich files – R)	Число научных публикаций и ссылок на них (на основе Google Scholar – Sc)	Цитируемость/видимость (visibility – V)
Национальный рейтинг российских вузов (Национальный рейтинг...)	Образовательная деятельность	Социализаторская деятельность	Научно-исследовательская деятельность	Международная деятельность, бренд вуза, общественное мнение

Активная и целенаправленная деятельность на рынке образовательных услуг и научно-технической продукции в соответствии с разработанной стратегией развития позволит вузу укрепить экономическое положение, повысить конкурентоспособность предлагаемых услуг, обеспечить стабильность и эффективный рост образовательного потенциала высшего учебного заведения при одновременной ориентированности на рейтинги мировых университетов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Донецкая С.С. Российский подход к ранжированию ведущих университетов мира // ЭКО. 2009. № 8. С. 137–150.
Национальный рейтинг российских вузов. URL: <http://www.univer-rating.ru>.
Academic Ranking of World Universities (ARWU). URL: <http://www.shanghairanking.com>.
QS World University Rankings. URL: <http://www.topuniversities.com/university-rankings>.
Ranking Web (or Webometrics Ranking). URL: <http://www.webometrics.info>.
Times Higher Education World University Rankings. URL: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings>.

А.А. Гусев

ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00303а).

В современных условиях важно совершенствование такого инструмента устойчивого развития, как формирование рынков экологически чистых технологий (ЭЧТ) и продукции. Его значимость вытекает из положений Основ государственной политики экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (2012 г.).

В упомянутом документе поставлена задача достижения жестких социальных нормативов качества окружающей среды. Выход на такие нормативы возможен только на основе использования ЭЧТ. Необходимо системное, приоритетное финансирование для создания условий перехода к использованию ЭЧТ, включая возобновляемые источники энергии, поскольку такие технологии соответствуют прогрессивному шестому технологическому укладу. Важно определить допустимый диапазон нормативов, и предлагается механизм приближения к социальным нормативам, включая ступенчатую стандартизацию промежуточных нормативов. Достижение каждой новой ступени должно быть обеспечено применением относительно дорогих «наилучших доступных технологий» (НДТ), имеющихся на данный момент времени. После вступления России в ВТО нельзя сбрасывать со счетов более высокий уровень конкурентоспособности развитых иностранных компаний, связанный с использованием современных экологоориентированных технологий. В рамках принципов ВТО недопустимо установление более мягких требований к отечественным производителям и более жестких – по отношению к зарубежным торговым партнерам. Это должно быть учтено при решении указанной стратегической задачи достижения социальных нормативов качества окружающей среды. В диапазоне нормативов выделяется экономический оптимум загрязнения, когда в процессе его достижения эффективно использование относительно малозатратных технологий по причине их высокой окупаемости снижением экономического ущерба. В интервале от экономического оптимума до социальных нормативов на первый план выступает ступенчатая стандартизация нормативов из-за сравнительно низкой окупаемости природоохранных затрат снижением ущерба. В процессе осуществления комплекса финансовых и технологических мероприятий в направ-

лении достижения социальных нормативов должно происходить развитие рынка экологических технологий (от использования НДТ до применения ЭЧТ).

Среди экологически чистых продуктов особое значение имеет продукция органического земледелия. Социально-экономическая необходимость ее производства связана с насыщением внутреннего рынка здоровыми продуктами питания. Экологическая значимость сопряжена с запрещением использовать минеральные удобрения и пестициды, а также методы генной инженерии, что в отличие от традиционного земледелия способствует предотвращению экономического ущерба от экологических нарушений. Весомой предпосылкой развития органического земледелия служит наличие большого количества пахотных земель, не тронутых техногенной деятельностью. Наряду с этим существуют препятствия такому развитию, в частности, отсутствие нормативно-правовой базы, стандартов качества продукции, процессов и земель для органического производства, отечественных сертификационных организаций, аттестованных Международной федерацией движения органических продуктов.

Для устранения препятствий важно экономическое обоснование законодательства об органическом производстве. В нем должны содержаться основы государственной политики с целью создания благоприятных условий для финансовой поддержки производства на конкурентоспособном уровне, научно-технической и технологической модернизации сельского хозяйства. Обеспечивающие условия государственной политики включают: разработку стандартов качества продукции, земельных угодий и технологических процессов; определение зон органического земледелия с учетом отсутствия воздействия атмосферных загрязнений от промышленных источников на урожайность культур. Модель оценки эколого-экономической эффективности перехода от традиционного к органическому земледелию представляет разницу эколого-экономических результатов и затрат. Эколого-экологический результат выступает в виде предотвращенных экономических ущербов от загрязнения водных объектов при отказе от использования минеральных удобрений и при снижении заболеваемости населения в результате перехода от применения пестицидов к использованию биологических методов защиты растений. Адаптация комбинированного метода эмпирических зависимостей и элиминирования факторов, не относящихся к загрязнению, используется при оценке предотвращенного ущерба в случае отказа от применения пестицидов.

А.А. Гусев

ТЕКУЩИЙ И ПРОШЛЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ОТ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НАРУШЕНИЙ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 12-06-00064).

В докладе ЮНЕП, подготовленном к всемирной Конференции ООН по устойчивому развитию (Рио+20), формулируется понятие «зеленой» экономики, которая «повышает благо-

состояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее обеднения». Важную роль в «зеленой» экономике играет охрана окружающей среды от загрязнения. При определении эколого-экономической эффективности деятельности предприятий существенное значение имеет показатель предотвращаемого экономического ущерба в результате осуществления противозагрязняющих мероприятий. Для его оценки необходимо определить значение собственно экономического ущерба.

В нашей стране уже сложилась эволюция подходов к определению текущего экономического ущерба от загрязнения окружающей среды. Сначала развивались детализированные методы оценки ущерба в разрезе отдельных реципиентов. Среди них следует отметить население, объекты ЖКХ, сельскохозяйственные угодья и лесные ресурсы, элементы основных фондов промышленности и транспорта. В структуре общего экономического ущерба от загрязнения атмосферного воздуха высокий удельный вес занимает ущерб от повышенной заболеваемости населения. Обобщение детализированных методов позволило создать укрупненные методики определения экономического ущерба, которые удобно использовать на практике.

Относительные оценки значимости текущего экономического ущерба весьма высоки. Экспериментальные расчеты показали, что в нашей стране ВВП уменьшается на 15% только вследствие ущерба народному хозяйству от загрязнения атмосферного воздуха и водных объектов (Рюмина, 2009). Существующие заниженные платежи предприятий за загрязнение атмосферного воздуха в 13, 31 и 100 раз ниже расчетного экономического ущерба в зависимости от методов его определения (Гусев, 2004). В другой работе расчетный экономический ущерб от загрязнения водных объектов и атмосферного воздуха в среднем по промышленности превышает существующие уровни платежей в 72 раза (Рюмина, 2009). Методы расчета экономического ущерба весьма приближенные из-за сложности междисциплинарного характера его оценки. Но даже такие несовершенные оценки важны для принятия эколого-экономических решений.

Кроме текущего существует ущерб, связанный с прошлой экономической деятельностью. Это в первую очередь относится к твердым отходам горнодобывающего производства. Так, к концу 2011 г. в России накоплено более 31 млрд т отходов. Доля их использования в качестве вторичного сырья весьма низка и не превышает 11%. Накопление пустой породы сопряжено не только с занятием дополнительных земельных площадей, но и с экологическими нарушениями. По экспертным оценкам ежегодный экономический ущерб от прошлой деятельности составляет 4–6% ВВП. В связи с этим Минприроды России подготовило проект ФЦП «Ликвидация накопленного экологического ущерба» на 2014–2025 гг. Доля инновационной составляющей в проекте ФЦП довольно высока – более 70% (Донской, 2013). Хотелось бы надеяться, что программа будет действенной и ликвидация прошлого ущерба пойдет быстрыми темпами.

Если исходить из оценок текущего и прошлого экономического ущерба относительно ВВП, то, несмотря на несовершенство и различие в подходах к определению указанных видов ущерба, значимость устранения причин текущего ущерба выглядит более весомо. В целом же целесообразно стимулировать междисциплинарные исследования по совершенствованию ме-

тодов экономической оценки как текущего, так и прошлого ущерба от экологических нарушений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Гусев А.А.* Современные экономические проблемы природопользования. М.: Международные отношения, 2004.
- Донской С.Е.* О механизмах ликвидации экологического ущерба, связанного с прошлой деятельностью // Экология производства. 2013. № 3. С. 3–10.
- Рюмина Е.В.* Экономический анализ ущерба от экологических нарушений. М.: Наука, 2009.

Я.В. Данилина

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Формирование основного для производства инноваций ресурса – человеческого капитала в значительной степени зависит от качественных характеристик образовательной системы, которая является одним из основных элементов национальной инновационной системы (НИС). В связи с тем что российская НИС еще не сложилась и концепция ее создания может иметь различные варианты, как и конфигурация ее подсистем, представляется целесообразным исследовать системы образования в странах, экономика которых считается инновационной по международным оценкам.

Проведение такого анализа и сопоставление его результатов с результатами и проблемами реформирования отечественной сферы образования позволили сделать следующие выводы:

- конфигурация и принципы функционирования образовательных систем, являющихся частью успешных НИС, имеют выраженную страновую специфику. Соответственно при реформировании отечественной системы образования было бы полезно осознать свою специфику и исторические преимущества, которые станут основой конкурентных преимуществ и особенностей нашей системы образования на мировом рынке, а также обеспечат нашу экономику адекватными ее реалиям и перспективам кадрами;
- использование опыта других стран при построении отечественной системы образования должно в обязательном порядке опираться на критический анализ этого опыта. В противном случае происходит копирование слабых образцов, которое мы уже наблюдаем. Система среднего образования США, черты которой явно прослеживаются в проводимых в нашей стране реформах, на самом деле не показывает результатов, к которым стоило бы стремиться стране, предполагающей высокие стандарты жизни и развития;
- использование схем финансирования образования, которые в конечном итоге связывают возможности ребенка в получении качественного образования с финансовыми возможностями его родителей, а не с его талантами, трудолюбием и мотивированностью, неизбежно приводит к усилению социального расслоения населения страны. Необходимо тщатель-

нейшим образом исследовать причины, приводящие к негативным тенденциям в этой области, и исключить их из практики при модернизации отечественной системы образования;

- высокий статус профессии и высокий уровень квалификации учителей и преподавателей образовательных учреждений, который поддерживается государством не только экономическими методами, но и на институциональном уровне, является залогом формирования системы образования, которая становится полноправным элементом НИС. Обратная ситуация достаточно быстро приводит к деградации не только системы образования, но и связей между элементами НИС. В связи с этим трудно обойти вниманием процесс выхолащивания функций учителей и преподавателей, который происходит в результате предпочтений, отданных в пользу формальных признаков, так называемой экономически эффективной работы школ и вузов в нашей стране;

- экономия на образовании и науке, которая вопреки официально озвучиваемой версии стала основой отечественных реформ в этих областях, приведет к тому, что направление вектора развития образовательной системы будет ровно противоположным декларируемому инновационному направлению развития отечественной экономики. Как показывает мировая практика, результаты такой экономии начинают сказываться не сразу, но после того, как они становятся очевидными, исправление ситуации занимает длительный период и влечет огромные затраты, так как упущенное время и возможности всегда стоят дороже;

- современный уровень развития технологий производства и управления требует все большего количества специалистов с высшим образованием. Расширение возможностей получения высшего образования должно происходить не за счет снижения требований к абитуриентам и студентам, а за счет формирования возможностей реализации различных траекторий его получения: речь идет о создании промежуточных уровней между средним и университетским образованием (предуниверсиариумы, политехники и т.п.).

В целом, для того чтобы быть способным осуществлять непрерывный инновационный процесс, предприятие должно иметь возможность доступа к основному для этого процесса ресурсу. Отдача от ресурса, как известно, складывается в зависимости от качества самого ресурса и качества его использования, т.е. от технических и управленческих возможностей предприятия. Конечно, при современном уровне глобализации вполне возможно использовать интеллектуальные ресурсы других стран, однако повышение затрат на отвлечение ресурсов из экономик других стран вместо увеличения вложений в развитие собственных ресурсов, представляется стратегической ошибкой.

В.Е. Дементьев

ДВА ТИПА УЛУЧШАЮЩИХ ИННОВАЦИЙ

Замедлившая темпы роста российская экономика нуждается в принципиальном обновлении своей технологической базы. В обсуждении стратегии такого обновления выявились

существенные расхождения относительно того, какого рода радикальные инновации являются первоочередными для нашей страны. Один из подходов в качестве первоочередной выделяет задачу технологического наверстывания, сокращения отставания в технологиях, которые для лидеров являются уже не новейшими, а хорошо освоенными. Другой подход ставит во главу угла развитие именно передовых отраслей при стремлении не только не отстать от лидеров в радикальных инновациях, но в чем-то даже опередить их.

Улучшающие (поддерживающие) инновации традиционно противопоставляются радикальным инновациям. Обычно в качестве улучшающей (приростной) рассматривают инновацию, направленную на улучшение параметров производимых продуктов и используемых технологий, совершенствование продукции и технологических процессов. Одним из оснований для противопоставления рассматриваемых типов инноваций служит качество воплощенных в инновациях изобретений. Радикальные инновации соотносят с крупнейшими изобретениями, улучшающие – со средними. Преобладает представление, что если товар создан на основе некоторой технологии, то и улучшающие этот товар инновации – это совершенствование все той же технологии, включая внедрение некоторых изобретений локального характера.

Действительно можно привести много примеров, отвечающих таким представлениям. Однако существуют ситуации, которые не вписываются в приведенные представления. Открытый в апреле 1938 г. 27-летним ученым-химиком Роем Планкеттом тефлон (политетрафторэтилен) трудно назвать изобретением локального масштаба. Его применяют в химической, электротехнической и пищевой промышленности, медицине, транспортных средствах, в военных целях. В производстве посуды тефлон выступает улучшающей инновацией, придающей посуде антипригарные свойства.

Если исходить из того, что в результате радикальных (базисных) инноваций появляются новые отрасли и продукты, основанные на новых научных принципах, оправданно следующее соотнесение радикальных и улучшающих инноваций. При улучшающих инновациях существующие продукты останутся конкурентоспособными. Радикальные инновации превращают существующие продукты в неконкурентные и устаревшие.

При исследовании условий, благоприятствующих радикальным инновациям, следует учитывать, что одна и та же новая технология может выступать в качестве и улучшающей, и базисной инновации. Иллюстрацией улучшающей роли реактивных двигателей может служить установка ракетных ускорителей на поршневые самолеты. Время радикальных инноваций в самолетостроении наступило, когда воздушно-реактивный двигатель заменил поршневой. Еще один пример использования будущих базисных инноваций в качестве улучшающих – установка паровых двигателей на парусные суда. Период, когда эти двигатели служили вспомогательным средством, оказался довольно долгим. Только в 1899 г. Атлантику впервые пересек пароход, на котором не было мачт для парусов. Когда паровой двигатель на парусном судне играет вспомогательную роль, можно говорить об этом двигателе как об улучшающей инновации. При отказе от парусов он становится базисной инновацией.

Оправдано выделение двух типов улучшающих инноваций:

1) *приростные улучшающие инновации* – ограничиваются развитием уже используемых технологий;

2) *модифицирующие улучшающие инновации* – сохраняют принципиальную технологическую базу продуктов и производственных процессов, но привлекают новые технологии для их совершенствования.

Начальная коммерциализации крупных изобретений часто происходит в форме модифицирующих улучшающих инноваций. Как показывает опыт, порой уже на этапе модифицирующих инноваций начинается тестирование различных технологических направлений в развитии техники. Так, разработка твердотопливных и жидкостных ракетных ускорителей на поршневые самолеты внесла свой вклад в становление соответствующих двух направлений в ракетостроении. В развитии судовых движителей гребное колесо и гребной винт – два технологических направления, довольно долго соперничавших между собой в эпоху пароходов.

Препятствием на пути начала коммерциализации крупных изобретений способно стать слабое развитие старых отраслей. На это обстоятельство обращается внимание в исследованиях длинных (кондратьевских) волн экономического развития. Ряд описаний этих волн исходит из того, что возможности для зарождения и первых шагов по коммерциализации технологий новой волны возникают уже в фазе зрелости (процветания) предшествующей волны.

Чаще всего взаимодействие новых и старых технологий в условиях доминирования последних описывается как конкуренция между этими технологиями за ресурсы и потребителей. Однако, как показывают представленные примеры, связи между новыми и старыми технологиями имеют более сложный характер. Конкуренция между фирмами за потребителя, обостряющаяся в фазе зрелости длинной волны, побуждает использовать принципиально новые технологии как улучшающие базисные технологии этой волны.

Производства нисходящей волны в процессе созидательного разрушения не являются лишь балластом для обновляющейся экономики или объектом реанимации с помощью технологий новой волны. Состояние отраслей, воплощающих нисходящую длинную волну, имеет значение как для лидирующего, так и догоняющего развития. Существующие отрасли играют большую роль в накоплении знаний и человеческого капитала. Имеющийся запас знаний влияет на возможности и их заимствования, и самостоятельного приращения. Слишком резкое свертывание инвестиций в производства нисходящей волны способно затормозить подъем новой волны в лидирующей экономике.

Правомерен вывод, что на начальном этапе своей истории многие радикальные инновации оказываются заложниками состояния уже существующих отраслей. Слабый уровень развития этих отраслей способен лишить спроса зарождающиеся новые отрасли, стать барьером на пути их роста. В таких условиях могут оказаться неэффективными меры по стимулированию малого инновационного бизнеса, сосредоточенные на самом этом бизнесе.

Выделение двух типов улучшающих инноваций помогает осмыслению заминок в подъеме длинной волны. Немонотонность подъема длинной волны фигурирует в виде выделения двух ее пульсаций. Первая из них – результат модифицирующих улучшающих инноваций.

Возможности улучшения существующих технологий и продуктов за счет технологий новой длинной волны имеют свои пределы. Переходный период между длинными волнами – время разработки и коммерческой оценки принципиально новых продуктов, выявления и тестирования рынком новых технологических направлений. Вторая пульсация длинной волны обеспечивается ростом новых технологических совокупностей, что соответствуют технологическим направлениям, прошедшим такое тестирование. Институциональные условия во многом определяют интенсивность поисков новых технологических направлений, длительность переходного периода, темпы роста новых отраслей.

В.И. Дудкин, А.М. Батьковский

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00028).

Приоритетными направлениями реализации механизма государственного регулирования стратегического развития высокотехнологичных предприятий (ВТП) в настоящее время являются:

- развитие научно-инновационной инфраструктуры предприятий;
- формирование крупных научно-производственных комплексов, региональных инновационных сетей и кластеров, позволяющих концентрировать научный и производственный потенциал ВТП на всех стадиях инновационного цикла и обеспечивать их эффективное развитие;
- поддержка создания и использования двойных технологий в интересах всей российской экономики (ее гражданского и военного секторов);
- участие в подготовке и развитии трудовых ресурсов;
- закрепление прав ВТП на результаты своей научно-технологической деятельности;
- оказание протекционистской поддержки ВТП при продвижении создаваемых ими товаров и услуг на мировой рынок.

Основными инструментами государственного регулирования научно-технологической деятельности ВТП являются государственный бюджет и государственный заказ на НИОКР, наукоемкую продукцию и услуги, реализуемые в рамках государственных контрактов.

С нашей точки зрения, важнейшим направлением совершенствования механизма государственного регулирования стратегического развития ВТП в настоящее время является развитие взаимной дополняемости государства и рынка, в первую очередь системы финансирования их деятельности. В данную систему должны быть включены кредитные инструменты, программно-целевые субсидии и контракты, различные венчурные фонды, которые могут

обеспечить весьма значительное финансирование исследований. При этом нужно стремиться к более значительному вводу рыночных механизмов в общий процесс экономического регулирования деятельности ВТП с тем, чтобы достичь поставленных перед предприятиями целей с наименьшими издержками для потребителей и налогоплательщиков.

Хозяйственный механизм в высокотехнологичном комплексе должен изменяться в направлении уточнения программ развития ВТП, включая разработку специальных мероприятий в области создания и реализации новых технологий. Роль государства должна быть существенной в оценке возможных прямых и побочных последствий от полученных при этом результатов. В особенности это относится к решению насущных проблем модернизации ВТП. Для того чтобы решить данную задачу, нужно разработать специальную программу импорта сложной техники на льготных условиях, которая даст ВТП возможность внедрять новейшие технологии.

Другие элементы механизма государственного регулирования стратегического развития ВТП включают конкурсный отбор научно-технических проектов как способ создания конкурентной среды и повышения эффективности использования лимитированных финансовых ресурсов, а также государственную аккредитацию научных организаций высокотехнологичного комплекса как метод избирательного финансирования приоритетных исследований.

Эффективность механизма государственного регулирования стратегического развития ВТП напрямую зависит от арсенала инструментов прямой и косвенной поддержки их инновационной деятельности. В последнее время наблюдается четкая тенденция разделения в этой области сфер влияния государства и предприятий. Прерогативой государства становится подготовка кадров, а также фундаментальные, крупномасштабные исследования и разработки в области обороны и национальной безопасности, а предприятия берут на себя до 70% затрат на прикладные исследования, обеспечивающие главным образом завершающие стадии создания, распространения и коммерческого использования научно-технических и технологических достижений.

Усиление воздействия рыночных механизмов на повышение значимости научных исследований, проводимых ВТП, связано с коммерческим подходом к внедрению научных достижений путем расширения масштабов их патентования и лицензирования. В качестве значительного фактора в этом направлении развития ВТП следует использовать увеличение масштабов венчурного предпринимательства, поскольку международный опыт свидетельствует, что рост объема рискованных инвестиций и числа специализированных инновационных фирм способен обеспечить ускорение инновационного развития предприятий. Так, например, в США и других высокоразвитых странах финансирование высокотехнологичного бизнеса путем использования венчурных фондов достигло значительных масштабов. Решение отдельных задач инновационного развития ВТП сторонними организациями позволит уменьшить их производственные издержки, повысить качество продукции и эффективность своей деятельности.

Устойчивость функционирования ВТП должна быть обусловлена четкой работой национальной финансовой системы. Для ВТП особую важность представляет поддержание достаточно высокого объема государственных затрат на проведение НИОКР. Используя финан-

совые механизмы, государство имеет возможность воздействовать на формирование основного капитала ВТП посредством осуществления инвестиционных программ. Также государственные средства могут быть направлены в форме субсидий, дотаций и кредитов ВТП в целях поддержки производства новой продукции и разработки новых технологий. Важную роль в стимулировании инновационной деятельности ВТП играет налоговая политика, проводимая государством в отношении производства продукции, которая создается на данных предприятиях. Большое значение должны играть, с нашей точки зрения, страховые организации, которые в данном процессе выполняют посредническую роль, укрепляя его финансовую базу. Многие инновационные проекты, реализуемые ВТП, характеризуются весьма высоким уровнем риска, и их осуществление невозможно без надежной страховой гарантии.

Следовательно, проблема обеспечения эффективности стратегического развития высокотехнологичных предприятий должна решаться путем комбинирования рыночного и централизованного регулирования их деятельности.

Б.А. Ерзнкян

ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНЫХ СТРУКТУР И КОДОВ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00207).

Рассмотрение предприятия в системе социальных структур предполагает его трактовку в качестве их элемента как единицы, взаимодействующей с другими единицами, так и сложно устроенной единицы, обладающей собственной структурой: первая единица ассоциируется с организацией-игроком в макросреде, вторая – с организацией-институтом, задающей для входящих в нее микроигроков (институциональные) правила их (внутриорганизационной) игры. Стратегия предприятия в таком случае будет иметь преломление как на макро-, так и на микросреду, проявляясь на различных уровнях специфическим образом. Важно при этом, что предприятие, являясь структурой, рассматривается также в системе кодов, без которых нет кодифицируемых правил ни для какой игры – будь то для макро- (мезо-) или микро- (нано)игры. Игра служит метафорой для обозначения экономических действий, игроки – такой же метафорой для характеристики экономических агентов (хозяйствующих субъектов), равно как и правила игры служат метафорой для передачи могущих быть кодифицированными норм и регуляций, ограничивающих и (или) направляющих действия игроков различных уровней.

Как соотносится понятие предприятия с понятиями структурных структур и кодов и связанными с ними родственными понятиями, в частности институтов? Будем исходить из того, что понятие институтов является по сравнению с понятием структур более узким: социальные институты суть элементы социальных структур (Wells, 1970, p. 3). Обратное утверждение может оказаться не вполне корректным, поскольку не всякая социальная структура содержит ключевое для понимания институциональной характеристики множество кодифицируемых

отношений. Предприятие как институт является социальной структурой, а как организация – ее частью, элементом, подсистемой. Что это – две ипостаси предприятия или не сводимые друг к другу различные его представления? По Дж. Ходжсону и Дж. Серлю «институт – это особый тип социальной структуры, которая содержит потенциально *кодифицируемые* (курсив мной. – Б.Е.) и (явно или имманентно) нормативные правила интерпретации и поведения» (Hodgson, 2006, р. 3).

Нет ли противоречия в утверждении, что предприятие является институтом и организацией одновременно? При буквальном восприятии сути институтов, данной Д. Нортом с характерным для него разграничением правил игры от игроков, не сводимых друг к другу, противоречие выглядит очевидным. Но переписка Ходжсона и Норта заставляет в этом усомниться, она проливает свет на мнимый характер этого «противоречия», внося ясность посредством разграничения процедур абстрагирования и определения, понятий абстракции и дефиниции. В письме от 10 сентября 2002 г. Норт в ответ на утверждение Ходжсона, что организации являются особыми институтами, пишет: «Думаю, что для определенных целей организации можно рассматривать как институты, но для моих целей организации отделяются от институтов. То есть меня интересуют макроскопические аспекты организации, а не ее внутренняя структура. Если бы в центре внимания была последняя... я бы заинтересовался внутренней структурой, управлением и, разумеется, всеми внутренними проблемами структуры, организации и конфликта интересов» (Hodgson, 2006, р. 19). Ходжсон приходит к выводу, что Норт не определяет организации как нечто принципиально отличное от институтов, он только абстрагируется от институциональной природы организации, поскольку для целей его исследования достаточно представить ее в качестве игрока, который может вступать во взаимодействие с другими игроками.

Особое место в системе кодов занимают институты контрактации и прав собственности, которые наряду с другими институтами могут рассматриваться в качестве единой системы. Вместе с тем возможно и их раздельное рассмотрение, обусловленное, по всей видимости, целями исследования. Такой подход позволяет выделить отличительные черты этих институтов и продвинуться в понимании их сущностных особенностей, в то же время он чреват подспудным созреванием иллюзии их автономного существования с утерей из виду присущей им глубинной, как представляется, каузальной взаимозависимости между ними. *Институты контрактации* можно трактовать как правила и регуляции (rules and regulations), управляющие контрактом как процессом между обычными гражданами, например между кредитором и должником или поставщиком и потребителем (Acemoglu, Johnson, 2005). К сторонам контрактации следует отнести также (а может, в первую очередь) помимо физических юридические лица, роль которых как хозяйствующих субъектов незаслуженно принижена (Устюжанина и др., 2010). *Институты прав собственности* вслед за упомянутыми авторами определим как правила и регуляции, защищающие граждан от власти правительства или элит. В этом отличие этих вертикальных, или политических, институтов (с одной стороны, власти, государство, элиты, с другой – граждане, общество) от горизонтальных, или экономических, институтов (отношения внутри общества, между гражданами).

К *первой особенности* подхода можно отнести то, что институты контрактации отличаются от институтов прав собственности функционально: они выполняют тактическую (оперативную) функцию (принуждения к исполнению контракта, инфорсмент), а институты прав собственности – стратегическую (задавая через механизм спецификации и защиты прав собственности вектор институционального развития экономики). *Второй особенностью* является то, что по своему характеру институты контрактации являются, пользуясь почерпнутыми у Дж. Серля понятиями, регулятивными (приводя через механизм обратной отрицательной связи к исполнению контракта). Напротив, институты прав собственности по своей природе конститутивны (создают возможность через механизм спецификации и защиты прав собственности для творческого раскрытия потенциала предпринимательской способности экономических агентов).

Следует проводить различие между предприятием как реальным объектом и теоретическим понятием. Предприятие в роли исследуемого объекта в процессе своего структурного описания «не только упрощается, но и *доорганизовывается*, становится более жестко организованным, чем это имеет место на самом деле» (Лотман, 2002, с. 41). В результате, абстрагируясь от несущественных деталей, исследователь-наблюдатель усиливает степень упорядоченности объекта, меру его организованности и тем самым снижает его энтропию. Такова участь теоретического конструкта – в данном случае предприятия, которое не следует смешивать с объектом реальным. Попутно отметим, что нечто подобное применительно к фирме отмечал Махлуп.

Рассмотрение феномена предприятий в аспекте синхронии и диахронии позволяет выделить различные их черты – в первом случае значимые без привязки к их соотношению во времени, во втором существенные в их сопоставлении в динамике. Новое время, которое характеризуется становлением порядков открытого доступа, пришедших на смену порядкам ограниченного доступа, по мнению У. Бека, С. Лэша и Дж. Юрри, может быть названо рефлексивной современностью (*reflective modernity*). Ее основные черты: доминирование индустриализма, социальных структур, индивидуальности (сначала автономного и ответственного, доставшегося в наследство от эпохи Просвещения, а затем массового индивида). Но сама современность также подвержена изменениям: примерно полвека как западные страны входят в эпоху второй, рефлексивной современности (*reflexive modernity*). Ее характеристики: трансформация индустриальных отношений в постиндустриальные, выход на авансцену социальных процессов взамен структур, потеря индивидом привычных норм и ценностей, связи с прошлым и со структурами индустриальной эпохи. И если рефлексивность указывает на ориентацию индивида на отношение с объектом, объективное знание, то атрибут «рефлексивный» служит для передачи идеи направленности сознания индивида на совершение выбора в соответствии с его склонностями и часто чреватого дестабилизирующими последствиями. Примечательно, что переход к рефлексии сопровождается превращением индивида в неукорененного, при этом не автономного даже, а массового – под воздействием СМИ (Федотова, 2005, с. 4).

Следует проводить четкое разграничение между семантическими и синтаксическими структурами культуры как значимыми для понимания специфики предприятия кодами. Так, российские предприятия при формальном наличии (в целом нечетко специфицированных и

слабо защищенных) прав собственности, после приватизации 1990-х гг. попавшие в руки немногочисленной элиты, выглядят в глазах широкой общественности де-факто нелегитимными. В этом проявляется особенность порядков ограниченного доступа, где действие законов, в частности, в отношении предприятий подминается либо регулируемыми воздействиями государства, либо посягательствами преследующих собственные корыстные цели властных структур, элит.

В терминах законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти сильные институты прав собственности ассоциируются с первой ветвью (доминирование закона), слабые – со второй (доминирование «ручного» управления), в то время как с третьей ассоциируются сильные институты контрактации (доверие к правоохранительной и судебной системе). К этому добавим, что регулятивный характер слабых институтов контрактации выражается в доминировании механизма саморегулирования исполнения контракта со стороны его участников. Атрибуты сильный/слабый находятся в достаточно тесной корреляции с атрибутами формальный/неформальный; при этом в странах с сильными формальными (либо, наоборот, слабыми неформальными) институтами прав собственности таковыми предположительно будут и институты контрактации.

Пороки, присущие порядкам ограниченного доступа, накладывают свой отпечаток на разработку и реализацию стратегии предприятия. Так, особенностью стратегического планирования на микроэкономическом уровне в современных условиях российской институциональной системы является краткосрочность целей, которые предприятия ставят перед собой. Объясняется это тем, что многим из них приходится вести борьбу за выживание или сохранение в приемлемом состоянии, и поэтому многие корпоративные действия представляют собой реакцию не на стратегические (долгосрочные), а на тактические (краткосрочные) воздействия. Строго говоря, понятие «стратегия» как таковое не предполагает непременно долгосрочность целей, хотя, как правило, ею сопровождается. Такая ориентация на преимущественно краткосрочные стратегические цели действует на предприятия деструктивным образом: подвергая эрозии институциональную среду, в которую они погружены, краткосрочность разрушает потенциально доверительные отношения между предприятиями, способствует нарастанию величины и глубины дисфункции экономических систем и институтов (Сухарев, 2014) и развитию в обществе вируса институционального нигилизма (Dražković V., Drašković M., 2012).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Лотман Ю.М. Статьи по семиотике культуры и искусства. СПб.: Академический проект, 2002.
- Махлун Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы. СПб.: Экон. школа, 1995.
- Сухарев О.С. Теория дисфункции экономических систем и институтов. М.: ЛЕНАНД, 2014.
- Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г. Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики / Препринт # WP/2010/276. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
- Федотова В.Г. Факторы ценностных изменений на Западе и в России // Вопросы философии. 2005. № 11. С. 3–23.
- Acemoglu D., Johnson S. Unbundling Institutions // Journal of Political Economy. 2005. Vol. 113. № 5. P. 949–995.
- Dražković V., Drašković M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 1. P. 119–136.
- Hodgson G.M. What Are Institutions? // Journal of Economic Issues. 2006. Vol. XL. № 1. P. 1–25.
- Wells A. Social Institutions. L.: Heinemann, 1970.

МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ И ФОРМИРОВАНИЕМ КАПИТАЛОГРАММ В КОРПОРАЦИИ ЭКОНОМИКИ УСЛУГ

Интеллектуальный капитал определяет темп и уровень развития любого хозяйствующего субъекта. Он стал доминирующим стратегическим активом, для управления которым требуются особые механизмы его включения в воспроизводственный процесс в корпорации. Действующие механизмы производства услуг не интегрируют разрозненные интеллектуальный и другие капиталы во внутреннем пространстве корпорации. Технологии краудсорсинга позволяют собрать воедино разрозненные знания в корпорации в рамках новых институтов работы со знаниями (Хау, 2012; Попов, 2012; Ермоленко, 2012).

В рационально сформированной системе корпорации гармонично структурированные и соединенные капиталы (капиталограмма) трансформируются в инновационные производственные технологии, которые обуславливают эффективность формирования и развития инновационного потенциала производственно-экономических систем (Мильнер, 2006).

Экономико-производственная ценность нематериальных капиталов заключается в инновационных качествах технологий управления, бизнес-процесса и возможности трансформации этих качеств в продуктовые инновации (создание товаров и услуг). Центральным звеном этого трансформационного процесса является эффективный механизм взаимодействия материальных и нематериальных активов (Тарасевич, 2007). Одним из таких механизмов выступают конфигурация капиталов, или гармоничные капиталограммы, адекватные особенностям системы стратегий корпорации (Ермоленко, Попова, 2010; Ланская, 2013).

На формирование гармоничных капиталограмм нацелены стратегии управления интеллектуальным капиталом и формированием капиталограмм в корпорации экономики услуг.

Б.В. Салихов следующим образом определяет систему генетических стратегий менеджмента интеллектуального капитала современного предприятия: речь идет об общей стратегии управления интеллектуальным капиталом фирмы как системной целостностью. Стратегия управления интеллектуальным капиталом корреспондируется с корпоративной стратегией предприятия и представляется базисным условием высокой результативности интеллектуально-инновационной деятельности как таковой (Салихов, Нейматова, 2008).

А.Л. Гапоненко рассматривает семь стратегий управления знаниями (Гапоненко, 2008). Его подход абсолютизирует движение знаний, подчеркивая их важность. По нашему мнению, движение знания объединяет в различных комбинациях элементы всех названных капиталов и приводит к формированию гармоничных капиталограмм, а затем к результату – наукоемкому товару, услуге, рациональному бизнес-процессу и качественному управленческому решению.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом корпорации необходим комплексный подход, связанный с управлением всеми видами нематериальных активов. Современный бизнес услуг эффективен, если его менеджмент управляет всеми тремя капиталами – материальным, финансовым и интеллектуальным.

Предлагается базовая интегрированная модель стратегии управления интеллектуальным капиталом и формирования капиталогограмм (гармоничных конфигураций капиталов во внутреннем пространстве) корпорации экономики услуг: стратегия концентрации клиентского, трансформации структурного, диверсификации социального капиталов, ориентированная на гармонизацию внешней среды, расширенное воспроизводство механизмов вертикальной интеграции и вертикали власти корпоративного предприятия, формирование новых рынков интеллектуальных услуг, расширение базы социальных коммуникаций в целях гармонизации процесса управления корпорацией сферы услуг.

Стратегия основана на более полном учете всех составляющих интеллектуального капитала, их взаимодействия и взаимопроникновения друг в друга.

Построение полнофункциональной системы управления интеллектуальным капиталом приведет к максимизации ценности и жизнеспособности корпорации. Поскольку все корпорации имеют бизнес-модели, существенно отличающиеся друг от друга, не существует единой системы управления интеллектуальным капиталом. Но общий порядок действий при построении такой системы включает:

- выделение ключевых областей знаний, которые будут являться факторами успеха для выполнения задач, вытекающих из стратегии;
- разработка эффективных методов объединения капиталов, основанных на процедурах комплементарности, замещения, диффузии и других их элементов (фрагментов);
- определение стратегии развития интеллектуального капитала и формирования капиталогограмм, адекватных особенностям избранной системы стратегий корпорации сферы услуг;
- постановка задач формирования элементов нематериальных капиталов, вытекающих из особенностей системы стратегии корпорации сектора экономики услуг;
- разработка комплекса мер для формирования гармоничных капиталогограмм.

В заключение отметим, что в современной экономике интеллектуальных услуг роль интеллектуального капитала корпорации становится доминирующей. Формирование гармоничных конфигураций капиталов является новой задачей и новым инструментом реализации системы стратегий. Эффективность реализации стратегии управления развитием интеллектуального капитала определяется формированием гармоничных капиталогограмм.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Гапоненко А.Л., Орлова Т.М.* Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008.
- Ермоленко В.В.* Интеллектуальный человеческий капитал в обеспечении принятия уникальных управленческих решений в корпорации: теория, методология и инструменты: Монография. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2012.
- Ермоленко В.В., Попова Е.Д.* Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // Человек. Сообщество. Управление. 2012. № 2. С. 110–122.
- Ланская Д.В.* Механизмы роста и трансформации человеческого и интеллектуального потенциалов в корпорации экономики знаний // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). 2013. № 10 (094). URL: <http://ej.kubagro.ru/2013/10/pdf/39.pdf>.
- Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В.* Управление знаниями в корпорациях. М.: Дело, 2006.

- Попов Е.В., Власов М.В.* Институты знаний / Отв. ред. А.Д. Некипелов. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2012.
- Салихов Б.В., Нейматова Б.А.* Генетическая онтология структуры управления интеллектуальным капиталом предприятия // Управление персоналом. 2008. № 19.
- Тарасевич Е.А.* О выборе стратегической линии с учетом фактора влияния интеллектуальных ресурсов фирмы на ее конкурентоспособность // Известия Петербургского ун-та путей сообщения. Вып. 3. СПб.: ПГУПС, 2007. С. 32–35.
- Хау Дж.* Краудсорсинг: коллективный разум – будущее бизнеса / Пер. с англ. С. Новицкой. М.: Альпина Паблишер, 2012.

Н.С. Ефимова, М.А. Батьковский

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-31133).

Теоретическая и практическая значимость проблемы модернизации наукоемких предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), недостаточная изученность многих ее аспектов, потребность в разработке практических рекомендаций по оптимизации управления данным процессом определяют насущную необходимость ее анализа. Теоретические основы инновационной модернизации наукоемких предприятий ОПК базируются на основополагающих принципах различных теорий модернизации экономики и общества, которые могут быть объединены в четыре основные группы:

- теории прогрессивного развития, к которым относятся теория инновационного развития (Й. Шумпетер, Г. Менш и др.), теория национальных моделей развития (Ф. Риггс, Н. Зингер, Д. Левин, К. Гирц и др.), теория модернизации на основе укрепления традиций (Ш. Эйзенштадт и др.), теория модернизации на основе специфики цивилизации (Е.Г. Ясин), теория модернизации, основанной на наличии сильного субъектного воздействия на ход социальных, экономических и политических процессов (Р. Инглхарт), теория опережающей модернизации на основе нового технологического уклада (С.Ю. Глазьев) и другие теории, которые обосновывают модернизацию как процесс революционных изменений в развитии общества и экономики;
- теории догоняющего развития. Данная группа включает стратегические теории (например, инвестиционная теория Р. Солоу и др.), теорию сбалансированного и несбалансированного роста (А. Хиршман), теорию стадий экономического роста (У. Ростоу), теорию «большого толчка» (П. Розентшейн-Родан), теорию «полюсов развития» (Ф. Перру), теорию «круговой причинности» (Г. Мюрдаль), теорию «гусиного клина» (К. Акамацу), дуалистическую теорию (Дж. Александер) и др., которые объясняют причины неразвитости стран внутренними экономическими и историческими факторами;

- теории зависимого развития: теории империализма – классическая и современная (Дж. Гобсон, Т. Сантос и др.), теории внешней торговли – «воспроизводящегося ухудшения условий внешней торговли» и «ущербного роста» для сырьевых экономик (Х. Минт, В. Рао), теория «центр – периферия» (Р. Пребиш), теория депендетизма (Т. Дус-Сантус), теория зависимо-ассоциированного общества (Ф. Кардозу, Э. Фалето), теория субразвития (А. Агиляр), которые ориентированы на исследование взаимозависимости экономического и технологического уровней развития стран;

- теории вариантности модернизации: теория «кризиса прогресса» (О. Шпенглер, А. Тойнби, П. Сорокин), теория развития по незападному образцу (А. Турен), теория множественных модернов (Ш. Эйзентшадт), теория конвергенции (К. Керр), теория разнообразия и неоднотипности институтов (Э. Дюркгейм), теория «шоковой терапии» (Д. Сакс, Д. Лингтон), теория развития сырьевых экономик (Х. Иннис) и др., которые рассматривают модернизацию как реализацию стратегии развития экономики.

Существующие теоретические концепции модернизации опираются на институциональный подход и признание активной роли государства в регулировании макроэкономических и социальных процессов, а также на концепции экономического роста и создания конкурентных преимуществ отдельных производств и товаров на основе инноваций. С развитием теории инноваций широкое распространение получил термин «инновационная модернизация», под которой понимается вся совокупность различных типов мероприятий, реализующих процесс развития путем внедрения инноваций (осуществления инновационных проектов).

Инновационная модернизация наукоемких предприятий ОПК – комплексное понятие, так как существуют различные ее типы, которые можно классифицировать следующим образом:

- по модернизируемым объектам – совокупность всех наукоемких предприятий ОПК, отдельные предприятия ОПК, производственные системы, технологические процессы, основные фонды, находящиеся в эксплуатации, системы управления предприятиями и др.;

- по масштабам обновления объектов модернизации – комплексная и элементная;

- по характеру технологических изменений – догоняющая, развивающая, технологическая и опережающая модернизация;

- по типу инициатора модернизации – в соответствии с государственной политикой, согласно отраслевым тенденциям развития, по решению собственника или менеджеров предприятия, по предложениям трудового коллектива;

- по источникам финансирования – за счет средств амортизационного фонда, собственных средств, заемного капитала, инвестиционных средств, на основе бюджетного финансирования, комплекса финансовых ресурсов;

- по признаку принятия решения о модернизации – обоснованная, вынужденная, стимулирующая, массовая модернизация;

- по технологии реализации – собственными силами, через аутсорсинг, на основе инженерного консалтинга.

Реализация стратегических решений, связанных с инновационной модернизацией наукоемких предприятий ОПК, изменяет их ресурсный потенциал. В соответствии с этим стратегию инновационной модернизации наукоемких предприятий ОПК можно определить как прогнозное представление о том, каким окажется их будущее состояние после реализации планируемых мероприятий с учетом текущего положения и ресурсного потенциала предприятий, тенденций инновационного развития, условий институциональной среды, конкуренции на рынке и доступа к инвестиционным ресурсам.

Методы формирования стратегий инновационной модернизации наукоемких предприятий ОПК обладают специфическими особенностями, в частности:

- стратегии разрабатываются на основе имеющегося ресурсного потенциала наукоемких предприятий и потенциально возможного для них объема доступных ресурсов;
- стоимостные критерии стратегии модернизации на начальном этапе ее формирования не являются приоритетными. Первоначально целесообразна разработка данной стратегии по технико-технологическим критериям, а стоимостные критерии должны стать основными при выборе оптимального варианта данной стратегии;
- при разработке базового варианта стратегии не применяется, как правило, хеджирование рисков процесса модернизации. Поэтому при оценке ресурсов, планируемых к использованию в процессе модернизации, необходимо использовать механизмы принятия или передачи указанных рисков.

Наиболее важными отличиями стратегии модернизации наукоемких предприятий ОПК являются, с нашей точки зрения, следующие ее характеристики:

- использование ресурсов, соответствующих современным требованиям ввиду их физического и морального старения (технологический фактор);
- использование ресурсов, обеспечивающих соответствие внешним требованиям (фактор институционализации);
- замена имеющихся ресурсов предприятий на более выгодные, чтобы снизить трансформационные издержки (фактор конкуренции).

В.В. Ефимова, И.В. Соболева

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Устойчивость экономического положения и конкурентоспособность предприятия в немалой степени зависят от того, в какой мере удастся раскрыть и реализовать человеческий потенциал работников. Если на предприятии существуют достаточно широкие возможности для самореализации, развития карьеры, обучения и переобучения, у работников повышается удовлетворенность трудом, уменьшается текучесть, что позволяет предприятию сконцентрировать у себя более качественных работников, сохранять и накапливать внутрифирменный че-

ловеческий капитал. В то же время существует много свидетельств того, что разные категории работников даже в рамках одного предприятия обладают разными возможностями самореализации, накопления и эффективного использования индивидуального человеческого капитала. Одно из наиболее явных социально-демографических различий наблюдается по гендерному признаку.

Следует отметить, что если во многих странах мира женщины изначально выходят на рынок труда, обладая меньшим человеческим капиталом, в России стартовые позиции женщин не хуже, чем у мужчин. По данным Росстата среди занятых в экономике женщин доля имеющих высшее образование устойчиво превышает соответствующую долю у мужчин, причем этот разрыв устойчиво нарастал на протяжении последнего десятилетия (в 2012 г. доля лиц с высшим образованием среди занятых в экономике женщин составила 34,0%, в то время как соответствующая доля мужчин – лишь 26,7%). Тем не менее в профессионально-должностной структуре наблюдается явная гендерная асимметрия, складывающаяся не в пользу женщин. На сегодняшний день для России характерно исключительно низкое представительство женщин на уровне принятия решений. Так, среди высшего руководства, руководителей органов власти и управления всех уровней, включая руководителей предприятий, женщины составляют всего 39,1%, тогда как в категории специалистов высшего уровня квалификации их насчитывается большая часть – 61,8%, а в категории специалистов среднего уровня квалификации – 67,7%. В целом прослеживается тенденция: чем выше должностная ступень, тем ниже доля занятых на этом уровне женщин.

Проведенный нами опрос работников двух фирм (было опрошено 167 человек – 81 женщина и 87 мужчин) также подтверждает гипотезу о менее успешной реализации человеческого потенциала женщин по сравнению с мужчинами. В нашем массиве женщины были несколько старше мужчин (средний возраст 36 и 33 года соответственно). Среди опрошенных работников женщины опережали мужчин по уровню образования и среднему стажу работы на данном предприятии. При этом если различия по общему трудовому стажу полностью объяснялись различием в возрасте, то по специфическому трудовому стажу мужчины отставали от женщин более чем в 2 раза (6,9 и 3 года соответственно), что свидетельствует о более высоком уровне лояльности женщин, их привязанности к предприятию. Тем не менее мужчины занимали руководящие должности в 1,5 раза чаще, чем женщины. Несмотря на их изначально более высокий статус, доля улучшивших свое служебное положение за последние три года также выше среди мужчин. Различаются и субъективные оценки собственных перспектив: получить повышение в ближайшие три года рассчитывают почти две трети (58,6%) опрошенных мужчин и лишь немногим более трети (35,7%) женщин. Примерно треть респондентов (вне зависимости от пола) убеждена, что при продвижении по службе предпочтение отдается мужчинам.

Интересно, что для мужчин в подавляющем большинстве случаев характерен прямой карьерный рост – повышение в должности с повышением заработной платы. Женщины же часто рассматривают как повышение перевод на работу, требующую большего профессионального мастерства, причем примерно в одном случае из четырех такой перевод не сопровождается

ся повышением заработной платы. Среди основных мотивов построения карьеры женщины чаще мужчин выделяют стремление к самореализации (56,7 против 41,3%), стремление к профессиональному росту (49,3 против 38,6%), в то время как мужчины чаще отмечают внешний фактор – уважение, признание окружающих (25,9 против 37,3%) и в особенности стремление к лидерству (7,4 против 29,3%).

Несмотря на наличие у большинства респондентов высшего образования, примерно половина из них вне зависимости от пола настроена на получение дополнительного образования. При этом женщины чаще мужчин отмечают, что для них важно учиться новому. В то же время мужчины значительно чаще указывают, что получение дополнительного образования – это требование работодателя и после его получения они рассчитывают на повышение в должности, 15% респондентов считают, что в их фирме при направлении на обучение предпочтение отдается мужчинам. В пользу этого предположения говорит и то обстоятельство, что на момент опроса обучение проходили 14,8% женщин и 21,3% мужчин.

Приведенные данные подтверждают даже в рамках относительно благополучного сегмента российского рынка труда наличие гендерной дискриминации, не позволяющей женщинам реализовывать свой человеческий потенциал столь же эффективно, как это удается мужчинам. Кроме того, внутри предприятий действуют факторы, дающие преимущества мужчинам не только в карьерном росте как таковом, но и в накоплении специфического человеческого капитала. Эффективной реализации человеческого потенциала женщин препятствуют не только необходимость нести двойную ношу, сочетая профессиональную деятельность с нагрузкой в сфере неоплачиваемого домашнего труда, но и традиционные гендерные стереотипы, укорененные в сознании не только представителей противоположного пола, но и самих женщин.

По крайней мере половина мужчин, принявших участие в опросе, убеждена, что обремененность семейными обязанностями снижает ценность женщин как работников, что они должны посвятить себя семье, так как невозможно совмещать успешную карьеру и полноценную семейную жизнь. Поддержку мужчин находит и тезис о том, что женщины по природе своей плохо приспособлены для руководящей работы, так как не наделены в должной мере необходимыми для этого качествами. При этом мужчины полагают, что и сами женщины менее заинтересованы в профессиональной карьере, чем мужчины. Заметим, что подобную систему взглядов в той или иной мере разделяет и некоторая часть женщин, хотя подавляющее большинство их не поддерживает, по крайней мере когда они высказываются в столь открытой и прямолинейной форме.

Преодоление гендерных стереотипов и укрепление позиций женщин в сфере труда могут стать важным резервом развития национального человеческого потенциала как основы экономической модернизации.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 12-06-00237а).

Сегодня одним из основных факторов, определяющих необходимость развития инновационной деятельности предприятий и организаций, является их адаптация к изменившимся условиям хозяйствования и постоянной динамике рынков поставщиков и потребителей. Однако в настоящее время во многих регионах имеет место ситуация, когда запросы рынка и потребительских групп в инновационной продукции (услугах, технологиях) не представлены в существующем на региональном рынке предложении. Основная причина этого видится в том, что функционирующие там структуры управления инновационной деятельностью не способны создать благоприятные условия для разработки новых методов и технологий, а также внедрения новых продуктов и услуг в производство.

Поскольку новые требования рынка и потребительских групп формируют предпосылки для возникновения инноваций, можно говорить о нелинейной природе процесса генерирования и развития инноваций. В качестве организационно-экономических механизмов, используемых для описания такого рода нелинейных процессов и стимулирования их развития, принято рассматривать следующие (Янсен, 2002).

1. *«Петли взаимного усиления»*, подразделяющиеся на «благоприятные» и «неблагоприятные». Благоприятные петли взаимного усиления появляются в том случае, когда два элемента системы и более влияют друг на друга в положительном направлении. Это означает, что усиление или ослабление одного или нескольких признаков одного элемента соответственно влияет на усиление или ослабление одного или нескольких признаков другого или ряда других элементов. Предложение новой продукции (услуги, технологии) влияет на формирование рынка, появление новых потребностей, определяет необходимость изменений в организационной структуре его управления, чтобы в дальнейшем более точно определять перспективные направления развития инновационной деятельности предприятий и организаций на этом рынке. Сущность влияния неблагоприятных петель взаимного усиления может быть выражена через превышение предельно допустимого уровня нагрузки на ресурсные возможности региона. Преодолеть неблагоприятное влияние можно через создание условий для повышения привлекательности инновационной деятельности для различных бизнес-структур, занятых созданием инновационной продукции (услуг, технологий).

2. *«Петли ограничений»*, которые представляют собой механизмы контроля и ограничения по показателям функционирования. Для каждого продукта (услуги, технологии) существуют ограничения, которые определяют, какими могут быть пределы того или иного изменения в его очередной модификации. При этом характер этих ограничений может быть самым разным – физическим, информационным, экономическим, социальным, правовым и др. В отдельных случаях внедрение инновационной продукции (услуг, технологий) может быть связа-

но с устранением этих ограничений. В этой связи основными функциями региональных структур управления развитием инновационной деятельности будут проведение политики выявления таких ограничений и принятие мер по их преодолению, а также оказание комплексной поддержки развитию инновационного предпринимательства.

3. *«Механизмы записания»*. Возникают и существуют во многом благодаря наличию внутренних проблем в структурах управления развитием инновационной деятельности в регионах, а также определенного круга заинтересованных лиц, представляющих органы исполнительной власти или общественные организации.

Как правило, наличие «механизма записания» связано с неспособностью системы управления инновационной деятельностью и инновационным развитием адаптироваться к изменениям и требованиям внешней среды в силу внутренних ограничений. К ним можно отнести дефицит квалифицированных кадров, ограниченные финансовые возможности и отсутствие дополнительных источников финансирования, низкий уровень маркетинговых исследований, отсутствие рыночных методов менеджмента, слабое внедрение в управление эффективных информационных технологий. Сюда же относятся деятельность органов исполнительной власти, определяющих политику в области управления развитием инновационной деятельности в регионе, а также влияние общественных организаций посредством формируемого ими общественного мнения.

4. Для *«механизмов задержки во времени»* характерно проявление циклического поведения системы управления. Примерами этого являются: принятие на региональном уровне не согласованных между собой решений в части формирования правового поля, утверждения перспективных планов и программ инновационного развития, проведения обследования состояния инновационной сферы, выявления перспектив развития инновационной предпринимательской деятельности и др.

5. *«Механизмы отбора»* являются важнейшим фактором для инновационного развития экономических систем. Механизм отбора инновационных идей имеет нелинейную природу, которая достаточно близко к реальности описывается спиральной моделью жизненного цикла, предложенной Б. Боэмом (Boehm, 1988). Дальнейшее развитие этой модели во многом было связано с вопросами детализации НИОКР. Современный взгляд на итеративное и инкрементальное представление спиральной модели, отражающей эволюцию жизненного цикла инновационной продукции (услуг, технологий), детализирован в работах (Орлик...; Фатрелл и др., 2003).

Для первичной оценки инновационных идей можно использовать маркетинговый инструментарий стимулирования инновационной деятельности и методiku его практической реализации. Основное назначение методики заключается в возможности относительно быстро оценить перспективность инновационной идеи при небольшом расходе ресурсов, что позволит сделать обоснованный выбор среди альтернативных вариантов ее реализации.

Представляется целесообразным использовать следующие направления оценки:

1) возможности рынка – оценка его размера, динамики развития, наличия барьеров для вхождения на рынок, степени интенсивности конкуренции, значение нормы прибыли рынка;

2) возможности бизнеса – оценка соответствия идеи опыту и возможностями предприятий региона;

3) обоснование идеи – оценка уровня привлекательности и сложности реализации идеи;

4) наличие и доступность ресурсов – оценка наличия существующих и необходимости привлечения дополнительных ресурсов для реализации идеи;

5) возможности пользователей – оценка ценовых и производственных характеристик идеи (продукта, услуги), какие проблемы потребителя и как решает идея, наличие у нее уникальных свойств;

6) возможности патентования идеи – оценка необходимости ее патентной или другой защиты.

На практике методика оценки реализуется посредством формирования соответствующих таблиц по каждому направлению оценивания. Каждый показатель, представленный в таблицах (матрицах), оценивается по 10-балльной шкале (от минимальной оценки (–5 баллов) до максимальной (+5 баллов)). Затем производится суммирование баллов: сначала по каждой таблице в отдельности, а затем – по всем таблицам вместе. Полученные в результате суммирования итоговые значения характеризуют экспертную оценку степени рискованности (вероятности) реализации идеи. Для получения более точных оценок и повышения обоснованности итоговых результатов могут вводиться весовые коэффициенты, которые учитывают важность того или иного показателя для конкретного направления инновационной деятельности.

Алгоритм реализации методики предусматривает последовательное выполнение следующих этапов: 1) формулировка бизнес-идеи, краткое описание; 2) оценка идеи по предлагаемым направлениям (1–6) при помощи таблиц; 3) заполнение сводной оценочной таблицы; 4) по результатам оценки вывод о перспективности реализации идеи.

При наличии хороших перспектив идея может быть допущена к дальнейшему рассмотрению на предмет ее реализации как инновационного предпринимательского проекта. В противном случае методика допускает возможность комбинирования новых параметров реализации рассматриваемой идеи или выработки новых идей, где в качестве параметров будут использоваться различные комбинации существующих и новых факторов, характеристик, переменных и других составляющих. В результате может появиться новая, более интересная для реализации идея, продукт или услуга.

6. Поскольку процесс создания инновационного продукта, услуги требует вложения значительных средств, то и «механизмы финансирования инноваций» подразделяются на внутренние, внешние и долевыe. В случае привлечения носителем инновационной идеи финансовых ресурсов из внешней среды нужно понимать, что инвестор может претендовать на значительную долю будущих доходов. В качестве альтернативного варианта можно рассмотреть возможность долевого участия в создании и внедрении инноваций всех заинтересованных групп на основе создания нового инновационного предприятия, консорциума и других форм.

Понимание сущности нелинейных механизмов позволяет выстраивать эффективные модели стимулирования инновационной деятельности на основе создания новых организаци-

онно-экономических форм предприятий и организаций, а также за счет использования комплексного маркетингового информационно-математического инструментария оценки перспектив реализации инновационных идей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Орлик С.* Основы программной инженерии. URL: http://swebok.sorlik.ru/software_lifecycle_models.html.
Фатрелл Р., Шафер Д., Шафер Л. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат. М.: Вильямс, 2003.
Янсен Ф. Эпоха инноваций. М.: ИНФРА-М, 2002.
Boehm B.W. A Spiral Model of Software Development and Enhancement // Computer. 1988. May. P. 61–72. URL: <http://www.computer.org/computer/homepage/misc/Boehm/index.htm>.

А.А. Зарнадзе

НООСФЕРА КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ БИОСОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ

XXI в. – особый период в развитии цивилизации. Общество приходит к выводу, что без рассмотрения мира в его целостности невозможно решить назревшие проблемы современности. Целостность становится важнейшим фактором и индикатором правильности управленческих решений во всех направлениях социально-экономической жизни.

Экономическая наука не только в нашей стране, но и в мире не имеет правильного методологического обеспечения. По-видимому, социально-экономическая мысль зашла в тупик, и требуется ее оздоровление. Мировой социально-экономической системе недостает целостного видения происходящих в мире процессов.

Целостность управления социально-экономическими системами от предприятия до мирового сообщества подразумевает единство таких функциональных элементов, как общество, экономика, природа, в центре которых находится человек. Она открывает возможности рассмотреть эти элементы в их взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимодополняемости.

Формирование идеологии теории целостности позволяет совершенно по-другому оценивать происходящие в мире социально-экономические процессы. Эта теория дает возможность человеку оценивать свою подлинную силу, которая соединяется со всем мирозданием, его структурой, обществом и природой. Человек в ней представлен во всей взаимосвязи с другими подсистемами единой целостной системы, в которой ноосфера занимает особое место. Теория целостности подчеркивает значение каждого члена общества для реализации подлинно гуманистической идеи общественного развития – расширенного воспроизводства социально-экономической жизни общества, повышения качества жизни человека.

Все это говорит о том, что экономическая теория должна иметь целостное, научно обоснованное содержание, искать пути своего генетического оздоровления и развития в системе более общего уровня. Таковой является процесс возникновения и развития биосоциальной жизни планеты, органической частью которой выступает экономическая жизнь общества,

и формируется матрица «общество – экономика – природа», в центре которой находится человек – основной носитель духовности и основная производительная сила.

Постановка вопроса о том, что система более высокого уровня дает ключ к познанию систем нижнего уровня иерархии управления, не является новой научной гипотезой. Об этом писали еще философы Древнего мира. Важнейший вклад в развитие данного теоретического положения внес известный философ Г. Гегель, и совсем недавно, в 1930-х гг., австрийский математик и философ К. Гедель обосновал «теоремы века», в которых эта проблема получила не только философское, но и математическое обоснование.

Однако для социально-экономических систем до сих пор не разработаны организационно-экономические модели, которые могли бы направлять деятельность предприятия и других аналогичных систем по заданной траектории своего развития, параметры которой определяются на уровне иерархии более высокого уровня.

В результате традиционного подхода в хозяйственной практике распространение получила точка зрения о том, что целевой функцией управления на уровне макроэкономики является максимизация текущей прибыли и других финансовых и экономических показателей.

Такая постановка вопроса означает, что основными ориентирами методологии экономической науки являются хищническое отношение к природным ресурсам, противопоставление разных субъектов социально-экономических отношений, их столкновение между собой и подавление друг друга. Иначе говоря, традиционное мышление общественной жизни в своих контрагентах видит соперников, которых необходимо побеждать разными путями, вплоть до применения насилия. Совершенно очевидно, что на такой методологической основе трудно ожидать гармоничного развития общественной жизни и гуманного отношения к природе. Необходимо изменить методологию формирования общественной жизни. Она должна отражать принципы диалектического мышления, стремление целостного понимания процессов развития жизни как в природе, так и в обществе.

Целостность системы управления от предприятия до мирового уровня означает единую целевую функцию для всех социально-экономических систем – от предприятия до планетарного уровня.

Она, на наш взгляд, заключается в создании условий для интенсивного расширенного воспроизводства социально-экономических систем, суть которых выражается в обеспечении жизнеспособности и сбалансированного развития биосоциальных систем от предприятия до планетарного уровня.

Единая целевая функция отражает сущность воспроизводства целого организма природы и общества, в котором связаны его части. Воспроизводство биосоциальной системы как принцип управления до статуса целевой функции предполагает, что все субъекты социально-экономических отношений в ответе за состояние природы и состояние других людей. Для каждого члена общества воспроизводство жизни всего остального мира становится собственной задачей.

Институциональное содержание такой целевой функции управления заключается в том, что все люди мира объединяются единой целью – воспроизводить жизнь на планете для

всех других. Такая постановка вопроса имеет объективные предпосылки, связанные между собой отношениями, которые их делают единым организмом. Их единство определяется информационной взаимосвязанностью и взаимодействием по реализации процессов жизнедеятельности природы и общества. Отношение к жизни становится самоцелью общества.

Открытие академиком В.И. Вернадским феномена трансформации биосферы в ноосферу создает новые горизонты в развитии социально-экономической жизни общества. Концепция В.И. Вернадского позволяет в основу методологии развития социально-экономических систем положить идеологию сферы разума, которая имеет целостное содержание и отражает закономерности диалектической методологии развития природы и общества. Но главное заключается в том, концепция ноосферы обуславливает необходимость нового образа мышления, который качественно отличается от традиционного, преобладающего сегодня во всем мире.

Появление концепции ноосферы создает предпосылки объединения всех стран, наций, этнических групп для реализации общей цели – воспроизводства жизнеспособности всего человечества как единого целого, ибо само понятие ноосферы производно от единства всего человечества, которое является результатом информационного взаимодействия всех людей мира, обмена вещества, информацией и энергией между ними и природой.

Ноосфера сформировалась не только как окружающая среда системы «общество – экономика – природа», в центре которой находится человек, но и как содержательная структура биосоциального характера, оказывающая влияние на процесс формирования общественной жизни.

По определению академика Н.Н. Моисеева коллективный разум человечества, коллективный его интеллект, означает системное свойство нейронов мозга, невыводимое из свойств единичного нейрона. Подобно тому как свойство архитектурного комплекса нельзя вывести из свойств строительного материала, точно так же коллективный разум (коллективный интеллект) – это системное свойство совокупности индивидуальных разумов людей, способных обмениваться информацией, формировать общее миропонимание и коллективную память.

Совершенно очевидно, что каждый уровень иерархии управления имеет свою специфику, которая отражается на содержании как внешней, так и внутренней среды. Специфика формируется в соответствии с уровнем управления от предприятия, региона, государства вплоть до охвата всей структуры управления планетарных масштабов.

Если быть логичным до конца, то очевиден вывод о том, что на планетарном уровне системное свойство целостности принимает качественную определенность ноосферы. Она проявляется как синергетический эффект информационных ресурсов мирового сообщества, мировой экономики и природы всей планеты.

ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00325а) и Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 12-06-33015-мол_a_вед).

Анализ факторов, с помощью которых определяется объективная необходимость интеграции финансового и промышленного капиталов, является первоначальным этапом не только формирования устойчивой конкурентоспособной системы, более того, изучение параметров служит исходной базой исследования интеграционных механизмов взаимодействия предприятий. Признание крупного бизнеса в качестве важнейшего субъекта модернизации и развития национальной экономики и повышения конкурентоспособности на мировых рынках есть необходимое звено экономической стратегии России. Основу государственной политики должна составлять модель корпоратизма как формы институционализации интересов различных интегрированных объединений и общества. Именно компромисс интересов является тем важнейшим фактором, необходимым для сбалансированного развития и роста национальной экономики, повышения благосостояния общества, эффективности экономической системы. Все это и определяет преимущества корпоративной модели отечественной экономики (Цветков, 2011).

Мероприятия государственной экономической политики не могут быть комплексными без учета стратегических интересов национального корпоративного бизнеса и сформированного им потенциала развития. Консолидация ресурсов и усилий государства и крупнокорпоративного бизнеса на ряде конкретных направлений позволит обеспечить преодоление экспортно-сырьевой ориентированности народнохозяйственной динамики, высокую конкурентоспособность отечественной экономики и ускоренный прогресс ее инновационной составляющей. Значительное снижение административного давления на бизнес с увеличением продолжительности действия принимаемых законодательных и нормативных актов, т.е. стабилизация экономических «правил игры», равный и свободный доступ на конкурсной основе к инвестиционным ресурсам, проведение реальной и обоснованной государственной научно-технической политики, будет способствовать дальнейшему развитию и эффективному функционированию крупных отечественных корпораций.

Вместе с тем необходимо придерживаться определенных принципов в проведении государственной политики, чтобы интегрированные корпоративные структуры реально выполняли функцию структурообразующего элемента современной российской экономики. Важно при этом формировать благоприятную среду и обеспечивать особую селективную поддержку образования корпоративных структур в соответствии со стратегическими направлениями промышленной и социальной политики, задачами подъема и выравнивания уровня жизни в различных регионах России. Целесообразно разработать особый механизм сотрудничества государства и региональных корпоративных структур, основанный не столько на льготах и

прямых дотациях, сколько на системе установления и соблюдения взаимных прав, обязательств и ограничений свободы действий.

Помимо государственных решений значительный результат могут дать и серьезные изменения в организации корпоративного управления. Без современного корпоративного управления любые волевые усилия внутри компании и на финансовых рынках, любые инвестиции в расчете на повышение рыночной капитализации приведут только к кратковременному результату, но и сделают бесплодными усилия по корпоративной и финансовой реструктуризации финансово-промышленной группы или холдинга.

Выбор методов и форм управления зависит от ряда факторов, среди которых можно выделить следующие: характер операций интегрированной корпоративной структуры; степень ее диверсифицированности; доля региональных подразделений в структуре объединения; стратегические и тактические задачи (инвестиционные, финансовые, производственные). Существенное влияние на организацию управления оказывают: степень интегрированности производств, входящих в корпоративную структуру; прочность хозяйственных связей между подразделениями, включенными в состав структуры; экономическая целесообразность объединения тех или иных подразделений; финансово-экономический эффект объединений; возможность использования экономических рычагов и стимулов в рамках промышленного объединения для повышения эффективности работы и достижения наивысших результатов.

Большой вклад в преодоление и развитие известных стратегических и инвестиционных слабостей корпоративных структур способно внести выделение в рамках государственной стратегии развития крупных инновационных проектов. Это обеспечит российские интегрированные структуры необходимыми ориентирами в технологической кооперации с ведущими мировыми корпорациями в целях привлечения капитала и освоения передовых технологий. С другой стороны, будет внесена ясность, в развитии каких критических технологий следует рассчитывать в основном на отечественные ресурсы и собственные силы. Потребность в маневрировании экономическими ресурсами в рамках корпоративных структур определяет целесообразность изменения налоговых условий деятельности структур, регламентации их консолидированной налоговой ответственности (Зоидов, Омарова, Лебедева, 2013).

Как правило, большинство отечественных интегрированных корпоративных структур требует комплексного оздоровления. Первый его аспект – организационно-правовой, в котором крайне важны предварительный анализ организационно-производственных аспектов реформируемой структуры, вычленение конкурентоспособного ядра производств и при необходимости его особое организационное конституирование. Технологический аспект экономического оздоровления предполагает инвентаризацию имеющихся результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и соответствующих заделов, оценку возможностей использования военных технологий в гражданском секторе (для предприятий оборонного комплекса). Необходимо принятие решения о перспективной структуре производственного оборудования, удовлетворяющего требованиям рынка. Без реализации обоснованной инвестиционной стратегии и конкретной программы функционирования ядра интегрированной структуры трудно рассчитывать на реальное финансовое оздоровление.

Важно стимулировать такие формы интеграции финансовых, производственных, торговых, научно-исследовательских и образовательных организаций, которые могли бы устойчиво развиваться в условиях жесткой конкуренции, обеспечивать непрерывное повышение эффективности производства на основе современного освоения новых технологий. Необходимо ликвидировать отставание в использовании современных технологий управления производством. Важно решить проблемы наращивания на основе уже накопленного научно-промышленного потенциала конкурентоспособных на мировом рынке предприятий, стимулирования быстрого распространения технологий современного технологического уклада, защиты внутреннего рынка (Глазьев, 2007). Одновременно должны быть обеспечены условия для опережающего становления новейшего технологического уклада, включающие государственную поддержку соответствующих фундаментальных и прикладных исследований.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Глазьев С.Ю. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 44.
- Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В. Крупный бизнес – необходимое звено экономической стратегии интеграции российских предприятий // Материалы четырнадцатого всероссийского симпозиума. Секция 1 / Под ред. чл.- корр. РАН Г.Б. Клейнера. 9–10 апреля, 2013. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 56–58.
- Цветков В.А. Корпоративный бизнес: теория и практика. СПб.: Нестор-история, 2011.

В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00394а).

Причины и факторы негативных процессов реформирования российских предприятий в значительной мере обусловлены институциональной неподготовленностью российской экономики и ее субъектов к вводимым сверху квазиинституциональным преобразованиям, по большей части просто механически перенесенным из иной социально-экономической среды и поэтому плохо приживающимся на российской почве.

Понимание институционального статуса любого субъекта экономической деятельности не должно замыкаться на законодательно вмененной ему хозяйственной самостоятельности, подтверждаемой востребованностью выпускаемой продукции и адекватностью получаемых доходов. Свойство самоуправляемости самостоятельных организационных субъектов хозяйствования является тем новым фундаментальным признаком, который должен отличать нынешнюю российскую экономику от советской, институционально представлявшей собой централизованно управляемую систему. Тем не менее апелляция к реставрации частной собственности как к коренному отличию от советской системы и главному фактору будущих экономических успехов является несостоятельной. Сама по себе частная, как и любая другая собственность является не настолько значимым функциональным фактором хозяйствования, чтобы приписывать ей роль необходимого условия повышения экономической эффективности в

народнохозяйственном масштабе. Как известно, гитлеровская Германия, обойдясь без всякой национализации, отменила рыночную свободу предпринимательства, и именно это позволило ей создать мощную и весьма эффективную военную экономику, действовавшую на основе мобилизационного планирования. Это же подтверждает опыт военной конверсии экономики в США в 1941–1945 гг.

Самоуправляемость организационных субъектов хозяйствования, к которым относятся практически все предприятия с числом занятых более нескольких десятков человек, вырастает не из частного характера собственности, а из того, что мы называем институциональной оболочкой. Именно наличие адекватной институциональной оболочки превращает завод или фабрику, конструкторское бюро или проектно-технологический и научно-исследовательский институт в самостоятельный субъект хозяйствования, или, что то же самое, в систему коллективного действия, способную самостоятельно добиваться таких результатов, которых ни один индивид или не очень многочисленная группа физически добиться никогда не смогут даже при наличии теоретически обоснованного научного и проектного решения.

Предлагаемое понятие институциональной оболочки организационного объекта призвано восполнить ограниченность традиционной структуризации, принятой в экономических исследованиях и моделировании производственных систем. Обычное подразделение таких систем на производственно-технологическую и управленческую подсистемы, которые взаимодействуют друг с другом в рамках организационной структуры подобного объекта, оставляет за пределами внимания роль важнейших факторов, которые, собственно, и делают возможным существование и бесперебойную работу деловых предприятий. Устаревшая двучленная структуризация, которая в значительной мере соответствовала советским предприятиям, где последние были не столько предприятиями, сколько заводами, не просто не позволяет, а прямо-таки препятствует изучению этих факторов путем сведения всех условий функционирования и развития саморегулируемых, организационных объектов к привычным проблемам материально-ресурсного и финансового обеспечения и управленческой оптимизации их производственного использования.

Институциональная оболочка представляет собой совокупность институциональных условий: норм закона, внутренних правил организации, правил урегулирования конфликтов интересов разных групп и членов организации, режимы безопасности, юридические службы для преодоления внешних и внутренних вызовов и тому подобное взаимодействие всех видов активов предприятия, а также обычаев, законов, устанавливающих права и обязанности субъектов, и сложившихся и изменяющихся форм организации и методов и инструментов операционной деятельности, инструкций, которые часто оказываются важнее, чем конституционные формы. Меняются нормативная база, права и обязанности и форма их осуществления.

Казалось бы, все это имеется в разных формах и степени в организациях, именующих себя бизнесом. Но проблема в том, что сама философия бизнеса в отличие от философии служения общему делу ориентирует участников на достижение личного успеха, в том числе и за счет общего дела, порождая тем самым проблему внутреннего оппортунизма, когда общее дело становится ширмой и объектом эксплуатации в интересах личной или групповой выгоды.

Необходимость и функциональность институциональной оболочки вытекают из требования обеспечить работу хозяйствующего субъекта как системы коллективного действия. Поэтому ее назначение состоит в том, чтобы сделать возможным рабочее взаимодействие, защиту всех активов предприятия, сложившихся и вновь возникающих обычаев и законов, которые устанавливают права и обязанности участников деятельности предприятия, а также защиту форм, методов и инструментов операционной деятельности от стремления участников получить односторонние выгоды. С точки зрения задач, стоящих перед предприятиями, эти элементы институциональной оболочки, прежде всего внутренние инструкции, часто могут оказываться более важными, чем конституционные нормы, представляющие усредненное отражение гарантий и свобод, которые предоставляются обществом не только своим гражданам, но и организациям.

Модель институциональной оболочки может быть представлена в виде таблицы. В каждой ее ячейке показаны действия, которые можно использовать для урегулирования конфликтов интересов участников в организации и осуществлять в соответствии с определенными транзакционными правилами. Тем самым ячейки представляют собой зоны проявления транзакций. Вслед за Коммонсом (Commons) мы рассматриваем три типа транзакций – договорные, управленческие и нормирующие. Участники каждой из них контролируются и обеспечиваются свободой действий рабочими правилами конкретного типа, затрагивающими моральные, экономические, политические или другие аспекты деятельности участников организации, в которых возможны столкновения их интересов.

Р.А. Иманов, М.А. Бурилина, В.И. Живица

ВМЕСТО «ГОСКАПИТАЛИЗМА» НОВАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОССЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №14-02-00432).

В странах, отставших в своем экономическом развитии от передовых капиталистических стран, для решения проблемы собственного производства стратегически важной или высокотехнологичной продукции в настоящее время идут на создание государственных предприятий или госкорпораций, включающих в себя несколько госпредприятий. Такой подход называют госкапитализмом.

К странам, использующим модель государственного капитализма, относят Китай, Индию, Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Малайзию, Вьетнам. Сильны традиции государственного капитализма при всех достижениях либерализации в Турции и Израиле, Индонезии и Таиланде (Моргунов, 2011).

Само понятие «госкапитализм» противоречиво. Нетрудно заметить, что капиталистическая система основана на том, что частные предприниматели вкладывают в развитие производства свой (или заемный) капитал. При этом конкуренция между частными предпринимате-

лями за максимальную норму прибыли обеспечивает достаточно высокую эффективность функционирования экономики. А если инвестиции в производство идут за счет государственных средств, то кто будет конкурировать между собой за максимальную норму прибыли? Отсюда понятно, что более правильным будет заменить понятие «госкапитализм» названием «государственный сектор экономики».

После этого встает вопрос, какой же должна быть модель хозяйствования для государственных предприятий: такой же, как для частных предприятий, или другой? Ведь форма собственности поменялась. Государственные предприятия не будут конкурировать между собой за высокую норму прибыли. Директора государственных предприятий – всего лишь менеджеры, а не собственники средств, которые идут на инвестиции. Вывод напрашивается сам собой: для государственных предприятий следует применить новую модель хозяйствования по сравнению с той моделью хозяйствования, которая сложилась в условиях частной формы собственности. Конкуренция между частными предпринимателями обеспечивается благодаря тому, что все они находятся в равных условиях с точки зрения их расходов на оплату стоимости рабочей силы, которая складывается на рынке труда. Значит, государственные предприятия необходимо поставить в равное положение с точки зрения прибыли, которую они должны выделять из своей выручки. Тогда, естественно, государственным предприятиям придется соревноваться между собой за высокую заработную плату их работников. По воздействию на эффективность производства это соревнование превзойдет конкуренцию за норму прибыли.

Государственное предприятие следует рассматривать как новую элементарную экономическую клетку (ЭЭК) общества по сравнению с частным предприятием. При этом понятно, что частным предприятиям предшествовали такие ЭЭК общества, как первобытная община, рабовладельческая латифундия, феодальное поместье. Если сопоставить между собой модели хозяйствования вышеупомянутых уже известных ЭЭК общества, то нетрудно заметить, что они менялись в полном соответствии с законом единства и борьбы противоположностей и законом отрицания отрицания. Проще говоря, происходил «переворот» модели хозяйствования на уровне ЭЭК общества при переходе от предыдущей к последующей общественно-экономической формации. Такой переворот необходим и в настоящее время, при переходе от частных предприятий к государственным (Живица, Бурилина, 2012).

Вычитать из выручки государственных предприятий сумму нормативной прибыли (нормативной ее можно называть потому, что ее величина будет определяться через значение нормы прибыли в процентах от стоимости основных производственных средств и оборотных активов данного госпредприятия) получится только тогда, когда прибыль будет включаться в рыночные цены в процентах к фондоемкости единицы продукции, а не ее себестоимости. Разумеется, в том случае, если выпускается один вид продукции, для определения фондоемкости ее единицы достаточно стоимость всех основных производственных средств и оборотных активов данного госпредприятия разделить на количество продукции, выпускаемой за год. В тех же случаях, когда выпускается не один, а много видов продукции, целесообразно определять коэффициент фондоемкости, характерный для данного госпредприятия. Если разделить стоимость всех производственных фондов госпредприятия на себестоимость всей выпускаемой им

за год продукции, то это и даст значение упомянутого коэффициента фондоемкости. Если затем себестоимость единицы того или иного вида продукции, выпускаемой на данном госпредприятии, умножить на значение коэффициента фондоемкости, характерного для этого госпредприятия, то таким путем можно будет определить фондоемкость единицы всех выпускаемых на госпредприятии видов продукции. Далее рыночные цены должны формироваться исходя, с одной стороны, из того, сколько и по каким индивидуальным ценам производства выпускает данного вида продукции каждое госпредприятие, а с другой – сколько и по каким ценам данного вида продукции готовы купить его потребители. На практике более приемлемо на каждом госпредприятии сначала из выручки вычитать все материальные и приравненные к ним затраты (под приравненным к материальным затратам понимаются затраты, не связанные с оплатой труда) и определять сумму так называемого валового дохода, а затем из последнего вычитать нормативную прибыль. Полученный в результате этого остаток и будет представлять собой фонд заработной платы данного государственного предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Живица В.И., Бурилина М.А. Государственное предприятие как новая элементарная экономическая клетка общества и проблема конкуренции // Региональные проблемы преобразования экономики. 2012. № 4. С. 141–153.
Моргунов Е.В. Какой капитализм построен в России? Препринт. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.

В.В. Калачанов, А.М. Батьковский

ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00060).

Поддержка высокотехнологичных предприятий (ВТП), направленная на стимулирование их инновационной деятельности, осуществляется с целью укрепления их ресурсной (в первую очередь финансовой, организационной и нормативно-правовой) базы. Среди основных мер данной поддержки в настоящее время наиболее эффективны, с нашей точки зрения, следующие.

Льготное налогообложение и кредитование:

- исключение из налогооблагаемой базы полностью или частично той части полученного дохода, которая идет на инвестиции в технологическое развитие ВТП, т.е. на новые разработки и техническое перевооружение;
- предоставление потребителям продукции ВТП целевых инвестиционных налоговых кредитов, в том числе и синдицированных;
- перечисление части доходов ВТП не в доходную часть федерального бюджета, а на специальные счета их развития;

- освобождение (полностью или частично, на определенное время) ВТП от уплаты налогов в федеральный или местный бюджеты в случае, если эта мера противодействует спаду производства, способствует сохранению и созданию новых рабочих мест;

- установление для ВТП, обладающих крупной научно-экспериментальной базой, такого порядка налогообложения основных фондов, землепользования и т.д., который позволял бы им направлять дополнительные финансовые ресурсы в инвестиции в основной капитал, поддерживая тем самым конкурентоспособность создаваемой ими продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Бюджетное дотирование – предоставление целевых бюджетных дотаций ВТП, осуществляющим перспективные разработки и производство наукоемкой продукции.

Таможенное регулирование:

- таможенная защита внутреннего рынка для ВТП, которые способны на качественно новой основе заполнить внутренний рынок высокотехнологичной продукции образцами своего производства (в первую очередь это касается электроники, бытовой и оргтехники);

- снижение таможенных пошлин (или освобождение от них) на ввозимое высокотехнологичное оборудование, которое не производится в нашей стране, но необходимо для модернизации ВТП.

Эффективная амортизационная политика:

- использование нелинейной (прогрессивной) шкалы амортизационных списаний, при которой большая часть стоимости приобретенных ВТП основных средств списывается в начальный период их эксплуатации (не позднее срока их морального износа);

- отнесение ускоренных амортизационных списаний на финансовые результаты деятельности ВТП с соответствующим уменьшением налогооблагаемой прибыли;

- усиление контроля и ужесточение санкций за нецелевое использование амортизационных средств.

Совершенствование системы ценообразования на продукцию, создаваемую ВТП, – установление и применение правил полной капитализации затрат на НИОКР, включая затраты на приобретение лицензий, патентов и т.п., для поставок продукции вне рамок государственного заказа.

Законодательная защита прав интеллектуальной собственности ВТП:

- поддержка различных форм производственно-финансовой интеграции ВТП;
- оказание протекционистской поддержки продвижению создаваемой ими конкурентоспособной продукции на мировом рынке.

Нормативно-правовое регулирование и администрирование:

- разрешение ВТП, находящимся в государственной собственности, в целях их инновационного развития осуществлять реализацию в установленном порядке излишних ликвидных запасов технологического оборудования и производственных площадей;

- предоставление ВТП отсрочек по уплате налогов в случае задержки оплаты выполненного государственного заказа;

- создание на коммерческой основе государственной сети (с правом последующей приватизации) инновационно-внедренческих и информационных центров для передачи разработок предприятий высокотехнологичного комплекса в области новых технологий в другие отрасли российской экономики;

- вытеснение устаревших технологий, используемых ВТП, с помощью установления государством нормативных сроков их использования исходя из целей ресурсосбережения, экологической безопасности и т.п.;

- изменение действующего порядка процедуры банкротства ВТП в случаях, когда данное банкротство разрушает сложившуюся в высокотехнологичном комплексе кооперацию предприятий;

- установление порядка, гарантирующего ВТП, обладающим критическими и ключевыми технологиями, определенную долю прибыли от их использования при создании продукции, потребляемой высокоприбыльными коммерческими организациями (например, операторами систем связи, навигации и т.п.);

- формирование и стимулирование платежеспособного спроса на товары и услуги, создаваемые ВТП, как основы восстановления их финансового, кадрового и научно-производственного потенциала;

- предоставление негосударственным ВТП прав на результаты исследований и разработок, полученных по финансируемым государством программам НИОКР;

- расширение области использования предприятиями высокотехнологичного комплекса различных финансовых инструментов, таких, например, как лизинг, венчурные фонды и др.

Патентно-лицензионная деятельность в целях распространения нововведений:

- передача некоторым ВТП лицензий на новые разработки «в долг» на условиях возмещения затрат из их будущей прибыли или на других взаимно согласованных условиях;

- развитие сети организаций технологического лицензирования, обслуживающих ВТП, в целях передачи результатов их исследований и разработок в различные отрасли экономики России.

Участие в проектах, результаты которых имеют «двойное» применение:

- селекция оборонных исследований и разработок, имеющих «двойное» применение, и доработка (переработка) технической документации для их многоцелевого использования в гражданской сфере экономики;

- создание системы распространения научно-технических и технологических новшеств, стимулирование передачи более совершенных технологий «двойного» применения из оборонно-промышленного комплекса в гражданское производство.

Более активная адаптация ВТП к региональным условиям их деятельности – стимулирование закрепления высококвалифицированных кадров на ВТП, их переподготовка, обучение и привлечение молодых специалистов.

Страхование рисков инновационной деятельности ВТП – включение в стоимость инновационных проектов, осуществляемых ВТП, страховых взносов как платы за риски при их реализации.

Стимулирование инновационной деятельности ВТП – использование различных мер стимулирования инновационной деятельности ВТП на всех этапах жизненного цикла разработки и производства наукоемкой продукции.

Перечисленные средства поддержки высокотехнологичных предприятий необходимо подкрепить мерами государственного регулирования российской экономики на макроуровне, такими как: оздоровление финансовой системы; приведение банковской ставки процента за кредит к приемлемому для долгосрочных инвестиций уровню; проведение реформы налоговой системы в интересах отечественных товаропроизводителей; приближение валютного курса рубля к его реальной покупательной способности и др.

Е.В. Каневский, А.М. Батьковский

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00060).

В рыночной экономике движущая сила развития высокотехнологичных предприятий (ВТП) – конкуренция, которая заставляет их выбирать более совершенные способы деятельности, гарантирующие им выгодную позицию на рынке, ее удержание или расширение. Каждое ВТП как субъект хозяйствования определяет стратегию своего развития, соотносясь, во-первых, с общими для всех предприятий правилами поведения, устанавливаемыми законодательно, во-вторых, с собственными интересами, целями и возможностями, в-третьих, с теми позициями на рынке, которые предоставляет конкурентная борьба.

Необходимость модернизации ВТП и перехода их на инновационный путь развития требует создания системы четкого взаимодействия всех участников научно-инновационной деятельности в высокотехнологичном комплексе и механизмов их функционирования, адекватных поставленным целям. Главным звеном этой системы является государство, основными задачами которого являются:

- определение научно-технических и технологических приоритетов в условиях ограниченности ресурсов;
- выработка инновационной и научно-промышленной политики, отражающей взаимные интересы научных организаций, промышленных предприятий и инвесторов;
- непосредственно бюджетное финансирование так называемых базисных инноваций, т.е. проведения крупномасштабных исследований и разработок и доведения их результатов до практического применения;

- создание условий для эффективного функционирования рынка высокотехнологичной продукции.

Приоритеты научно-технологической и промышленной политики государства должны определяться исходя из оценки вклада тех или иных направлений научно-технического прогресса в экономический рост, повышение уровня общественного благосостояния и обеспечение оборонной достаточности. Важным является вопрос о роли государства в его взаимоотношениях с ВТП при определении приоритетов их развития. Понятно, что диктат в отношении производителей в рыночной экономической среде невозможен. Государство должно иметь и применять инструменты доминирующего влияния на ситуацию в высокотехнологичном комплексе. Следовательно, необходима четкая фиксация областей государственных интересов и коммерческих интересов ВТП с последующей концентрацией ограниченных государственных ресурсов на направлениях, где позиции высокотехнологичных предприятий особенно сильны и существуют реальные возможности их укрепления и дальнейшего развития, а также на тех направлениях научно-технического прогресса, развитие которых имеет для страны критическое значение.

Эти области, как и состав приоритетных направлений развития ВТП, не могут оставаться неизменными в течение длительного периода. Поэтому задача государственной научно-технической политики состоит не столько в составлении и утверждении перечней приоритетов в области высоких технологий, сколько в создании эффективной системы регулирования и самоорганизации ВТП. Общественные потребности, трансформируемые в рыночный спрос, должны и будут непосредственным образом влиять на стратегии развития ВТП. Вопрос состоит в том, как соразмерить при этом рыночную стихию с долговременными интересами общества и государства.

Для этого требуется действенная система уточнения приоритетов на каждом этапе развития ВТП с учетом достигнутых результатов и их потенциальных возможностей. Формирование системы приоритетов является комплексной задачей, при решении которой должны быть учтены многие факторы: внешнеполитическая ситуация, национальная безопасность, состояние российской и мировой экономики, состояние экологии, образования, региональные проблемы, социальная стабильность и т.п. Приоритеты научно-промышленной политики на федеральном уровне должны согласовываться с интересами регионов страны, учитывать региональные научно-промышленные ориентиры, такие как формирование региональных межотраслевых научных и производственных комплексов, программы адаптации и перепрофилирования предприятий, сотрудничество регионов между собой и т.д.

Располагая ресурсами, государство может регулировать приток и использование инвестиций, содействовать улучшению внутреннего инвестиционного климата, обеспечивать формирование механизмов многоканального финансирования научно-технической деятельности ВТП. При этом ориентиром этой деятельности должна служить государственная долгосрочная стратегия научно-технологического развития экономики России, обеспечивающая получение конкурентоспособных преимуществ в тех областях, где географические и климатические факторы, а также капиталоемкость и материалоемкость продукции играют менее существенную

роль. Прежде всего это производства в высокотехнологичном комплексе, использующие научно-технические заделы и накопленный опыт развития ВТП. Для своевременной корректировки государственных приоритетов научно-технологического развития необходима комплексная система прогнозирования приоритетных направлений развития науки и технологий. Эти приоритеты должны определять технологическую структуру российской экономики на период не менее чем 10–15 лет.

Государственную поддержку технологического развития ВТП целесообразно осуществлять главным образом в рамках целевых программ и крупных инновационных проектов. Реализация таких программ должна предусматривать внедрение в практику государственного регулирования организационно-правовых механизмов и государственно-частного партнерства. Даже располагая ресурсами, государство должно постепенно переходить от практики прямого финансирования научно-технологической сферы к косвенным методам регулирования ее развития, обеспечивая предоставление государственных гарантий инвесторам и формируя эффективные механизмы передачи результатов НИОКР, выполненных за госбюджетные средства, в промышленность.

Н.В. Канустина

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Одной из главных социально-экономических задач государства является создание необходимых условий для удовлетворения потребностей трудового населения в полноценном питании по месту жительства, учебы, работы и отдыха, а также стремление к повышению качества обслуживания по доступным ценам и предоставление разнообразных дополнительных услуг населению предприятиями общественного питания.

Для обоснованного и эффективного ведения предпринимательской деятельности предприятиями общественного питания в условиях многовариантности, альтернативности, неоднозначности и возможных путей развития экономической системы и неотъемлемого учета возникающих и существующих при этом элементов неопределенности и экономического риска необходимо создать эффективную систему управления рисками на предприятии общественного питания.

В связи с усложнением условий производственно-хозяйственной деятельности предприятий общественного питания, увеличивающимся многообразием источников и возможных последствий риска их необходимо рассматривать в системной связи с другими факторами и параметрами хозяйственной и производственной деятельности малого предприятия и субъектов рынка.

Необходимость системного подхода связана и с ростом расходов на контроль и управление рисками на всех иерархических уровнях (государство, предприятие, индивидуум).

Эти расходы снижают эффективность общественного производства, а также могут влиять на социально-экономическую ситуацию в стране.

Системный подход в управлении рисками основывается на том, что все явления и процессы рассматриваются в их системной связи, учитывается влияние отдельных элементов и решений на систему в целом.

Система управления рисками должна отвечать ряду условий, присущих любой системе (Костюк, 1993, с. 21; Блауберг, 1997, с. 98; Новая философская энциклопедия..., 2000; Кульба и др., 2002) и именно экономическим системам (Воронков, 1991, с. 23; Гапонова, 2002, с. 43).

Система управления рисками – это целостный комплекс организационно и функционально связанных элементов, которые ориентированы на общую оценку совокупности всех видов и факторов риска и управление процессами, способными минимизировать влияние факторов риска на систему с учетом характера взаимосвязи между этими рисками.

В соответствии с принципами, которым должна отвечать любая система, можно определить основные требования к системе управления рисками предприятия общественного питания:

- перспективность развития – соответствовать перспективе развития предприятия и отрасли, оценивать риски принимаемых решений в перспективе;
- коммуникативность – свободное движение информации и постоянное взаимодействие между верхними и нижними уровнями управления;
- всеситуационность – возможность управления во всех возникающих ситуациях, включая кризисные, когда связь с объектом управления может на некоторое время теряться;
- гибкость – смена методологии управления рисками в зависимости от ситуации и изменение долгосрочных тенденций;
- оперативность – способность своевременно реагировать и изменяться в зависимости от обстановки и условий хозяйствования;
- эффективность – способность результативно осуществлять управленческие решения, направленные на весь процесс в целом при минимальном объеме соответствующих ресурсов;
- адекватность инструментов управления, являющихся компонентами системы и составляющих практическое обеспечение определенных методов, его теоретических предпосылок, лежащих в основе методологических обоснований;
- простота описания и доступность использования при практическом управлении в организации.

Система управления рисками предполагает всесторонний анализ совокупности имеющихся рисков, их идентификацию, оценку и выработку механизмов контроля. Требование системного подхода подразумевает максимальный охват всех видов риска.

Проблема управления рисками не может быть эффективно решена набором отдельных услуг и мероприятий, она решается исключительно внедрением комплексной технологии управления рисками, затрагивающей все аспекты деятельности предприятия общественного питания. В основе технологии должен лежать принцип, согласно которому ни одно бизнес-решение не может быть принято без осознания степени риска, адекватного принимаемому решению.

Результатами развития управленческих технологий принятия решений и минимизации возможных потерь может являться стратегия комплексного (глобального) управления рисками.

Комплексное управление рисками должно быть неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления любой компанией, стремящейся стать лидером на рынке.

Эффективное функционирование системы управления рисками требует соблюдения ряда принципов, которые должны быть заложены в нее на этапе разработки стратегии, в частности:

- максимальный охват совокупности рисков – предусматривает стремление к наиболее полному охвату возможных сфер возникновения рисков, что позволяет свести степень неопределенности к минимуму;
- минимизация влияния рисков – требует усилий в направлениях минимизации спектра возможных рисков и степени их влияния на деятельность компании;
- адекватность реакции на риски – предполагает возможность адекватной и быстрой реакции на все изменения в совокупности рисков;
- принятие обоснованного риска, т.е. принятие риска возможно лишь в том случае, если он идентифицирован и оценен, а механизм его мониторинга выработан и внедрен.

Функции, возлагаемые на систему управления риском, определяют содержание самого процесса управления, которое сводится к следующей последовательности работ:

- разработка политики в области управления риском;
- анализ ситуации риска, т.е. выявление факторов риска, построение их классификации и оценка их возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйственных субъектов в этой ситуации;
- определение и отслеживание индикаторов факторов риска на стадии, предшествующей их проявлению;
- разработка альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;
- определение доступных путей и средств минимизации риска в случае невозможности его полного устранения;
- подготовка и планирование мер по нейтрализации, компенсации ожидаемых негативных последствий риска.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Блауберг И.В.* Проблемы целостности и системный подход. М.: Эдиториал УРСС, 1997.
- Воронков В.А.* Экономические системы: сущность, границы и структура: Учеб. пособие. М.: МИС, 1991.
- Гапонова С.Н.* Всеобщая экономическая система: сущность, методология исследования и характер развития / Под ред. акад. В.В. Куликова. Воронеж: Центрально-Черноземное изд-во, 2002.
- Костюк В.Н.* Изменяющиеся системы. М.: Наука, 1993.
- Кульба В.В., Кононов Д.А., Ковалевский С.С. и др.* Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем. М.: Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова, 2002. С. 32–33.
- Новая философская энциклопедия: В 4 т. М.: Мысль, 2000. Т. 1. С. 552–553.

РЕФОРМА ПРЕДПРИЯТИЙ – ОСНОВА РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Последствия мирового финансового кризиса 2008 г., низкие темпы экономического роста, снижение торгового баланса и высокая сырьевая зависимость ставят серьезные вопросы относительно выбора долгосрочной стратегии развития российской экономики. Такая стратегия должна обеспечить, с одной стороны, стабильность и относительную защищенность от внешних кризисов, а с другой – пропорциональный рост и диверсификацию с целью снижения зависимости от сырьевого сектора.

Стержнем российской (и любой другой относительно развитой) экономики являются производственные предприятия. В качестве подтверждения достаточно рассмотреть экономику Балтийских стран, которые в силу разных причин после отсоединения от СССР потеряли 90% своих производственных предприятий. В этих странах, ставших сервисно-ориентированными, с сожалением вспоминают об упущенных возможностях.

За время, прошедшее со времени начала перестройки и отказа от административного метода хозяйствования, российская экономика сменила несколько векторов своего развития. Если сначала предприятиям отводилась ключевая роль в развитии экономики и был принят Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности», то затем уклон был сделан в сторону американской акционерной модели развития, что нашло свое отражение в законах от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и др.

В глазах лиц, ответственных за экономическую политику, производственные предприятия потеряли свою самоценность сначала в пользу финансовых институтов, затем – в пользу сырьевых секторов экономики. Результатом стало разрушение десятков тысяч предприятий по всей России, потеря их экономических, производственных и технологических процессов. С этим же связан небывалый размах рейдерской деятельности, который также зачастую был связан с отношением к предприятию как набору активов (недвижимость, земля и т.д.), который после недружественного поглощения либо распродавался по частям, либо превращался в объекты, не имевшие ничего общего с их предыдущими видами деятельности. Однако именно производственные объекты продолжают играть стержневую роль в экономике, и именно от них зависит ее будущее.

Можно предложить следующую астрономическую аналогию. Если посмотреть с Земли на кольца Сатурна, то создается впечатление, что это монолитные образования, крепко обхватившие планету Сатурн и являющиеся ее неотъемлемой частью. Между тем при ближайшем рассмотрении оказывается, что они состоят из мириада астероидов, которые и образуют эти якобы монолитные кольца. Так и экономика России имеет экономический стержень, который на самом деле состоит из десятков тысяч предприятий – компаний, системобразующих для экономического пространства страны, обеспечивающих основной вклад в промышленное

производство, рост и научно-производственный прогресс. Именно осознание факта особого места предприятий – самостоятельных экономических субъектов должно стать основой новой экономической политики.

Здесь уместно отметить дилемму между двумя подходами: микроэкономическим, фокусирующим внимание на предприятиях, и макроэкономическим, когда считается неважным то, что происходит на предприятиях, как меняются собственники, коллективы предприятия и т.п., поскольку важна лишь общая картина. Со времен Е.Т. Гайдара в правительстве России превалирует макроэкономический подход к экономической политике. Достаточно вспомнить массив решений об отпуске цен, приватизации и т.п. При этом зачастую при принятии таких решений не только не исследовались возможные микроэкономические последствия, но и не принималось во внимание состояние предприятий.

По нашему мнению, оба подхода важны, однако анализ на микроуровне дает наиболее близкую к действительности картину, а уже результаты этого анализа могут быть использованы в макрополитике.

Если мы соглашаемся с системообразующей ролью предприятий, то это означает, что государство должно особенно тщательно заботиться о сохранении, защите и процветании этого экономического института.

Первым шагом на пути должно стать юридическое обособление и выделение таких предприятий. Сегодня в России существуют сотни тысяч юридических лиц, лишь относительно небольшая часть их (десятки тысяч) не являются бумажными, а представляют собой реальные предприятия. Ввиду их особенной роли мы предлагаем сформировать отдельный вид юридического лица, осуществляющего реальную экономическую деятельность, назовем его условно «корпорация». В качестве параметров, которым должна соответствовать корпорация, можно, например, предложить наличие собственных производственных площадей (хотя они могут быть и арендованными), стабильного (в размере) персонала, устойчивой статистики выпуска продукции. Корпорации, в отличие от обычных предприятий, будут обладать определенными экономическими преимуществами, гарантированными законом, для того чтобы стимулировать переход предприятий в такой вид юридического лица. Стимулом может быть снижение на 2% налога на прибыль и другие льготы. При этом корпорация обязуется представлять Росстату (а возможно, и отраслевым аналитическим центрам) развернутую статистику своей деятельности. Существующая сегодня проблема нехватки базовых экономических данных о деятельности предприятий носит системный характер. Росстат пользуется системой классификации отраслей, видов деятельности, профессий, а также методов сбора статистики, уходящей корнями в СССР, которая устарела и не отражает актуальную картину. Кроме «непонимания» текущих экономических реалий, Росстат сталкивается с непрозрачной системой собственности, владения, отраслевой принадлежностью, распыленностью собственности среди тысяч бумажных юридических лиц, представлением заведомо недостоверной или просто непредставлением информации. В таких условиях анализ деятельности корпорацией становится почти невыполнимой задачей, и вследствие этого отсутствует реалистичная картина у лиц, принимающих экономические решения. Предлагаемый подход к обособлению предприятий и представлению ими достоверных фактических

данных о своей экономической деятельности поможет впервые получить реальную картину того, что происходит сегодня на российских предприятиях.

Есть несколько факторов, которые подтверждают стержневой характер производственных предприятий. Именно здесь накапливаются уникальные знания и опыт, касающиеся технологий производства различных видов продукции, внедрения новых технологий и достижений НТП, технологии подготовки профессиональных работников высокого уровня, технологии управления производственными коллективами, опыт построения логистики крупных и мелких производств и т.д. Все эти знания и умения являются результатом многолетней работы предприятий, и в случае разрушения предприятий многие из этих умений будут утеряны и потребуются опять много лет для их восстановления.

К сожалению, ценность предприятий как экономической единицы в российской экономике значительно снизилась в последние два десятилетия. Результатом этого стали существенное снижение промышленного потенциала, слабая защищенность этого института и, как следствие, ограниченные перспективы долгосрочного развития. Решение, как мы полагаем, находится в системном подходе на основании новой теории и классификации систем, предложенной Г.Б. Клейнером (Клейнер, 2013).

Согласно этой теории необходимо поступательное гармоничное развитие всех четырех предложенных видов систем, которые соприкасаются с предприятием. Предприятия как представители объектного типа систем должны сосуществовать и взаимодействовать на основе симбиоза с проектными системами, такими как реализация новых проектов строительства инфраструктуры или проведение крупнозатратных массовых мероприятий. Для этого должны эффективно функционировать процессные системы, которые обеспечивают процессы накопления и обмена знаниями между проектными и объектными системами. К процессным системам можно отнести: системы обучения управленческих и инженерных кадров, работников предприятий, повышения квалификации и обмен знаниями, процессы сопряжения проектных и объектных систем, процессы обмена отраслевыми знаниями, процессы внедрения достижений НТП и т.д. Эффективное и оперативное распространение и передача знаний и обмен информацией невозможны без средовых систем, таких как Интернет. Контроль общества за качеством функционирования института предприятия (объектных систем) невозможен без таких средовых систем, как средства массовой информации, институт репутации.

Конечно, этот краткий перечень не дает полной картины тех мер, которые могут дать новый импульс развитию российских предприятий, поскольку предприятия функционируют в сложившейся экономической среде, обладающей многими недостатками – от высокого уровня коррупции и бюрократизации, отсутствия конкуренции до слабого развития инфраструктуры, диспропорционального регионального развития и снижения количества высококвалифицированной рабочей силы. Однако эти меры показывают вектор, который может дать положительный импульс и динамику процессу реформирования российской экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Клейнер Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6.

К ВОПРОСУ О КОНЦЕПЦИИ И ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ «ПРЕДПРИЯТИЕ»

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00419).

Ревизия экономической теории, особенно интенсивно развивавшаяся с конца 1990-х гг., в период не предсказанного ортодоксальной экономической теорией мирового социально-экономического кризиса (см., например, (Полтерович, 1998)) привела к пересмотру значительной части общепризнанных в свое время выводов экономической науки и рекомендаций для экономической политики (достаточно упомянуть пресловутый «вашингтонский консенсус»). Однако экономическая теория имеет весьма разветвленную и многоуровневую структуру, в которой выводы и рекомендации находятся на вершине научной пирамиды. На других уровнях пирамиды размещаются, начиная снизу: концептуально-категорийная база; видение и структуризация предмета исследования; аналитический и модельный аппарат; сложившиеся правила обоснования или подтверждения выдвигаемых гипотез; правила логического или иного вывода заключений и др. Соответственно пересмотру подлежат не только верхние, но и нижние, базисные этажи современной экономической теории. В частности, должны быть переосмыслены основные категории экономической науки, такие как предприятие (фирма, компания, корпорация и т.п.), факторы производства, продукция предприятия, цена, стоимость и др. При этом следует учесть не только внутриэкономические взаимосвязи каждой такой категории с другими, но и концепцию взаимоотношений экономики как подсистемы общества с другими его подсистемами: государством, социумом и т.п. По сути, речь идет о весьма обширной исследовательской программе реновации экономической теории с учетом как полученных в экономической теории и экономико-математическом моделировании результатов, так и накопленных знаний об особенностях экономической политики и реальной экономической практики в последние десятилетия.

В данной работе мы рассматриваем часть этой программы и концентрируем внимание на пересмотре и уточнении концепции и определении понятия предприятия как основного звена в современной экономике, создающего новую (добавленную) стоимость.

Какие требования следует предъявлять к определению понятия «предприятие»? Этот вопрос тесно связан с определением понятия «множества», поскольку речь идет, по сути, об определении понятия множества предприятий. Как известно, независимого и строго определения понятия «множество» в математике не существует. В словаре множество определяется как «набор, совокупность, собрание каких-либо объектов, называемых его элементами, обладающими общим для всех них характеристическим свойством» (Математический словарь, 1988). Важно подчеркнуть, что множество представляет собой совокупность различных объектов (в некоторых определениях говорится даже о «хорошо различимых объектах»). Это означает, что, определяя множество предприятий, мы должны, с одной стороны, дать общее характеристическое свойство объектов, относящихся к числу предприятий, а с другой – предложить критерии различения (идентификации) объектов, входящих в данное множество. Отметим, что

выполнение второго требования в полной мере достаточно сложно. Предприятие представляет собой социально-экономическую систему, естественно развивающуюся во времени и пространстве. Это означает, что для идентификации предприятия как данного единичного объекта должны быть указаны его инварианты, не зависящие или слабо зависящие от изменений пространственного положения предприятия и его состояния во времени. При этом ни наименование, ни юридический адрес, ни специализация предприятия не могут служить в качестве таких инвариантов, поскольку каждая из этих характеристик отражает положение предприятия лишь в одном аспекте, в то время как экономическое содержание предприятия может при сохранении его юридического лица или специализации коренным образом измениться.

Таким образом, определение предприятия должно состоять из двух составляющих: 1) совокупности общих признаков, выделяющих класс предприятий из массива социально-экономических систем, и 2) совокупности идентификационных признаков, позволяющих сделать заключение, являются ли два объекта из числа подпадающих под общие требования различными предприятиями или нет.

В ортодоксальной экономической теории предприятие определяется различными способами (краткий обзор можно найти в (Клейнер, 2008)). В качестве наиболее представительного можно рассматривать следующее определение, приведенное в словаре «A Dictionary of Economics». Предприятие (фирма) – это «основная единица организации производственной деятельности». Далее в определении добавляется: «В экономической теории предприятие рассматривается как преобразователь входов в выходы при определенных ограничениях, обусловленных технологическими знаниями предприятия (и суммированных в виде технологического множества). Деятельность предприятия направлена на достижение определенных целей. Теория фирмы исследует вопрос о поведении фирмы в зависимости от ее целей, таких как максимизация прибыли, уклонение от риска, долгосрочный рост, а также стремится дать объяснение существующей структуры фирмы» (A Dictionary..., 2009).

С точки зрения требований, сформулированных выше, данное определение является принципиально неполным. Во-первых, при задании перечня общих свойств объектов, имеющих признаки предприятия, в него не включены признаки, позволяющие отделить предприятие от таких социально-экономических систем, как цех, отрасль, проект и др. (к примеру, от проекта по производству какого-либо изделия, создаваемого на основе кооперации нескольких предприятий). Во-вторых, в определении отсутствует даже намек на идентификационные признаки, позволяющие обеспечить идентичность предприятия.

Приведем конструкцию определения предприятия, в целом (на определенном уровне абстракции) удовлетворяющую указанным выше требованиям. В качестве общих признаков принадлежности данной социально-экономической системы к числу предприятий остановимся на *функциональных характеристиках* предприятия: осуществлении им производственных, реализационных, распределительных и восстановительных функций. Предприятие определяется на этом уровне как организация с нефиксированным сроком функционирования, обладающая правами юридического лица, на постоянной основе ведущая деятельность по производству продукции, ее реализации за пределы организации в виде товаров, услуг или работ, само-

стоятельно распределяющая доход от реализации (при соблюдении установленных правил) и обеспечивающая воспроизводство принадлежащих ей расходуемых материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов. Как правило, предприятием считается организация, не содержащая в своем составе другой организации, обладающей перечисленными признаками (исходя из этого принципа, не допускающего административной «матрешечной» вложенности одного предприятия в другое, ОАО «Газпром» нельзя отнести к предприятиям, не прибегая к исключениям, поскольку в Газпром входят многочисленные ООО). Это означает, что предприятие является минимальной структурной единицей экономики, самостоятельно ведущей производственно-хозяйственную и воспроизводственную деятельность. Как мы видим, вопрос о целях предприятия не включается в данное функциональное определение, поскольку эти цели могут быть различными и не являются имманентной характеристикой предприятия.

Продолжая конструирование определения предприятия, обратимся к идентификационным признакам. Здесь важно выделить те признаки предприятия, которые отражают преемственность качеств предприятия и позволяют говорить об идентичности объекта во времени и пространстве. В качестве таких признаков предлагается использовать *структурные характеристики* предприятия, а именно признаки наличия в составе предприятия необходимых подсистем (комплексов). При этом должны быть определены такие подсистемы (комплексы) предприятия, радикальное изменение которых привело бы к утере идентичности и фактически к появлению нового предприятия.

К числу таких имманентных идентификационных структурных компонентов относятся пять комплексов: 1) имущественный комплекс (активы предприятия), принадлежащий или используемый предприятием в хозяйственной деятельности; 2) трудовой коллектив предприятия, члены которого ведут скоординированную, целенаправленную деятельность по обеспечению функционирования предприятия; 3) институциональный комплекс – совокупность укоренившихся в рамках предприятия формальных и неформальных норм, правил, регламентов, традиций, определяющих особенности функционирования предприятия, отдельных его подсистем и отношения между участниками деятельности; 4) информационный комплекс, отражающий представления участников экономической деятельности и иных заинтересованных лиц (потребителей, поставщиков, инвесторов, потенциальных работников и др.) относительно данного предприятия как субъекта экономики (бренд в широком понимании слова); 5) бизнес-комплекс – совокупность бизнес-моделей, применяемых данным предприятием для внешних по отношению к нему процессов реализации продукции, эмиссии и распространения ценных бумаг, взаимоотношений с деловыми партнерами и т.д. Таким образом, при данном подходе кардинальное изменение любого из этих пяти комплексов должно приводить к рассмотрению получившейся системы как другого предприятия.

В итоге мы видим, что концепция и определение предприятия складываются из функциональных и структурных признаков, определяющих предприятие как неограниченно продолжающий свою деятельность относительно автономный и в известном смысле «суверенный» объект, наделенный имущественным, социальным и институциональным комплексами,

получивший устойчивый имидж в потребительской и деловой среде в соответствии с особенностями поведения на рынке и в бизнес-сообществе.

В заключение необходимо остановиться на взаимосвязи концепции предприятия и концепции места экономики в структуре подсистемы общества. В зависимости от особенностей социально-экономического уклада каждой страны, соотношения между его компонентами меняется и концепция предприятия. Здесь известны два основных подхода. Первый опирается на представление общества в виде трехзвенной структуры: государство – социум – экономика (см. (Клейнер, Петросян, Беченов, 2004)). Он представлен на рис. 1.

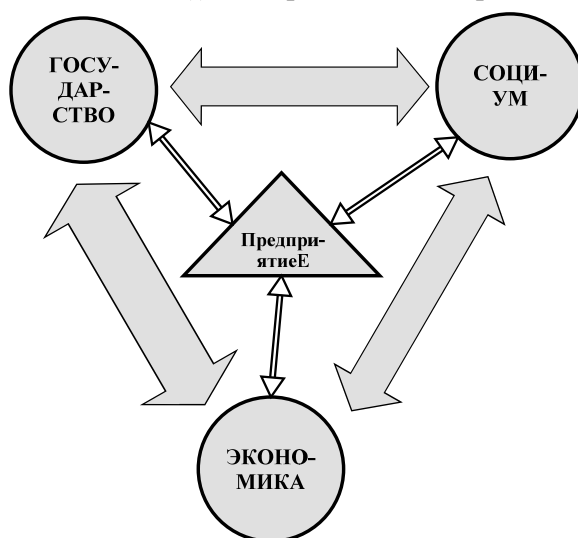


Рис. 1. Предприятие в трехзвенной структуре общества

Второй подход рассматривает общество как совокупность четырех относительно независимых подсистем: государство – социум – экономика – бизнес (см. (Клейнер, 2013)) (рис. 2).

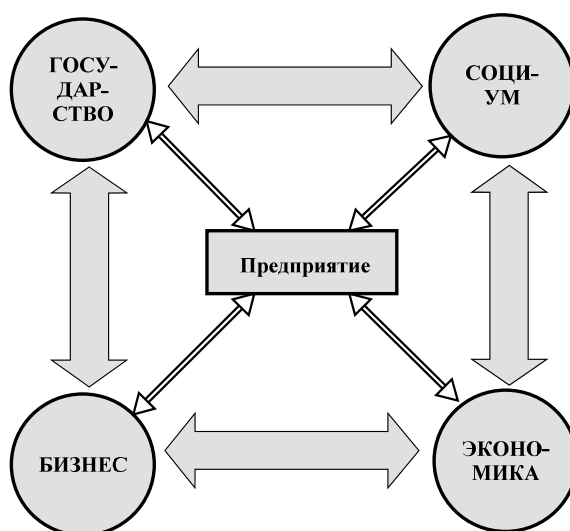


Рис. 2. Предприятие в четырехзвенной структуре общества

Здесь экономика как целое расщепляется на бизнес-деятельность, осуществляемую на свой страх и риск и направленную на извлечение прибыли, и собственно экономику как сферу хозяйства. В (Клейнер, 2013) показано, что структура четырехзвенной модели общества имеет

вид, представленный на рис. 2, т.е. наиболее существенные взаимосвязи проходят по периметру квадрата.

В странах, для которых более адекватна первая, троичная модель (см. рис. 1), предприятия в подавляющем большинстве представляют собой целостные социально-экономические системы, осуществляющие функции производства, реализации, распределения и воспроизводства и включающие пять видов подсистем: имущественный, социальный, трудовой, институциональный, информационный комплексы и комплекс бизнес-моделей. Здесь можно говорить о гармоничности структуре и функциях предприятия.

В странах, где бизнес получил права «автономии» и отделенность его целей от целей собственно экономики достигла высокого уровня, т.е. более адекватной является тетрадная модель (см. рис. 2), интенсивно распространяются организации, лишь имитирующие реальные предприятия. Сюда относятся и «предприятия-однодневки», и «карманные банки», и предприятия – «прачечные» по отмыванию денег, и так называемые оболочечные фирмы, в которых из всех пяти внутренних подсистем реально действует только виртуальная бизнес-модель. В России по некоторым оценкам число таких фиктивных предприятий колеблется около 50%. В этих условиях и на дефиниционном, и на концептуальном, и на операциональном уровнях необходимо дифференцировать массив предприятий, выявлять и отсекают виртуальные «псевдопредприятия», стремиться к повышению степени целостности и «плотности» внутреннего содержания и функционального спектра предприятий. Только таким способом может быть повышена их эффективность и конкурентоспособность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело АНХ, 2008.

Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4.

Математический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1988.

Полтерович В.М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1.

A Dictionary of Economics / J. Black, N. Hashimzade, G. Myles. Oxford University Press, 2009.

К.К. Котлуков

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИЗМЕНЕНИЯМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 13-06-00139а).

Одной из основных проблем развития современных российских предприятий является их развитие и изменение в соответствии с современными рыночными принципами функционирования и растущими требованиями внешней среды. Внешние условия функционирования современного предприятия (организации) касаются различных показателей его деятельности,

требуют гибкости системы управления, а значит, и эффективной организационной структуры как одного из ее важнейших элементов.

Организация и управление большинства отечественных предприятий не отвечают потребностям не только мирового, но и российского рынка. Это приводит к неэффективности управления, в результате чего предприятие оказывается в кризисном состоянии убыточности или банкротства, что в свою очередь замедляет экономическое развитие страны в целом и затрудняет борьбу российских предприятий с зарубежными конкурентами.

Вместе с тем решение проблем развития и изменения важно не только для убыточных, но и для успешных, динамично развивающихся предприятий и организаций. В настоящее время процесс внедрения изменений на предприятиях и в компаниях становится новым концептуальным подходом к управлению. В связи с этим особую важность приобретают процессы изменения всей системы функционирования предприятия, ее организационной структуры, включая процессы, людей, потребителей, а также различные модели и методы их практического воплощения.

С одной стороны, в российской практике уже существует некоторый опыт проведения изменений на предприятиях: к масштабным программам изменений уже пришли некоторые крупные промышленные производства, и есть основания ожидать, что их примеру последуют другие отечественные организации, для большинства из которых проблема постановки регулярного внутреннего менеджмента, отвечающего современным требованиям окружающей среды, сегодня весьма остра.

С другой стороны, критический анализ научных публикаций многих авторов, а также официальных документов показывает недостаточную проработку методологических, а также некоторых теоретических аспектов в данной области исследования. Предлагаемые модели и методы часто предусматривают лишь изменения в организационной структуре либо освещают только общие вопросы. Необходимость системного, всестороннего подхода к процессу изменений на предприятии подтверждается также противоречивым опытом применения различных теорий на практике.

Планирование процесса развития и изменения на предприятии во многом зависит от формы управления в нем, а значит, и от главенствующего подхода к изменениям. В начале 1960-х гг. Т. Бернс и Г.М. Сталкер при анализе управления организациями выделили и описали два их типа – механистический и организмический (называемый также органическим).

Механистический тип приспособлен к стабильным внешним условиям. Управленческие задачи на таком предприятии разделены по направлениям, в рамках которых каждый сотрудник выполняет четко определенные, предписанные ему функции. Существует четкая иерархия контроля, а ответственность за всю информацию и координацию почти полностью сосредоточена на вершине иерархии. Особую роль играют вертикальная связь, а также лояльность системы управления и послушность ее высшему руководству. Этот тип управления реализуется с помощью линейно-функциональных и линейно-штабных структур. Эти виды структур управления, являющиеся традиционными, многократно описаны в литературе по менеджменту, поэтому не стоит подробно останавливаться на их описании.

Органический тип приспособлен к нестабильным, изменяющимся условиям, когда все время возникают незнакомые задачи, которые не могут быть решены стандартными подходами и методами, поэтому требуется новые методы решения проблем. Большое значение придается расширенным, а не ограниченным знаниям как условию развития. Взаимодействие и связь существуют между всеми уровнями – как по горизонтали, так и по вертикали, что необходимо для эффективной работы.

Понимание особенностей типов организационных культур позволяет увидеть и осознать, через какие символы, ритуалы, способы осуществляется деятельность людей, каков язык, нормы, что приемлемо, а что отвергается. Ведь мало знать, что нужно предпринять для достижения результата, необходимо уметь донести свое знание до понимания руководства, коллег, подчиненных, используя такие понятия, инструменты, которые будут приняты во внимание и приведут к желаемому результату.

Если нужно что-то изменить в своей организационной структуре, эффект возможен за счет не только изменения структур, технологий, умений и квалификации, но и ценностей, духа и способов взаимодействия людей в процессе деятельности.

Важно, насколько организация приспособлена к внешним условиям, готова ли она адаптироваться к новым реалиям, какие внутренние процессы ей в этом могут помочь или мешать.

Исходя из этого можно сказать, что органический подход к внесению изменений более продуктивный, так как он затрагивает каждого члена команды. При механистическом подходе невозможно достигнуть комплексности изменений и усовершенствовать организацию.

П.В. Кравчук, А.М. Батьковский

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00028).

Задачу анализа роли технологий в стратегическом развитии наукоемких предприятий целесообразно решать на базе теоретических подходов, где экономическое развитие рассматривается как процесс роста сложности, многообразия и эффективности производства, который обеспечивается эволюцией технологий, видов продукции, организаций и институтов. С.Ю. Глазьев разработал теорию, согласно которой долгосрочное технико-экономическое развитие является процессом последовательного замещения технологических укладов, образуемых совокупностями технологически сопряженных производств, соединенных в воспроизводящую целостность устойчивыми производственно-технологическими взаимосвязями. Каждый уклад характеризуется своими основными технологиями, которые составляют его ядро.

В развитии мировой экономики с начала промышленной революции в странах Западной Европы выделяется пять последовательно сменявших друг друга технологических укладов. В настоящее время в высокоразвитых странах преобладают технологии пятого. Анализ динамики развития технологических укладов свидетельствует, что время доминирования каждого последующего уклада уменьшается. Так, продолжительность первого технологического уклада составила около 60 лет, а пятого согласно прогнозам не превысит 30 лет. Это объясняется активизацией инновационной деятельности на уровне предприятий, отраслей и национальных экономик. Наиболее развитые страны в ближайшие десятилетия начнут активно осваивать первые поколения технологий шестого технологического уклада. В 2030–2050 гг. данные технологии будут определять конкурентоспособность предприятий и государств на мировых рынках. В 2050–2060 гг. начнется освоение технологий седьмого уклада, который по прогнозам станет доминирующим в 2070–2090 гг. Это приведет к господству постиндустриального технологического способа производства, который характеризует новый этап в развитии производительных сил общества и означает переход от отраслевого деления национальных экономик к технологическому, при котором определяющим будет развитие технологий во всех отраслях, а не расширение определенных отраслей.

Развитие теории технологических укладов привело к уточнению категории «технология». В современном широком ее понимании, означающем единство технологии, техники, организованного труда и механизма управления, термин «технология» в нашей стране получил распространение в последние годы. В настоящее время под технологией понимается определенный технически оснащенный и организационно согласованный способ перемещения продукта из исходного состояния в последующее, более заверщенное с точки зрения превращения первичных ресурсов в товары и услуги. Согласно данному подходу производственно-экономические процессы могут быть представлены в виде упорядоченной последовательности комплексных технологий и продуктов.

Комплексная технология включает следующие основные элементы: непосредственно технология (понимаемая в узком смысле слова как процесс использования знаний при производстве продукции или услуг); техника и оборудование; организованный труд и процесс управления. На основе категории «комплексная технология» в работах таких исследователей, как Дж. Мартино, Д. Сахал, Г.М. Добров, С.Ю. Глазьев и др., были определены закономерности технологического развития экономики. Результаты их исследований позволили сделать вывод, что границы технологического развития определяются возможностями технологий, реализуемых на базе определенного оборудования и техники. В рамках данных исследований промежуток времени от появления замысла и его воплощения в конкретную технологию до завершения ее эффективного использования рассматривается как жизненный цикл технологии, а совокупность технологий, созданных на основе общих научно-технических предпосылок и закономерностей, образует одно поколение технологии.

Мировой опыт показывает, что освоение новых технологий в настоящее время является основным фактором устойчивого экономического роста для большинства индустриально развитых стран. Наиболее успешно развиваются отрасли и предприятия, ориентированные на

производство высокотехнологичной продукции и услуг (вычислительной техники, телекоммуникационных систем, программного обеспечения, медицинского оборудования, авиационно-космической техники и др.). При этом необходимо отметить, что успех подобных предприятий в большей степени определяется не производственными возможностями, а знаниями и новыми технологическими решениями, способностью эффективно преобразовывать результаты научных исследований в конечный продукт, востребованный обществом.

Л.С. Крутова

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ РИСКОМ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование проводилось при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-32-01321a2).

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. одним из вызовов является усиление ограничений роста, связанного с экологическими факторами, повышением экологической опасности и экологических рисков, в том числе с возникновением крупномасштабных чрезвычайных ситуаций различного характера. В связи с этим необходимы дальнейшее совершенствование систем управления экологической безопасностью производственных объектов, включение в них подсистем предварительной эколого-экономической оценки рисков и разработки мер по снижению этих рисков.

В ситуации, сложившейся, например, в Московской области, где уже размещено столь значительное число потенциально опасных промышленных и военных объектов, все принимаемые администрацией региона решения, касающиеся риска жизни людей на конкретной территории, следует обосновывать объективными количественными критериями риска, отдавая приоритет вопросам экологической безопасности промышленных предприятий, а не производственным и тем более политическим целям.

Логика оценки экологической опасности требует обобщенного показателя в виде, допустим, экологического риска. Как отмечается в (Основы..., 2012), эта проблема выглядит почти решенной, не хватает только «внедрения в систему управления качеством окружающей природной среды методологии определения и оценки экологических рисков с целью повышения обоснованности принятия управленческих решений».

Вопрос о величине приемлемого уровня риска является ключевым в проблеме стратегии управления риском. Очевидно, что эта величина может быть конкретно определена только на основании глубокого анализа таких факторов, как социально-экономическое развитие, инфраструктура, состояние медицинского обслуживания, социально-психологическое восприятие риска населением и т.д.

Управление экологическим риском – это процедура принятия решений, в которой учитываются оценка экологического риска, а также технологические и экономические возможности его предупреждения. Обмен информацией о риске также включается в этот процесс (Акимова, Хаскин, 1998).

При рассмотрении экономических мер стимулирования управленческой деятельности по снижению рисков, способствующих организации ее финансового обеспечения и согласованию экономических и экологических интересов общественного развития, нужно выбрать стратегию управления экологическими рисками как оптимизационную задачу по определению набора оптимальных мер для снижения совокупного уровня риска с целевой функцией на максимум эффекта управления и комплексом внешних и внутренних (в основном обусловленных конечностью располагаемых объектом ресурсов) ограничений (Тихомиров и др., 2003).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Акимова Т.А., Хаскин В.В. Экология. М.: ЮНИТИ, 1998.

Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждены Президентом РФ 30 апреля 2012 г.

Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Тихомирова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

С.Н. Ларин, Л.И. Герасимова

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НАУЧНЫХ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 12-06-00237а).

Сегодня в большинстве российских регионов для оценки инновационного потенциала используют индикаторы инновационной активности и инновационной восприимчивости (Фомин и др., 2009, с. 107). С помощью этих показателей имеющиеся в регионе ресурсы можно увязать с производственными мощностями предприятий и возможностями научной сферы региона по формированию стратегии его инновационного развития. Однако в настоящее время практически отсутствуют хорошо систематизированные и достаточно прозрачные формы отчетности о научно-техническом и инновационном развитии как научных, так и производственных предприятий. Это обстоятельство подтверждает необходимость пересмотра механизмов и методов формирования партнерских отношений научных и производственных предприятий в сфере инновационной деятельности.

Для повышения инновационной активности на региональном уровне необходимо внедрять современные методы управления и финансирования разработки НИОКР и доведения инноваций до стадии производства. Важнейшими организационными элементами инновационного развития региональной экономики должны стать многоуровневая инновационная ин-

фраструктура, инновационный потенциал, различные формы государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере науки. Однако одной из серьезных проблем развития существующей инновационной инфраструктуры является слабое взаимодействие между составляющими ее экономическими агентами, которое проявляется в следующем:

- в области проведения научных исследований имеют место сильная зависимость от бюджетного финансирования и слабое взаимодействие с предприятиями реального сектора экономики;
- в производственно-технологической области отсутствует ротация малых инновационных предприятий в технопарках и инновационно-технологических центрах, а доступ малых инновационных предприятий к производственным мощностям ограничен;
- сфера консалтинга слабо укомплектована квалифицированными кадрами, следствием чего является неэффективное управление инновационными процессами на региональном уровне;
- для финансовой сферы характерно ограниченное финансирование субъектов инновационной деятельности из внешних источников, а также слабое развитие венчурного финансирования;
- неблагоприятная демографическая ситуация с каждым годом обостряет проблему подготовки в достаточном количестве квалифицированных специалистов;
- в информационной области существует дефицит информации для потенциальных пользователей о рынках перспективной наукоемкой продукции и новых разработках;
- в сфере продвижения инновационной продукции на рынки сбыта ее производители не проявляют должной активности, что приводит к низкой востребованности наукоемкой продукции промышленными предприятиями.

Определенные усилия в решении перечисленных проблем и формировании партнерских отношений научных и производственных предприятий в сфере инновационной деятельности предпринимаются на уровне государства. Так, например, были созданы национальные информационно-аналитические центры (НИАЦ) по приоритетным направлениям науки и технологий, активно создаются технологические парки, развиваются венчурное инвестирование, а также система бизнес-ангелов по финансированию инновационных проектов. В то же время во всем разнообразии сотрудничества государства и частных структур партнерство в сфере науки занимает особое место. Модели и структура ГЧП в этой сфере также разнообразны, но их объединяет ряд характерных особенностей, позволяющих рассматривать ГЧП как самостоятельную экономическую категорию (Варнавский, 2005):

- как правило, ГЧП в сфере науки создается специально под конкретные цели и основывается на соответствующих договоренностях сторон;
- сроки действия ГЧП почти всегда четко определены и могут быть достаточно длительными, но в любом случае временная ограниченность всегда четко соблюдается;
- для финансирования инновационных проектов могут использоваться специфические формы, основанные на совместном участии и привлечении частных инвесторов;

- реализация ГЧП происходит в условиях острой конкурентной борьбы за каждый контракт между несколькими потенциальными участниками;

- существуют специфические формы распределения ответственности и рисков между участниками ГЧП – как правило, главный исполнитель инновационного проекта занимается только сборкой и продажами, а все остальное передается на аутсорсинг малым высокотехнологичным компаниям.

Для дальнейшего развития инновационной инфраструктуры на региональном уровне и формирования партнерских отношений научных и производственных предприятий в сфере инновационной деятельности целесообразно использовать методологию функционального подхода. Более подробный состав мероприятий, необходимых для эффективного выполнения экономическими агентами основных функций в составе инновационной инфраструктуры, приведен далее:

1) в области проведения научных исследований:

- создание благоприятных условий для привлечения внебюджетных источников финансирования инновационной деятельности;

- всестороннее расширение взаимодействия предприятий реального сектора экономики с научными предприятиями;

2) в производственно-технологической области:

- создание широкой сети промышленных парков, оснащенных всем необходимым для осуществления инновационной деятельности;

- введение ограничения на длительность пребывания малых инновационных предприятий в составе технопарка;

- расширение сети инновационно-промышленных комплексов и технологических кластеров;

- совершенствование нормативно-правового обеспечения их деятельности;

3) в сфере консалтинга:

- развитие сети центров трансфера технологий;

- решение проблем охраны интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, лицензирования инновационной деятельности и проведения ее технологического аудита;

- расширение ресурсной базы для деятельности центров трансфера технологий;

- организация подготовки и переподготовки квалифицированных кадров;

4) в сфере финансирования инновационной деятельности:

- создание и развитие на региональном уровне сети венчурных, гарантийных и страховых фондов для решения проблем обеспечения займов;

- развитие лизинговых схем финансирования и привлечения бизнес-ангелов;

- привлечение иностранных инвесторов;

5) в сфере подготовки квалифицированных специалистов:

- развитие сети центров повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов в инновационной сфере;

- развитие системы консалтинга при подготовке кадров в инновационной сфере;

6) в сфере информационного обеспечения:

- создание региональных баз данных по НИОКР и внедрению их результатов в хозяйственный оборот;

- создание специализированных баз данных по составляющим инновационной инфраструктуры и предоставляемых ими услугах;

7) в сфере сбыта инновационной продукции:

- создание эффективной системы продвижения наукоемкой продукции на рынки;

- развитие новых методов продвижения инновационных разработок.

Для того чтобы определить результативность инновационной инфраструктуры региональной экономики, необходимо сегментировать функциональную активность ее составляющих на различных этапах инновационного процесса. Так, на этапе генерации инноваций инфраструктура будет выполнять преимущественно кадровую, информационную и консалтинговую функции, на этапах изобретения и производства к ним добавятся финансовая и производственно-технологическая, на этапе диффузии принципиальной будет реализация консалтинговой и сбытовой функций.

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что инновационная инфраструктура на региональном уровне реализует большое количество функций. В соответствии с ними можно разработать структурно-функциональные схемы взаимодействия экономических агентов, которые могут стать основой для формирования партнерских отношений научных и производственных предприятий в сфере инновационной деятельности. Использование функционального подхода позволит реализовать стратегически значимые для региона задачи, разработать систему индикаторов, учитывающую структуру ресурсных потоков и совокупность происходящих функциональных процессов, а также сформировать методику мониторинга и оценки инновационной деятельности на региональном уровне.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 34–37.
Фомин Е.П., Назаров М.А., Федосеева С.В. Развитие взаимодействия объектов инновационно-инвестиционной инфраструктуры: Монография. Самара: Изд-во СамГЭУ, 2009.

ЛАБИРИНТ, В КОТОРЫЙ НАС ЗАВЕЛА ПОТЕРЯВШАЯ ЧИСЛИТЕЛЬ И ЗНАМЕНАТЕЛЬ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

Будем рассматривать вопрос о смене парадигмы в анализе инвестиционных денежных потоков (Ложкин, 2014) с позиций конструктивных идей принципа верификации, принципа соответствия, принципа фальсифицируемости и теории смены парадигмы в комплексе.

Традиционная теория анализа инвестиционных денежных потоков (ТТ) основана на концепции Net Present Value при отсутствии заемных средств в оттоках и концепции Adjusted Present Value при смешанном финансировании оттоков (см. (Виленский и др., 2008; Коссов и др., 2000; Модильяни и др., 2001; Смоляк, 2006; Damodaran, 2005; Fernandez, 2006) и другие работы). Фундаментальная теория анализа инвестиционных денежных потоков (ФТ) основана на концепции порождающей денежной сделки (см. (Ложкин, 2006, 2008, 2009, 2010, 2012, 2013а, 2013б, 2014 и другие работы автора)).

При всем множестве различий ФТ и ТТ, в том числе таких принципиальных, как перечисленные в таблице (Ложкин, 2014, табл. 1), выделим одно основополагающее – различие в определении самой обыкновенной процентной ставки. Если ФТ, следуя канонам принципа соответствия, производит индуктивное обобщение однопериодной модели эффективности бизнеса на многопериодный случай, сохраняя понятие рентабельности активов однопериодной модели и переводя его в понятие процентной ставки на каждом шаге в случае многопериодной модели, то ТТ теряет эту преемственность. В результате процентная ставка в ТТ изначально теряет свои важнейшие атрибуты – числитель и знаменатель. Этот принципиально важный момент пояснен в двух таблицах (Ложкин, 2013а, с. 78, табл. 2 и 3). То есть ТТ нарушает принцип соответствия и теряет предельный переход к своей предшественнице – однопериодной модели. С потерей этого предельного перехода происходит потеря возможности экономической интерпретации всех временных показателей ТТ. И хотя, как сейчас это стало понятно, ТТ можно считать верифицированной теорией в определенной области параметров денежного потока (например, для инвестиционного денежного потока с единственным оттоком в начальном узле при собственном финансировании), даже в области своей верификации ТТ остается теорией с неинтерпретируемым экономическим смыслом всех своих временных показателей. Выйдя за пределы своей верификации и столкнувшись с задачей № 1 (Ложкин, 2014), ТТ становится совсем беспомощной и приходит к абсурдному выводу, парадоксу выгоды вложений в убыточные проекты.

В ФТ принцип выбора внутренней процентной ставки как одного из действительных корней уравнения (Ложкин, 2009, с. 58, 1.7) базируется на бесспорном факте: нулевые проценты по вкладу (займу) могут создаваться только нулевой процентной ставкой по вкладу (займу). Отсюда в экономической теории возникает явление краевого эффекта, ранее глубоко изученное в механике и физике, и в случае внутренней процентной ставки по овердрафту появляется асимптотически точное понятие эквивалентной процентной ставки по вкладу (Ложкин, 2009, с. 59, 1.16).

Решить задачу № 2 (Ложкин, 2014) с помощью инструментария ТТ невозможно в принципе. Надо воздать должное героизму исследователей, 50 лет целеустремленно и упорно пытавшихся добыть истину в каменоломнях науки с использованием заведомо неадекватного инструмента. Расставим приоритеты в задаче № 2, акцентируя внимание опять-таки на процентной ставке. А их теперь целых три: ставка бизнеса, ставка по кредиту, ставка собственников. Не считая ставки налога на прибыль. Для установления закона связи этих ставок надо учесть два необходимых условия. Во-первых, закон должен тождественно удовлетворять системе связей параметров одного шага модели. Во-вторых, закон должен быть линейно-независимым закону без учета налога на прибыль. Правильная форма такого закона, по-видимому, впервые установлена в тезисе (Ложкин, 2010) и использована в статье (Ложкин, 2012). В ТТ соответствующий закон – Утверждение II Модильяни–Миллера (Модильяни и др., 2001) вытекает как следствие постулируемого выражения для рыночной стоимости фирмы – Утверждение I Модильяни–Миллера, что неверно в принципе. Принципиальная ошибочность самого этого закона обсуждается в (Ложкин, 2012). В ФТ полученное в обратной задаче выражение для справедливой рыночной стоимости фирмы основывается на двух компенсационных механизмах, установленных в точном решении прямой задачи (Ложкин, 2012). Не имея такой возможности, исследователи на этапе ТТ разрабатывали гипотезы о характере зависимости требуемой процентной ставки от структуры источников финансирования (Damodaran, 2005; Fernandez, 2006). Можно привести убедительные аргументы в пользу того, что такие гипотезы нефальсифицируемы.

Безусловно, в анализе инвестиционных денежных потоков на этапе ТТ исследователи получили целый ряд замечательных результатов. Да: изобретение модели нулевого роста – это блистательный результат. Да: определение рыночной стоимости дисконтированием перпетуитета в этой модели – это очень хорошо. Но: совершенно очевидный факт, что эта самая рыночная стоимость, как и все показатели этой модели, может быть выражена через параметры одного периода – установлен уже на этапе ФТ (Ложкин, 2012).

Современное состояние науки достигнуто благодаря цепочке смен парадигм на различных ее направлениях. Поскольку в каждый момент текущего состояния науки только какая-то часть фактов (теорий) может быть признана в достаточной степени верифицированной (пока не фальсифицированной), а другая часть фактов (теорий) в любой момент может быть поставлена под сомнение или опровергнута, понятие смены парадигмы остается актуальным. Система представлений, основанная на новой парадигме, не опровергает систему представлений, основанную на старой парадигме целиком. Положения старой теории, верифицированные в рамках новой парадигмы, включаются в состав новой теории. Естественно, в новой редакции. В смене парадигмы можно выделить два этапа: на первом кто-то из исследователей предлагает новую систему представлений, объясняющую аномалии старой; на втором сообщество специалистов данного направления начинает следовать новой системе представлений. Установление новых научных фактов и создание новых теорий требуют порой дорогостоящего инструментария: большой адронный коллайдер и мощные космические телескопы являются тому примером. В рассматриваемом случае для установления факта смены парадигмы на обсуждае-

мом направлении научному сообществу достаточно уже существующего проверенного инструментария – понятной аристотелевской логики (Ложкин, 2013б, с. 73, табл. 6) и нескольких методологических принципов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Дело, 2008.
- Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г.* (ред.) Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2000.
- Ложкин О.Б.* Фундаментальные основы анализа денежных потоков долгосрочных вложений. Ч. 1: Теория внутренней процентной ставки // Аудит и финансовый анализ. 2006. № 5. С. 216–309.
- Ложкин О.Б.* Два основания теории временной стоимости денег // Финансовый бизнес. 2008. № 3. С. 73–80.
- Ложкин О.Б.* Экономический смысл двух процентных ставок и одного финансового явления // Финансовый бизнес. 2009. № 2. С. 57–67.
- Ложкин О.Б.* Закон связи процентных ставок бизнес-процесса при смешанном финансировании его активов // Материалы Одиннадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Секция 1: Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне. Москва, 13–14 апреля 2010 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 130–131.
- Ложкин О.Б.* Теория структуры капитала: от ранней модели Модильяни–Миллера (1958; 1963) до современной фундаментальной модели (2009–2012) // Финансовый бизнес. 2012. № 5. С. 58–69.
- Ложкин О.Б.* Оценка метода дисконтированного денежного потока: парадоксы и «нелепицы» // Тринадцатый Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 10–11 апреля 2012 г.: Пленарные доклады и выступления на круглом столе. М.: ЦЭМИ РАН, 2013а. С. 76–86.
- Ложкин О.Б.* Агрегированная версия логики развития анализа инвестиционных денежных потоков // Финансовый бизнес. 2013б. № 5. С. 71–76.
- Ложкин О.Б.* Смена парадигмы в анализе инвестиционных денежных потоков // Четырнадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий»: Пленарные доклады и выступления на круглом столе. Москва, 9–10 апреля 2013 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Модильяни Ф., Миллер М.* Сколько стоит фирма? М.: Дело, 2001.
- Смоляк С.А.* Дисконтирование денежных потоков в задачах оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости имущества. М.: Наука, 2006.
- Damodaran A.* Valuation Approaches and Metrics: A Survey of the Theory and Evidence // Foundation and Trends in Finance. 2005. Vol. 1. № 8. P. 693–784.
- Fernandez P.* Valuing Companies by Cash Flow Discounting: Ten Methods and Nine Theories. IESE Business School – University of Navarra. 2006. URL: <http://www.iese.edu/ciif/>.

А.В. Ложникова, А.А. Гейзер

ЭКОНОМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: БЕЗ ФОНДОВ И РЕЗЕРВОВ

В докладе критикуется экономико-теоретическое содержание современных внутри- и межведомственных дискуссий в Правительстве РФ вокруг потенциальных источников долгосрочного производственного развития крупнейших отечественных предприятий. Рассматриваются примеры принятия важнейших управленческих решений в 2013–2014 гг. в отношении российских государственных компаний: в части заметного увеличения нормы потребления (на выплату дивидендов) из чистой прибыли, а также последние изменения вектора в выборе главных источников финансирования инвестиционных программ – от внедрения практики

возврата инвестиций посредством тарифа по RAB-регулированию к отказу от последнего. Сегодня Минэкономразвития России в качестве приоритетного источника производственных инвестиций предлагает заемные средства (Товкайло и др., 2014). При этом исследования результатов реализации отраслевых инвестиционных программ в Российской Федерации убедительно показывают, что крупные вложения почти никак не решают проблему высокого физического износа основного капитала компаний. Очевидно, что одной из ключевых причин подобного положения является фактор чрезвычайно высокой стоимости капитала. В то же время за рубежом, где стоимость капитала в разы ниже отечественных аналогов, материальной основой осуществления расширенного воспроизводства выступает вовсе не заемное, а самофинансирование предприятий. Финансирование инвестиций хозяйствующих субъектов в рамках модели самофинансирования производится преимущественно за счет собственных источников – амортизации основного капитала, чистой прибыли и резервов (так называемое валовое самофинансирование).

Традиционно отечественная теория и практика финансирования капитальных вложений за счет фондов и резервов из прибыли и амортизации были активно развиты. Действовавший с 1 января 1960 г. в СССР План счетов бухгалтерского учета производственно-хозяйственной деятельности предприятий... (План счетов..., 1959) имел в своем составе раздел IX «Фонды и резервы», в котором был отражен счет 86 «Амортизационный фонд» с субсчетами 86.1 «Амортизационный фонд, предназначенный на капитальные вложения» и 86.2 «Амортизационный фонд, предназначенный на капитальный ремонт». Было предусмотрено формирование из прибыли специальных фондов (на одноименном счете 87). В очередном плане счетов бухгалтерского учета (План счетов..., 1985) дополнительно появились фонды накопления, зарезервированные (направленные) из нераспределенной прибыли в качестве финансового обеспечения производственного развития. Данный порядок распределения прибыли российских организаций с формированием фондов накопления, а также учет и планирование формирования и использования амортизационного фонда оказались совершенно не востребованными в новых условиях рыночной экономики (План счетов..., 2000). И эта ситуация сохраняется в российской экономике и по сей день, что позволяет говорить о системном сбое в процессах производственного развития на всех уровнях (от микро- до макро-) на фоне политических деклараций о модернизации.

Наряду с фактически утраченными традиционными методологией и методикой формирования и использования фондов (прежде всего амортизационного и фонда накопления), современной России (как в науке, так и в практике) так и не заявил о себе третий – равноправный по отношению к амортизации и чистой прибыли – источник самофинансирования предприятий: резервы инвестиционного характера. В докладе проводится анализ зарубежной практики формирования специальных резервов. Так, в целях образования дополнительного к амортизационным отчислениям источника самофинансирования формируется резерв обновления основного капитала. Обычно решение об образовании этого резерва принимается, когда руководство предприятия считает амортизационные отчисления недостаточными для обновления основного капитала вследствие быстрого технического прогресса и морального старения.

В случае реинвестирования прибыли от реализации объектов основного капитала она облагается по пониженной ставке налогообложения от 10 до 30% (в зависимости от вида реализованного имущества), а в случае ее распределения на дивиденды ставка налогообложения возрастает до 50%. Таким образом, формирование специальных резервов тесно увязано с введением льготы по налогу на прибыль и контролем целевого использования средств (аналогичная льгота на капитальные вложения была отменена в России уже более 10 лет назад, в 2002 г.). Вместо активного применения традиционных источников самофинансирования (амортизационный фонд, фонды из прибыли и резервы) мы наблюдаем в российской экономической политике и хозяйственной практике ведущих государственных компаний «метания» из стороны в сторону – от «дорогих» тарифов на основе включения в них инвестиционной составляющей к не менее «дорогим» тарифам на основе инвестирования заемных средств, причем все это происходит на фоне инициации Правительством РФ увеличения доли потребления в прибыли.

Первые, весьма робкие и асимметричные (без одновременного воплощения сразу в обеих сферах – и бухгалтерского, и налогового учета) шаги делаются в новых направлениях, например в сфере российского налогообложения расходов на НИОКР. Здесь с 2012 г. российским предприятиям разрешено по «особо важным» направлениям при списании завершенных расходов применять повышающий коэффициент 1,5, а также формировать одноименный резерв (расходов на НИОКР) в размере не более 3% от показателя выручки компании. В докладе подробно рассматриваются проблемы значительного разрыва современных подходов к учету расходов на НИОКР в РСБУ и МСФО (в России учет расходов на НИОКР жестко отделяется от учета нематериальных активов, в то время как за рубежом стадии «исследования» и «разработки» плавно перетекают друг в друга, а также в стоимость нематериальных активов). Подобные проблемы создают дополнительные серьезные барьеры на пути восстановления традиционных и расширения круга фондов и резервов российских компаний.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- План счетов бухгалтерского учета производственно-хозяйственной деятельности предприятий, строек и хозяйственных организаций союзного, республиканского и местного подчинения, утвержденный письмом Министерства финансов СССР от 28 сентября 1959 г. № 295 // Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
- План счетов бухгалтерского учета производственно-хозяйственной деятельности объединений, предприятий и организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина СССР от 28 марта 1985 г. № 40.
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н.
- Товкайло М., Папченкова М., Фадеева А.* Монополиям могут запретить финансировать инвестпрограммы за счет тарифов // Ведомости. 2014. 17 янв.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 12-06-00064).

Сравнительный эколого-экономический анализ реализации проектов освоения нефтегазовых месторождений на континентальном шельфе выявил проблемы, которые могут оказать существенное влияние на эффективность предпринимательской деятельности (Гаврилов, 2013). Эти проблемы связаны не только с вероятным негативным влиянием на состояние окружающей среды рассматриваемой территории и соответствующими эколого-экономическими рисками (Тихомиров и др., 2003), но и с возможным нарушением сроков реализации процесса согласования проектов разработки месторождений на континентальном шельфе, с рисками своевременного неполучения разрешительной документации, согласований и экспертиз (Луговая, 2013). Подобные эколого-экономические риски в значительной мере связаны с изменением структуры органов государственного управления, в том числе в природоохранной сфере, и их компетенции, с некачественными проектными материалами, несвоевременным предоставлением документации и др.

Так, согласно анализу эколого-экономических рисков на этапе прохождения государственных экспертиз государственные органы исполнительной власти часто могут требовать дополнительно представить интересующие их документы, выходящие за рамки необходимого перечня, прописанного в нормативных актах. В целом экономическая эффективность процесса согласования проектов на континентальном шельфе определяется такими ключевыми показателями, как время и стоимость. При этом фактор времени является одним из важнейших показателей при реализации подобных проектов. Иными словами, речь идет о сроках строительства нефтегазовых морских объектов, длительности инвестиционного цикла (для заказчиков-инвесторов). По сумме этих частных показателей это интегральный показатель эффективности инвестиций, который охватывает и срок их окупаемости, и объем инвестиций (непредвиденные расходы, затраченные денежные средства). Среди причин, влияющих на качество процесса согласования проектов в сфере природопользования в системе государственных экспертиз и снижающих эффективность принятия управленческих решений в проектной деятельности, на наш взгляд, можно выделить: 1) недостаточную компетентность экспертов и 2) несовершенство нормативно-правового регулирования в данной сфере.

Одним из направлений решения проблемы управления проектной деятельностью в сфере природопользования, в частности, для морского нефтегазового проектирования предлагается внедрение механизма саморегулирования в систему управления проектами (Федеральный закон, 2007). Переход к саморегулированию является устойчивой тенденцией современного экономического развития. В России уже накоплен значительный опыт деятельности саморегулируемых организаций в сфере строительства, экологического и энергетического ауди-

та, банковской деятельности и др. (Экологический аудит..., 2013). Саморегулирование и государственное регулирование при этом выступают как конкурентные механизмы, совокупно обеспечивающие стабильный правовой порядок в различных отраслях, которые регулируют внутренние взаимоотношения с органами государственного и муниципального управления.

На рисунке показана возможная схема применения инструментария саморегулирования при экологическом сопровождении проектов на континентальном шельфе.

В предлагаемой схеме есть общая организация связей. Проект как согласовывали, так и согласовывают органы государственной власти. Идея состоит в том, чтобы выделить отдельный допуск саморегулируемых организаций для морского проектирования, в том числе и для экспертов государственных экспертиз. Тем самым саморегулируемые организации объединяют разработчиков в области проектирования, строительства и изысканий, а также государственных экспертов, регламентируют и контролируют их деятельность, выдавая им допуски, регулируют отрасль и обеспечивают высокую квалификацию как проектировщиков, так и экспертов. При этом государственный контроль за деятельностью саморегулируемых организаций осуществляет Ростехнадзор.

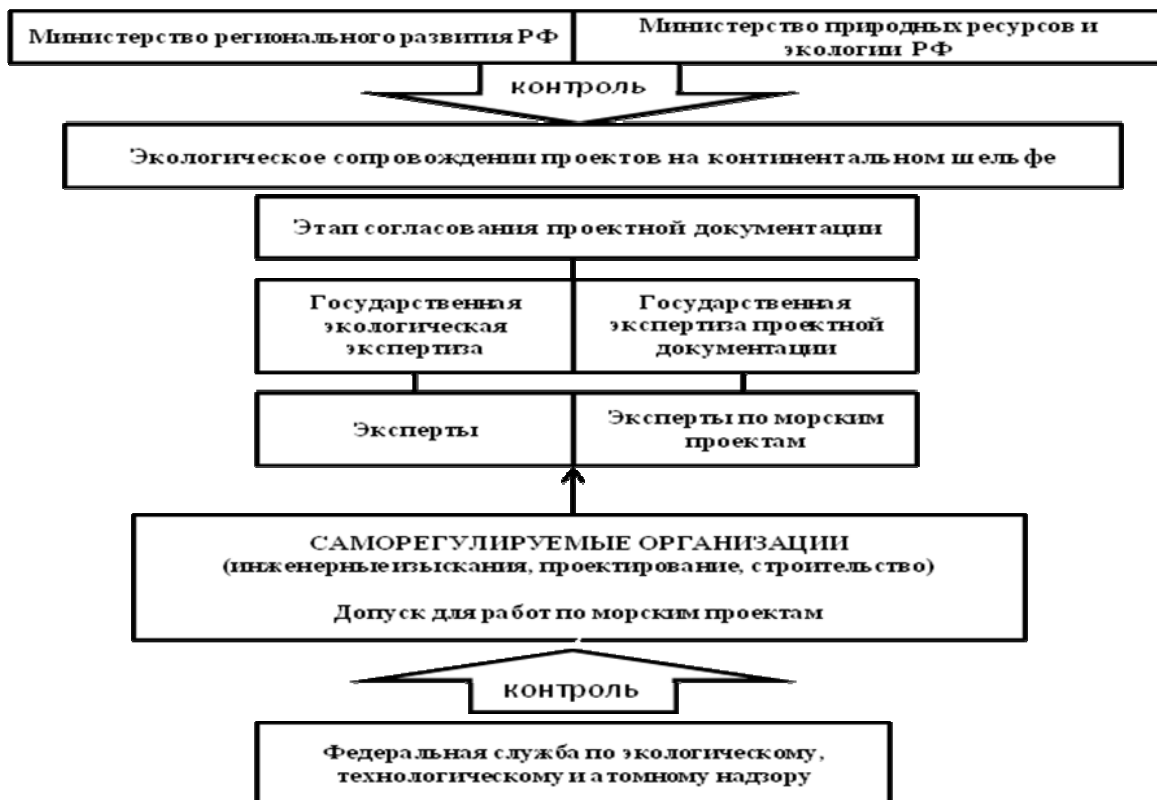


Схема применения инструментария саморегулирования при экологическом сопровождении проектов на шельфе

Таким образом, саморегулирование государственной экспертной деятельности будет способствовать снижению административных барьеров и коррупционной емкости государственной экспертной деятельности, модифицирует условия конкуренции в области экологического проектирования и сопровождения инвестиционных проектов, будет способствовать профессиональному развитию как экспертов, так и проектировщиков, а также окажет положи-

тельное влияние на развитие бизнеса в целом. Внедрение системы саморегулирования экспертной деятельности в сфере природопользования и охраны окружающей среды обеспечит устойчивое развитие института государственных экспертиз в условиях рыночных отношений.

На наш взгляд, можно выделить следующие преимущества развития системы саморегулирования в проектной деятельности: выгоды, связанные с повышением конкурентоспособности членов организации и отрасли в целом на основе согласованной разработки и применения норм, стандартов и принципов ведения бизнеса; выгоды для государственных органов управления, так как создание саморегулируемых организаций позволит снизить затраты на регулирование деятельности отрасли и уровень коррупции; выгоды для экспертного сообщества за счет его профессионального развития, а также для бизнеса, природопользователей, проектировщиков благодаря снижению административных барьеров, открытости согласования и принятия управленческих решений, уменьшению коррупционной емкости государственной экспертной деятельности.

Таким образом, оптимизация процесса экологического сопровождения проектов в сфере природопользования и охраны окружающей среды на основе инструментария саморегулирования может снизить экологические и предпринимательские риски, повысить эффективность инвестиций, укрепить конкурентоспособность компаний и обеспечить позитивную экологическую и социальную репутацию бизнеса в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Гаврилов В.* Арктические перспективы. Альтернативный взгляд на разработку богатств ледовых морей // Независимая газета. 2013. 11 июня.
- Луговая Е.А.* Управление проектами на континентальном шельфе: организационно-экономический аспект регулирования // Экология. Экономика. Информатика // Материалы Всероссийской конференции. Т. 1: Системный анализ и моделирование экономических и экологических систем. Ростов н/Д.: Изд-во Южного федерального ун-та, 2013. С. 230–235.
- Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М.* Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Тихомирова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
- Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».
- Экологический аудит: теория и практика: Учебник для студентов вузов / Под ред. И.М. Потравного. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

М.В. Лычагин, А.М. Лычагин, А.С. Шевцов

НОВЫЙ ЭТАП СИСТЕМАТИЗАЦИИ ЗНАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В работе (Лычагин и др., 2007) приведены результаты систематизацию данных о 486 тыс. публикаций за 1992–2005 гг., которые были учтены в наиболее крупной и авторитетной электронной библиографии по экономике EconLit (www.econlit.org). EconLit создана и ведется Американской экономической ассоциацией (АЕА). Систематизация проводилась исходя из предметной классификации АЕА, официально введенной в 1991 г. В 2006 г. она содержала 20 макро-, 130 мезо- и 757 микрообластей экономических исследований. Не менее 200 микрообластей относилось к управлению предприятиями. Для всех предметных областей

были определены динамика и структура публикаций за 1992–2005 гг. и сила взаимосвязей этих областей исходя из числа публикаций, имевших одинаковые предметные коды. Были особо выделены своеобразные «координаты белых пятен» в мировой экономической науке – те пересечения предметных областей, для которых в EconLit не обнаружено публикаций за анализируемый период. Всего их было более 18 тыс. На основе анализа текстов заголовков и рефератов работ для всех микрообластей составлены частотные словари терминов. Представление результатов в формате MS Excel позволило легко конструировать различные группировки показателей и передавать их в пакеты эконометрического анализа, искусственных нейросетей и т.п.

За период 2006–2013 гг. произошли следующие изменения.

Пополнялась база данных за 1992–2005 гг. за счет работ, не учтенных ранее. В итоге число записей выросло на 12,6% и составило 547,6 тыс. единиц.

Стали доступны в режиме онлайн сведения о публикациях с 1886 г. – первого года деятельности АЕА. За период 1886–1991 гг. показано 308 тыс. работ, в том числе 52,1 тыс. за 1990–1991 гг. имеют коды действующей предметной классификации, что дает возможность включить их в общий массив для систематизации.

Отражено 447,2 тыс. публикаций за 2006–2013 гг.

Обновилась сама предметная классификация. На начало 2014 г. в ней стало 822 микрообласти.

В итоге возможный массив записей для систематизации достиг 1044 тыс. (рост в 2,14 раза по сравнению с тем, что анализировалось нами в 2006 г.). Поэтому актуальна задача выявления новых тенденций и направлений работ, которые произошли в 2006–2013 гг. во всех предметных областях (с учетом указанных обновлений базы EconLit), в том числе и в тех областях, которые можно отнести к управлению предприятиями. Эта задача решена коллективом исследователей под руководством М.В. Лычагина.

Важной юридической предпосылкой решения задачи явилось разрешение АЕА от 9 ноября 2013 г. на публикацию результатов выполненных исследований на русском и английском языках.

Также значимо решение вопросов обработки информации. Записи EconLit за 1992–2005 гг. были представлены на компакт-дисках. Программы АЕА для их обработки не позволяли решить задачи систематизации. Для этого потребовалось создать специальные программы, преобразующие текстовые файлы, извлеченные из EconLit, в форматы MS Word и MS Excel. С 2007 г. вместо компакт-дисков члены АЕА смогли использовать EconLit в режиме онлайн. Это открыло дорогу для ежедневного мониторинга всего объема публикаций, но резко увеличило затраты на обработку информации, поскольку онлайн-режим: 1) ограничил размер кластера извлекаемых записей для записи на жесткий диск 1000 единиц; 2) запрещает автоматизированные передачи итогов расчетов из EconLit в другие пакеты. Поэтому потребовалось снова искать методические и программные способы использовать онлайн-варианты для авторских задач систематизации.

В настоящее время идет работа по оформлению результатов, их дополнительной верификации и доведению их до специалистов и других заинтересованных лиц.

В наиболее полном виде результаты будут представлены в серии электронных изданий, зарегистрированных в ФГУП НТЦ «Информрегистр». По предварительной оценке это будет 111 томов по предметным мезообластям. В наибольшей степени вопросы управления предприятиями будут отражены в следующих томах: D2 «Микроэкономика: производство и организация», G3 «Корпоративные финансы и руководство», L1 «Рыночная структура, стратегия фирмы и функционирование рынка», L2 «Цели фирмы, организация и поведение», L3 «Некоммерческие организации и госпредприятия», L4 «Антимонопольные проблемы и политики», L5 «Регулирование и индустриальная политика», L6 «Обрабатывающая промышленность», L7 «Первичные продукты и строительство», L8 «Услуги», L9 «Транспорт и коммунальное хозяйство», M1 «Деловое администрирование», M2 «Экономика бизнеса», M3 «Маркетинг и реклама», M4 «Учет и аудит», M5 «Экономика персонала».

Планируемый макет каждого тома серии: 1) место тома в серии и краткая характеристика охватываемых микрообластей; 2) перечень предметных кодов с наименованиями; 3) результаты анализа для каждой микрообласти в сжатом виде; 4) комментарии и дополнения, научно-справочные и учебно-методические материалы к тому; 5) сведения об авторах, редакторах, переводчиках тома.

Каждый том публикуется на английском и русском языках.

Для каждой микрообласти с кодом DE будут приведены три типа таблиц.

1. Динамика и структура в целом (см. пример):

DE	Наименование	NP2005	NP2013	DNP	D05	D13	DD
L21	Цели фирмы	1787	3772	1985	0,139	0,144	0,005
L22	Организация фирмы	3197	4622	1425	0,249	0,176	-0,072
L23	Организация производства	2604	4731	2127	0,203	0,181	-0,022
L24	Контракты, совместные предприятия, лицензии	1573	4532	2959	0,122	0,173	0,051
L25	Результаты деятельности фирмы	3933	21048	17115	0,306	0,803	0,498
L26	Предпринимательство	234	6625	6391	0,018	0,253	0,235

Примечание. NP2005, NP2013 – число публикаций с кодом DE в 2005 и 2013 гг.; DNP = NP2013 – NP2005; D05, D13 – доли микрообласти в общем числе работ в 2005 и 2013 гг., %; DD = D13 – D05.

2. Таблица, аналогичная по форме предыдущей, по строкам которой указано число работ, возникших на пересечениях данной микрообласти с другими предметными областями. До 20% новых публикаций будет сопровождаться библиографическими описаниями и комментариями. Например, появление после 2005 г. области L38 «Госполитика по отношению к некоммерческим организациям и госпредприятиям» дало прирост 87 новых работ на пересечениях. Среди них четыре статьи М. Клейнера (Kleiner) с соавторами, которые доступны на престижном сайте nber.org. Их отличает большое число пересечений с другими микрообластями. Всего в EconLit отражено 63 работы М. Клейнера. Из них по областям мезообласти L2: L20 – 2; L22 – 1; L23 – 4; L25 – 3.

3. Таблица с ранжированием новых областей исследований.

Кроме того, будет приведено порядка 1000 наиболее значимых англоязычных терминов для каждой микрообласти с переводом на русский язык и с частотами словоупотреблений в EconLit.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Лычагин М.В., Лычагин А.М., Шевцов А.С.* Атлас публикаций по экономике на основе EconLit. 1992–2005 / Отв. ред. В.И. Суслов; Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2007.
- Kleiner M.M., Krueger A.B.* Analyzing the Extent and Influence of Occupational Licensing on the Labor Market. NBER Working Papers № 14979. 2009.

Т.А. Макареня, С.В. Сташ

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Правильно сформулированная стратегия позволит оценить приоритеты в распределении ресурсов. Для того чтобы увязать стратегические цели и оперативные действия, предприятие может использовать сбалансированную систему показателей, позволяющую непрерывно отслеживать изменяющиеся факторы, которые влияют на деятельность предприятия. Таким образом, стратегический аспект в системе сбалансированного управления является необходимым элементом ее функционирования.

Система сбалансированных показателей применяется как способ управления предприятием. Для достижения долгосрочных целей действия предприятия должны быть скоординированными и ориентированными на выполнение установленной стратегии предприятия. Для этого предприятие должно точно определить свою стратегию и скомбинировать все имеющиеся у нее ресурсы для достижения поставленных стратегических целей. Инструментом для реализации стратегии является система сбалансированных показателей, разработанная и апробированная на многих предприятиях Р.С. Капланом и Д.П. Нортеном. Новый подход к стратегическому управлению предприятием позволяет четко сформулировать его стратегические планы на будущее и воплотить эти планы в реальные действия.

Система сбалансированных показателей (ССП) может быть основана на измерении и оценке деятельности исследуемого предприятия по набору оптимальных показателей, которые в свою очередь отражают все аспекты деятельности организации – как финансовые, так и нефинансовые.

Для построения системы стратегического управления необходимо структурировать стратегию компании на конкретные стратегические цели, детально отображающие различные стратегические аспекты. При интеграции индивидуальных целей могут быть установлены причинно-следственные связи между ними таким образом, чтобы полный набор целей отображал стратегию компании.

В сбалансированной системе показателей могут присутствовать такие, которыми оцениваются полученные результаты, и те, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Эти группы показателей должны быть логически увязаны друг с другом и трансформироваться друг в друга.

1. Финансовая составляющая в системе необходима для определения и подтверждения платеже- и кредитоспособности предприятия. Финансовые показатели подтверждают способность предприятия к самостоятельному ведению хозяйственной деятельности. Управление тарифами должно быть сформировано с учетом программ социально-экономического развития региона.

2. Клиенты – критерий, ориентированный на определенную потребительскую группу, в данном случае потребители услуг водохозяйственной системы (ВХС). Основными потребителями услуг ВХС являются население, промышленные предприятия, остальная часть приходится на нужды ирригации и рекреации. Необходимо учитывать технические меры предоставления услуг по видам потребления, а также стандартизацию качества. Для получения информации об удовлетворенности клиента можно использовать методы маркетинговых исследований социальных споров и т.п.

3. Внутренние бизнес-процессы определяют виды деятельности организации, направленные на достижение ее целей. Для создания ССП целесообразно составить стоимостную цепочку внутренних бизнес-процессов, которая состоит из инновационных процессы, включающих в себя выявление потребностей клиентов и способы их удовлетворения, а также операционных процессов, состоящих из доставки (предоставления) услуг клиентам.

4. Обучение и карьерный рост – последняя составляющая, которая обеспечивает предприятие необходимой инфраструктурой для первых трех составляющих ССП. Мотивация персонала необходима для достижения долгосрочных целей клиентской составляющей и составляющей бизнес-процессов. Но для обеспечения эффективной работы работнику необходима полная информация о потребителях, внутренних процессах, а также о финансовых последствиях принятых им решений. Для работников, занятых в операционном процессе, необходима быстрая и точная информация по поводу оказанных услуг.

Стратегические цели необходимо разделить на управление ресурсами и управление результатами. К результатам тогда относится качество оказываемых услуг и финансы, а к ресурсам – производственные процессы и персонал. В отношении предприятий, предоставляющих услуги водоснабжения и относящихся к сфере естественных монополий, принципы построения ССП целесообразно модифицировать в соответствии с их социальной значимостью и целями финансового развития (Карлик, 2011). Таким образом, в качестве стандартов для построения ССП для таких предприятий следует использовать следующие показатели (см. рисунок).

Чтобы компания развивалась в соответствии со своей стратегией, необходимо выполнение некоторых условий, в частности:

- каждая подсистема должна вносить вклад в реализацию стратегии;
- каждая система управления должна служить источником информации для ССП

(Михайлова, 2008).

Тогда ССП будет способствовать успешному функционированию других подсистем.



Составлено автором по материалам исследования.

Принцип построения системы сбалансированных показателей для предприятий сферы услуг водоснабжения

Внедрение ССП призвано обеспечить целостность системы управления на предприятии, обеспечить реализацию общих целей и задач организации. Эффективность внедрения такой системы оценивается в зависимости от рациональности внедрения в общие процессы планирования учета, контроля, анализа и принятия решений.

Принятая система сбалансированных показателей может изменяться по мере изменения общих процессов ведения учета и контроля.

Таким образом, можно сделать вывод, что сбалансированная система показателей выдвигает на первый план более важные и интегрированные наборы показателей, связывающие потребителей ЖКУ (население), производство, персонал и систематическую деятельность, направленную на долгосрочный финансовый успех.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Карлик Д.А.* Модель системы сбалансированных показателей для предприятия, оказывающего услуги населению и относящегося к сфере естественных монополий // Экономические науки. 2011. № 76. С. 149–154.
- Михайлова Е.М.* Основные принципы разработки системы сбалансированных показателей (ССП) для предприятия // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2008. Т. 2. № 2 (доп.). С. 60–67.

ЭВОЛЮЦИОННО-ГЕНОТИПИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегические цели предприятия как производственной единицы общества определены прежде всего закономерностями эволюции экономической системы, точнее, ее экономическим генотипом. Экономический генотип – «идеальная» (образец, норма) институциональная всеобщность, «вневременность» общества, характеризуется стадийной разверткой своих структурных уровней, определяющих стадии и ступени экономической эволюции, которые формируют стратегические цели развития предприятия. Генотип имеет трехуровневую структуру, первый уровень которой составляет *воспроизводственный концепт* – базовый универсальный институт, формирующийся отношениями между сферами производство – потребление. Последующий уровень генотипа предполагает отношения *равновесия экономических субъектов* (предприятий) на базе равновесного концепта, определяемого отношениями сфер обмена и распределения. Третий уровень трехмерной структуры генотипа создается как суперпозиция (наложение) содержания двух предшествующих уровней и соответственно воспроизводственного и равновесного концептов в единую эмерджентную систему, уровни которой качественно отличны, взаимообусловлены и несводимы друг к другу. На основе общественных потребностей, целей и т.д. формируются отношения организации и регулирования деятельности предприятий, обеспечивающие *гармонизацию* индивидуальных и общественной сфер хозяйствования и их субъектов. Итог гармонизации – в институциональной *оптимизации* взаимодействия предприятий и общества.

Названные генотипические концепты формируют стратегические цели предприятия в его жизненном цикле. Первичная цель и стратегия хозяйственной деятельности предприятия на первой стадии его жизненного цикла – в экономическом воспроизводстве (возмещении затрат) и выживаемости предприятия. На второй стадии жизненного цикла предприятия формируется стратегическая цель равновесного, сбалансированного развития в отношении с другими предприятиями. Третий вид стратегической цели деятельности предприятия – в гармонизации и оптимизации его деятельности, что включает и устойчивое развитие предприятия, которое часто достигается посредством диверсификации деятельности, и др.

Выделенные концепты и формы организации определяют институциональные модели хозяйствования. На основе воспроизводственного концепта формируется операционная деятельность предприятия, результатом производственного цикла которой является доход, прибыль, обеспечивающая самокупаемость и самофинансирование предприятия. В качестве второй модели хозяйствования на основе равновесного уклада выступает инвестиционно-кредитная деятельность, результатом которой является процент как равновесная форма итогов деятельности взаимосвязанных и скоординированных в пространстве и времени сфер, отраслей и народного хозяйства в целом. Третья модель хозяйствования связана с оптимизационно-финансовой деятельностью на базе господствующего оптимизационного концепта и цикла де-

тельности, в результате которой формируется экономическая прибыль, обеспечивающая оптимизацию «эффективного портфеля».

Миссия предприятия, как и других экономических субъектов, – в организации, регулировании и гармонизации/оптимизации хозяйственной деятельности. Эту миссию предприятие осуществляет, реализуя свои стратегические цели. Между предприятием и обществом существует сложная взаимосвязь. Наложение рассмотренных концептов в третьем уровне экономического генотипа формирует институциональные подуровни-уклады, на основе которых действует определенный тип организации, регулирования и оптимизации индивидуальной и общественной экономической деятельности. Так, уклад индивидуального воспроизводства предполагает доминирование общественной сферы над индивидуальной, консервативные (в экономическом смысле) отношения. Доминирование общественных институтов представлено в теориях «старого» институционализма. Равновесный, либеральный подуровень-уклад характеризуется первичностью индивидуальной деятельности предприятий перед общественными институтами, где отношения между субъектами общества выступают доминирующим фактором социально-экономической организации. Под либерализацией экономики понимается не простое расширение рыночных отношений, а создание институциональных условий для доминирования индивидуальных сфер деятельности, в том числе и предприятий, над общественными. Принцип методологического индивидуализма действует в неинституциональной теории. Третий оптимизационный уклад вбирает в себя названные предшествующие подуровни, предполагая их дискретность и иерархичность. Эти уклады «подчинены» проблемам теорий современного «старого» и нового институционализма. Тем самым определяется генотипическая структура общества, являющаяся основанием для решения его многих социально-экономических проблем – архитектура гражданского общества и др.

Мы рассмотрели общую, «идеальную» модель генотипа и действие в ней предприятия. Более детальное изложение природы генотипа представлено в работах автора (Мартишин, 2010). Вместе с тем экономический генотип может изменяться под воздействием внешних и внутренних факторов, что проявляется в фенотипических признаках экономической системы. Стойкие, наследуемые и сохраняющиеся в течение ряда стадий и ступеней развития изменения генотипа, приводящие к изменениям генетической структуры экономической системы под воздействием различных факторов, называют мутациями. К примеру, реальное историческое развитие России привело к мутациям ее экономического генотипа – на всех этапах эволюции фактически доминировали консервативные модели хозяйствования. Это влияет на институциональную природу предприятий в стране – доминирующее их функционирование в режиме консервативной модели.

Филогенетические особенности социально-экономических моделей вследствие их мутаций и модификаций важно учитывать при институциональной инженерии, проектировании и реформировании экономических систем, в том числе и при определении стратегий предприятий. основополагающая роль здесь отводится эволюционным механизмам «выращивания» институтов, термину, впервые предложенному Г.Б. Клейнером (Клейнер, 2000). Не останавливаясь детально на данной проблеме, можно отметить, что институциональные инновации в про-

цессе реформирования среды деятельности предприятий необходимо «выращивать», т.е. внедрять вместе с этапами их становления, в частности, выделенными в данной статье концептами – воспроизводства, равновесия, оптимизации. Практика рыночных реформ показала, что российские приватизированные и акционированные в ходе реформирования предприятия не продемонстрировали большей эффективности, чем государственные. Для формирования мотивированного субъекта хозяйствования, как это отмечается в литературе, излишними мерами явились разгосударствление и приватизация объектов общенародной собственности. Достаточно было иметь системы присвоения на основе аренды (обеспечивающие воспроизводство хозяйствования) и др. Сказанное отражает выделенные закономерности ступеней эволюции собственности предприятий и ее организационных форм: единоличного хозяйствования и воспроизводства – индивидуальные предприятия; функциональной взаимосвязи и равновесия – акционерные общества; гармонизации – коллективные предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Клейнер Г.Б.* Особенности формирования социально-экономических институтов в России // Вестник ГУУ. Институциональная экономика. М.: Гос. ун-т управления, 2000.
- Мартишин Е.М.* Эволюционная теория и эволюция теорий циклического развития // Мировой экономический кризис и тенденции развития российской экономики: Монография (электронный текст) / Под ред. К.А. Хубиева. М.: МГУ, 2010. С. 45–54 и др. UEL: <http://www.econ.msu.ru/ds/1680>.

А.П. Мерзлякова, М.А. Батьковский

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-31133).

Переход экономики Российской Федерации к устойчивому росту в современных условиях возможен только на основе превращения отечественных предприятий в эффективные, конкурентоспособные хозяйствующие субъекты, привлекательные для отечественных и иностранных инвесторов. Особенно актуальна данная задача для предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), который является «локомотивом» инновационного развития российской экономики. Решение указанной задачи в значительной степени зависит от стратегии развития предприятий, под которой понимается система основных перспективных целей и задач, согласованных по ресурсам и срокам. Стратегия развития предприятия ОПК, рассматриваемая как экономическая категория, включает базовую (комплексную) стратегию и функциональные стратегии, конкретизирующие ее в соответствии с основными направлениями деятельности предприятия (производственная, маркетинговая, финансовая, инновационная и др.). Выбор базовой стратегии зависит от того, на какой стадии цикла своего развития находится предприятие, его финансового состояния и других факторов, в зависимости от которых она может быть стратегией роста, стабилизации или выживания.

Повышение конкурентоспособности любого предприятия ОПК (или поддержание ее на необходимом уровне) возможно главным образом за счет осуществления им инновационной деятельности. Поэтому важнейшую роль среди стратегий предприятия играет его инновационная стратегия, разработка которой представляет собой целенаправленную деятельность по определению важнейших задач и приоритетов его перспективного инновационного развития и выработке требуемого для их достижения комплекса инновационных мероприятий. Она призвана конкретизировать цели, методы и средства внедрения различных новшеств, уточнить область их применения, оценить целесообразность совершенствования производимых продуктов (услуг) и используемых технологических процессов, а также выявить реальные инновационные возможности предприятия в данный момент времени и в перспективе с учетом современного состояния и прогнозируемой динамики развития экономики страны в целом.

Любая деятельность предприятия ОПК начинается с вложения денег, протекает через движение денег и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку. Поэтому в современных условиях разработка и реализация научно обоснованной и практически реализуемой финансовой стратегии развития – важнейшая задача, стоящая перед всеми предприятиями ОПК. Без соответствующего финансового обеспечения любые планы и программы их развития обречены на провал. Следовательно, финансовая стратегия развития предприятия ОПК, особенно в условиях рецессии, приобретает особую значимость в процессе управления его развитием.

Формирование различных стратегий предприятия ОПК основывается на комплексном использовании оперативного и стратегического планирования его деятельности. Стратегическое планирование уменьшает влияние факторов неопределенности внешней среды и снижает риски развития предприятия в долгосрочном периоде. Реализация стратегии позволяет предприятию ОПК концентрировать свои ресурсы на решении главных задач своего развития. Оперативное планирование обеспечивает разработку и осуществление текущих мероприятий, обеспечивающих решение данных стратегических задач.

Выбор стратегии развития предприятия ОПК зависит от его финансового состояния и долгосрочных целей деятельности. В результате прогноза развития предприятия ОПК в долгосрочном периоде определяется одна из альтернативных стратегий данного развития: сохранение сложившихся тенденций развития; незначительные корректировки производственно-хозяйственной деятельности без использования значительных внешних источников финансирования; реализация инновационных мероприятий различной направленности. При этом необходимо учитывать также и прогнозы развития внешней среды предприятия ОПК. Прогноз изменения внешней среды должен определить динамику макроэкономических параметров, влияющих на него, планируемые меры правительства в области налогообложения, прогнозируемую стратегию конкурентов и др.

Утверждению стратегии развития предприятия ОПК должны предшествовать ее детальная разработка, обоснование и оптимизация. Вместе с тем в настоящее время нет единого теоретического подхода к формированию оптимальной стратегии развития предприятия ОПК. Имеется множество разрозненных знаний, используемых в основном как набор эмпирических алгоритмов по решению отдельных задач стратегического планирования. К настоящему вре-

мени экономическая наука аккумулировала более 50 теорий, описывающих различные стороны деятельности предприятия ОПК. При этом каждая из них имеет свой инструментарий. Например, только аппарат матричного анализа насчитывает более 40 различных вариантов оценки предприятий. Поэтому возникла острая необходимость на основе множества существующих теоретических положений разработать единую теорию формирования оптимальных стратегий развития предприятия ОПК.

Закономерности развития предприятия ОПК, особенно в долгосрочном периоде, являются достаточно сложными, и осуществлять их содержательный анализ крайне затруднительно. Его специфика ограничивает возможности применения не только эвристических, но и статистических методов исследования, которые при решении рассматриваемой задачи зачастую не имеют под собой достаточной информационно-аналитической базы. Данное обстоятельство требует применения методов моделирования, позволяющих выявить важнейшие факторы, которые определяют обоснованность и эффективность стратегии развития предприятия ОПК, и абстрагироваться от частных и деталей, не существенных для ее анализа.

В основе большинства методов, используемых в настоящее время при формировании стратегий развития предприятия ОПК, лежит понятие экономической модели – некоторого целенаправленно формализованного отображения экономической информации с дополнением определенных элементов. Модель стратегии развития предприятия ОПК трансформирует группы отношений элементов стратегии в аналогичные отношения элементов ее модели. Преимущество использования моделей заключается в возможности получения с их помощью подтверждаемых расчетами выводов об общих тенденциях развития предприятия ОПК и его характеристиках. Следует отметить, что комплексного и общепринятого теоретического подхода к моделированию стратегии развития предприятия ОПК в настоящее время не существует. Решение этой задачи требует функционально увязать весь комплекс задач, решаемых при разработке и оценке данной стратегии. Следовательно, несмотря на то, что рассматриваемые задачи известны давно, до настоящего времени они системно не решены.

Е.Н. Мирошникова, Е.Н. Удовиченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Для эффективного управления рисками предприятие авиастроения старается найти те способы и инструменты воздействия на факторы риска внутренней и внешней среды, которые наиболее точно отвечают условиям выживания этого предприятия. Конечным результатом такого поиска является выработка корректирующих воздействий на управляемые факторы и рекомендаций по адаптации деятельности предприятия авиастроения к неконтролируемым факторам внешней и внутренней среды.

В распоряжении менеджера по маркетингу имеется множество различных инструментов управления рисками, причем каждый из них является довольно дорогостоящим. Поэтому менеджер должен найти оптимальный вариант их использования.

Наиболее важный инструмент – смета, в соответствии с которой ресурсы предприятия авиастроения распределяются по различным подразделениям в зависимости от их потребностей и вклада в общее производство. Каждое подразделение подает заявки на необходимые средства, которые анализируются и оцениваются. После этого делаются некоторые корректировки и составляется окончательный вариант сметы. В этой смете менеджеру по маркетингу выделяется определенная сумма, которую он должен использовать как можно более эффективно. Задача усложняется тем, что не существует количественного метода сопоставления затрат и выгод какого-либо вида деятельности, связанного с маркетингом.

Следующий инструмент маркетингового управления рисками – реклама, являющаяся наиболее эффективным методом распространения информации с целью продвижения товаров, услуг и идей. В рамках маркетинга достаточно полно разработан ряд методологических положений, направленных на понимание сущности рекламы, ее форм и содержания, а также эффективности.

Еще один элемент в наборе маркетинговых инструментов управления рисками – это персональные продажи. Под персональными продажами понимается ситуация, когда представитель предприятия договаривается о встрече с потенциальным клиентом и представляет ему персонально свою продукцию, побуждая купить его. Это наиболее эффективный способ развития реализации продукта, однако достаточно дорогостоящий.

Следующий маркетинговый инструмент управления рисками – паблик рилейшнз (англ. «взаимоотношения с публикой»). В практическом плане цели и задачи паблик рилейшнз – это активные действия по достижению доброжелательного общественного мнения в отношении деятельности предприятия, сохранение положительной репутации в соответствующей общественной среде, создание у работников чувства ответственности и заинтересованности.

В последнее время достаточно широко используется такой инструмент маркетинга, как финансирование. Большинство крупной или дорогостоящей научно-технической продукции, приобретаемой заказчиками, не оплачивается в момент покупки. Здесь необходимы особые финансовые процедуры.

Самым важным инструментом, находящимся в распоряжении менеджера по маркетингу для эффективного управления рисками, является ценообразование, или ценовая политика. Как правило, определение цены представляет собой завершающий этап рыночной деятельности. В этом плане можно утверждать, что цена – своего рода индикатор, измеритель условий, в которых действует предприятие. Она отражает качественный состав товарного предложения, уровень спроса, состояние сбыта и рекламы и т.д., особенно если исследовать ее в динамике.

Далее проводится сопоставление маркетинговых инструментов и выбирается наиболее предпочтительный из них для управления рисками предприятия авиастроения в данный момент времени.

Одним из наиболее удобных и действенных методов сопоставления данных для выбора альтернатив развития является метод SWOT-анализа, или матрица возможностей и угроз внешней среды, сильных и слабых сторон предприятия.

Метод SWOT представляет собой процедуру экспертной диагностики внешней и внутренней среды предприятия авиастроения, позволяющую описать основные тенденции ее развития, сформулировать базовые гипотезы о перспективах деятельности предприятия и определить поле альтернативных направлений его дальнейшего развития. Как любой экспертный метод, метод SWOT дает хорошие результаты в случае достаточно высокой полноты собранной информации, с одной стороны, и четкого понимания руководителями стратегических ориентиров развития своего предприятия, с другой.

Процедура SWOT-анализа предприятия авиастроения в рамках оценки и управления рисками сводится к следующему:

1) сформулировать перечень возможностей, которые открывает перед предприятием внешняя среда, т.е. перечислить факторы, касающиеся увеличения спроса, изменения его параметров, уменьшения уровня конкуренции, факторы сырьевой доступности и т.д.;

2) сформулировать перечень угроз, которые таит в себе внешняя среда, т.е. перечислить факторы, касающиеся уменьшения спроса, кардинального изменения предпочтений потребителей, увеличения уровня конкуренции, факторы сырьевой зависимости, усложнения законодательного регулирования и т.д.;

3) сформировать перечень сильных сторон предприятия авиастроения, т.е. перечислить все навыки, компетенции, знания и основные факторы, приносящие и приносящие успех фирме в ее деятельности;

4) сформировать перечень слабостей предприятия авиастроения, т.е. перечислить все факторы, которые мешают или могут помешать предприятию работать и развиваться;

5) выделить наиболее значимые факторы из этих четырех перечней. При составлении вышеуказанных перечней необходимо стремиться к тому, чтобы указать как можно большее число факторов. В этом процессе принимают участие все службы предприятия, внешние эксперты, а если это необходимо, и исследовательские или консалтинговые организации. Необходимо особо сосредоточить усилия на выявлении главных, наиболее сильно влияющих на ситуацию факторов, в то время как полный перечень составляется из соображений полноты картины и чтобы ничего не упустить;

6) составить матрицу SWOT-анализа и оценить взаимное влияние факторов внешней и внутренней среды предприятия авиастроения;

7) составить заключение по четырем основным вопросам предприятия авиастроения – развитие, гибкое реагирование, совершенствование и стратегическая угроза;

8) определить цели развития. После проведенной процедуры руководство предприятия авиастроения окончательно должно определиться, куда будут направлены ресурсы пред-

приятия, или сформулировать задачи развития своего подразделения. Все целевые установки так или иначе должны быть выражены в денежном или натуральном выражении. Финансовые цели определяют вклад, который должен дать конкретный товар в финансовый результат. Финансовая цель формулируется как величина валовой прибыли, или рентабельность. Маркетинговые цели связаны в основном с рынком, его освоением и долей по продажам на этом рынке.

Исходя из проведенного анализа составляется стратегический план развития предприятия авиастроения, включая мероприятия по учету и минимизации выявленных рисков.

О.О. Намлинская

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ФАКТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегическое планирование представляет собой процесс моделирования будущего предприятия, включая определение целей и формулировку концепции долгосрочного развития. При этом необходимо владеть не только совокупной информацией о возможных оптимальных вариантах развития науки и техники, затратах ресурсов и требуемых сроках окончания основных этапов работ, но и данными о ситуации в области экономики и культуры, что важно для определения контрольных цифр социально-экономического развития предприятия в текущем плановом периоде, но особенно – для определения состава участников, разрабатывающих стратегический план, и также тех, кто будет работать на данном предприятии.

Но зачем нужна культура? Сегодня в обществе, где «ценности выживания» меняются к «ценностям самовыражения» (Кортунов, 2012), именно культура становится определяющим фактором и для экономики. Особенно четко просматривается связь между культурными ценностями, экономикой и даже политикой через призму национальной идентичности русских в современной России. Рост русского самосознания сегодня возрастает стремительно. И стремительно растет неприятие представителей других национальностей.

При осуществлении концептуальной проработки будущего развития экономики, проведении предплановых исследований, направленных на получение обоснованной информации об альтернативах развития народного хозяйства страны, невозможно не обратить внимание на напряженность, которая существует в межнациональных отношениях.

В опросах, проводимых Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), это прослеживается довольно ясно. Так, в Рейтинге национальных угроз – 2013 наиболее реальной угрозой для страны россияне сегодня считают не военные действия, а заселение России представителями других национальностей (35% такое развитие событий представляется вполне реальным) (Рейтинг национальных..., 2013). В другом опросе ВЦИОМ 2013 г. 49% россиян обеспокоено ростом напряженности и нетерпимости в сфере межнациональных отношений, и эта оценка стала более негативной, нежели в предыдущие годы (для

сравнения: в 2006 г. так ответило 36% респондентов). Жители Москвы и Санкт-Петербурга настроены по этому поводу особенно скептически (64%) (Москва и москвичи..., 2013).

Не случайно в качестве условий, определенным образом влияющих на возникновение конфликтных ситуаций в трудовых коллективах, в первую очередь называют искусственно сохраняющиеся в группах отрицательные национальные и иные обычаи и традиции, которые могут привноситься отдельными членами коллектива и навязчиво культивироваться (Ладанов, 2004).

А так как работники предприятия, имеющие надлежащую профессиональную подготовку, призваны обеспечить увеличение прибыльности производимой продукции и осуществляют процесс управления предприятием, необходимо избегать конфликты, которые в худшем случае могут привести даже к развалу самого предприятия.

Поэтому при осуществлении стратегического планирования предприятия, для реализации его миссии предприятия считается важным при осуществлении набора персонала на различных этапах развития организации учитывать этнополитическую ситуацию в стране и обращать внимание на национальную идентичность персонала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Кортунов С.В. Глобализация и национальная идентичность. URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-229144.html>. (Дата обращения: 03.02.2014).

Рейтинг национальных угроз – 2013. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114302>. (Дата обращения: 05.02.2014).

А.М. Нанавян

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАГРУЗКА ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ

Один из важнейших этапов разработки стратегии развития предприятия – анализ внешней среды, которая является источником получения необходимых ресурсов для развития и характеризуется подвижностью и неопределенностью. Соответственно необходимо оценивать возможности и риски со стороны этой среды, факторы, которые оказывают влияние на эффективность деятельности предприятий, а также силу их воздействия.

В этой связи следует отметить, что демографические проблемы приобретают все большее значение для эффективного функционирования экономики. В современных условиях демографическая нагрузка населения увеличивается, а согласно прогнозу Федеральной службы государственной статистики к 2020 г. значение этого коэффициента превысит уровень и 1989, и 1991 гг. Кроме того, наблюдается постепенное сокращение численности населения России, а следовательно, и экономически активной его части. Расчеты показывают, что численность россиян в возрасте от 15 до 72 лет в прогнозируемый период до 2025 г. уменьшится более чем на 3 млн человек (в том числе и экономически активного). По данным обследований населения по проблемам занятости сегодня численность экономически активного населения

незначительно, но увеличивается, а уровень экономической активности растет и составляет более 68%, хотя еще не достиг уровня 1992 г. – 70,7% (Обследование..., 1999–2013).

Однако необходимо отметить следующее.

1. Наблюдается увеличение среднего возраста экономически активного населения, который существенно превышает значение 1992 г.: за два десятилетия экономически активное население в нашей стране стало «старше» на 1,6 года, и сегодня его средний возраст составляет 40 лет.

2. Увеличивается и средний возраст занятых – с 2009 г. он превышает 40 лет. При этом средний возраст женщин уже в 2004 г. составлял 40 лет, а в конце 2013 г. – 41 год.

3. Рост уровня экономической активности населения происходит во многом благодаря активности лиц старших возрастных групп (эта тенденция стала проявляться с 1999 г., уровень экономической активности лиц старших возрастных групп, особенно 55–59 лет, увеличивается опережающими темпами).

4. Уровень занятости населения увеличивается, причем также в старших возрастных группах рост выше, чем в других (в возрастной группе 55–59 лет – более чем на 10 п.п., уровень занятости составляет 61,5% и превысил значение 1992 г., а в группе лиц старше 60 лет он составляет уже более 20%, хотя еще в начале 2000-х гг. был 15%).

Но наблюдается и рост экономической нагрузки занятого населения (Нанавян, 2012).

Поскольку эти проблемы актуальны для многих развитых стран, были произведены расчеты коэффициента экономической нагрузки занятого населения Российской Федерации и некоторых стран Европейского Союза (см. рисунок). Коэффициент рассчитывается как отношение численности неработающего населения к численности занятых.



Структура экономической нагрузки занятых в 2010 г.

Анализ этих данных позволяет выделить три группы стран:

- в первой нагрузка занятых детьми и лицами старших возрастных групп примерно одинакова (Греция);
- во второй нагрузка занятых детьми меньше, чем лицами старших возрастных групп (Германия, Италия);
- в третьей, наиболее представительной группе нагрузка занятых детьми превышает нагрузку лицами старших возрастных групп (Франция, Польша, Великобритания). В нашей стране нагрузка занятых детьми также превышает нагрузку лицами старших возрастных групп.

Таким образом, складывается довольно противоречивая ситуация: с одной стороны, экономическая активность и занятость лиц старших возрастных групп растут, но с другой – увеличивается и экономическая нагрузка занятого населения. Предприятия должны учитывать сокращение предложения труда по демографической составляющей, в том числе и постарение населения, и в то же время оценивать рост нагрузки занятого населения и, как следствие, вероятность увеличения налоговой нагрузки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Нанабян А.М.* Экономически активное население: оценка экономической нагрузки населения // Концепции. 2012. № 1–2.
- Обследование по проблемам занятости населения Федеральной службы государственной статистики России. М.: Росстат, 1999–2013.
- Россия и страны Европейского Союза. URL: <http://www.gks.ru>.

И.С. Наумов, М.А. Батьковский

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-31133).

Стратегическое развитие предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) ориентировано на достижение желаемого (возможного в пределах определенных ограничений) уровня результатов, которые обеспечивают увеличение функционала состояния предприятия, являющегося мерой его целенаправленности и определяющего эффективность реализации выбранной стратегии развития.

Процесс стратегического развития предприятия ОПК можно охарактеризовать как сочетание процессов роста по кривым его жизненного цикла и переходов на новые уровни эффективности деятельности. Необходимо выделить две большие группы методов управления данным развитием:

- удлиняющие период жизненного цикла предприятия ОПК и повышающие эффективность его деятельности за счет совершенствования внутренних процессов развития;

- позволяющие перейти на новый уровень его эффективности (новую кривую жизненного цикла предприятия).

В первую группу входят почти все прикладные методы управления экономическими системами. Ко второй группе относятся в первую очередь методы управления инновационными проектами, в рамках которых осуществляется внедрение новых технологий производства, позволяющих предприятию осуществить переход на другую кривую своего жизненного цикла. Для эффективного управления стратегическим развитием предприятия ОПК наиболее целесообразно, по нашему мнению, сочетание указанных методов.

Можно считать стратегическое развитие предприятия ОПК эффективным при условии, что эффективность его деятельности возрастает. В значительной мере предел эффективности развития любой экономической системы зависит от того, насколько эффективна используемая ею технология, определяющая ассортимент продукции, которую способна производить данная система. Поскольку технологии, как и товары, имеют свои жизненные циклы, то в случае применения только одной технологии или выпуска одного вида продукции жизненный цикл предприятия ОПК совпадает с циклом технологии или товара. Для обеспечения постоянного роста эффективности стратегического развития предприятию ОПК необходимо применять несколько технологий, находящихся на различных стадиях своего жизненного цикла. Тогда появляется возможность использовать часть прибыли от применения указанных технологий для создания новых продуктов и изменения ассортимента выпускаемой продукции.

В идеальном случае процесс стратегического развития предприятия ОПК должен заключаться в достижении пика эффективности его деятельности и переходе на новую кривую жизненного цикла. На практике обычно происходит нарушение данного идеального цикла. Это обусловлено тем, что любая экономическая система является открытой, т.е. на ее развитие определенное влияние оказывает внешняя среда, заставляющая обновляться данную систему более высокими или низкими темпами.

Стратегическое развитие предприятия ОПК может быть рассмотрено с различных точек зрения, в частности:

- рыночное развитие – освоение новых технологий, товаров, услуг, повышение конкурентоспособности;
- экономическое развитие – инвестиционные проекты, реструктуризация, укрепление рыночных позиций;
- организационное развитие – изменение организационной структуры;
- управление изменениями – слияния, поглощения, объединения.

Достижение стоящих перед предприятием ОПК целей предполагает разработку стратегий его дальнейшего развития. Это обусловлено тем, что жизненный цикл любой системы ограничен определенным отрезком времени, а также имеющимися техническими, технологическими, людскими и другими ресурсами. Поэтому возникает необходимость поддерживать и увеличивать эффективность деятельности предприятия ОПК путем разработки и реализации стратегии его развития. Поскольку развитие является неотъемлемой частью экономической деятельности, стратегии развития должны лежать в основе управления предприятиями ОПК.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В настоящее время в России и за рубежом большое внимание уделяется исследованию среднего и малого бизнеса. В период спада в экономиках большинства развитых стран наблюдается снижение эффективности многих крупных публичных компаний. Такие корпорации становятся не в состоянии отвечать на ожидания инвесторов, нередко демонстрируя крайне низкую доходность на вложенный капитал. Поэтому драйвер выхода экономик из кризисного состояния и дальнейшего устойчивого развития многим экономистам видится в развитии среднего бизнеса.

Средний бизнес представлен закрытыми (непубличными) компаниями, часто семейными, с одним или несколькими собственниками. Главными достоинствами таких компаний, выгодно отличающими их от крупного бизнеса, являются способность видеть долгосрочную перспективу, высокий уровень ответственности и доверия и гибкость в принятии решений. В период кризиса в таких компаниях главенствующим становится принцип экономии, что в условиях конкуренции помогает компаниям не только оставаться «на плаву», но и показывать неплохую доходность. Следует заметить, что в большей степени экономия происходит за счет постоянной составляющей затрат, что как раз и составляют значительную часть транзакционных издержек.

Российский средний бизнес имеет некоторые особенности, которые, к сожалению, не свидетельствуют в его пользу. Среди них: слабая поддержка со стороны государства, незаинтересованность государства в таких компаниях, отсутствие налоговых льгот, наличие высоких административных барьеров, отсутствие высококвалифицированных специалистов в ряде отраслей. Однако, несмотря на указанные трудности, среди российских компаний среднего бизнеса есть немало высокоэффективных и успешных.

Уже отмечалось, что транзакционные издержки способны оказать влияние на эффективность компании. Как правило, считается, что связь между этими показателями обратная – чем выше транзакционные издержки, тем ниже эффективность. Однако автор полагает, что не все транзакционные издержки одинаково «плохо» влияют на эффективность предприятия. Так, в работах Е.В. Попова с помощью транзакционной функции доказывается прямая зависимость между транзакционными издержками и прибылью (Попов, 2011).

В процессе исследования транзакционных издержек нами были использованы показатели бухгалтерской отчетности компаний пищевой промышленности России, которая в достаточной степени представлена как крупными, так и средними предприятиями. Для анализа влияния транзакционных издержек на эффективность компаний с помощью авторской методики был определен уровень транзакционных издержек, рассчитана рентабельность продаж и проведен анализ их взаимосвязи. В процессе исследования компании по показателю реализации были отнесены к двум группам – крупные и средние.

Показатель уровня транзакционных издержек не отражает их фактическую величину в компании (учет всех возникающих транзакционных затрат крайне затруднителен), а является агрегированным относительным показателем, позволяющим сопоставлять транзакционные издержки отдельных экономических субъектов. Подробнее о методике оценки уровня транзакционных издержек можно прочитать в работах автора (Плетнёв, Николаева, 2009).

В результате анализа было определено, что уровень транзакционных издержек в крупных корпорациях выше, чем в средних по размеру компаниях. Это свидетельствует о высоких тратах крупных компаний на осуществление своих операций. Кроме того, уровень транзакционных издержек снизился у большинства компаний в 2009 г., и после этого средние компании демонстрировали повышение уровня, а крупные – снижение. Однако несмотря на это, уровень транзакционных затрат крупных компаний на протяжении всего исследуемого периода (2004–2012 гг.) практически в 2 раза превышал данный показатель у средних компаний.

Далее мы сопоставили показатели эффективности (рентабельности продаж) исследуемых компаний из двух групп. Значение рентабельности средних компаний было незначительно ниже (на 2–3%), чем аналогичный показатель у крупных компаний. После 2010 г. рентабельность средних компаний немного превысила рентабельность крупных, что может свидетельствовать о том, что средние компании более успешно выходили из кризиса.

Автором была определена взаимосвязь между уровнем транзакционных издержек и рентабельностью продаж в двух группах исследуемых компаний. В результате анализа выявлено, что в случае крупных корпораций – лидеров в отрасли – взаимосвязь между показателями обратная, т.е. рост транзакционных издержек отрицательно сказывается на показателях рентабельности. В группе средних компаний были получены обратные результаты – рост транзакционных издержек сопровождается ростом рентабельности. Таким образом, нельзя сделать однозначный вывод о необходимости снижения транзакционных издержек компаний. Вероятно, с сокращением части подобных расходов снизится и эффективность деятельности фирмы. И если принимать во внимание тот факт, что средние компании производят в основном только самые необходимые расходы, то, вероятно, это как раз те транзакционные издержки, без которых эффективность компании будет падать. С другой стороны, крупные корпорации часто «раздувают» бюджет своих расходов на непроизводственные нужды, что негативно отражается на их результатах.

По нашему мнению, сама форма собственности и размер компании играют важнейшую роль в формировании структуры затрат, что в дальнейшем определяет величину прибыли. В компаниях, где собственность и контроль не отделены (как правило, средний бизнес), наличие рыночной конкуренции стимулирует управляющих к экономии на издержках. В крупных же корпорациях (особенно публичных компаниях) отсутствие жесткого контроля со стороны собственников демотивирует менеджеров к снижению затрат. В результате такие корпорации демонстрируют эффективность на уровне средних по размеру компаний, при этом они несут только транзакционных издержек практически вдвое больше. Изучению теории и практики развития институциональной среды в российских корпорациях и вопросу об их эффективности посвящен труд (Бархатов, Плетнёв, 2013).

Таким образом, представители среднего бизнеса активно используют факторы экономии на трансакционных издержках и доказывают свою высокую эффективность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бархатов В.И., Плетнёв Д.А.* Особенности корпоративной власти в России в контексте разработки долгосрочной стратегии предприятия // / Материалы Четырнадцатого всероссийского симпозиума. Секция 1: Стратегическое планирование и развитие предприятий. Москва, 9–10 апреля 2013 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
- Плетнёв Д.А., Николаева Е.В.* Особенности оценки уровня трансакционных издержек российских корпораций // Актуальные вопросы экономических наук: Сб. материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. Новосибирск: ЦРНС: Изд-во «Сибпринт», 2009.
- Попов Е.В.* Трансакции. Екатеринбург: УрО РАН, 2011.

Н.В. Ноакк, О.И. Патоша

ЛИЧНОСТНЫЕ ФАКТОРЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-06-00231а).

В целом принятие решения можно определить как процесс рационального или иррационального выбора альтернатив, имеющий целью достижение осознаваемого результата деятельности (Орлов, 2005). В литературе выделены две большие группы факторов, влияющих на процесс принятия решений, – ситуационные и личностные (Кочетков, Скотников, 1993). Существенно менее изучена проблема личностных факторов принятия решений.

Основной отличительной особенностью малого бизнеса является придание большого значения личности бизнесмена, стоящего во главе бизнеса, – его профессионально важным качествам, лидерским способностям, стратегическому мышлению, умению подстраиваться под динамическую внешнюю среду и другим индивидуально-психологическим характеристикам.

Исследование с целью выявления индивидуально-психологических особенностей принятия решений в малом бизнесе было проведено в 2012 г. в рамках магистерской диссертации магистерской программы «Психология в бизнесе» НИУ ВШЭ. Оно состояло из двух этапов – предварительного (фокус-группы) и основного (полуструктурированного интервью). В результате фокус-группы был сформирован итоговый список индивидуально-психологических качеств, необходимых для принятия решения в малом бизнесе, который в дальнейшем оценивался респондентами. Выборку предварительного этапа исследования составили пятеро экспертов, из них трое мужчин, с опытом работы предпринимательской деятельности более 15 лет. В основной части исследования участвовало 15 человек, из них девять мужчин, имеющих опыт работы в малом бизнесе более 10 лет. Все респонденты управляют бизнесом самостоятельно. Возраст респондентов – от 42 до 55 лет.

Обработка качественных данных проводилась методом традиционного и контент-анализа. Для выявления значимых индивидуально-психологических характеристик на различных этапах жизненного цикла организаций использовались статистические критерии Манн–

Уитни, а также Краскела–Уоллиса. Данные обрабатывались с помощью статистического пакета SPSS.

В результате интервью были получены следующие данные о влиянии особенностей малого бизнеса на управление и процесс принятия решений.

1. Минимальное число участников накладывает отпечаток на принятие решений в малом бизнесе: высокий уровень личной ответственности за каждого отдельного работника, так как между руководителем и подчиненными устанавливаются неформальные связи; в принятии решений, связанных с персоналом, появляются новые критерии оценки кандидата – его взаимодействие с коллективом, личные антипатии; прямые коммуникации позволяют руководителю контролировать все процессы в организации, принимать решения своевременно и иногда с опережением; личное общение с подчиненным ведет к пониманию его личностных характеристик, способностей (может ли выполнить работу), проблем и жизненных ситуаций, к появлению эмоционального компонента.

2. Самостоятельность руководства малым бизнесом предполагает высокий уровень ответственности, но и высокую степень свободы в принятии решений.

3. Отсутствие делегирования полномочий связано со стремлением к самостоятельности и предполагает высокий уровень личной ответственности, постоянный контроль руководителем всех сфер деятельности организации, работу без «выходных и праздников» (что приводит к высокому уровню эмоциональной напряженности и выгорания).

4. Минимальный стартовый капитал требует тщательной продуманности и взвешенности каждого решения на первых этапах, чтобы не потерять имеющиеся небольшие средства на развитие; при выборе между альтернативами выбираются не самые лучшие, а требующие оптимальных материальных затрат (т.е. заведомо принимается не правильное, а подходящее решение, иногда в ущерб делу). При решениях высока цена «ошибки», а также значима роль социальных сетей (связей).

5. Определенный невысокий оборот денежных средств требует постоянного контроля бюджета, ограничений в ненужных тратах, поиска дополнительных источников прибыли, оценки уровня прибыли и стремления его поддерживать.

6. Отсутствие поддержки со стороны государства, коррупция приводят к незащитности бизнеса, необходимости постоянного контроля изменений во внешней среде (законодательство, действия партнеров и т.д.), недоверию к государству, нежеланию взаимодействовать и сотрудничать, поиску способов защиты бизнеса, что требует дополнительных материальных затрат (взятки, подарки, неконтролируемый рост цен на ресурсы и т.д.).

7. «Советское прошлое» также накладывает отпечаток на решения в бизнесе. Это жесткий стиль ведения бизнеса, более спокойное отношение к кризисным этапам в бизнесе ввиду наличия опыта принятия решений в кризисных ситуациях, умение адаптироваться к изменениям во внешней среде, наличие опыта, который сокращает длительность поиска решения, стремление к расширению социальных сетей для поддержки в кризисных ситуациях (обзавестись полезными знакомыми, «прикормить»).

8. Недостаток знаний, опыта и квалификации на этапе становления бизнеса приводит к ошибочным решениям, постоянному поиску информации во внешней среде, попыткам найти новые источники знаний, преобладанию интуитивных решений над рациональными, применению при решении задач не отработанных алгоритмов, а созданию новых.

9. Изменяющаяся экономическая и политическая обстановка требует постоянного контроля за внешними и внутренними процессами, затрат времени на поиски источников информации, способов приспособления к изменениям, затрат ресурсов. В таких условиях необходимы постоянный поиск и проверка достоверной информации о состоянии и положении рынка. Но бизнесмены используют только часть информации, что ведет к скоропалительным и ошибочным выводам, так как при этом исключаются альтернативы.

10. Отсутствие культуры ведения бизнеса приводит к высокому уровню неопределенности, недоверию к партнерам, стремлению расширять социальные сети, а связи с людьми подкреплять материальными ценностями.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Кочетков В.В., Скотников И.Г. Индивидуально-психологические проблемы принятия решений. М.: Наука, 1993.
Орлов А.И. Принятие решений: теория и методы разработки управленческих решений: Учеб. пособие. М.: МарТ, 2005.

Л.В. Оболенская, О.В. Руденский

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ ПЕРЕХОДА РОССИИ К ПРОГРАММНОМУ БЮДЖЕТУ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00018а).

В настоящее время в русле мировых тенденций осуществляется переход России от постатейного бюджета к программно-целевой бюджетной модели. В Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2014–2016 гг. указывается, что «в 2014–2015 годах должен быть завершён переход к программно-целевым методам стратегического и бюджетного планирования».

Анализ зарубежного опыта показывает, что внедрение программно-целевого подхода открывает перспективы для получения ряда преимуществ в сравнении с традиционной поста-тейной моделью бюджетного планирования. Среди них преимущества для государственных органов, учреждений и общества.

Применительно к государственным органам появляются предпосылки целевой оптимизации использования ограниченных бюджетных ресурсов, повышения степени увязки приоритетов государственной политики с ведомственными расходами, повышения результативности и усиления координации деятельности ведомств, упрощения структуры бюджета, развития мониторинга и контроля результативности бюджетных расходов.

Применительно к учреждениям создаются условия для расширения прав в оперативном управлении бюджетными расходами, улучшения планирования с учетом результатов, получения дополнительного финансирования на базе экономически обоснованных расчетов результативности госпрограмм.

Применительно к гражданам возникают возможности повышения прозрачности и доступности бюджетной информации для заинтересованных лиц.

Мировая практика свидетельствует также, что внедрение программно-целевого формата бюджета не является простой процедурой, автоматически предоставляющей стране экономические выгоды и преимущества. Несмотря на общепризнанные достижения (США, Великобритания, Канада, Австралия, Франция, Швеция и др.), в ряде случаев реформы не оправдывают связанных с ними ожиданий. Чтобы получить преимущества от реформирования бюджета, необходимо решить ряд методологических и практических проблем, возникающих на этом пути.

Среди значимых выделим пять проблем, связанных с идентификационно-измерительными трудностями и актуальных для сегодняшней российской практики внедрения программно-целевого подхода.

Первая проблема – высокие требования к идентификации системы оценочных показателей госпрограмм, способных корректно отображать измеряемые общественно значимые результаты, содержание качественных целей и задач.

Вторая проблема – методологические сложности установления взаимосвязей групп индикаторов по всей причинно-следственной цепочке реализации целей госпрограммы: бюджетные затраты – мероприятия – непосредственные, промежуточные и конечные результаты.

Третья трудноразрешимая проблема – формирование работоспособного классификатора мероприятий, стандартизированного для разных программ и пригодного для оценки пробелов в бюджетном финансировании, проведения внутри- и межпрограммных сопоставлений.

Четвертая проблема, возникающая на фоне несовершенства целевых показателей, – риски искажения созидательной мотивации участников бюджетного процесса, связанные с возможностями использования «обходных путей» в достижении контрольных цифр.

Пятая проблема, тесно связанная с предыдущими, – методологические препятствия для научно-целевого обоснования и оптимизации бюджетных расходов на фоне несовершенства целевых индикаторов (критериальной базы) и недостаточной системности и обоснованности мероприятий – инструментария достижения целей госпрограмм.

Приведем несколько примеров относительно госпрограмм развития образования (ГПРО) и развития науки и технологий (ГПРНТ) (государственные программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» и «Развитие образования»), формирующих кадровые и научно-технологические ресурсы национальной инновационной системы (НИС).

Пример из ГПРО. Анализ показателей ГПРО с позиции их пригодности для оценки результатов выполнения «основных мероприятий» показывает наличие названных проблем.

В частности, рост целевых индикаторов (№ 4, 10, 17 и 22 – см. приложение 1 к ГПРО), используемых для оценки «основных мероприятий» по развитию материально-технической

базы (№ 1.7 и 2.8 – см. приложение 2 к ГПРО), может достигаться факторами, не имеющими к ней отношения. Возможность использования «обходных путей» делает данные индикаторы уязвимыми с позиции их пригодности для контроля целевого расходования бюджетных средств. Главная причина слабости применяемых индикаторов – отдаленность от непосредственных результатов развития материально-технической базы и некомплексный охват ее компонентов.

Еще одна проблема, прослеживаемая в ГПРО, – несоответствия и пробелы в целевых индикаторах «основных мероприятий» между разными частями ГПРО (см. основной текст и приложение 2 к программе). Такие недоработки, затрагивающие семь основных мероприятий, служат препятствием для однозначной критериальной оценки результатов их выполнения.

Пример из ГПРНТ. Анализ целевых индикаторов ГПРНТ также свидетельствует о наличии измерительных проблем, связанных с некомплексным охватом результатов. Так, значимое место в ГПРНТ отводится библиометрическим показателям международной публикационной активности, составляющим третью часть (4 из 12) целевых индикаторов. На их основе должны оцениваться результаты научной деятельности ученых и преподавателей (напомним, что вузовская наука рассматривается не в ГПРО, а в ГПРНТ). В то же время эти показатели не могут рассматриваться как комплексные индикаторы, полноценно охватывающие результаты национальной научной деятельности. Ограничения этих показателей проявляются в следующем.

Во-первых, неполнота охвата спектра научных дисциплин (система Web of Science).

Во-вторых, выпадение из оценки национальных научных изданий, включая: 1) публикации, актуальные для страны, а не международного научного сообщества; 2) материалы национальных научных конференций, представляющих собой важнейший атрибут обмена знаниями и кооперации в исследовательской сфере.

В-третьих, наличие языкового барьера для русскоязычных ученых, в том числе получающих значимые научные результаты.

В-четвертых, узость показателей публикационной результативности (как международной, так и национальной) для оценивания инновационной результативности генерируемых научных знаний.

В-пятых, недостаточность рассматриваемых показателей для мониторинга факторов результативности науки.

Кроме того, придание рассматриваемым показателям излишнего веса при оценке труда и целевой ориентации педагогических кадров порождает риски отеснения на второй план их основной функции – обеспечение качества преподавания (Оболенская, 2011).

Проявленные проблемы программно-целевого подхода не должны упускаться из виду в теории и практике бюджетного планирования. Чтобы Россия не оказалась в числе аутсайдеров данного подхода с нереализованными возможностями, необходимо своевременно устранить недоработки в формировании целевых индикаторов и мероприятий госпрограмм. Это касается, в частности, ГПРО и ГПРНТ, которые охватывают ключевые бюджетные ресурсы и факторы развития НИС.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы. URL: http://минобрнауки.рф/документы/2966/файл/1533/12.12.20-Госпрограмма-Развитие_науки_и_технологий_2013-2020.pdf (Дата обращения: 22.10.2013).
- Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы. URL: http://минобрнауки.рф/документы/2882/файл/1406/12.11.22-Госпрограмма-Развитие_образования_2013-2020.pdf (Дата обращения: 12.10.2013).
- Оболенская Л.В.* Об использовании показателя международной публикационной активности в проекте Стратегии «Инновационная Россия – 2020» // *Инновации*. 2011. № 2.

С.В. Палаш

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ВЫБОР МЕЖДУ СТРАТЕГИЯМИ РАЗВИТИЯ И СТАБИЛИЗАЦИИ

Стратегическое планирование является инструментом развития предприятия (Шинкаренко, 2013). В теории планирования под развитием принято понимать соответствующие изменения существующей производственной или экономической системы, достижение необходимого ее роста и обновление отдельных подсистем или их частей (Бухалков, 2011). Стратегия развития организации определяется в результате изучения внешнего окружения и возможных внутренних перспектив ее деятельности с учетом непредвиденных рыночных обстоятельств (Бухалков, 2011). Стратегии компаний с точки зрения поведения на рынке разделяют на стратегии активного развития и экспансии и стратегии стабилизации. По мнению ряда исследователей, стратегия стабилизации соответствует положению большинства отечественных компаний. Усилия при этом концентрируются на ограничении рисков, связанных с развитием (Стрелкова, 2011). В долгосрочном планировании деятельности предприятия выделяют три независимых уровня ответственности за достижение соответствующих целей: организация, персонал и государство. Государственное регулирование обеспечивает прямое и косвенное воздействие налогово-бюджетной, денежно-кредитной, промышленной, структурной, инновационной политики и других механизмов на конечные результаты планово-управленческой деятельности различных предприятий и фирм.

Предприятие определяет свои главные цели в рамках основных сфер деятельности, одной из которых является инновационная деятельность. Процессы инноваций и инвестиций взаимосвязаны. Готовность предприятия к инвестициям и созданию инноваций зависит не в последнюю очередь от внешних факторов (Горемыкин, 2010), в том числе от макроэкономической ситуации в стране и регионе и макроэкономической политики.

В докладе приводятся сравнения отдельных показателей, характеризующих макроэкономические условия внешней среды предприятий крупных развивающихся рынков – Китая, Индии, Бразилии, России (Палаш, 2013), и показателей, характеризующих инвестиционную и инновационную активность на этих рынках (см. таблицу).

**Отдельные показатели, характеризующие инвестиционную
и инновационную активность на крупных развивающихся рынках**

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Инвестиции в основной капитал, % от ВВП</i>								
Китай	42	43	42	44	48	48	48	49
Индия	34	36	38	36	36	37	35	36
Бразилия	16	17	18	21	18	20	20	18
Россия	20	21	24	26	19	23	25	26
<i>Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, % от ВВП</i>								
Китай	1,32	1,39	1,4	1,47	1,7	1,76	1,84	–
Индия	0,78	0,77	0,76	–	–	–	–	–
Бразилия	0,97	1,01	1,1	1,11	1,17	1,16	–	–
Россия	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,16	1,12	–
<i>Доля высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности, %</i>								
Китай	30	31	31	27	26	28	28	26
Индия	6	6	6	6	7	9	7	7
Бразилия	12	13	12	12	12	13	11	10
Россия	13	8	8	7	6	9	9	8

Источник: сост. автором на основе данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

В рассматриваемый период наиболее благоприятной внешней средой для инвестиционных и инновационных процессов обладала китайская экономика с самой низкой в данной группе стран инфляцией, самой низкой банковской процентной ставкой по кратко- и среднесрочным кредитам частному сектору, самой высокой долей внутреннего кредита, предлагаемого банковским сектором, в ВВП. Благоприятные внешние условия способствуют активизации инвестиционно-инновационных процессов. Китай лидирует в рассматриваемой группе стран по инвестициям в основной капитал (в процентах от ВВП), по доле расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в ВВП, а также по доле высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности (см. таблицу). Российская экономика, отличающаяся высоким уровнем инфляции и самой низкой в группе долей внутреннего кредита, предлагаемого банковским сектором, в ВВП, уступает Китаю и Индии по инвестициям в основной капитал в процентах от ВВП, Китаю и Бразилии – по доле высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности и Китаю – по доле расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в ВВП.

Полученные результаты интерпретируются в докладе на основе базовой классификации экономических систем Г.Б. Клейнера (Клейнер, 2013). Макроэкономические условия развития предприятий относятся к средовым системам, а инновационно-инвестиционные процессы – к процессным системам. Тогда дисфункции средовых систем преобразуются в дисфункции процессных (недостаточная активность инновационно-инвестиционных процессов), а также в дисфункции объектных (выбор предприятием стратегии стабилизации вместо стратегии развития) и проектных (недостаток инновационных и инвестиционных проектов в экономике) систем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бухалков М.И.* Планирование на предприятии: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011.
- Горемыкин В.А.* Планирование на предприятии: Учебник. М.: Юрайт, 2010.
- Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28.
- Международный валютный фонд. URL: <http://www.imf.org> (Дата обращения 02.02.2014).
- Палаи С.В.* Макроэкономические условия стратегического планирования на предприятии // Материалы четырнадцатого всероссийского симпозиума. Секция 1: Стратегическое планирование и развитие предприятий / Москва, 9–10 апреля 2013 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 109–111.
- Стрелкова Л.В.* Внутрифирменное планирование: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
- Шинкаренко П.В.* Стратегическое планирование – неотъемлемый инструмент развития предприятия // Экономическая наука современной России. 2013. № 4 (63). С. 125–140.

Д.А. Плетнёв

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КОРПОРАЦИИ «ГАЗПРОМ»

Публикация подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00316).

В современной экономической науке продолжается дискуссия об оценке результатов экономической деятельности. Эта проблема рассматривается как одна из центральных экспертами Всемирной экономической ассоциации – WEA (<http://www.worldeconomicsassociation.org>), в числе которых Дж. Стиглиц, А. Сен и Ж.-П. Фитусси (Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2009). С одной стороны, общим местом становится критика макроэкономических индикаторов, ВВП, других показателей СНС. И им «в помощь» предлагаются разнообразные методики измерения «благополучия» и «счастья». На микроэкономическом уровне критике подвергается существующая система оценки эффективности деятельности предприятий, основанная на одновременном использовании данных бухгалтерского учета и фондового рынка. Первым в вину ставится их «управляемость», вторым – напротив, слабая связь с действительным положением дел. Однако еще большей, на наш взгляд, проблемой является неадекватность главных показателей, которые аналитики, руководство и научное сообщество зачастую используют для оценки эффективности работы корпораций. В первую очередь речь идет о прибыли. Не углубляясь в противоречия оценки прибыли как одной из основных экономических категорий, отметим, что по своей природе она несет информацию лишь о результативности деятельности корпорации для своих владельцев. Все остальные заинтересованные группы – управляющие, работники, государство, инвесторы, поставщики и т.д. даже при высокой прибыли могут не суметь удовлетворить свои интересы и ожидания, связанные с корпорацией. А современная оценка эффективности корпорации должна учитывать интересы не только владельцев, но и иных стейкхолдеров.

В этих условиях возникает актуальная задача поиска иных, более адекватных измерителей корпорации. На наш взгляд, хорошие перспективы есть у показателя «добавленная стоимость». Он отражает способность корпорации создавать новую стоимость, а его распределение

между различными субъектами – способность удовлетворять их интересы. Цель настоящей работы – предложить методологию и рассмотреть на примере данных корпорации «Газпром» за 2004–2012 гг. расчет величины и распределения добавленной стоимости между основными группами субъектов.

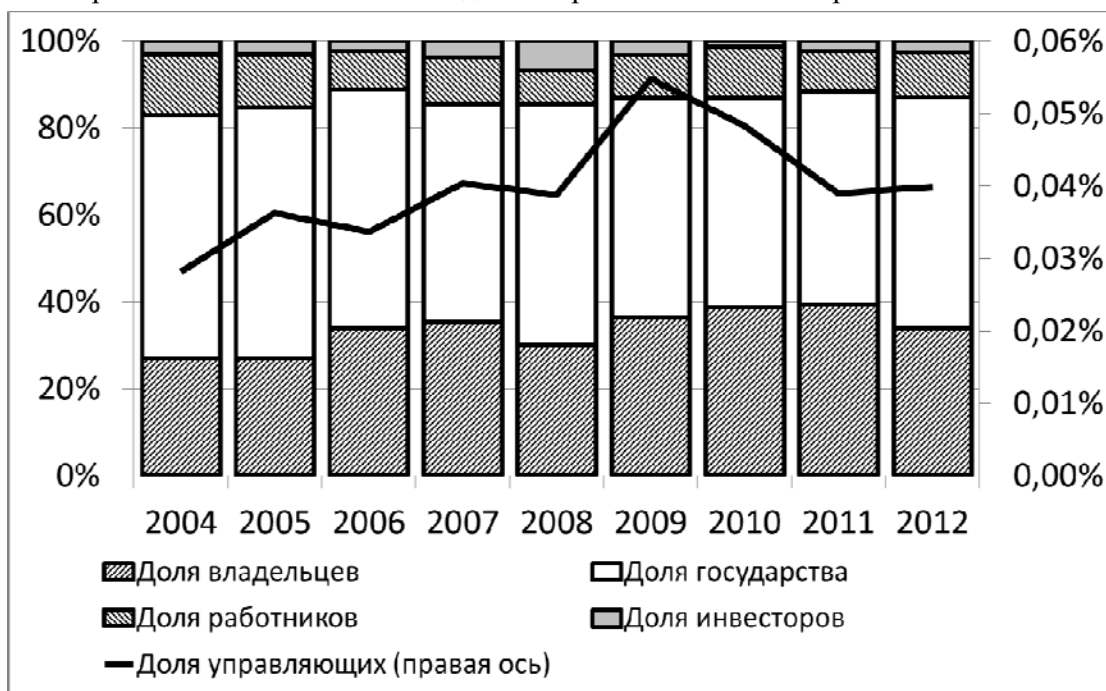
Предлагаемая методология оценки величины добавленной стоимости основана на марксовой трактовке этого понятия, как «вновь созданной стоимости» (подробнее см. (Плетнёв, 2013)). Эта позиция отличается от набирающей популярность так называемой концепции экономической добавленной стоимости, в действительности имеющей мало общего с добавленной стоимостью в ее классическом понимании и уводящей от действительной проблематики к производным и частным вещам, интересным только владельцам корпораций.

Понимаемая таким образом добавленная стоимость может быть вычислена довольно просто – как разница выручки от реализации и материальных затрат. Однако более корректно, на наш взгляд, рассчитывать ее как сумму элементов, относящихся к различным заинтересованным субъектам. По данным отчетности (для ОАО «Газпром» речь идет о консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО (режим доступа к отчетности за 2012 г.: <http://www.gazprom.ru/f/posts/21/499896/gazprom-ifs-12m-2012-ru.pdf> на официальном сайте компании) и ежеквартальном отчете эмитента за I квартал следующего года (I квартал 2013 г. доступен по адресу: <http://www.gazprom.ru/f/posts/52/479048/gazprom-emitent-report-1q-2013.pdf>) была проведена оценка элементов добавленной стоимости в распоряжении различных субъектов: владельцев (чистая прибыль из отчета о совокупном доходе в консолидированной отчетности по МСФО), работников (расходы на оплату труда из примечания 26 к консолидированной отчетности по МСФО), управляющих (вознаграждения членам совета директоров и правления из п. 5.3 ежеквартального отчета эмитента), государства (уплаченные налоги, в том числе и за счет работников, из примечания 30 к консолидированной отчетности по МСФО), инвесторов (уплаченные проценты из примечания 27 к консолидированной отчетности по МСФО). Сумма этих элементов и образует величину валовой добавленной стоимости корпорации «Газпром».

В результате мы получили следующее распределение добавленной стоимости у корпорации «Газпром» в 2004–2012 гг. (см. рисунок).

Основная часть добавленной стоимости принадлежащей (по большей части) государству корпорации «Газпром» присваивается государством посредством налоговой и таможенной системы (доля колеблется в районе 50% от всей добавленной стоимости), в основном за счет таможенных платежей, налога на добычу полезных ископаемых и налога на добавленную стоимость (до 2/3 всей суммы налогов и таможенных платежей). Вторым по значимости «получателем» добавленной стоимости выступают владельцы корпорации, среди которых центральное место опять же занимает государство. Доля владельцев лишь немного не дотянула до 40% в 2010 и 2011 гг., а в 2012 г. составила 33,8%. Третьим по значимости субъектом с точки зрения присвоения добавленной стоимости являются работники корпорации. Их доля устойчиво сокращается в период с 2004 по 2012 г. с 13,8 до 10,4%. При этом доля управляющих столь же устойчиво возрастает – с 0,028% в 2004 г. до 0,040% в 2012 г. Справедливости ради

стоит отметить, что «пик» доли добавленной стоимости в распоряжении управляющих миновал (в 2009 г.), и в течение трех лет наблюдается устойчивое снижение этого показателя. Наименьшая доля (порядка 3%) приходится на долю инвесторов (в первую очередь банков), причем в «кризисные» 2008–2009 гг. их доля возросла более чем в 2 раза.



Распределение добавленной стоимости корпорации «Газпром» между основными субъектами

Представленные выводы являются лишь «первым взглядом» на структуру и распределение добавленной стоимости в корпорации «Газпром». Более детальный анализ позволит выявить глубинные противоречия интересов различных групп субъектов корпорации, понять скрытые механизмы распределения добавленной стоимости как объективной характеристики такого многогранного явления в современном хозяйстве, как корпорация «Газпром». Важным достоинством показателя добавленной стоимости для этого исследования является его отсутствие в данных бухгалтерской отчетности, современное невнимание к нему со стороны инвесторов, владельцев и других «проверяющих». По этой причине его вычисление в процессе самостоятельного исследования дает максимально объективную картину, не завуалированную стремлением добиться нужного результата.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Плетнёв Д.А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика // Журнал экономической теории. 2013. № 1. С. 131–147.
- Stiglitz J. Amartya Sen and Jean-Paul Fitoussi. The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited – Reflections and Overview, September, 16, 2009. URL: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf>.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Исследовать вопросы, связанные с достижением, обеспечением, повышением конкурентоспособности предприятий, которые используют высокие технологии, в нынешних условиях невозможно без учета современных особенностей развития экономики. Так, на наш взгляд, рассмотрение конкурентоспособности предприятий, использующих высокие технологии, только в разрезе конкурентных стратегий или в конкурентной среде не совсем корректно. Такого рода некорректность обуславливается укоренившимися тенденциями, что вчерашние соперники в нынешних условиях зачастую выступают как союзники или партнеры. Причин этого процесса несколько:

во-первых, набирающие темпы глобализация и, как следствие, укрупнение бизнеса. Противостоять мощным интегрированным структурам может только подобная по силе и разветвленности организация;

во-вторых, сложность наукоемких изделий достигла такого уровня, что одно предприятие не в силах подготовить и изготовить конкурентоспособный товар в конкурентные сроки. Чем короче период от определения потребности до выхода готового изделия, удовлетворяющего эту потребность, тем более весомыми конкурентными преимуществами обладает организация.

Поэтому можно говорить о функционировании организаций не в конкурентной среде как таковой, а в модифицированной среде, которую можно именовать как конкурентно-кооперативную среду, сочетающую характеристики конкурентной и кооперативной среды, нивелируя негативные их проявления по отдельности по отношению к субъекту хозяйствования.

Сегодня конкурентная среда в самом общем виде представляет собой такую систему экономических отношений, в которой каждый хозяйствующий субъект вынужден доказывать свое право на долю общественного богатства или бороться за перераспределение созданной стоимости в свою пользу (Тарануха, 2012). И тогда конкуренция не способствует инновационной активности и инновационной восприимчивости промышленных предприятий. Нельзя не согласиться с точкой зрения Б.С. Жихаревича (Жихаревич, 2011), что если можно заработать без инноваций, конкуренция их не стимулирует. Для конкурентоспособного развития с точки зрения долгосрочной перспективы важно именно сотрудничество. Тем более, сотрудничество конкурентов просто необходимо для создания и использования инновационных решений на предприятиях, использующих высокие технологии, которые в современных условиях, как правило, являются результатом взаимодействия различных субъектов бизнеса, образовательной и финансовой среды, вступающих в партнерские взаимоотношения формального и неформального характера. Таким образом, можно утверждать, что конкурентоспособность предприятий, использующих высокие технологии, обеспечивается не только умением конкурировать, но и способностью налаживать партнерские взаимоотношения.

Объективной предпосылкой развития сотрудничества между предприятиями, использующими высокие технологии, выступает глубина специализации, которая в последнее время достигла такого уровня, что появление конечного продукта или услуги возможно только при условии, когда в конечном результате оказываются заинтересованы все участники процесса. И здесь мы можем говорить о наличии двух типов межфирменного сотрудничества. Первый основан на достижении взаимосогласованных целей за счет объединения ресурсов, второй – на получении синергетического эффекта на основе обмена ресурсами. В экономической реальности современного этапа развития можно найти примеры как первого, так и второго типов. С нашей точки зрения, более интересным представляется второй тип, в рамках которого можно выделить различные сочетания территориального и производительного ресурса в виде территориально-хозяйственных образований, таких как, например, отраслевой или региональный кластер, или создание центра перспективных технологий, в рамках которого используется только современное оборудование. Сферой деятельности центра перспективных технологий является идентификация локальных технологических запросов и предложений по созданию и продвижению технологических партнерств среди предприятий сначала одного региона, затем привлечение к партнерству других предприятий региона и выход на межрегиональный уровень партнерства.

На основе анализа конкурентной и кооперативной среды можно сформировать черты модифицированной конкурентно-кооперативной среды. К ним можно отнести высокий уровень доверия, открытые возможности входа-выхода как результат низких входных барьеров, активизацию конкурентных преимуществ, обладание уникальными компетенциями, установление связей, способствующих осуществлению сетевых форм бизнеса, высокую инновационность, значительную роль территориально-производственных структур.

Формирование конкурентно-кооперативной среды должно быть направлено на построение моделей работы со средой и пространством, которые поддерживают целевую траекторию развития предприятий, использующих высокие технологии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Жихаревич Б.С.* Стратегическое планирование как фактор стимулирования региональной кооперации // Регион: экономика и социология. 2011. № 1. С. 3–14.
- Тарануха Ю.В.* Конкурентоспособность фирмы: содержание, источники и факторы // Вестник Московского ун-та. 2012. № 2. С. 117–141.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И АКТИВИЗАЦИИ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00394а).

Модернизация российской экономики в широком понимании означает замену устаревших технологических укладов новыми на основе технического перевооружения отечественного производства и усовершенствованных методов управления. Целевыми установками модернизации экономики являются повышение ее социально-экономической эффективности и обеспечение конкурентоспособности производимых технологий, продуктов и услуг. Реализация этих установок связана со структурной перестройкой экономики, переводом ее на инновационный тип развития и созданием передовой структурно-технологической базы экономической деятельности, что предполагает развитие и активизацию модернизационного потенциала такого рода качественных изменений экономической деятельности.

Как отмечалось нами в (Розенталь, Пономарева, 2013), модернизация российской экономики предполагает формирование рекомбинационных стратегий технологических и институциональных нововведений (с признанием приоритетности последних). Соответственно основным содержанием развития модернизационного потенциала экономики как составной части процессов ее модернизации является создание научно-технического задела будущего инновационного развития в условиях формирования и апробации усовершенствованных институциональных форм. К числу ключевых сфер такого задела относятся научные исследования и разработки, образование, подготовка кадров и производство знаний, предпринимательство и конкурентная среда в инновационной деятельности, становление отечественных базисных производств нового технологического уклада и трансферт современных технологий в целях широкомасштабной модернизации экономики. Успешное развитие указанных и подобных им сфер модернизационного потенциала экономики предполагает наличие государственной долгосрочной научно-технической политики с установленными инновационными приоритетами и эффективной национальной инновационной системой. Подчеркнем, что создание требуемого модернизационного потенциала российской экономики возможно только с использованием усовершенствованных институциональных форм и механизмов его развития и активизации, для чего необходимо выявить структуру соответствующих институциональных факторов.

Институциональный подход к исследованию проблем развития модернизационного потенциала российской экономики предполагает установление взаимосвязи задач его развития с институциональной структурой экономики и выявление институциональных факторов и условий решения этих задач. При этом одним из направлений такого исследования является определение характеристик взаимодействия технологического, институционального и управленческого аспектов формирования модернизационного потенциала.

Методологически используются следующие положения институционального анализа:

- экономические процессы реализуются в условиях наличия определенных функциональных правил и организационно-правовых форм коллективной деятельности – институтов, обеспечивающих разрешение конфликтов частных, групповых и общественных интересов;
- субъекты экономической деятельности, как и экономики в целом, действуют в единстве технологических, управленческих и институциональных процессов;
- идентификация институциональных факторов активизации модернизационного потенциала российской экономики производится на основе анализа ее институциональной структуры;
- исследование динамики институциональной среды развития модернизационного потенциала российской экономики предполагает поиск соответствующих транзакционных конфигураций экономических субъектов;
- модернизация институциональной структуры российской экономики рассматривается как необходимое условие развития и активизации потенциала ее инновационного развития.

Структура институциональных факторов развития и активизации модернизационного потенциала российской экономики может быть представлена следующим образом:

- институциональные методы и формы эффективного взаимодействия государства, экономики и общества в разработке и реализации инновационных стратегий экономического развития, в том числе в рамках государственной долгосрочной научно-технической политики и национальной инновационной системы;
- совершенствование законодательных основ и нормативно-правовой базы инновационной деятельности, в том числе согласованных мер бюджетной, налоговой, кредитной и таможенной политики поддержки субъектов инновационного процесса;
- развитие институциональных форм подготовки высококвалифицированных кадров для реализации инновационных процессов, в том числе вузов, инновационных научно-учебных центров и систем подготовки менеджеров по коммерциализации и внедрению инновационных проектов;
- стимулирующие институциональные механизмы (гранты, контракты, конкурсы и т.п.) в сфере фундаментальных исследований, прежде всего для институтов РАН как ключевых субъектов инновационного процесса;
- формирование госзаказа на инновации в соответствии с понятием «национальный интерес» (оборонный заказ, критически важные для социально-экономического развития сферы технологических нововведений);
- всемерное стимулирование развития и деятельности таких организационно-правовых форм инновационного процесса, как наукограды, технопарки, исследовательские центры науки и высоких технологий федерального и регионального значения, внедрение институтов развития принципиально новой транзакционной конфигурации;
- развитие системы льгот и преференций для деятельности научно-технических и инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, обеспечение симбиоза мелких венчурных инновационных предприятий и крупных корпораций;

- активизация инновационных процессов на основе развития частно-государственного партнерства и обеспечение конкурентной среды инновационной деятельности;
- институциональные формы и методы максимального использования возможностей корпоративного сектора экономики в реализации полных инновационных циклов;
- совершенствование институтов защиты прав собственности на результаты инвестиций в новые знания, технологии, продукты и услуги.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Розенталь В.О., Пономарева О.С. Проблемы активизации инновационных процессов в российской экономике: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 2013. № 2. Т. 49. С. 19–29.

М.А. Рыбачук

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ПАРИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (на примере кафедры экономики Университета «Дубна»)

Данная работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-32-01321а2) и Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00151).

В последнее время в экономических исследованиях все большее распространение получает новая теория экономических систем, позволяющая решать многие проблемы эффективной организации экономики на основе универсальных принципов системного подхода (Клейнер, 2010, 2013). Основным отличием «новой системности» от традиционного подхода является переход от эндогенной трактовки системы как множества элементов, связанных друг с другом, к экзогенной трактовке как целостной части окружающего мира, выделяемой из него наблюдателем по пространственным или функциональным признакам (Клейнер, 2010).

В работе (Рыбачук, Клейнер, 2012) была построена «системная карта» Университета «Дубна», в которой университет представлялся в виде совокупности организационно-экономических систем, взаимодействующих между собой в целях реализации своей профильной деятельности. Такая карта используется для повышения текущей и перспективной результативности управления. Отметим, что основная проблема при составлении карты заключалась в отсутствии возможности количественно оценить паритет, или «мощность», систем ввиду недостатка информации.

Сегодня мы предлагаем следующее решение этой проблемы. Поскольку непосредственная статистическая информация о «мощности» экономических систем университета недоступна, было сделано два предположения. Первое – о возможности оценки «макропропорций» организационно-экономических систем на уровне университета через подсчет количества сотрудников и студентов университета, выступающих представителями систем того или иного типа. Второе предположение состояло в том, что типовая университетская кафедра может служить репрезентативным представителем организации в целом с точки зрения пропорций

между «мощностями» систем базовых типов. В качестве репрезентативного объекта исследования была выбрана кафедра экономики Университета «Дубна».

В рамках этих предположений заведующий кафедрой и его заместители, ответственные за функционирование кафедры, рассматриваются как представители семейства университетских организационно-экономических систем объектного типа, методисты и другой административный персонал, ответственный за создание внутри кафедры среды, необходимой для протекания учебного процесса, – как представители систем средового типа, преподаватели как организаторы учебного процесса – как представители систем процессного типа, а студенты, выполняющие курсовые и дипломные проекты по данной кафедре в определенное для этого время, считаются представителями систем проектного типа.

Поскольку речь идет об организационно-экономических системах, следует рассматривать их в контексте реализации функций производства, потребления, распределения и обмена продукции. Конечным результатом деятельности объектной подсистемы кафедры экономики (функция производства) является подготовленный на профильной кафедре дипломированный специалист. Данный процесс, отображенный на рисунке, начинается с отбора абитуриентов, которых можно рассматривать как ресурс, проходящий отбор со стороны объектной подсистемы в лице заведующего кафедрой и его заместителей. После того как отбор завершен, абитуриент попадает в кафедральную среду, в ведение методистов (функция потребления), которые включают начинающего студента в учебный процесс, на этой стадии он переходит в новое состояние – становится студентом первого курса. Начинается новый этап, взаимодействие с процессной системой (функция распределения) – посещение лекций и семинаров преподавателей кафедры. Если рассматривать действие логистического процесса, который распределяет продукцию для конечного потребления заказчиком, переносит продукцию из точки А в точку В, то если речь идет об учебном процессе, по аналогии можно говорить об обучении как процессе распределения, приобретении студентом определенного набора знаний, переходе из состояния «до обучения» в состояние «после обучения».

Важно, что студент, попадая в процессную систему, начинает свой путь по спирали знаний (модель SECI) в смысле Нонаки–Такеучи (Nonaka, Takeuchi, 1995). Поскольку модель отражает процесс создания новых знаний внутри компании, то нам пришлось модифицировать ее и адаптировать к условиям университетской подготовки специалистов.

Схематично модель, соединяющую четырехзвенную базисную конструкции новой теории экономических систем (Клейнер, 2013), концепции микроэкономики знаний (Макаров, Клейнер, 2006) и теорию спирали знаний Нонаки–Такеучи (Nonaka, Takeuchi, 1995), можно представить следующим образом. Первый шаг спирали знаний – социализация. Здесь неявные знания преподавателя превращаются в неявные знания студента. Студенты слушают лекцию преподавателя, но пока не могут воспринять полностью ее содержание, разобраться в ней во всей глубине и оценить материал. Можно сказать, что студенты на этом этапе получают от преподавателя определенные *данные*. Второй шаг – экстернализация, где знания студента переходят из неявных в явные за счет конспектирования важных моментов лекции. Данные становятся *информацией*. Третий шаг – комбинация. Здесь знания студентов обогащаются и про-

веряются преподавателем, переходят из явных в явные, студенты выполняют домашнее задание, работают с литературой, выступают с докладами на семинарах. Информация проверяется, апробируется и дополняется, начинается ее переход в *знание*. Четвертый шаг, интернализация, заключается в применении полученных знаний на практике. Для студентов это в первую очередь сдача зачетов и экзаменов, курсовых и дипломных работ, ответы на вопросы преподавателя. Здесь явные знания студента закрепляются и переходят в неявные знания.



Структурная модель процесса производства конечного продукта кафедры экономики – от абитуриента до дипломированного специалиста

Спираль знаний приводит студента к взаимодействию с проектной системой (функция обмена) на шаге интернализации. Студент первого курса согласно учебной программе посещает занятия, сдает зачеты и экзамены, и если это делает успешно, то переходит в новое состояние, становится студентом второго курса. Затем снова начинается движение по спирали знаний до тех пор, пока студент не перейдет в состояние конечного продукта, т.е. станет дипломированным специалистом.

В результате анализа системной структуры кафедры как репрезентативного представителя системной структуры университета получены следующие количественные оценки, отражающие пропорции систем четырех базовых типов (использовались данные о сотрудниках и студентах кафедры в среднем по шести курсам за два семестра 2012–2013 учебного года). Оценка объектной составляющей оказалась равной 3 ед., оценка средовой составляющей – 5 ед., оценка процессной системы – 6 ед., оценка проектной системной составляющей – 9 ед. Если полученные оценки перевести в относительное выражение, то сочетание экономических систем внутри кафедры представит собой следующее соотношение, %: 13 – объектная системная составляющая, 22 – средовая, 26 – процессная и 39 – проектная системная составляющая.

На основе полученных результатов можно сделать вывод, что существенного диспаритета систем на кафедре экономики Университета «Дубна» не обнаружено, но руководству кафедры стоит обратить внимание на усиление системы объектного типа. Аналогичный вывод относится в рамках принятых предположений и к Университету «Дубна», но с корректировкой на административные подразделения университета, не участвующие в учебном процессе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Клейнер Г.Б.* Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Препринт # WP/2010/269. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
- Клейнер Г.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6.
- Клейнер Г.Б., Рыбачук М.А.* Системная карта Университета «Дубна» // Системный анализ в экономике – 2012: Материалы научно-практической конференции. Секция 3. Москва, 27–28 ноября 2012 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2012.
- Макаров В.Л., Клейнер Г.Б.* Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2006.
- Nonaka I., Takeuchi H.* The Knowledge-Creating Company. N.Y.: Oxford University Press, 1995.

Е.В. Рюмина

СОПОСТАВЛЕНИЕ УЩЕРБА ОТ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НАРУШЕНИЙ С ДОХОДАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00141).

Сопоставление ущерба от экологических нарушений с доходами промышленных предприятий и отраслей показывает слишком высокую оценку ущерба и порождает сомнение в том, что в таких условиях экономика вообще может позитивно развиваться. Анализ результатов привел нас к выводу об их некорректности, состоящей в неправомерности при таких сопоставлениях учитывать в составе ущерба недополученный вследствие экологических нарушений доход. Тем не менее в рекомендациях Программы ООН по устойчивому развитию, которые выработаны для макроуровня, из ВВП предлагается вычитать весь ущерб, включая недополученный доход. Получается двойное вычитание недополученного дохода: во-первых, его изначально нет в традиционной оценке ВВП так же, как и в прибыли предприятий при микроэкономическом анализе, во-вторых, он вычитается в составе ущерба от экологических нарушений. Предлагаемый подход, преодолевающий этот недостаток в расчетах экологически скорректированного дохода, ставит новую задачу оценки ущерба отдельно по его составляющим. В существующих методиках оценки ущерба нет предпосылок для отдельного учета двух составляющих ущерба: вынужденного потребления дохода (вследствие экологических нарушений) и дохода, недополученного вследствие тех же причин. Проводимое исследование направлено на обоснование предлагаемого нового подхода к экологической корректировке доходов всех уровней – прибыли предприятий, ВРП и ВВП, его теоретическое развитие и практическое приложение.

Экологическая корректировка ВВП и доходов экономических систем других уровней преследует две цели. Первая – оценка эффективности экономической деятельности, без учета «подарков» в виде природных ресурсов и без учета ущерба от экологических нарушений. Вторая – оценка доходов, которые служат развитию экономической деятельности и повышению благосостояния населения. По Программе ООН (ПРООН) экологически скорректированный ВВП рассчитывается по странам мира. Сильный разброс результатов расчетов по странам объясняется двумя причинами: объективной, характеризующей характер экономики и отношение к окружающей среде, и субъективной, связанной с применяемыми методиками расчетов.

Для построения экологически отрегулированного показателя ВВП в рекомендациях ООН дословно предлагается из традиционного ВВП вычитать:

- уменьшение запасов природных ресурсов в результате деятельности;
- вред окружающей среде вследствие экономической деятельности;
- расходы на охрану окружающей среды, под которыми понимаются все расходы, связанные с восполнением израсходованных природных ресурсов и восстановлением нарушенного состояния окружающей среды.

Эти рекомендации не только недостаточны для их практической реализации, но и уязвимы методологически. В то же время содержащиеся в них методологические неточности коcząт из одной публикации в другую, на этих туманных рекомендациях в разных странах строятся экологически скорректированные ВВП. Те же, кого рекомендации не устраивают, вместо того, чтобы довести до ясности и однозначности понимания методик оценки показателя зеленого ВВП, предлагают новые показатели, к сожалению, столь же не доведенные до четкого представления, как и показатель зеленого ВВП.

Целью работы является решение задачи методологически и методически четкого определения каждой из трех вычитаемых из ВВП величин, указанных выше. При этом будем считать очевидным, что, во-первых, из ВВП можно вычесть только то, что в нем учтено. Иными словами, экологическая корректировка подразумевает, что есть некие блага окружающей природной среды, которые люди берут у природы бесплатно и в то же время учитывают как результаты своей собственной деятельности в ВВП. Во-вторых, если некие величины вычитаются из ВВП, то они должны измеряться в тех же, что и ВВП, единицах, т.е. стоимостных.

Относительно первой вычитаемой из традиционного ВВП величины – уменьшения запасов природных ресурсов в результате экономической деятельности – важен вопрос, как оценивать природные ресурсы именно в аспекте вычитания этой оценки из ВВП. Поскольку ВВП – это годовой доход, то вклад в него природных ресурсов должен определяться рентными доходами, полученными за год.

Вторым пунктом в рекомендациях ООН предлагается вычитать из ВВП вред окружающей среде вследствие экономической деятельности. Здесь наше исследование в первую очередь нацелено на обоснование перехода от вреда окружающей среде к ущербу экономике от экологических нарушений. Следующей задачей является обоснование, развитие и реализация на конкретных примерах выдвинутой гипотезы о необходимости вычитания из традиционного ВВП при его экологической корректировке только части ущерба, составляющей вынужденное

потребление, поскольку второй части ущерба – недополученного вследствие экологических нарушений дохода – в реальной величине ВВП нет.

Еще более некорректно строится показатель истинных сбережений: из валового накопления как части ВВП вычитается, кроме всего прочего, ущерб от загрязнения окружающей среды. В этом случае неверно вычитать уже не только недополученный доход, но и все «вынужденное потребление». Ведь часть «вынужденного потребления» входит в валовое потребление, и ее уже не может быть в валовом накоплении, а в накопление входят из состава ущерба только инвестиции компенсирующего ущерб назначения. Поэтому если ставится цель дать экологически скорректированную оценку накопления, т.е. истинных сбережений, то надо из валового накопления вычесть только экологически обусловленные инвестиции.

Знание величины недополученного дохода в составе ущерба от экологических нарушений позволит избежать двойного вычитания его из традиционного ВВП, которое допускается сейчас при экологической корректировке макропоказателя, когда из фиксируемого статистикой ВВП, уже не учитывающего недополученный доход, еще раз вычитается недополученный вследствие экологических нарушений доход в составе полной величины ущерба.

Разработка изложенного подхода предполагает дальнейшее развитие категории ущерба от экологических нарушений, которая в экономике природопользования является наименее разработанной. Эта категория не имеет полного теоретического обоснования, а на практике встречается лишь изредка, как предмет судебных разбирательств. Сложность стоимостной оценки ущерба объясняется размытостью его проявлений в разных объемах у разных реципиентов.

Н.Н. Садыков

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗРЫВ ВТОРОГО РОДА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Процесс глобализации порождает ряд социально-экономических феноменов, описываемых понятием «разрыв». Так, такое сугубо технологическое явление, как цифровой разрыв является разновидностью социального расслоения в связи с неравными возможностями формирования знаний и их применения путем использования ИКТ (Чачин, 2012). А неизбежное отставание конкурентов от лидирующей компании при ее переходе в применении с отстающей на замещающую технологию порождает такое явление, как технологический разрыв. Эти два разрыва разных видов бывают также и двух уровней (первого и второго), что напрямую связано с технологической и социальной природой этих явлений.

Активно используемый в сфере ИКТ термин «цифровой разрыв» (Digital Divide) вошел в обиход в США с середины 1990-х гг. (Falling..., 2014), а в глобальном контексте стал употребляться с 2000 г. после принятия на саммите G8 (Окинавская..., 2014). Он носит соци-

ально-политический характер и означает неравенство между различными странами или социальными слоями внутри общества в части отсутствия или ограниченной возможности доступа к телевидению, Интернету, мобильной и стационарной телефонной связи, радио, иным информационным продуктам и услугам.

В случае когда различные страны или социальные слои внутри общества при наличии соответствующей инфраструктуры обладают существенно разной возможностью доступа к качественным информационным продуктам, а также разными возможностями по их использованию из-за разного уровня образования и развития технических навыков, принято говорить о цифровом разрыве второго рода (Digital Divide 2) (The Digital..., 2013). В оборот термин вошел с середины 2000-х гг. и связан прежде всего с появлением технологий Web 2.0.

Что касается новейших технологий, то здесь улучшение параметров любой технологии имеет определенные границы, которые проявляются в процессе развития технологии во времени, а также в поведении технических характеристик в зависимости от затрат на ее совершенствование. Эти границы называются технологическими пределами (Андреев и др., 2010).

Любая технология проходит свой жизненный цикл от зарождения технологических нововведений до их рутинизации, который состоит из пяти этапов: 1) новейшая технология, 2) передовая технология, 3) современная технология, 4) неновая технология, 5) устаревшая технология (Жизненный..., 2014).

При достижении предпоследнего этапа из пяти («неновая технология») своего жизненного цикла технология приближается к своему технологическому пределу, который она достигает на этапе «устаревшая технология». При этом неизбежно появляются альтернативные (замещающие) технологии с более высокими пределами. Расстояние между параметрами результативности замещаемой и замещающей технологий, которое не может быть сокращено посредством увеличения затрат на развитие отстающей технологии, называется технологическим разрывом (Technological Gap) (Директор..., 2014). Зрелость технологии приближает технологический разрыв.

Компании, которые научились преодолевать технологические разрывы путем лучшей организации НИОКР, кооперации с другими фирмами или иными способами, получают существенное конкурентное преимущество. После того как технологический разрыв преодолен, наступает момент, когда вкладывать средства в совершенствование новой технологии гораздо выгоднее, чем в совершенствование старой, при этом процесс замещения одной технологии другой приобретает необратимый характер.

Процесс глобализации породил новый феномен, когда глобальный технологический лидер, обладающий ключевой технологией, в процессе инновационной деятельности посредством масштабных инвестиций аккумулирует технологии, потенциально схожие с базовой, или иные, существенно расширяющие ее основные свойства.

Синергетический эффект от данной деятельности приводит к тому, что в необходимый момент на рынке возникает эффект «мгновенного переключения» данного лидера на более продвинутую замещающую технологию. Другим важным моментом являются целенаправ-

ленные попытки постоянной трансформации технологическими лидерами широкого спектра отраслевых стандартов данного рынка с целью его изменения и получения еще больших выгод.

В случае новейших технологий по аналогии с «цифровым разрывом второго рода» мы можем говорить, что при «мгновенном переключении» технологического лидера на более продвинутую замещающую технологию формируется постоянно удерживаемый разрыв, который мы предлагаем называть технологическим разрывом второго рода (Technological Gap 2).

Данный феномен приводит к тому, что новые ключевые технологии могут внедряться и использоваться только узким кругом технически продвинутых и финансово обеспеченных глобальных корпораций, приводя их к существенно лучшей адаптации к макроэкономическим условиям производства, снижению издержек производства в результате технологических инноваций, приоритетного положения в разработке и создании новых товаров. Идет интенсивный процесс вымывания мелких и средних участников рынка и укрепления крупнейших. В долгосрочной перспективе на глобальном мировом рынке сможет остаться только несколько отраслевых лидеров в форме ТНК, которые и составят основу экономики будущего. Особенно это станет актуальным при использовании прорывных «сверхтехнологий», например таких, как низкотемпературная сверхпроводимость или искусственный интеллект.

Социальные и экономические разрывы всегда были частью социально-экономической жизни общества, поэтому цифровой и технологический разрывы еще будут сохраняться в течение долгого времени, особенно ввиду того, что происходит их постоянное взаимопроникновение и взаимовлияние. Природа технологического прогресса такова, что даже в случае полного устранения или сокращения одного из разрывов существует вероятность появления нового или расширения другого.

Тем не менее сверхинтенсивное внедрение новейших технологий, ускорение и усложнение технического прогресса, уменьшение промежутка времени между эволюционными событиями в конечном итоге приведут в долгосрочной перспективе к так называемой технологической сингулярности (Технологическая..., 2014), когда сам прогресс за счет применения в том числе и новейших ИКТ окажется недоступным человеческому пониманию. Следует отметить, что только хозяйствующие субъекты, применяющие проактивный подход к внедрению новейших технологий, будут более наиболее подготовлены к будущим сложностям и благодаря этому максимально воспользуются выгодами общества и будут обладать лучшими экономическими перспективами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Андреев В.В., Багров Н.М., Трофимов Г.А.* Основы отраслевых технологий. СПб.: СПбГУЭФ, 2010.
- Директор информационной службы // Открытые системы, 1992–2014. URL: <http://www.osp.ru/cio/2003/06/1349221>.
- Жизненный цикл технологии: понятие, его взаимосвязь с жизненными циклами продукции и спроса // Professional, 2014. URL: <http://aleksandrbotnikov.ru/life-cycle-technology>.
- Окинавская хартия глобального информационного общества // Институт развития информационного общества, 2014. URL: <http://www.iis.ru/events/okinawa/charter.ru.html>.
- Технологическая сингулярность как ближайшее будущее человечества // РТД, 2014. URL: <http://transhuman.ru/biblioteka/obzornye-stati/tekhnologicheskaya-singul>.

Чачин П. Как уменьшить цифровой разрыв? // PC Week/RE. 2012. № 31 (816). URL: <http://www.pcweek.ru/infrastructure/article/detail.php?ID=143778>.
Falling Through the Net II: New Data on the Digital Divide // NTIA, 2014. URL: <http://www.ntia.doc.gov/ntiahome/net2>.
The Digital Divide, ICT and the 50×15 Initiative // Miniwatts Marketing Group, 2013. URL: <http://www.internetworldstats.com/links10.htm/>.

С.А. Самоволева

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ РЕСУРСОМ

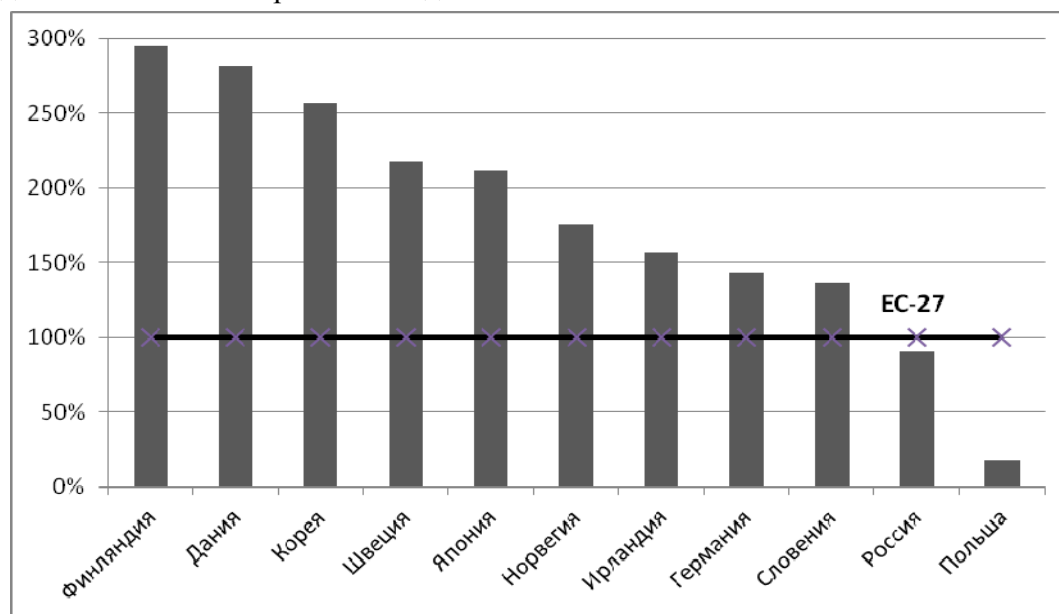
Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00018а).

Переход России к экономическому развитию на основе инноваций в качестве одной из основных задач государственной политики был объявлен более десятилетия назад. Вместе с тем показатели, характеризующие инновационную деятельность российских предприятий, свидетельствуют об отсутствии роста инновационной активности. Так, по данным выборочного обследования, проводимого ежегодно Росстатом, совокупный уровень инновационной активности российских предприятий на протяжении последнего десятилетия не превысил 10,5%, что ниже среднеевропейского уровня примерно в 5 раз (по отношению к среднему показателю, рассчитанному для 27 стран, входящих в ЕС). Удельный вес российских организаций, осуществлявших технологические инновации, хотя и несколько вырос (с 2009 по 2012 г. на 1,5%), но также остается на достаточно низком уровне по сравнению с европейскими странами (даже с бывшими республиками Советского Союза, вошедшими в ЕС) – всего 9,1%. Для сравнения: в Литве этот показатель составляет более 20% (STI in Europe, 2013; Росстат, 2013).

Все это говорит о том, что склонность отечественных предприятий к формированию инновационных стратегий невелика. Причиной данной ситуации служит прежде всего недостаточный уровень развития рамочных условий и формирования входов инновационной деятельности. Под формированием входов в деятельность понимается создание необходимых ресурсов для ее осуществления (Голиченко, 2011, с. 167). Так, осуществление инновационных процессов предприятием невозможно без наличия качественного человеческого ресурса в науке и технологиях (ЧРНТ). В соответствии с международной терминологией ЧРНТ – высококвалифицированные человеческие ресурсы, т.е. персонал, успешно завершивший третий уровень образования и (или) занятый научно-технической деятельностью, но не обязательно имеющий вышеуказанную формальную квалификацию (Canberra Manual, 1995). Для процесса создания инноваций существенную роль играет наличие, например, такого компонента ЧРНТ, как исследователь.

В России величина этой части ЧРНТ, если судить по относительным показателям, не так велика. Так, начиная с 2008 г. численность исследователей на тысячу экономически актив-

ного населения находится ниже среднего по Европе уровня. В 2010 г. для России этот показатель составил 6,3 человека, в то время как среднее для 27 стран, входящих в ЕС, было равно 7,0. Также не достигает уровня ЕС–27 и численность исследователей (в эквиваленте полной рабочей занятости) на тысячу занятых в промышленности в предпринимательском секторе: 90% от уровня ЕС–27 в 2011 г. (см. рисунок). Следует отметить, что по сравнению с 2000 г. этот показатель уменьшился в России более чем на 30%, в то время как в европейских странах наблюдается его активный рост – 38% для ЕС–27.



Численность исследователей (полная рабочая занятость) в предпринимательском секторе на тысячу занятых в промышленности, нормированная относительно уровня ЕС–27 в 2011 г.

Такие данные свидетельствуют о наличии негативных тенденций, ведущих к недостатку ЧРНТ в предпринимательском секторе. Данный вывод подтверждается и тем фактом, что российские предприятия все чаще используют аутсорсинг для проведения ИиР (см. (Голиценко, 2011, с. 307)). Затраты бизнеса на проведение ИиР в предпринимательском секторе как доля от ВВП сократились в 2011 г. по сравнению с 2000 г. на 20%, в то время как аналогичный показатель для правительственного сектора вырос на 39%.

Таким образом, очевидно, что за последнее десятилетие произошло значительное ослабление научно-исследовательского потенциала российских предприятий. Поэтому, с одной стороны, требуются значительные усилия в области образования, касающиеся подготовки высококвалифицированных специалистов. С другой стороны, нужна мотивация предприятий к созданию собственного ЧРНТ высокого качества. Формирование таких стимулов, помимо необходимого улучшения рамочных условий, как показывает практика промышленно развитых стран, может происходить, например, за счет налоговой поддержки предприятий: 1) при привлечении на работу исследователей; 2) при обучении персонала.

Что касается первого направления, то в странах ЕС чаще всего используются налоговый вычет в размере 100% для расходов, связанных с оплатой труда исследователей, снижение

социальных взносов, а также стимулы, направленные на привлечение высококвалифицированных специалистов из других стран. Основной формой стимулирования инвестиций предприятий в образование является предоставление налоговой скидки в размере 100% расходов, понесенных на обучение персонала, хотя некоторые страны рассматривают такие вложения как инвестиции, которые должны амортизироваться со временем (Финляндия и Канада). При этом, как и в области налогового поощрения ИиР, хотя и не столь широко, применяется налоговый кредит (в Австрии, Франции, Испании), схемы которого отличаются большим разнообразием: скидки могут исчисляться в зависимости от объема расходов на образование, уровня расходов по отношению к предыдущему году и даже по смешанным схемам.

В России также существуют отдельные льготы, которые могут способствовать формированию квалифицированного человеческого ресурса на предприятиях. Наиболее развито первое из указанных выше направлений поддержки. Так, для резидентов ТВЗ и участников проекта «Сколково» применяется пониженная ставка страховых взносов – 14%, в ряде случаев участники проекта «Сколково» освобождены от уплаты государственных пошлин при привлечении на работу зарубежных специалистов. Что касается стимулирования обучения персонала, то ему пока не уделяется должного внимания: Налоговый кодекс РФ предусматривает лишь 0% налоговой нагрузки на расходы на обучение сотрудников и отмену страховых взносов для компенсационных выплат при возмещении расходов на профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации работников и платы за обучение по профессиональным образовательным программам.

Однако в целом принятые налоговые меры не обладают ни необходимой полнотой, ни силой воздействия. Не оправдан в сложившихся условиях и их узконаправленный характер. Такой набор мер явно не способен оказать масштабное влияние на российские предприятия для формирования их собственного высококвалифицированного человеческого ресурса. Создание действенной системы стимулов должно предусматривать выявление и ликвидацию дефектов и пробелов налогового законодательства, а также значительное улучшение рамочных условий инновационной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Голыченко О.Г.* Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 2011.
- Росстат. Данные о науке и инновациях. URL: <http://www.gks.ru/>.
- Main Science and Technology Indicators. Paris: OECD, 2012. URL: <http://www.oecd.org>.
- Science, Technology and Innovation in Europe, 2013. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- The Measurement of Human Resources Devoted to Science and Technology – Canberra Manual: The Measurement of Scientific and Technological Activities. Paris: OECD, 1995.

СИСТЕМНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ПЛАНИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Подготовлено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00207).

Направления стратегического планирования предприятия во многом зависят от целей, функций организации и ее структуры. Существует несколько научных школ и направлений, ставящих своей целью не только рационализацию организационной, управленческой деятельности, но и разработку концепции организации производства и управления.

Становление и развитие классической организационной теории связываются традиционно с возникновением школы «научного менеджмента». Это исторически первое направление развития теории организационного управления. Классическая организационная теория акцентирует внимание на объективных условиях, формальных характеристиках. *Классический подход* основан на детальной спецификации функций в соответствии с целями и стратегией, на группировке работ по подразделениям, на четком определении ответственности и правил формальных взаимоотношений. При этом организация трактуется как исключительно формальная, сконструированная сознательно система поведения, рассматриваемая как замкнутая.

Игнорирование человеческого фактора, мотивов поведения людей в процессе производства, рассмотрение индивидов в организации как атомизированных «экономических существ» вызвали к жизни доктрину «человеческих отношений». Исходя из самого названия данная школа обращает особое внимание на главный элемент организации – персонал. В рамках данного подхода организация понимается как система взаимосвязанного поведения многих людей.

Неклассический подход стремится повысить эффективность организации на основе мотивации, особенностей группового поведения, типов лидерства, участия, полномочий, властных отношений, определения ответственности. Одним из важнейших положений данного направления является концепция «партиципационной системы» управления.

Другим подходом к изучению организаций является так называемая *эмпирическая школа*. В рамках данного направления понятие «управление» рассматривается как изучение опыта, оно направлено на составление сложных производственных практик в единое целое – институциональные структуры, обладающие необходимой степенью концептуальной материальной целостности. Опираясь на понятийный и методологический аппарат изучения социальных практик, в том числе в рамках социологии повседневности, подчеркивается, что эмпирические исследования организаций наглядно свидетельствуют о непрерывном кризисе, переживаемом организацией на ее различных уровнях. В рамках этой парадигмы трудовые организации являются сферой пересечения разнообразных социальных практик, которые участвуют в институциональном развитии с помощью собственных различных стратегий. Это достигается привлечением физических и символических ресурсов и приведением в действие координиру-

ющих механизмов, устраняющих фрагментарность и хотя бы на время предотвращающих распад организации.

Системная организационная теория акцентирует внимание на соотношении частей системы с системой в целом и на взаимозависимости значительного числа переменных факторов. Данная теория стремится рассмотреть организацию и внешнюю среду, в которой она функционирует, как целое, т.е. найти оптимальный способ существования организации в условиях высокой неопределенности. Представители этой школы рассматривают организацию как «сотрудничающую коалицию», которая жизнеспособна только в том случае, если может обеспечить своим членам удовлетворение их интересов, достаточное для того, чтобы гарантировать дальнейший их вклад в организуемый процесс. Исходя из этого в организации принимаются решения в условиях разнообразия интересов вовлеченных в этот процесс, особое внимание уделяется способам функционирования «центров решений», специально налаживаются информационные потоки.

Системный подход стремится к рефлексии целей организации, определению подсистем или основных областей принятия решений, выявлению потребностей в информации, снижающей неопределенность при принятии решений, матричному управлению и управлению по проектам. Основоположителем и теоретиком этой школы принято считать М. Вебера, концепция которого оказала огромное влияние на дальнейшее развитие исследований в области управления. Анализируя его концепцию, следует отметить, что он одним из первых выделил корпоративную группу из других форм социальных образований. Корпоративная группа означает «социальную связь, правила которой закрывают и ограничивают прием аутсайдеров...» (Weber, 1947). М. Вебер подчеркивал, что организация – это прежде всего социальные связи, она имеет четкие границы, отмечаются иерархия и разделение труда в выполнении функций организаций, организации ведут непрерывную целевую специфическую деятельность. Определение организации М. Вебера и выделенные им элементы и критерии организации являлись базовыми для большинства других определений, во многом послужили основой для развития других организационных теорий.

Следует отметить, что для интерпретации такого социального феномена, как организация, необходим системный подход, обладающий качествами мультипарадигмальности. Различные организационные теории не должны рассматриваться как исторические этапы, сменяющие и вытесняющие друг друга. Организационные теории и вырастающие на их основе модели организаций противоречивы. Каждая из них обладает недостатками и достоинствами, а их совокупность представляет «сеть» возможных решений. Поэтому организации, выбирая свой путь в определенных условиях внешней среды, очень многообразны и, в сущности, неповторимы, хотя это и не отменяет необходимости разрабатывать организационную систематику.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Weber M. The Theory of Social and Economic Organization. N.Y., 1947.

ЯЗЫКОВАЯ КОГЕРЕНТНОСТЬ НАУЧНЫХ ТЕОРИЙ В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Практически вне зависимости от того, какие именно проявления человеческой природы интересуют исследователя, рано или поздно он обнаружит, что исследует проблемы, связанные с «языком и коммуникацией». Наша социальная действительность в существенной степени структурируется и определяется языком (Блакар, 1998, с. 88, 113). Язык есть эффективное средство внедрения в когнитивную систему реципиента концептуальных конструкций, часто помимо сознания реципиента, и поэтому язык выступает как социальная сила, как средство навязывания взглядов (Сергеев, 1998, с. 7). Закономерно возникает вопрос о взаимовлиянии делового и научного языков с практикой и теорией стратегического менеджмента, в особенности представляющий интерес на фоне разрастания и усложнения терминологического аппарата и одновременно «выпрямления» логики в условиях совершенствования рекламных посланий и становления экономики брендов, формирования рынка знаний и популяризации бизнес-образования. Так, в научно-образовательной сфере преподавание экономической теории (и не только ее) в последние полтора десятилетия для отечественных экономистов носило сциентистский характер, мейнстрим освоен на уровне преподавания по чужим учебникам и иным материалам, но не освоен отечественными экономистами на уровне авторского получения новых научных результатов (Хубиев, 2007, с. 184).

Состояние науки определяется (*в значительной мере субъективно*) системной совокупностью разного характера, разной направленности и разного «калибра» факторов и зависит в немалой степени от доминирующего в рассматриваемый период времени социального заказа (Коренберг, 2010, с. 11). Стратегический менеджмент, подобно маркетингу и финансам, справедливо получил статус самостоятельной научной дисциплины (Минцберг и др., 2013, с. 25). Самое общее и далеко идущее следствие превращения стратегической дисциплины в продукт консалтинга – это создание искусственной потребности в новизне, «стратегической моде» (Стюарт, 2010, с. 214). Однако не совсем понятно, что же описывают школы стратегий – разные процессы или различные части одного процесса. При этом создание стратегии всегда подразумевает комбинирование различных подходов разных школ, самые крупные неудачи стратегического менеджмента случаются тогда, когда руководители воспринимают какую-либо точку зрения излишне серьезно (Минцберг и др., 2013, с. 338–340). Редукция – это серьезное огрубление смыслов, но она необходима для построения изящных концепций (Налимов, 2011, с. 158), однако без практического содержания даже самые масштабные конструкции могут оказаться ничтожными с научной точки зрения, правда, если науку понимать как средство изучения сущности экономической реальности (Хубиев, 2007, с. 191).

Под когерентностью научной теории в настоящей работе понимается ее взаимоувязанность с практической действительностью с учетом «нелинейности» реального делового мира (дефиниция выработана на основе определения понятия когерентности Г. Гийома, основателя направления психосистематики в лингвистике). Данный критерий на самом деле непро-

стой и в определенной мере вроде как остающийся открытым: так, считать ли работающие (приводящие к требуемым эксплицитным и имплицитным результатам) либо просто раскрученные, но случайно ошибочные (в том числе поверхностно проработанные) или заведомо манипулятивные теории когерентными. Люди склонны считать, что ученые сильнее всего заботятся о фактах и данных и беспристрастно и самоотверженно работают рука об руку над общей целью научного познания. Это было бы здорово, но на практике пресловутый человеческий фактор играет ключевую роль (Ариели, 2010, с. 118). Вероятно, все-таки имеет смысл дополнить критерий когерентности по крайней мере подкритерием отсутствия искажающих эффектов «психо- и социолингвистической инженерии».

Наконец, насколько правильно требовать от научной теории быть предельно полной и истинной от начала до конца, если принять во внимание, что вербализованная идея ограничена как временным фактором мыслепорождения, так и субъективными и объективными возможностями используемых языковых средств и существующим социальным контекстом. Так, с течением времени проявляется смысловая динамика сформулированной мысли в связи с развитием культуры и языка в ту или иную сторону, не говоря уже об изменении самих исходных объектов описания и сред(ы) их функционирования. Получается, необходимо учитывать, что взгляды, приоритеты, инструментарий и интересы людей преимущественно эволюционируют, а значит, нужно понять, можно ли относить «уже» или «еще» бессмысленные теории к разряду когерентных. Более того, подмечено, что преподаватели начинают верить в те теории, которые неоднократно проговаривают на занятиях, а ученые чуть ли не влюбляются в собственные наработки (разумеется, это может заставить людей работать с большей отдачей и подталкивает их к развитию своих идей или по крайней мере тех идей, которые они считают своими (Там же, с. 118–119)). Компаниям же свойственно создавать целую культуру вокруг типичных для них убеждений, терминов, процессов и продуктов, и, попав внутрь этой культуры, работники постепенно начинают воспринимать внутрикорпоративные идеи как более важные и полезные по сравнению с идеями других людей и организаций, хотя у этого правила есть и ряд исключений (Там же, с. 120–121).

Разным обществам свойственны разные виды «здорового смысла», разные категории мышления, разные системы логики. Каждое общество имеет собственный «социальный фильтр», сквозь который могут пройти только определенные идеи, концепции и события; те, которые не обязательно должны оставаться в подсознании, могут стать осознанными, когда фундаментальные изменения социальной структуры приводят к соответственному изменению «социального фильтра»; мысли, которые не могут пройти сквозь социальный фильтр определенного общества в определенное время, оказываются «немыслимыми» и, конечно, «непроизносимыми»; для того, что «немыслимо» и «невыразимо», в языке не существует слов (Фромм, 2012, с. 10–11). Многие идеи, которые все еще кажутся экстравагантными и необычными, возможно, уже ведут к формированию новых понятий здорового смысла, которые в свою очередь стремятся сделаться «очевидными» (Вирно, 2013, с. 15). Социум вырабатывает модели языкового сжатия и закрепления ценной для него информации и модели растворения информации,

потерявшей свою актуальность (Карасик, 2010, с. 6). В то же самое время эти процессы далеко не всегда носят «исключительно» автономный характер.

Через свой способ концептуализации «действительности» система языка представляет определенные точки зрения и интересы, определяя тем самым значительное воздействие этих точек зрения на всякого изучающего и использующего данный язык. Сама языковая система представляет определенные точки зрения (не являясь «нейтральной»); наш контакт с «действительностью» большей частью социально опосредован, иными словами, в значительной степени опосредован через язык (Блакар, 1998, с. 92, 115). О языке говорят, что он думает и творит за нас, а, по мнению лингвиста Ф. Кайнца, можно сказать, что язык еще и лжет за нас: наше мышление развивается по тому же пути, что и язык, и, следовательно, языковая ложь принуждает ко лжи и наше мышление; для истины в языке остается только узенькая улочка (Вайнрих, 1998, с. 46). В своей речи, обращенной к выпускникам одного технологического института, физик Р. Фейнман сказал (Ариели, 2013а, с. 167): «Первый принцип состоит в том, что вы не должны себя дурачить, а одурачить себя проще всего». Теория критики языка так же стара, как и размышление о языке вообще; она гласит, что язык всегда и по необходимости остается позади мышления, потому что мышление нацелено на истину, а слова относятся ко многим отдельным языкам и приводят нас в лучшем случае к некоторой немецкой, английской, французской истине и никогда к собственно истине (Вайнрих, 1998, с. 55).

Большинство исследований в области индустриальной психологии рассматривает вопрос о том, как повысить производительность отдельного рабочего и каким образом побудить его работать так, чтобы возникало меньше трений. Психология сослужила свою службу «человеческой инженерии» – попытке обращаться с рабочим и служащим, как с машиной, которая лучше работает, если хорошенько смазать; говорят о счастье, а подразумевают установление жесткого распорядка, исключая последние сомнения и всякую спонтанность (Фромм, 2009, с. 247–249). «Если бы мне пришлось сжать все рассказанное в этой книге до одного вывода, я бы сказал, что мы являемся заложниками в чужой игре с не всегда понятными правилами» (Ариели, 2013б, с. 264). Во имя «человеческих отношений» к рабочему применяют весь набор средств, пригодных для полностью отчужденной личности; большинство индустриальных психологов заняты главным образом манипулированием психики (Фромм, 2009, с. 248). Каждый мыслящий человек знаком с методами пропаганды, которые оболванивают людей, полностью разрушают способность к критическому суждению и убаюкивают сознание, сводя его до одномерного уровня; фиктивная реальность, в которую они верят, заслоняет настоящую реальность, которую они уже не способны понять и оценить (Фромм, 2011, с. 65–66). Комбинированная психосоциолингвоинженерия является реализуемой на практике во многом на базе манипулирования «гирьками» на «весах» оценки смысловых значений образов, в том числе невербализованных (например, через кинематограф). Лживые слова – это почти без исключения лживые понятия, они относятся к некоторой понятийной системе и имеют ценность в некоторой идеологии (Вайнрих, 1998, с. 63).

Народы отличаются по их отношению к распределению власти в обществе и организации, процессу анализа и принятия решений, отношениям между собой, временной ориента-

ции и многим другим характеристикам (Шекшня, 2003, с. 43). Современная экономическая наука, к сожалению, концентрируется в основном в ведущих англоязычных журналах (Макаров, 2013, с. 9). Что касается международных местоположений, то здесь теория наиболее ощутимо расходится с практикой (Минцберг, 2008, с. 196); есть страны, которые по господствующей в них идеологии отнюдь не стремятся жить по западным образцам (Макаров, 2013, с. 9). Соответственно «простого» синтеза преимущественно англофонного материала, представляется, явно недостаточно, и требуется выработать альтернативные исследовательские подходы, обладающие свойствами релевантности и когерентности. «Я не считаю правильной ориентацию исключительно на англоязычные журналы, но мы уже многое потеряли; я не знаю даже, как усовершенствовать наши журналы, чтобы они были признаваемыми и цитируемыми; не каждый ученый, хотя он, может, и говорит по-английски, сумеет на хорошем английском написать статью; с плохим переводом статьи практически не читаются и не цитируются; раньше русский язык был языком всех международных конференций; надо отстаивать и наше право на публикации в российских журналах с переводом, чтобы нас понимали; что касается прогноза, каким будет язык будущего, я думаю, какой-нибудь язык вроде эсперанто» (Интервью с В.А. Садовничим, 2013).

Разные языки обладают разной выразительной силой, но измерить выразительную силу языка мы не умеем; находя новый язык, мы находим новые возможности для того, чтобы сказать что-то новое о совсем старом, обсуждая извечные проблемы (Налимов, 2011, с. 18–19). Само рождение вопроса возможно только при рассмотрении отражения внешней ситуации во внутреннем мире субъекта в какой-то смысловой «системе координат» (Ксенчук, 2011, с. 57). Вероятно, необходимо проектирование новой «смысловой системы координат», которая едва ли возможна на базе тех же самых «языковых конструкций». Теоретически любая возможность порядка слов фактически ограничена, если первое слово уже прозвучало; многие слова теперь стали более или менее невероятны для коммуникативной последовательности (Вайнрих, 1998, с. 67). «Лингвистическая инженерия» оказалась полностью инкорпорированной в такие виды деятельности, как формирование программ обеспечения грамотности и разработка языковой политики для развивающихся стран; деньги вкладывались именно в эти сферы, и именно там развивались события; лингвист до недавнего времени был для общества более или менее полезным подсобным рабочим, но отнюдь не социальным критиком; предположим, что люди, пробудившись от апатии, стали бы уделять лингвистической экологии такое же внимание, какое уделяется охране окружающей среды; рассчитывать на скорый успех в этом деле, конечно, не приходится (Болинджер, 1998, с. 25, 40, 42).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Ариели Д.* Позитивная иррациональность: как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
- Ариели Д.* Вся (правда) о неправде: почему и как мы обманываем / Пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013а.
- Ариели Д.* Поведенческая экономика: почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013б.
- Блакар Р.М.* Язык как инструмент социальной власти / Пер. с англ. Н.И. Лауфер // Язык и моделирование социального взаимодействия: Сб. научных работ. Благовещенск: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 1998.

- Болинджер Д.* Истина – проблема лингвистическая / Пер. с англ. М.А. Дмитриховской и П.Б. Паршина // Язык и моделирование социального взаимодействия: Сб. научных работ. Благовещенск: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 1998.
- Вайнрих Х.* Лингвистика лжи / Пер с нем. Е.Г. Казакевич // Язык и моделирование социального взаимодействия: Сб. научных работ. Благовещенск: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 1998.
- Вирно П.* Грамматика множества: к анализу форм современной жизни / Пер. с ит. А. Петровой; под ред. А. Пензина. М.: Ад Маргинем Пресс, 2013.
- Гийом Г.* Принципы теоретической лингвистики: Сборник неизданных текстов, подготовленный под руководством и с предисловием Р. Валена / Пер. с фр. П.А. Скредина; общ. ред., послесл. и коммент. Л.М. Скрединой. 4-е изд. М.: ЛКИ, 2010.
- Интервью В.А. Садовниченко рейтинговому агентству «Эксперт РА» (беседу вел Д. Гришанков). URL: http://www.raexpert.ru/editions/sadovnichii_vuz_2013/.
- Карасик В.И.* Языковая кристаллизация смысла. М.: Гнозис, 2010.
- Коренберг В.Б.* Актуальность – протосознание – деятельность – сознание (обращение к проблеме общей теории деятельности). М.: КДУ, 2011.
- Ксенчук Е.В.* Системное мышление. Границы ментальных моделей и системное видение мира. М.: Дело (РАН-ХиГС), 2011.
- Макаров В.Л.* К вопросу о проектной экономике. Актуальные проблемы экономической теории // Экономическая наука современной России. 2013. № 3 (62).
- Мициберг Г.* Требуется управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
- Мициберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж.* Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента: Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2013.
- Налимов В.В.* Спонтанность сознания. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности. 3-е изд. СПб.–М.: Академический проект; Парадигма, 2011.
- Сергеев В.М.* Когнитивные методы в социальных исследованиях (вступительная статья) // Язык и моделирование социального взаимодействия: Сб. научных работ. Благовещенск: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 1998.
- Стюарт М.* Мифы о менеджменте / Пер. с англ. И.Е. Румянцевой. М.: Акварина Книга, 2010.
- Фромм Э.* Здоровое общество / Пер. с англ. Т. Банкетовой. М.: АСТ, 2009.
- Фромм Э.* Иметь или быть? / Пер. с нем. Э.М. Телятниковой. М.: АСТ: Астрель, 2011.
- Фромм Э.* Величие и ограниченность теории Фрейда / Пер. с англ. А.В. Александровой. М.: АСТ: Астрель: Полиграфиздат, 2012.
- Хубиев К.А.* Плодоношение и пустое цветение экономической теории // Инновации в методике преподавания экономической теории / Под ред. И.Е. Рудаковой. М.: ТЕИС, 2007.
- Шекшня С.* Как это сказать? по-русски? (Современные методы управления персоналом в современной России). М.: Управление персоналом: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2003.

Е.Н. Сирота

СТРАТЕГИЧНОСТЬ И ЕЕ МЕСТО В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегичность как свойство успешной деятельности всегда была объектом заинтересованного внимания. Являясь важнейшим элементом мифа, с момента его появления Success Story и сейчас остается ключевым компонентом Case Study как менеджмента, так и любой дисциплины прикладной направленности. Несмотря на существенный прогресс в понимании стратегии, от первых компендиумов стратега до современных классификаций стратегий и методик стратегического планирования и управления, успешная стратегия остается скорее продуктом озарения, интуиции, творческого воображения, иногда удачи, чем точного следования рекомендациям методики.

Применение методик стратегического менеджмента подчас не дает ожидаемых результатов, в особенности по критерию «затраты – отдача». И это, по крайней мере отчасти, может быть связано с неполнотой понимания стратегичности, ее конституирующих признаков, необходимых и достаточных условий. Косвенным подтверждением этого является множественность определений стратегии.

В концептуальной работе по стратегии предприятия (Клейнер, 2007) приведено не менее 15 определений стратегии, опирающихся на такие, безусловно, существенные признаки, как интенциональность (целеустремленность), комплексность, системность, алгоритмичность, долгосрочность целей, необратимость и долгосрочность последствий, и их сочетания. Также существенным является такой признак стратегичности, как характер динамизации потенциала (Клейнер, Тамбовцев, Качалов, 1997), позволяющий разграничивать тактические, стратегические и суперстратегические решения. Тем не менее представляется сомнительным, что указанные признаки, как в отдельности, так и в комбинации, являются достаточными для представления стратегичности. Чтобы убедиться в этом, следует задаться вопросом: будет ли решение гарантированно стратегически обоснованным при наличии указанных признаков?

Для уточнения понимания стратегичности, разграничения этого качества с другими, смежными, как-то инновационность, инвестиционная восприимчивость, конкурентоспособность и т.п., следует обратиться к исходному пониманию стратегии как искусства одерживать победы, естественно, обобщив и адаптировав его к условиям экономической жизни. В общем смысле, победа – это разрыв непрерывности, преодоление сдерживающих оков, выход в новое качество и одновременно переход, разумеется, на время, к периоду накопления новых противоречий и проблем как предпосылок нового прорыва. Такое понимание стратегичности согласуется с системной концепцией развития, представленной применительно к объектным экономическим системам теорией ограничений систем (ТОС) (Goldratt, 1987). В соответствии с концепцией ТОС для любой развивающейся хозяйственной системы, даже весьма сложной, предел эффективности, выражаемый максимальной способностью генерировать доход, определяется небольшим числом (быть может, только одним) критических факторов, называемых системными ограничениями. Выявление ограничений, сосредоточение на обеспечении их эффективной работы, подчинение функционирования остальных звеньев системы (не ограничений) обеспечению эффективности ограничений и есть основная идея ТОС. Таким образом, движение (развитие) системы в направлении роста эффективности идет по трехшаговой схеме: достижение границы и ее преодоление (разрыв непрерывности); наращивание эффективности в пределах новых границ (непрерывность); достижение новой границы (в рамках того же или иного типа ограничений) и новое преодоление (разрыв). Преодоление ограничения может осуществляться двумя способами – тривиальным, посредством количественного наращивания ограничивающего фактора и применимым в отношении обычных ресурсных ограничений и, условно говоря, творческим, посредством преодоления системного противоречия.

Под противоречием здесь понимается системный конфликт, отражающий несовместимые требования акторов к функциональным свойствам конфликтно-взаимодействующих компонентов экономической системы.

Из семи типов ограничений, находящихся в зоне контроля менеджмента предприятия, пять (оборудование и персонал, материалы и энергия, финансы, поставщики, знания и компетентность персонала) являются ресурсными и обычно преодолеваются тривиальным образом. И лишь два имеют прямое и непосредственное отношение к стратегии. Это, во-первых, правила работы, т.е. поведенческие нормы любой природы (технологической, финансово-экономической, социокультурной) и способа фиксации, соблюдение которых в рамках организации поддерживается поощрениями/наказаниями. Они являются ограничениями, если их отмена обеспечивает дополнительный доход и не содержит дополнительных рисков потерь. Во-вторых, это рынок, если рыночный спрос не исчерпывает производственной мощности системы и, в более широком смысле, ее хозяйственного потенциала. Снятие этих ограничений, как правило, требует преодоления противоречий следующих основных типов: технических, физических, организационных, институциональных и социокультурных (в том числе социокультурных).

Что касается технических и физических противоречий, то более чем полувековая история развития методов их описания, классификации и преодоления – от пионерных работ (Альтшуллер, Шапиро, 1956) до современного состояния (Орлов, 2006) привела к созданию мощных компьютеризированных систем поддержки изобретательства, позволяющих существенно ускорить и облегчить формирование технико-технологических стратегий, повысить их эффективность.

Методы описания и анализа противоречий иных типов имеют менее продолжительную историю (Goldratt, 1987; Детмер, 2006), но не менее серьезные достижения, связанные прежде всего с логико-семантическим анализом проблемных ситуаций посредством разнообразных графических моделей (деревья текущей и будущей реальности, диаграммы «грозовая туча» и др.).

Отмеченное позволяет предложить следующее понимание стратегичности менеджмента: менеджмент является стратегическим, если он исходит из упреждающего анализа социокультурных, институциональных, организационных и иных ограничений и противоречий, преодоление которых невозможно посредством наращивания объемов используемых ресурсов и разрешается качественным преобразованием противоречивых компонентов системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Альтшуллер Г.С.* Творчество как точная наука. М.: Советское радио, 1979.
- Альтшуллер Г.С., Шапиро Р.Б.* О психологии изобретательского творчества // Вопросы психологии. 1956. № 6.
- Детмер У.* Теория ограничений Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию: Пер. с англ. М.: АНД проджект, 2007.
- Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. С. 290–298.
- Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
- Орлов М.А.* Основы классической ТРИЗ. Практическое руководство для изобретательного мышления. М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2006.
- Goldratt E.M.* Essays on the Theory of Constraints, 1987.

НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

В современном мире традиционная фирма постепенно становится одной из форм ведения бизнеса. Унитарная фирма трансформируется в новые организационные формы, и можно выделить четыре основных направления такой трансформации.

Первое направление можно назвать направлением дезинтеграции – превращение автономной, гомогенной структуры в гетерогенную. На эту трансформацию обратил внимание О. Уильямсон (Уильямсон, 1996), когда выделил три формы развития современного бизнеса: унитарную, холдинговую и мультидивизиональную. С точки зрения использования единого принципа классификации можно противопоставить друг другу унитарную и дивизиональную формы. Унитарная организация основана на непосредственном или опосредованном подчинении всех служб и работников компании вышестоящим органам. Свойственную данной структуре организационную иерархию можно назвать пирамидой полномочий. Дивизиональная организация бизнеса основана на предоставлении хозяйственной автономии крупным подразделениям (дивизионам) корпорации. Форма организационной иерархии – система вассалитета. Основные отличия системы вассалитета от пирамиды полномочий – отсутствие сквозного подчинения и четкое разделение компетенций. В свою очередь дивизиональная форма может существовать в виде различных конфигураций, в основу выделения которых может быть положена степень влияния штаб-квартиры на деятельность дивизионов: Н-, М- и Z-конфигурации.

Н-конфигурация – это объединение под общим контролем портфеля самостоятельных бизнесов, выделение дивизионов корпорации по рыночному признаку с предоставлением им финансово-хозяйственной самостоятельности. М-форма предполагает создание полуавтономных подразделений, сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку. Основное отличие М- от Н-конфигурации – ограничение хозяйственной самостоятельности дивизионов, которое проявляется в виде установления обязательного внутрикорпоративного задания и регулирования внутрикорпоративных цен. Z-конфигурация предполагает дивизионализацию с сохранением жесткой централизации управления и существенным ограничением автономии дивизионов, которое проявляется в виде установления плановых заданий и лимитов расходования средств.

Второе направление трансформации – это направление размывания границ фирмы на основе перехода к проектному управлению. Первоначально проектное управление осуществляется в рамках унитарной фирмы посредством изменения форм управления – переходом от линейно-функциональной формы к матричной и проектной. Но постепенно начинает появляться новая форма организации бизнеса, которую можно назвать адхократической (Устюжанина и др., 2013). Адхократическая форма ведения бизнеса характеризуется размытостью границ как самой компании, так и ее структурных единиц. Размытость границ компании связана с тем, что значительная часть работников привлекается по договорам подряда на выполнение конкретного проекта. Размытость внутренней структуры определяется временным характером

существования организационных единиц, создаваемых под реализацию конкретного проекта, выполнение конкретной работы. Большинство работников выполняет свои обязанности в составе временной целевой бригады (творческого коллектива), которая распускается после выполнения поставленной задачи (реализации проекта).

Третье направление трансформации можно назвать направлением консолидации: переход от рыночных связей к сетевым. Так же, как и адхократические, сетевые структуры используют внешние по отношению к компании ресурсы для расширения своих возможностей и усиления своих позиций. Однако в этом случае отношения устанавливаются не с отдельными специалистами, а с другими компаниями. В этом направлении развития можно выделить такие формы ведения бизнеса, как аутсорсинговая, модульная и собственно сетевая. Аутсорсинговая форма характеризуется передачей отдельных бизнес-процессов или функций организации другим компаниям на основе долгосрочных соглашений о сотрудничестве (Бравар, Морган, 2007). Модульную структуру можно представить в виде центра, который окружен сетью компаний, связанных между собой долгосрочными контрактами (Дафт, 2009). Головная организация (компания-интегратор) контролирует процессы, которые трудно воспроизвести другим, и перепоручает значительную часть видов деятельности субподрядчикам. Модульная форма ведения бизнеса предполагает использование аутсорсинга, но не сводится к нему. В рамках этой структуры фирмы-партнеры разрабатывают, производят и поставляют полуфабрикаты, комплектующие, готовые узлы и пр., изготовленные специально для конкретного проекта. Для этого они должны осуществлять существенные вложения в проектирование, приобретение специфических активов, отладку технологий. В результате мы имеем классическую форму гибридного соглашения (Уильямсон, 1996), соединяющего в себе рыночный и иерархический способы координации деятельности. Собственно сетевая форма ведения бизнеса представляет собой группу компаний, объединенных общностью экономических интересов, но не имеющих единого центра управления совместной деятельностью. Это структура, состоящая из множества взаимодействующих организаций, связанных между собой выгодностью сотрудничества, долговременными кооперационными и информационными связями. Она характеризуется наличием множества самостоятельных центров принятия решений (в различных областях совместной деятельности) и центров координации взаимодействия.

Четвертое направление трансформации – направление диспетчеризации (ослабления контроля фирмы над используемыми ресурсами). Здесь можно выделить такие формы организации бизнеса, как подрядная (переход от трудовых договоров с работниками к договорам подряда), арендное предприятие (передача рабочих мест и (или) средств производства в аренду исполнителям), франшиза и собственно диспетчерская форма организации бизнеса (Котляров, 2013), когда основными функциями компании-диспетчера являются прием и распределение заказов между исполнителями.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бравар Ж.-Л., Морган Р.* Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
- Дафт Р.* Теория организации. М.: ЮНИТИ, 2009.

- Котляров И.Д.* Экосистема: новые формы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой // Вестник НГУЭУ. 2013. № 4.
- Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
- Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г.* Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) инновационного развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 40 (178).

Р.И. Хабибуллин

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ЗАКРЫТЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ РАБОТНИКОВ

В России институт предприятия представляет важный системный резерв повышения эффективности и инновационности экономики (Клейнер, 2013). В то же время определяющее значение в обеспечении эффективности работы любого предприятия имеет собственность на средства производства и его конечные результаты. Экономическое развитие нашей страны за последние 20 с лишним лет продемонстрировало ограниченную результативность частной собственности, на которую возлагались большие надежды. Итогом трансформационных процессов стало развитие олигархического капитализма, при котором произошла концентрация основной части общественного богатства в руках узкого круга лиц. С одной стороны, появилась экономическая элита, сосредоточившая в своих руках огромные ресурсы, на другом полюсе остались работники предприятий, доля которых в акционерной собственности постепенно превратилась в фикцию.

Преобладающая черта российской корпоративной собственности – концентрированная собственность инсайдеров, включающих крупных внешних акционеров. Формальные доминирующие собственники – менеджеры компаний и нефинансовые предприятия, за которыми стоят те же менеджеры или крупные бизнес-группы, а в конечном итоге – их владельцы. Речь идет как об известных «олигархических» группах всероссийского масштаба, так и региональных, основанных частным бизнесом зачастую при скрытой поддержке или участии региональных или муниципальных (в крупных городах) администраций (Долгопятова, 2003).

Данное обстоятельство приводит к тому, что работники оказываются «выкинутыми» из процессов управления, в конечном итоге это сказывается на эффективности предприятий, а значит, и всей экономики в целом. На наш взгляд, повышение эффективности функционирования предприятий невозможно без включения хозяйской мотивации и предприимчивости высококвалифицированных работников, без преодоления их отчужденности от участия в управлении и капитале своих предприятий. Нельзя не согласиться с проф. Г.Б. Клейнером в том, что в перспективе именно такие предприятия могут стать генераторами эффективного экономического роста. Теоретическое обоснование такой возможности содержится в работах лауреата Нобелевской премии по экономике за 2009 г. Элинора Остром, которая доказала, что само-

управляемые сообщества (в том числе трудовые коллективы) могут эффективно управлять коллективной собственностью (Остром, 2010).

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, одной из перспективных форм хозяйствования являются коллективно-акционерные предприятия, капитал которых в большей части или полностью принадлежит собственным работникам – акционерам. С одной стороны, коллективная собственность на средства производства создает совместный, объединенный интерес (стимул) в развитии производительных сил, поскольку все члены коллектива трудятся на себя, во имя своего благосостояния (Черкасов, 2012). С другой стороны, заинтересованность всех членов трудового коллектива в эффективном использовании ресурсов позволяет осуществить институционализацию компромисса между трудом и капиталом на базе согласования интересов, что обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие таких предприятий.

Законодательство, определяющее порядок создания коллективно-акционерных предприятий, было разработано 15 лет назад. В российской юридической практике такие предприятия носят название «народные» (или закрытые акционерные общества работников – ЗАОр). На наш взгляд, термин «народное предприятие» с позиции экономической теории мало пригоден. Слово «народ» имеет скорее территориальную, чем производственную привязку. К тому же сам термин «народное предприятие» уже приобрел чрезмерную политическую окраску (Букреев, Рудык, 2006).

Целью работы является изучение современного состояния развития коллективно-акционерных предприятий в России. Объектом исследования выступают предприятия, находящиеся в собственности работников-акционеров, различных отраслей российской экономики. Они включают в себя как крупные ЗАОр, на которых занято свыше тысячи человек, так и небольшие предприятия с числом работников от нескольких десятков до нескольких сотен.

Автором был проведен анализ отраслевой и региональной специфики российских ЗАОр. Большинство таких предприятий расположено в Свердловской области. В исследовании (Хабибуллин, 2013) отражены еще предприятия, находившиеся в стадии ликвидации. Без учета этого фактора к концу 2013 г. в России насчитывается всего 32 ЗАОр, 11 из которых функционируют в сельском хозяйстве. В последнее время на региональном уровне предпринимаются определенные шаги по открытию новых народных предприятий. Например, в Липецке с целью развития коллективных форм хозяйствования, формирования социально справедливых производственных отношений была принята целевая программа «Развитие народных предприятий в Липецкой области на 2012–2014 годы».

Одним из реальных примеров эффективно работающих ЗАОр является Набережно-челнинский картонно-бумажный комбинат (КБК) им. С.П. Титова. Автором был проведен сравнительный анализ результатов деятельности КБК с аналоговыми предприятиями целлюлозно-бумажной промышленности, функционирующими на базе традиционных организационно-правовых моделей (за период 2007–2012 гг.). Для сравнительного анализа с КБК взяты аналоговые предприятия, производящие картон (крафтлайнер или тестлайнер), бумагу (флютинг) и гофрокартон. По результатам исследования можно сделать вывод, что по всем основным показателям, характеризующим эффективность финансово-хозяйственной деятельности, КБК

не уступает аналоговым компаниям, а по некоторым показателям превосходит их. Более того, в условиях экономического кризиса 2008–2009 гг. значения данных показателей ЗАОр демонстрируют рост, в то время как у аналоговых они падают. Данный факт подтверждает тезис о том, что ЗАОр менее подвержены к кризисным явлениям, социально устойчивы и экономически эффективны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Долгопятова Т.Г.* Становление сектора и эволюция акционерной собственности. М.: 2003, ГУ ВШЭ. С. 38.
- Клейнер Г.Б.* Реформирование и модернизация российских предприятий – резерв повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики // Материалы 14-го Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 76.
- Остром Э.* Управляя общим: эволюция институтов коллективных действий. М., 2010.
- Рудык Э.Н., Букреев В.В.* Предприятия, управляемые трудом в России: от формы к содержанию. URL: <http://www.alternativy.ru/node/227>.
- Хабибуллин Р.И.* Формирование эффективной институциональной среды развития народных предприятий в России // Российское предпринимательство. 2013. № 17 (239). С. 58–65.
- Черкасов Г.И.* Общая теория собственности. 4-е изд., дораб. М.: Экономика, 2012. С. 106.

Н.Е. Христолюбова

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА НА МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В настоящее время, когда российское общество наряду со всеми промышленно развитыми странами находится на этапе постиндустриального развития и видит свое настоящее и будущее хозяйственное развитие в инновационной экономике, человек занял особое положение, став главным фактором производства и совместив в себе объект и субъект внимания и изучения государства, играя системообразующую роль. Происходит превращение интеллекта, творческого потенциала человека в главный фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности. Роль человека, его качества, образа и уровня жизни все в большей степени будут возрастать и усиливать свое воздействие на управление государством на всех уровнях, создавая новые виды социального проектирования и управления.

Главной характеристикой настоящего этапа экономического развития России становится качество. Качество относится и к качеству бюджета, и к качеству товаров, работ и услуг, и к качеству государственного управления, и к качеству трудовых ресурсов и эффективности их работы, а в конечном счете – к качеству жизни государства в целом и каждого отдельного человека (Медведев, 2014). Рост качества жизни приобретает особое значение, так как является условием восприятия и реализации инновационного развития экономики Российской Федерации.

Современное российское общество предъявляет особый спрос на высокое качество своей жизни в данный момент времени, что отличается от ожиданий предыдущего поколения, которое готово было жертвовать качеством своей жизни ради качества жизни своих детей и

внуков, современное государство не может игнорировать эти ожидания в социуме (Христолюбова, 2014).

Долгое время качество жизни человека не вызывало интереса ни у советских, ни российских властей, что было объяснимо экономическими причинами. В экономической науке это объясняется бытовавшим долгие десятилетия идеологическим, политизированным отношением к человеку, как «винтику» общества. Главным для развития общества считался первичный сектор экономики, т.е. производство средств производства для производства средств производства, а социально-экономические, психологические интересы человека и общества игнорировались.

В современной научной литературе интенсивно обсуждаются идеи «человека» в экономике как главного фактора – ресурса производителя все еще дефицитных услуг «качества жизни». Актуальными стали все стороны жизни и проявления человеческой природы, начиная с воспроизводства самого человека, а также формирование многосторонней творческой личности, эмоциональные факторы, развитие его интеллектуальных и когнитивных способностей, развитие человеческого и общественного капитала. Появились качественно новые понятия «креативный человек», «креативный класс», «креативное общество», «креативное ядро», «креативная жизнь и досуг». Креативность превратилась в основной источник конкурентного преимущества и выступает в качестве наиболее ценного товара современной экономики, не являясь собственно товаром. Креативность исходит непосредственно от человека (Флорида, 2011). Для оценки креативности разработана креативная экономика, имеющая свой инструментарий (индексы, например индекс креативности, индекс богемы, индекс инновации, индекс таланта и т.д., и показатели, такие как затраты на НИОКР, количество патентов, классовая структура, число ученых, инженеров, людей, работающих в области культуры и художественного творчества, доля городского населения и т.д.), как используемый для оценки положения внутри страны, так и позволяющий ранжировать города и страны мира. России важно понять свое место в этой мировой иерархии, разработать стратегические и краткосрочные программы, предпринять меры по сохранению, воспитанию и развитию в стране креативности как явления и процесса, так как за успехами в этой деятельности инновационное будущее.

Главными вызовами для экономики России являются сырьевой характер экономики и, как итог, высокая зависимость от мировых цен на природные ресурсы. При реализации инновационной стратегии развития экономики важнейшее значение имеет развитие человеческого потенциала как источника, ресурса и результата деятельности людей, обладающего определенными конкретными и качественными характеристиками. Человеческий потенциал – это соответствие качественных характеристик рабочей силы характеру современной инновационной экономики. В настоящее время прослеживается прямая зависимость степени развития человеческого потенциала и потенциальной способности национальной экономики к росту. Поиск новых драйверов роста экономики сейчас особенно важен, так как возможности восстановительного роста на базе существующих мощностей и технологий исчерпаны. Эксперты ОЭСР в Девятом экономическом обзоре по Российской Федерации (2013) рекомендуют для стимулирования экономики наряду с укреплением макроэкономической стабильности и улучшением

делового климата уделить особое внимание инвестициям в человеческий капитал, использованию инновационного и научно-технического потенциала, а также условиям жизни людей, это связано с высоким уровнем межрегионального неравенства, приводящего к неравенству в масштабах всей России (ОЭСР, 2013).

В настоящее время качество жизни в системе социально-экономических категорий является интегрированным показателем, включающим объективные и субъективные характеристики сторон жизни человека. Качество жизни представляет обобщение понятия «уровень жизни» и включает в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и удовлетворение духовных потребностей, образование, здоровье, продолжительность жизни, условия среды, окружающей человека, морально-психологический климат, душевный комфорт.

Способность человека к инновационному и креативному образу мышления и поведению определяется качеством, образом и стилем жизни, системой ценностей, культурой и одним из самых важных элементов – образованием.

Инновационная экономика предъявляет особые требования к современному человеку, которые формируются, во-первых, в семье, во-вторых, в процессе (непрерывного) обучения. На первый план выдвигается человек, обладающий совокупностью трудовых, психофизических, инновационных качеств. Среди качеств можно выделить такие, как хорошая физическая форма и выносливость, умение управлять эмоциями, скорость принятия решения, уверенность в себе, способность к логическому мышлению и принятию самостоятельных решений, в том числе нестандартных, профессиональная компетентность, дисциплинированность, вдохновение, изобретательность, активность, интуиция, высокий уровень нравственности и культуры и т.д. (Федосова, 2012). Наделенность человека данными качествами создает предпосылки сформировать необходимые компетенции для характера модернизирующейся современной экономики.

В соответствии с положением А. Шлизенгера-младшего о политических циклах, принцип которых распространяется и на экономику и другие сферы общественной жизни, их длительность – 30 лет, активная жизнь одного поколения. В течение первых 15 лет каждое поколение отличается высокой инновационной активностью, а затем занимает консервативную позицию (Шлизенгер-мл., 1992). У системы образования в настоящее время особая миссия – наделить человека такими знаниями, умениями, навыками, чтобы он был способен в это непродолжительное возрастное окно к эффективной инновационной деятельности.

Инструментом оценки субъективной составляющей качества жизни человека служат социологические опросы. На вопрос о доверии и состоянии системы образования в России Левада-Центра: «Как вы считаете, можете ли вы (ваши дети, внуки) при необходимости получить сейчас хорошее образование?», респонденты отвечают «определенно да» стабильно с 2009 по 2013 г. 4% граждан, тогда как «скорее нет» в 2013 г. – 39%, а в 2012 г. – 43% граждан. Удовлетворенность системой образования в России в 2013 г. испытывают 3% опрошенных граждан, тогда как определенно не удовлетворены образованием 26%. Число неудовлетворенных россиян системой образования за год с 2012 по 2013 г. возросло на 7%. Изменения в качестве работы

системы образования за последний год россияне оценивают в 2013 г.: как улучшившееся – 1% (в 2008 г. – 4%), что качество образования осталось без изменений считает 41% (в 2008 г. – 47%), «значительно ухудшилось» – 10% (в 2011 г. – 14%). Опрос Левада-Центра проведен в августе 2013 г. по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Мау В.А.* Человеческий капитал: вызовы для России // Развитие человеческого капитала – новая социальная политика: Сб. научных статей. М.: Дело, 2013.
- Медведев Д.А.* Выступление на Гайдаровском форуме 15 января 2014 г., Москва.
- ОЭСР. Экономический обзор «Российская Федерация – 2013».
- Федосова Р.Н., Родионова Е.В., Пименов С.В., Нестеров Д.В.* Организационное поведение: теория, практика, инновации. Владимир: Собор, 2009.
- Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика – XXI, 2011.
- Христолюбова Н.Е.* Исследование этапов эволюции вызовов и угроз развития российской экономики // XVII Международная научно-практическая конференция «Обеспечение стабильности экономических процессов в условиях повышенного риска: теория и практика», Центр экономических исследований, г. Санкт-Петербург, 18 января 2014 г.
- Шлезингер-мл. А.* Циклы американской истории. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 5.

О.Е. Хрусталёв, Ю.Е. Хрусталёв

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-02-00428-а).

Для создания новаций военной, гражданской и двойной направленности за счет внебюджетных источников, а также снижения уровня реального влияния государственных заказчиков на формирование приоритетов развития оборонно-промышленного комплекса (ОПК), в том числе в части его инновационной деятельности, целесообразно создать в нем инновационный сектор.

Основной принцип, который должен быть реализован при формировании инновационного сектора в ОПК для сокращения технологического отставания продукции военного назначения (ПВН), заключается в создании условий, при которых все субъекты технического оснащения военной организации Российской Федерации будут заинтересованы в создании недорогих, но эффективных образцов.

В рамках создания ПВН осуществляется разработка прорывных технологий, которые могут стать основой создания гражданской продукции с новыми свойствами. В свою очередь использование новых технологий, созданных в гражданском секторе российской промышленности, при разработке современных и перспективных образцов ПВН позволит повысить окупаемость затрат на разработку таких технологий.

Создание инновационного сектора в оборонно-промышленном комплексе должно предусматривать возможность более широкого технологического взаимодействия между военным и гражданским секторами российской экономики, что можно осуществить на ранних этапах формирования проектов государственной программы вооружения и федеральной целевой программы развития ОПК Российской Федерации.

Кроме того, повышение роли ОПК в инновационном развитии страны обеспечивается за счет:

- перехода от предметной ориентации развития ОПК (под конкретные системы вооружения, которых закупается все меньше и меньше, что провоцирует деградацию оборонных предприятий) к объектной – целенаправленному развитию научно-технического и производственно-технологического потенциалов комплекса как основы создания вооружения и военной техники, так и гражданской продукции;
- повышения спроса на высокотехнологичную (инновационную) продукцию отечественного ОПК;
- реализации диффузной модели инновационной деятельности (усиление трансферта технологий при создании ПВН из гражданской сферы в военную и обратно);
- внедрения государственно-частного партнерства через использование методов индикативного управления (государство определяет цели развития инновационного сектора через значения соответствующих показателей и осуществляет финансирование этого сектора в предусмотренных объемах, а бизнес должен своими ресурсами способствовать достижению этих целей, поскольку в противном случае государство откажется от софинансирования развития бизнеса в ОПК);
- выделения в инновационном секторе кластеров с нерыночной основой функционирования, которые будут получать государственное финансирование на создание недорогих, но эффективных образцов ПВН на основе оптимального сочетания гражданских и военных технологий;
- придания государственным заказчикам функций, стимулирующих их к внедрению результатов НИОКР в гражданский сектор экономики;
- создания организационных и правовых условий для осуществления долевого финансирования оборонных НИОКР, результаты которых могут стать основой создания не только образцов ПВН, но и конкурентоспособной продукции гражданского назначения;
- оптимизации механизма распределения прав на объекты интеллектуальной собственности.

Магистральным направлением повышения инновационности российской экономики за счет наработок в ОПК является также создание обособленной структуры в области заказа и сопровождения наиболее перспективных, высокорискованных исследований и разработок оборонной направленности. Аналогичная структура под названием ДАРПА уже многие годы успешно функционирует в США. В настоящее время подготовлен законопроект «О Фонде перспективных исследований», создаваемом в целях содействия осуществлению прорывных

высокорискованных исследований и разработок в интересах обороны и безопасности государства. Его основными функциями могут стать:

1) формирование научных представлений о возможных угрозах, критически значимых для обороны и безопасности государства, причинах их возникновения и путях устранения;

2) определение основных направлений изысканий в области прорывных высокорискованных исследований и разработок в целях развития производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения;

3) организация поиска, заказа на разработку, апробации и сопровождения перспективных инновационных научно-технических идей и передовых конструкторских и технологических решений в области разработки и производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения;

4) обеспечение доведения идей и решений до уровня проектов, в отношении которых будет получено теоретическое и (или) экспериментальное обоснование возможности и целесообразности практического применения (внедрения) полученных при их реализации результатов интеллектуальной деятельности в интересах обороны и безопасности государства, в том числе в интересах модернизации Вооруженных сил Российской Федерации, создания инновационных технологий и производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения (далее – проекты);

5) распоряжение от имени Российской Федерации правами на результаты интеллектуальной деятельности, созданные по заказу Фонда и приобретенные Фондом на основании договоров, и обеспечение передачи таких прав в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности;

6) осуществление иных функций в соответствии с федеральными законами и решениями Президента РФ.

Таким образом, интегрированные структуры и отдельные предприятия ОПК являются основой инновационного развития отечественной экономики, так как именно здесь органично сочетаются следующие характерные черты инновационности: высокая концентрация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на создание новой продукции, и полученных в ходе их выполнения результатов интеллектуальной собственности; высокая конкурентоспособность и экспортный потенциал выпускаемой продукции на основе разработки и внедрения передовых технологий; наличие «прорывных» технологий и научно-технического задела, определяющих возможность формирования новых рынков высокотехнологичной продукции, развития новых индустрий (информационные технологии, нано- и биоиндустрия); наличие высококвалифицированного кадрового потенциала.

Инновационная деятельность оборонных предприятий в интересах экономики страны в целом осуществляется на основе технологических требований, предъявляемых к перспективным образцам ПВН, а также научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ задельного характера.

Кроме того, для обеспечения реализуемости мероприятий инновационного характера выполняется комплекс оборонно-ориентированных федеральных целевых программ («Разви-

тие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации», Федеральная космическая программа России, «Национальная технологическая база», «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники»).

В.А. Черкасова

ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТОВ «ПЕРЕДАЧИ РИСКА» И «НАВИСАНИЯ ДОЛГА» НА ФИНАНСОВЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ КОМПАНИЙ

Взаимосвязь финансовых и инвестиционных решений является одним из наиболее важных вопросов корпоративных финансов на протяжении более полувека. Многие исследователи выделяют проблемы асимметрии информации и издержек агентских конфликтов между акционерами и кредиторами в качестве факторов, влияющих на взаимосвязь структуры капитала и инвестиций.

При увеличении долговой нагрузки все меньший поток денежных средств предназначается собственникам компании и все больший – кредиторам. В связи с этим менеджер, действующий в интересах собственников, более склонен осуществлять высокорискованные проекты для увеличения среднего уровня дохода акционеров. Если подобный проект дает ожидаемый результат, то благосостояние акционеров увеличивается, а кредиторы получают фиксированные выплаты. В противном случае ни одна из групп держателей ценных бумаг не получает вознаграждения. Однако при этом собственники рискуют меньше, нежели держатели облигаций, т.е. акционеры перекалывают риск на плечи инвесторов, пытаются увеличить свое благосостояние за их счет. Данный феномен был назван эффектом «передачи риска».

С другой стороны, был выведен и обоснован противоположный эффект, а именно эффект «нависания долга». В этом случае при экзогенно заданном уровне долга менеджеры, действующие в интересах акционеров, могут быть склонны отвергать инвестиционные проекты с достаточно надежным денежным потоком и положительным показателем чистой приведенной стоимости (NPV), так как значительная часть дохода от проекта будет предназначаться кредиторам. Акционеры в свою очередь несут издержки привлечения и обслуживания долга. Если последние превышают доход акционеров от инвестиций, даже привлекательный проект может быть не реализован.

Таким образом, можно наблюдать два противоположных по направлению эффекта: увеличение инвестиций в первом случае и уменьшение во втором, при росте уровня заемного капитала компании.

Изменение инвестиционной политики в связи с определенной политикой финансирования капитала можно разбить на три составляющие: барьерный эффект, эффект налогового щита и эффект нависания долга. Фирмы, имеющие заемный капитал, склонны откладывать инвестиционные решения. В зависимости от оптимальной структуры капитала можно изме-

ритель агентские издержки, которые оказываются значительными по сравнению с другими видами издержек.

Однако в некоторых случаях акционерам может быть выгодно наличие значительной доли долга в структуре капитала. Такой случай рассматривается, если центральной идеей является желание акционеров сохранить свою долю в собственном капитале, не допустить размытия капитала путем выпуска новых акций. Таким образом, предпочтение отдается заемному капиталу, наращивание которого уменьшает склонность к инвестированию. Подобная ситуация характерна для многих европейских и американских компаний.

Можно одновременно проанализировать финансирование, инвестирование и хеджирование. Изменение долговой нагрузки не только противоположно связано со стоимостью акций, но и большая амплитуда данной связи характерна для компаний, испытывающих «нависание долга».

Что касается путей нивелирования эффекта «нависания долга», то, изучая взаимосвязь финансовых и инвестиционных решений с поведенческой точки зрения, а именно с точки зрения стимулов менеджеров, можно сделать вывод о том, что такое характерное для менеджеров качество, как самоуверенность, порождает сразу два эффекта, воздействующих на инвестиционные решения. С одной стороны, более уверенные в себе менеджеры более склонны осуществлять капитальные займы, что порождает эффект «нависания долга». С другой стороны, они реализуют инвестиционные возможности раньше, что ослабляют последствия эффекта «нависания долга». При умеренной самоуверенности менеджеров последний эффект оказывается сильнее, и, таким образом, благосостояние акционеров растет.

Существование и значимость эффекта передачи риска исследовал А. Эйсдорфер на примере фирм, испытывающих финансовые затруднения (Eisdorfer, 2008). Он изучал тесноту и направление связи между объемом инвестиций и волатильностью денежного потока от проекта. Была обнаружена слабая отрицательная и даже положительная связь между данными переменными в фирмах с финансовыми затруднениями, что можно обосновать желанием акционеров получить как можно больше выгод в связи с возможным банкротством компании в ближайшем будущем.

Справедливость эффекта «передачи риска» можно рассмотреть не только для фирм на грани банкротства, но и для финансово здоровых компаний. Существуют условия, в которых акционеры склонны перекладывать риск на кредиторов. Волатильность операционных доходов (ЕБИТДА) можно использовать в качестве измерения операционного риска. Операционный риск значительно повышается после осуществления займа, к тому же подобный рост риска более значим для фирм, которые прибегают к долговому финансированию разово, а не на постоянной основе. Фирмы с низким кредитным рейтингом (ниже В) в среднем более подвержены эффекту «передачи риска».

Некоторые современные исследования показали обратный результат: наличие конвертируемого долга может усиливать стимулы менеджеров, действующих в интересах акционеров, принимать инвестиционные проекты с высоким уровнем риска, если это создает желаемую структуру капитала.

Исследования двух противоположных эффектов – «нависания долга» и «передачи риска», которые влияют на изменения в инвестиционной политике в ответ на определенный уровень структуры капитала, обычно рассматриваются в отдельности и не связываются в единую проблему агентского конфликта между акционерами и кредиторами.

Работа Мао заполняет пробел в этой области, анализируя агентскую проблему при условии высокой долговой нагрузки компаний (Мао, 2003). Если в компании наблюдается увеличение волатильности денежного потока по мере роста объема инвестиций, стимулы к «передаче риска» акционерами кредиторам будут значительно снижать возможные стимулы к недоинвестированию. Таким образом, существует зависимость агентских издержек от уровня долговой нагрузки, которая является не монотонно возрастающей, а убывает при высоких значениях рычага. Фирмам с высоким потенциалом роста эффективно снижать долю заемного капитала при росте предельной волатильности инвестиций (*marginal volatility of investment*, MVI), когда этот показатель положительный, и снижать долю долга, если отрицательный. Что касается компаний с низким потенциалом роста, то в этом случае вне зависимости от знака MVI оптимально снижать долговую нагрузку по мере роста MVI.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Eisdorfer A.* Empirical Evidence of Risk Shifting in Financially Distressed Firms // *The Journal of Finance*. 2008. № 63 (2). P. 609–637.
- Mao C.X.* Interaction of Debt Agency Problems and Optimal Capital Structure: Theory and Evidence // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2003. № 38 (2). P. 399–423.

А.В. Чурашкина

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В условия быстрых технологических изменений и динамичной конкуренции главным ресурсом повышения конкурентоспособности организации становится превращение ее экономически значимых знаний в интеллектуальные ресурсы, которые могут быть капитализированы. Превращение интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал и эффективное управление им как совокупностью имеющихся интеллектуальных ресурсов позволяют активизировать процессы производства, распространения и использования знаний внутри организации, что дает им импульс к инновационной деятельности.

Впервые об интеллектуальном капитале упомянул в 1969 г. Дж. Гэлбрейт, определив термин «интеллектуальный капитал» как нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, и включающее определенную интеллектуальную деятельность. С тех пор определение интеллектуального капитала многократно корректировалось и дополнялось (Гэлбрейт, 1979).

По мнению Э. Брукинг, «интеллектуальный капитал – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются: человеческие

активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Под человеческими активами подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умений решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков» (Брукинг, 2001). Приведенная оценка дана с позиции практика, активно использующего в деятельности нематериальные активы, оценка и управление которыми реально осуществимы.

Т. Стюарт представил интеллектуальный капитал как сумму всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке: «...патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информацию о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» (Stewart, 1991). Отличительной особенностью данного подхода является само собой разумеющееся конкурентное преимущество компании от суммы всех знаний, а не возможность использования знаний для создания конкурентного преимущества. Стюарт выделил три составляющие интеллектуального капитала – человеческий, структурный и потребительский капиталы. Стюарт подчеркивает важность оптимального баланса между всеми элементами, ибо акцент на развитие отдельных элементов может привести не к росту производительности, а напротив, к ее снижению.

Теория интеллектуального капитала была разработана как инструмент повышения прибыльности и стоимости компании. Важно отметить, что знания, идеи, интеллектуальные ресурсы наиболее ценны с экономической, а не научной точки зрения.

По мнению современных ученых экономистов В.Г. Зинова, Т.Я. Лебедевой, С.А. Цыганова, правомерно утверждать, что интеллектуальный капитал выступает не только как совокупность интеллектуальных ресурсов организации, но и как система отношений между экономическими субъектами по поводу производства, распространения и использования интеллектуальных ресурсов и знаний, необходимых для их функционирования (Инновационное развитие ..., 2009).

Согласно мнению одного из авторов, занимающихся вопросами конкурентоспособности, ресурсы и процесс их эффективного использования и являются величиной конкурентоспособности. «Если предприятие не в состоянии выбрать и скомбинировать свои ресурсы лучше, оригинальнее и быстрее, чем его конкуренты, – считает немецкий ученый Рюли, – они никогда не достигнут особого положения на рынке, приносящего предпринимательский успех». Таким образом, постоянное приспособление к динамично изменяющейся внешней среде способствует развитию интеллектуальных ресурсов, а следовательно, является фактором повышения конкурентоспособности предприятия.

Заметим, что отношение к ресурсам в России, будь то природные, материально-технические или интеллектуальные, складывалось в течение длительного времени и привело к достаточно плачевному и «зависимому» состоянию экономики как на макро-, так и на микроуровне. Ресурсы рассматриваются лишь с точки зрения материально-технического оснащения и финансовых затрат. Для совершенствования предприятиям требуются лишь инвестиции, деньги, современное оборудование и, возможно, «другие люди». При этом теряется грань

между понятиями «совершенствование» и «развитие». Под первым понимается заранее продуманный, спланированный искусственный перевод объекта управления в новое качество по замыслу субъектов управления, а под вторым – естественный переход из одного качества в другое, более высокого уровня. При этом в человеческом ресурсе, который является источником для деятельности субъекта управления и составной частью интеллектуального капитала, кроется огромный ресурс управления и развития конкурентоспособности предприятия.

Масштабы конкуренции год от года увеличиваются. Конкуренция как соревнование между производителями товаров, выступающими на рынке, за лучшие условия сбыта и производства товаров, поиск ресурсов для получения большей прибыли ведет к отбору наиболее эффективно работающих производств, их укреплению, развитию. Сегодня конкурентоспособное предприятие использует все возможности по занятию лидирующих позиций в отрасли за счет формирования, развития и управления интеллектуальными ресурсами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: Пер. с англ. / Под ред. Л.Н. Ковачин. СПб.: Питер, 2001.
- Гэлбрейт Д.* Экономические теории и цели общества / Под ред. акад. Н.Н. Иноземцева. М.: Прогресс, 1979.
- Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами: Учеб. пособие / Под ред. В.Г. Зинова. М.: Дело АНХ, 2009.
- Stewart T.* Brainpower // Fortune. 1991. June 3. P. 42–60.

М.Ю. Шалагин, П.Л. Виленский

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРИ НАЛИЧИИ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Для оценки эффективности инвестиционных проектов используется множество показателей эффективности, наиболее популярным среди которых является чистая приведенная стоимость (Net Present Value, NPV). При этом расчет данного показателя всегда связан с проблемой выбора ставки дисконтирования, которая на сегодня так до конца и не решена.

В качестве ставки дисконтирования часто выбирают ставку WACC (средневзвешенную стоимость капитала), и зачастую получается так, что ее использование неадекватно рассматриваемой ситуации и ведет к серьезным ошибкам.

Наиболее распространенным обоснованием для использования формулы являются теоремы Ф. Модильяни и М. Миллера, доказательство которых основано на существенных ограничениях. Однако в дальнейшем оказалось, что ряд ограничений можно снять, и в итоге в своей работе Дж.Е. Стиглиц показал, что существенными являются только два предположения (Модильяни, Миллер, 2001):

- частные инвесторы имеют возможность заимствовать средства по той же рыночной процентной ставке, что и фирмы;
- возможность банкротства исключается.

Говоря о применимости ставки WACC, заметим, что каждый вид эффективности связан с определенным субъектом. При этом эффективности могут существенно отличаться. Так, например, при определении бюджетной эффективности субъектом является государство, и для него тот или иной проект будет эффективен за счет налоговых поступлений. А при определении коммерческой эффективности субъектом будет уже инвестор, для которого увеличение налогового бремени приводит к уменьшению эффективности.

WACC в свою очередь определяет стоимость фирмы и поэтому является важным для субъекта, который планирует эту фирму купить. Данному субъекту как раз принципиальна стоимость собственного капитала и долга фирмы, так как ему необходимо будет выкупить акции и переписать долг на себя.

Однако чаще всего нас интересует именно эффективность акционерного (собственного) капитала фирмы, так как эффективность заемного капитала определяется кредитной организацией при установлении условий получения займа. В этом случае WACC не является адекватным критерием оценки.

При определении эффективности проекта возникают свои особенности, связанные с отличиями фирмы от проекта (Брейли, Майерс, 2008). Проекты в отличие от фирмы имеют переменную структуру капитала, они ограничены во времени, и на отдельных шагах для них характерна существенная долговая нагрузка. Таким образом, для проектов нельзя напрямую использовать формулы, выведенные для фирмы.

Аналогично, как и для фирмы, будем рассматривать эффективность собственного капитала. В работе делается попытка преобразовать модель, используемую для фирмы, так, чтобы она была корректна и для проектов с учетом их особенностей.

Чтобы найти NPV использования собственного капитала, нам нужно определить ставку дисконта для собственного капитала в зависимости от объема долга. Для этого нам нужно знать, что считать риском и как ставка дисконта определяется с учетом особенностей проекта, указанных выше.

Существуют различные определения риска, каждое из которых приводит к различным результатам (Брейли, Майерс, 2008; Дамодаран, 2004). В данной работе будем использовать определение, которое чаще всего применяется на практике: под риском будем понимать то, что считают риском участники проекта. А чаще всего этим риском участники проекта считают волатильность собственного капитала (Брейли, Майерс, 2008). Источником этой волатильности часто является неопределенность денежных потоков. На эту волатильность существенное влияние оказывает структура капитала проекта (Брейли, Майерс, 2008; Robert, 1969). Для того чтобы определить влияние размера займа на ставку дисконтирования, в работе используется β -модель. При этом предполагается, что, как и для фирмы, β всего капитала проекта не зависит от структуры капитала, она связана исключительно с технологией.

Подробный алгоритм приведен в работе. Здесь приводятся основные моменты.

По определению β проекта можно записать в виде

$$\beta = \frac{S_n}{V_n} \cdot \beta_{sn} + \frac{D_n}{V_n} \cdot \beta_{dn}, \quad (1)$$

где $V_n = S_n + \partial_n$, S_n – рыночная стоимость собственного капитала проекта на шаге n , а β_{sn} – значение его β . Соответственно ∂_n и β_{dn} – рыночная стоимость и β долга. При этом, как отмечалось выше, считаем, что β постоянна при широком диапазоне процента займа в структуре капитала проекта.

Далее, используя β -модель для определения ставки для собственного капитала (R_{sn}) и подставляя туда выражение для β_{sn} из (1), получим

$$R_{sn} = R_0 + \left(\beta + \frac{\partial_n}{S_n} \cdot (\beta - \beta_{dn}) \right) \cdot (R_m - R_0), \quad (2)$$

где R_m – доходность рыночного портфеля.

Далее остается на каждом шаге определить S_n и ∂_n (считаем, что β_{dn} задана кредитором и нам известна) как приведенную к шагу n сумму будущих значений собственного капитала и будущих поступлений кредитора соответственно.

В качестве примера рассматривался «стандартный» проект, в котором «минусы денежного потока» присутствуют только на первых шагах. Для сравнения проведены три варианта расчета:

- 1) с постоянной ставкой дисконта, не зависящей от структуры финансирования;
- 2) по алгоритму, рассмотренному в работе;
- 3) по методу APV (Брейли, Майерс, 2008).

В результате наибольшее значение NPV получилось в первом варианте, а наименьшее – в третьем. Можно показать, что по методу APV эффективность проекта получается заниженной. С учетом этого полученные значения свидетельствуют, что при использовании рассмотренного в работе метода результат получается близким к верному.

Таким образом, в работе предлагается метод расчета ставки дисконтирования для собственного капитала, который позволяет учитывать риски, возникающие в результате увеличения долговой нагрузки в структуре финансирования инвестиционного проекта. Представленный алгоритм основан на модели CAPM (β -модели) и соответственно на допущениях, сделанных в рамках этой модели. Кроме того, метод учитывает особенности, которые принципиально отличают проект от фирмы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
- Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: Пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
- Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема MM: Пер. с англ. 2-е изд. М.: Дело, 2001.
- Hamada R.S. Portfolio Analysis Equilibrium and Corporation Finance // Journal of Finance. 1969. Vol. 24. № 1.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ В СМИ

Одной из важнейших экономических целей является повышение эффективности, которое достигается в процессе максимизации экономических показателей системы при заданных ресурсах или в процессе минимизации затрат при заданных показателях экономической системы. Маркетинг как система управления фирмой и реклама как один из видов коммуникации между производителем и потребителями являются технологиями реализации экономических целей. Реальная практика и исследования показали, что наличие эффективной рекламы – необходимое условие для решения таких экономических задач, как максимизация прибыли компании, увеличение спроса, снижение цен и повышение качества продукции, улучшение уровня удовлетворенности и уровня жизни потребителей, обеспечение финансовой независимости СМИ, развитие систем коммуникаций. Обязательным условием эффективности планирования рекламы выступает использование научно обоснованных методов и разработанной с помощью этих методов технологии оптимального размещения рекламы. Проблема оценки и прогнозирования эффективности рекламы и оптимизации рекламного бюджета до настоящего времени не решена. В силу важности этой проблемы для решения не только экономических, но и маркетинговых, коммуникационных, социальных задач, тема настоящего исследования весьма актуальна.

Вопросы, связанные с исследованием эффективности рекламы и ее размещения, изучаются продолжительное время. На начальном этапе научного исследования рекламы наиболее интенсивно исследовались вопросы эффективности воздействия рекламных сообщений на аудиторию, для чего использовались методы наблюдения и эксперимента (Хопкинс, 2000; Starch, 1923). Затем, по мере роста числа средств рекламы, актуальной задачей стало изучение взаимодействия СМИ и целевых рекламных аудиторий (исследование медиапредпочтений разных целевых аудиторий, измерение рейтингов СМИ), в процессе которого интенсивно использовались статистические методы анализа (Назаров, 2011). В целях увеличения эффективности размещения рекламы с 1960-х гг. начали разрабатываться математические модели, позволяющие прогнозировать результаты размещения рекламы с помощью компьютерных программ по медиапланированию (Батра и др., 2004).

Однако с помощью известных моделей возможно решение лишь частных задач медиапланирования, поскольку они не объединены в рамках единой аналитической теории вычисления всех необходимых для планирования рекламы характеристик. Для использования этих моделей необходимы измерения большого числа не согласованных между собой параметров, что затрудняет их практическое применение. Отсутствие единой методологии и аналитической теории медиапланирования ограничивает возможности планирования рекламы, особенно местной и региональной, без эффективного функционирования которых невозможно развитие ни малого и среднего бизнеса, ни экономики страны в целом. Для оценки эффективности планируемой рекламы необходимо построение такой теории планирования мультиме-

дийной рекламы, которая, с одной стороны, основывается на данных исследований, обеспечивающих адекватность планирования и оптимизации размещения рекламы, а с другой – доступна для практического использования (Шматов, 2003, 2012). В этих работах изложены основные результаты теории медиапланирования, позволяющей на основе экономико-математического моделирования осуществлять управление процессом мультимедийного размещения рекламы в реальных условиях работы менеджера, вычислять все коммуникативные характеристики рекламы, оценивать ее экономическую эффективность, осуществлять оптимизацию бюджета и размещения рекламы.

Технология планирования рекламы, основанная на этой теории, состоит из следующих взаимосвязанных частей (см. рисунок):

- 1) экономико-математическая теория медиапланирования, позволяющая оптимизировать размещение рекламы в зависимости от поставленной задачи;
- 2) данные измерений параметров теории (параметры рынка, параметры эффективности, рейтинги и предельные охваты СМИ), осуществляющие связь теории с реальным рынком и медиaprостранством, в котором размещается реклама;
- 3) инструменты практического медиапланирования – компьютерные программы, с помощью которых любой менеджер по рекламе может оптимизировать медиаплан конкретной рекламной кампании и оценить коммуникативную и экономическую эффективность планируемых вариантов размещения рекламы.

В докладе излагаются основные результаты количественной теории медиапланирования, построенной на базе использования экономико-математических методов.



Технология медиапланирования

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Батра Р., Майерс Дж.Дж., Аакер Д.А.* Рекламный менеджмент. СПб.: Вильямс, 2004.
Назаров М.М. Зарубежные рынки телевизионной рекламы: сравнительное исследование. М.: Восход-А, 2011.
Хопкинс К. Реклама. Научный подход. М.: Альфа-Пресс, 2000 (1923).
Шматов Г.А. Математические основы медиапланирования. Екатеринбург: УрГУ, 2003.
Шматов Г.А. Теория медиапланирования. Екатеринбург: Изд-во Гуманитарного ун-та, 2012.
Starch D. Principles of Advertising. N.Y., 1923.

Т.В. Щеулина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ (на примере оценки конкурентоспособности интеллектуального капитала предприятий)

Интеллектуальный капитал предприятия авиастроения является одним из источников формирования его устойчивого конкурентного преимущества, обеспечивающего конкурентоустойчивость в долгосрочной перспективе. Это ценнейший экономический ресурс, обладающий такими характеристиками, как уникальность, долговечность, способность к самовоспроизводству, немобильность, т.е. невозможность точного копирования конкурентами, непрозрачность, т.е. защищенность правами интеллектуальной собственности.

Дифференциация наукоемкой продукции, ее уникальные потребительские свойства, возможность снижения издержек за счет использования результатов НТП и компьютерных технологий, автоматизация производства, совершенные рекламные технологии – вот далеко не полный перечень возможных конкурентных преимуществ, создающихся на основе интеллектуального капитала предприятия авиастроения для формирования и поддержания его конкурентоустойчивости.

Процесс формирования и поддержания устойчивого конкурентного преимущества предприятия авиастроения на основе оценки и развития интеллектуального капитала включает несколько этапов.

Сначала происходит формирование интеллектуального капитала предприятия, с помощью которого разрабатывается конкурентная стратегия. Дальнейшее функционирование в рамках разработанной конкурентной стратегии позволяет выявить потенциальные конкурентные преимущества и создать основу для формирования конкурентоустойчивости предприятия. Достижение и поддержание устойчивости конкурентного преимущества позволяет предприятию быть успешным в долгосрочной перспективе. Однако в современных быстро меняющихся условиях достичь конкурентоустойчивости раз и навсегда невозможно, поэтому предприятие постоянно находится в поиске новых потенциальных конкурентных преимуществ. Процесс организации поиска новых конкурентных преимуществ и формирование на их основе конкурен-

тоустойчивости предприятия авиастроения снова обеспечиваются за счет интеллектуального капитала.

В экономической теории интеллектуальный капитал выражается в ценности его трех взаимосвязанных структурных элементов: человеческого, организационного и потребительского капитала. Человеческий капитал предприятия авиастроения – основной элемент указанной системы, который представляет собой запас знаний, умений, навыков, творческих и интеллектуальных способностей, а также производственный опыт работников, дающих возможность быстро и качественно выполнять поставленные задачи (см. рисунок).



Структура человеческой составляющей интеллектуального капитала предприятия авиастроения

Первичными являются фундаментальные научные исследования, которые разрабатывают основополагающие идеи, открывают законы движения материи в любой ее форме – природной, организационной, экономической и др. Обычно это теоретические разработки, находящие материальное воплощение в виде опубликованных монографий, статей, диссертаций, докладов (распространяемые по информационным сетям) и т.д.

Разработки технологические определяют порядок воплощения той или иной идеи, необходимые для этого материалы, модели и др. Они представляют собой патенты, лицензии, ноу-хау, модели, программы, проекты и т.п. В современном производстве они находят воплощение в виде нематериальных факторов производства (нематериальных активов). За ними следуют разработки организационно-экономические в виде методик, инструкций, программ, справочников.

Вышеперечисленные виды интеллектуальной деятельности представляют собой определенные, готовые к потреблению, продаже, использованию товары, занимающие соответствующее место в процессе разработок, обучения, деятельности.

Организационный капитал имеет отношение к предприятию авиастроения в целом и делает его работу успешной: патенты, лицензии, изобретения, товарные знаки, организационная структура, корпоративная культура, технологии, системы управления, базы данных, инновационные информационные технологии.

Потребительский капитал выражается в отношениях предприятия авиастроения с заказчиками и поставщиками и включает в себя торговую марку, бренд, имидж на рынке, информацию о клиентах, связи с клиентами, технологии по привлечению и удержанию клиентской сети.

Взаимосвязь элементов интеллектуального капитала создает синергетический эффект, толчок к перекрестному влиянию одних видов нематериальных активов на другие.

Таким образом, можно сказать, что в условиях НТР, постоянного изучения и внедрения в производственный процесс новых технологий, в результате повышения уровня программного обеспечения, в связи с постоянным ростом потребности в получении оперативной информации и по множеству других причин необходимо обратить пристальное внимание на значимость интеллектуального капитала предприятия, наряду с основным и оборотным.

Каждое предприятие авиастроения должно стремиться к постоянному накоплению интеллектуального капитала, использование которого способно обеспечить его конкурентоустойчивость в долгосрочной перспективе и выход из любых кризисных ситуаций.

ОБ АВТОРАХ

- Абрамов Владимир Иванович* – студент ГАУГН (V курс), ЦЭМИ РАН, Москва. Wladimir.abramow@gmail.com
Авдонин Борис Николаевич – д.э.н., профессор, ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. instel_a@instel.ru
Акинфеева Екатерина Владимировна – к.э.н., доцент, ЦЭМИ РАН, Москва. katerina@cemi.rssi.ru
Андрюшкевич Ольга Анатольевна – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. oleandr@cemi.rssi.ru
Аникина Анна Михайловна – к.э.н., НОУ ВПО «УГП имени А.К. Айламазяна», Переславль-Залесский. anikina79@list.ru
Аничкина Ольга Александровна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО МГУТУ им. К.Г. Разумовского, Москва. F-1980@yandex.ru
Балычев Сергей Юрьевич – к.э.н., ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. Bs0209@inbox.ru
Балычева Юлия Евгеньевна – ЦЭМИ РАН, Москва. yulia.balycheva@gmail.com
Баранова Нина Михайловна – к.п.н., доцент, Российский университет дружбы народов, Москва. nina.rudn@gmail.com
Батьковский Александр Михайлович – д.э.н., с.н.с., ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. batkovskiy_a@instel.ru
Батьковский Михаил Александрович – к.э.н., ФГУП «Мытищинский научно-исследовательский институт радиоизмерительных приборов», Москва. batkovsky@yandex.ru
Башин Юрий Борисович – д.т.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Московский государственный лингвистический университет», Москва. bashin.y.b@gmail.com
Божко Владимир Петрович – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики», Москва. vbogko@mes.i.ru
Боков Сергей Иванович – к.э.н., ФГУП «Мытищинский научно-исследовательский институт радиоизмерительных приборов», Москва. bokov.s.i@mail.ru
Борзых Андрей Андреевич – к.ф.-м.н., доцент, с.н.с., КИСО (филиал) Российского государственного социального университета, Курск. inclub@kursknet.ru
Борисова Ксения Борисовна – к.э.н., профессор, ФГБОУ «Московский государственный лингвистический университет», Москва. kborissova@yandex.ru
Бурилина Мария Алексеевна – аспирантка, ЦЭМИ РАН, Москва. maribu@mail.ru
Валиуллин Хасан Хафизович – д.э.н., Университет «Дубна», Дубна. hasan_val@mail.ru
Великая Елена Геннадьевна – д.э.н., Московская финансово-юридическая академия, Москва. e.g.velikaya@gmail.com
Виленский Петр Львович – к.э.н., Институт системного анализа РАН, Москва. shmixel@gmail.com
Власов Максим Владиславович – к.э.н., доцент, Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург. mvlassov@mail.ru
Гейзер Алла Альфредовна – к.э.н., доцент, Петербургский государственный университет путей сообщения, Санкт-Петербург. tfg@mail.ru
Герасимова Людмила Ивановна – ЦЭМИ РАН, Москва.
Голиченко Олег Георгиевич – д.э.н., к.ф.-м.н., гл.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. golichenko@rambler.ru
Горлов Сергей Юрьевич – к.ф.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова», Москва. stepanovagn@mail.ru
Гриненко Светлана Викторовна – д.э.н., доцент, Южный федеральный университет, Таганрог. Svgrinenko@sfnu.ru
Гусев Андрей Александрович – д.э.н., профессор, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва. andgusev@inbox.ru
Данилина Ярослава Владимировна – к.э.н., с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. yavdnilina@mail.ru
Дементьев Виктор Евгеньевич – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. dementev@cemi.rssi.ru
Дудкин Вячеслав Иванович – д.э.н., с.н.с., ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. dudkin_a@instel.ru
Ерзнкян Баграт Айкович – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru
Ермоленко Владимир Валентинович – д.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», Краснодар. Oleda93@gmail.com
Ефимова Виктория Викторовна – ООО «РИК-Финанс», Москва. v.efimova@ricfin.ru
Ефимова Наталья Сергеевна – к.э.н., ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. kaf506@mail.ru
Живица Виктор Игнатьевич – к.э.н., Институт проблем рынка РАН, Москва.
Жилякова Елена Викторовна – к.э.н., ФГБУ «Российский гуманитарный научный фонд», Москва. lenag@rfh.ru
Зарнадзе Альберт Александрович – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва. ieguu@mail.ru

Зоидов Кобилжон Ходжиевич – к.ф.-м.н., с.н.с., зав. лаб. ИПР РАН, Институт проблем рынка РАН, Москва. kobiljonz@mail.ru

Зотов Валерий Васильевич – к.э.н., доцент, ЦЭМИ РАН, Москва. zotov@cemi.rssi.ru

Иманов Рафаэль Арифович – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. imanov@cemi.rssi.ru

Калачанов Виктор Вячеславович – к.э.н., с.н.с., ОАО «Институт технико-экономических проблем», Москва. kaf506@mai.ru

Каневский Евгений Викторович – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. kaf506@mai.ru

Капустина Надежда Валерьевна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского», Москва. Kuzminova_n@mail.ru

Клейнер Вадим Георгиевич – к.э.н., с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. Vadim.kleiner@hermitagefund.com

Клейнер Георгий Борисович – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН, Москва. Kleiner@cemi.rssi.ru

Котлуков Константин Константинович – менеджер отдела автоматизации систем управления российской самолетостроительной корпорации «МиГ», Москва. gaenmor@gmail.com.

Кравчук Павел Васильевич – д.э.н., профессор, ЗАО «Всероссийский институт волоконно-оптических систем связи и обработки информации», Москва. p.kravchuk@mail.ru

Крутова Любовь Сергеевна – соискатель, Университет «Дубна», Дубна. lskrutova@mail.ru

Ланская Дарья Владимировна – к.э.н., ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», Краснодар. LansrayaDV@yandex.ru

Ларин Сергей Николаевич – к.т.н., с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. larinsn@cemi.rssi.ru, sergey77707@rambler.ru

Лебедева Анастасия Владимировна – соискатель, ФГБУН «Институт проблем рынка РАН», Москва. lanastasia@mail.ru

Ложкин Олег Борисович – к.т.н., доцент, Москва. oblozhkin@gmail.com

Ложникова Анна Владимировна – д.э.н., доцент, Томский государственный университет, Томск. tfg@mail.ru

Луговая Елена Александровна – соискатель, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва. alena.wavel@gmail.com

Лычагин Антон Михайлович – к.э.н., доцент, Институт экономики и антикризисного управления, Москва. anton@lychagin.ru

Лычагин Михаил Васильевич – д.э.н., профессор, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск. lychagin@nsu.ru

Макареня Татьяна Анатольевна – д.э.н., доцент, ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет», Таганрог. ponomareva.sv@gmail.com

Малкова Алина Алексеевна – аспирантка, ЦЭМИ РАН, Москва. alinamalkova@gmail.com

Мартишин Евгений Митрофанович – к.э.н., доцент, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону. martishin@bk.ru

Мерзлякова Анастасия Павловна – ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. merzlykova_a@instel.ru

Мирошникова Елена Николаевна – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru

Нагрудная Наталья Борисовна – с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва.

Намлинская Оксана Олеговна – к.с.н., Институт проблем рынка РАН, Москва. oksanananam@rambler.ru

Нанавян Аишхен Мардиросовна – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. ashchenn@mail.ru

Наумов Игорь Сергеевич – Государственная корпорация «Ростехнологии», Москва. nauis@mail.ru

Николаева Екатерина Владимировна – к.э.н., ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск. nikolaeva@csu.ru

Ноакк Наталия Вадимовна – к.п.н., ЦЭМИ РАН, Москва. n.noack@mail.ru

Оболенская Людмила Владиславна – к.т.н., ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, Москва. obolenskayalv@gmail.com

Омарова Зарема Курбановна – к.э.н., зав. лаб. ИПР РАН, ФГБУН «Институт проблем рынка РАН», Москва. zkomarova1978@mail.ru

Палаш Светлана Витальевна – к.э.н., доцент, Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова, Кострома. svpalash@yandex.ru

Патоша Ольга Ивановна – к.п.н., доцент, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. o.patosha@gmail.com

Плетнёв Дмитрий Александрович – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск. pletnev@csu.ru

Ползунова Наталья Николаевна – к.э.н., доцент, Владимирский государственный университет, Владимир. Nata_1972@list.ru

Пономарева Ольга Станиславовна – научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва. fondf@cemi.rssi.ru

Потравный Иван Михайлович – д.э.н., профессор, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва. esoaudit@bk.ru

Пресняков Василий Федорович – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. zotov@cemi.rssi.ru

Розенталь Валерий Оскарович – к.э.н., с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. fondf@cemi.rssi.ru

Руденский Олег Владимирович – к.э.н., ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва. oleg.rudensky@yandex.ru

Рыбачук Максим Александрович – аспирант, Университет «Дубна», Дубна. m.ribachuk@gmail.com

Рюмина Елена Викторовна – д.э.н., профессор, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, Москва. ryum50@mail.ru

Садыхов Нодир Насырджанович – генеральный директор ООО «ТОП-ЛЭВЭЛ», Москва. nodir@top-levels.ru

Самоволева Светлана Александровна – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. svetdao@yandex.ru

Сергушко Светлана Владимировна – к.с.н., доцент, Московский финансово-юридический университет, Москва. lanassv@mail.ru

Серединский Евгений Иосифович – к.э.н., доцент, МИГСУ РАНХиГС, Москва. obrazovanie@newmail.ru

Сирота Ефим Наумович – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. orphan_james@mail.ru

Соболева Ирина Викторовна – д.э.н., ФГБУН «Институт экономики РАН», Москва. irasobol@gmail.com

Сташ Светлана Владимировна – ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет», Таганрог. ponomareva.sv@gmail.com

Степанова Галина Николаевна – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова», Москва. stepanovagn@mail.ru

Удовиченко Екатерина Николаевна – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru

Устюжанина Елена Владимировна – д.э.н., доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, ЦЭМИ РАН, Москва. dba-guu@yandex.ru

Хабибуллин Рифат Илгизович – МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва. khabibullin16@gmail.com

Христолюбова Наталья Евгеньевна – ЦЭМИ РАН, Москва. Nhrist@mail.ru

Хрусталёв Евгений Юрьевич – д.э.н., профессор, генеральный директор ООО «Трасса», ЦЭМИ РАН, Москва. stalev@cemi.rssi.ru

Хрусталёв Олег Евгеньевич – к.э.н., и.о. старшего научного сотрудника, ЦЭМИ РАН, Москва. stalev777@yandex.ru.

Черкасова Виктория Артуровна – к.э.н., доцент, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. vacherkasova@yandex.ru

Чурашкина Анна Владимировна – Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск. Myla.tka@MAIL.RU

Чурко Вадим Вадимович – аспирант, Московская финансово-юридическая академия, Москва.

Шалагин Михаил Юрьевич – аспирант, Институт Системного Анализа РАН, Москва. shmixel@gmail.com

Шматов Георгий Артемович – к.ф.-м.н., с.н.с., НОУ ВПО «Гуманитарный университет», Екатеринбург. sga36@mail.ru

Щеулина Татьяна Валентиновна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru

ISBN 978-5-8211-0654-4



Заказ № 8

Объем 12,4 п.л.

Тираж 300 экз.

ЦЭМИ РАН