

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 3
**Опыт стратегического планирования
на российских и зарубежных предприятиях**

МОСКВА
2014

Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 183 с.

Strategic Planning and Evolution of Enterprises. Section 3 / Materials. Fifteenth Russian Symposium. Moscow, April 15–16, 2014 / Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow: CEMI RAS, 2014. – 183 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 978-5-8211-0656-8 (Секция 3)

© 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 «Объединенные 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., зав. 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>Абрамян С.И., Федотов А.А.</i> Оценка экономических результатов сокращения потерь на предприятиях машиностроения.....	7
<i>Авдонин Б.Н.</i> Опыт интеграции предприятий оборонно-промышленного комплекса в процессе их стратегического развития.....	9
<i>Аллахвердиева Л.М.- К., Сирота Е.Н.</i> Некоторые проблемы стратегического управления развитием системы экономического образования России	11
<i>Андрюшкевич О.А., Денисова И.М.</i> Формирование условий успешной реализации инновационных проектов	13
<i>Батьковский А.М.</i> Цели и общие принципы стратегического управления высокотехнологичными предприятиями	15
<i>Батьковский М.А.</i> Основные направления инновационной модернизации предприятий оборонно-промышленного комплекса	17
<i>Бахтизин А.Р., Абрамов В.И.</i> Выбор сетевой топологии для построения агент-ориентированных моделей социальных сетей	20
<i>Белюсова Н.И., Васильева Е.М.</i> Оптимизация стратегии развития транспортной инфраструктуры с использованием инструментов анализа естественных монополий.....	22
<i>Береза Т.Н.</i> Управление стоимостью компании – интегрирующий процесс повышения качества стратегических решений	24
<i>Блинов А.О., Рудакова О.С.</i> Организационная диагностика на российских предприятиях.....	26
<i>Бокова М.С., Боков С.И.</i> Внедрение контроллинга в систему стратегического управления развитием высокотехнологичных предприятий	28
<i>Бугримова А.С.</i> Стимулирование развития конкурентоспособных компаний.....	30
<i>Вдовенков В.А.</i> Временные аспекты освоения производства новой продукции и технического перевооружения предприятий авиационной промышленности.....	32
<i>Вестяк В.А., Голко Я.Я.</i> Анализ опыта развития производственного потенциала наукоемкого производства (на примере предприятий авиастроения).....	34
<i>Винокурова Н.А.</i> Креативные специалисты на предприятиях: американский опыт стимулирования сотрудников и организации работы.....	37
<i>Волкова Е.А., Рахманов Д.А.</i> Проблемы стратегического менеджмента на российских предприятиях.....	39
<i>Воробьев В.В.</i> Стратегическое направление обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в борьбе с незаконным рыбным промыслом.....	41
<i>Герасимова Е.В., Ларин С.Н.</i> Участие ТСЖ в реализации мероприятий по энергосбережению в рамках стратегии воспроизводства жилищного фонда региона.....	43
<i>Гордин И.В.</i> Недооценка значения некоммерческих предприятий в организации массового отдыха.....	46

Горлов А.В. Сравнительный анализ развития малого нефтегазохимического бизнеса в России и странах ЕС	49
Датаяшева К.К. Проблемы планирования стратегического маркетингового управления предприятий.....	51
Денисова И.М. Инновационная деятельность и современная стратегия экономического развития	53
Дохолян А.С. Стратегия экономического роста в Японии.....	55
Дунаева Н.И. Влияние отраслевых диспропорций в оплате труда на занятость молодежи с высшим образованием.....	57
Жириков Ю.Е. Резервы управления бизнес-процессами компаний.....	59
Замковой А.А. Анализ опыта стратегического планирования НИОКР по созданию авиационной техники с использованием интегрированных информационных систем	61
Зоидов К.Х., Медков А.А., Губин В.А., Кондраков А.В. Эволюционная модель транспортно-транзитной системы России в условиях интеграции и глобализации	63
Зоидов К.Х., Новоселов М.В., Медников В.В. Влияние деятельности зарубежных банков на экономику России	65
Игнатова Е.А., Пономарева М.А. Опыт стратегического планирования зарубежных предприятий.....	68
Калачанов В.Д., Статеева Г.А. Анализ стратегического планирования проектирования и производства наукоемкой продукции на основе управления качеством (на примере авиационных управляемых ракет)	70
Комарова А.М. Разработка стратегии организации ремонтного производства составных частей авиационного двигателя.....	73
Коробов С.П., Батьковский А.М. Стратегическое планирование развития отраслей оборонно-промышленного комплекса.....	75
Костромина Г.Г. Реформа цен в трудах академика В.С. Немчинова.....	77
Котельникова П.В., Панарин С.И. Сравнение показателей деятельности технопарков в России и США	79
Котешков М.А. Анализ опыта стратегического планирования разработок научно-технической продукции на основе автоматизации процессов ОКР (на примере создания средств связи)	81
Красильникова Е.В. Взаимосвязь агентских проблем и источников финансирования на различных стадиях жизненного цикла компании	83
Кружилов С.И. Мифы о мировом кризисе.....	86
Курдюкова А.Н., Мирошникова Е.Н. Стратегическое планирование развития предприятий авиастроения на основе оценки конкурентоспособности наукоемкой продукции	87
Лебедев К.К. Режим промышленной сборки: от развития автопрома к неконкурентному рынку автомобилей в России	90

<i>Лучшева В.В.</i> Распределение организаций по видам деятельности и формам собственности.....	92
<i>Лычагин А.М., Лычагин М.В., Попов И.Ю.</i> Управление предприятием и инновации: новые исследования в 2006–2013 гг.	94
<i>Макушин М.В., Батьковский М.А.</i> Стратегическое планирование развития предприятий военно-промышленного комплекса США.....	96
<i>Макушин М.В., Батьковский А.М.</i> Зарубежный опыт интеграции предприятий – производителей вооружения и военной техники	98
<i>Мамонкин Д.Н., Батьковский М.А.</i> Инструментарий моделирования стратегического развития предприятий высокотехнологического комплекса	100
<i>Минаева Е.В.</i> Реинжиниринг как механизм инновационного развития конкурентоспособных предприятий.....	103
<i>Мирошникова Е.Н., Курдюкова А.Н.</i> Стратегическое планирование развития предприятий авиастроения на основе метода формирования резервов их конкурентоспособности	105
<i>Никонова А.А.</i> Социокультурные феномены регионов как факторы стратегии инноваций и инновационных механизмов в России	108
<i>Никонова А.А.</i> Структурно-функциональная модель инновационного развития России в разрезе региональной идентичности.....	112
<i>Никулин Н.Н.</i> Инвестиционное обеспечение инновационного развития экономики России.....	118
<i>Новиков А.Е., Батьковский А.М.</i> Специфика и опыт стратегического управления развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса	121
<i>Павлов Р.Н.</i> Социальная фондовая биржа как фактор усиления стратегических позиций социальных предприятий	123
<i>Писарева О.М.</i> Сценарное моделирование развития системы рециклинга вторичных металлургических ресурсов в Российской Федерации	125
<i>Проскурина З.Б.</i> Направления преобразования производства продовольственных товаров.....	128
<i>Ратькова А.Б.</i> Эффективность и результативность государственного стратегического планирования.....	130
<i>Ревуцкий Л.Д.</i> Оценковедение – новая научная дисциплина	132
<i>Ройко Г.А., Батьковский М.А.</i> Развитие методов формирования стратегий предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях их модернизации.....	135
<i>Рябова Т.Ф.</i> Характеристика классификаций регионов в зависимости от уровня инновационного потенциала.....	137
<i>Саидов З.А.</i> Система условий эффективного управления бизнес-процессами в организациях.....	139
<i>Сахаров И.Е., Хрусталёв О.Е.</i> Зарубежный опыт экономической защиты и страхования инноваций	142

Скульская Л.В., Широкова Т.К. Потребление продовольствия на душу населения в стратегическом планировании	144
Соколов С.Н. Актуальные вопросы международной производственной кооперации и научно-технического сотрудничества предприятий РФ–КНР в секторе фотоники	147
Соколов Е.В., Аширов Р.В., Пушных В.А. Особенности разработки стратегического плана развития корпоративного научного центра СИБУР по химическим технологиям ООО «НИОСТ»	149
Статеева Г.А. Стратегическое планирование развития высокотехнологичного производства на предприятиях авиаракетостроения на основе внедрения систем менеджмента качества продукции	152
Стрельцов М.Д., Батьковский А.М. Проблемы стратегического планирования развития предприятий оборонно-промышленного комплекса.....	154
Стяжкин А.Н. Стратегии развития предприятий оборонно-промышленного комплекса в настоящее время.....	157
Стяжкин А.Н., Батьковский А.М. Методологические основы стратегического управления развитием предприятий радиоэлектронной промышленности.....	158
Терентьев Н.Е. «Зеленая» модернизация на микроэкономическом уровне: российский и зарубежный опыт.....	160
Удовиченко Е.Н. Стратегическое планирование развития предприятий авиастроения на основе мониторинга потерь качества наукоемкой продукции	162
Фешина С.С., Славянов А.С. Зарубежный опыт формирования стратегии предприятия в условиях предстоящих институциональных преобразований на рынке труда.....	164
Хахладжиян А.М. Оценка нематериальных активов ОАО МХК «ЕвроХим».....	166
Хейфиц Б.И. Научный задел оборонных предприятий – основа инновационно-ориентированного прорыва национальной экономики	169
Хомякова Е.В. Сравнительная характеристика российской традиционной и зарубежной бережливой моделей организации производства	170
Чижевский А.С. Формирование системы управления организациями в условиях инновационного развития.....	171
Чугунов В.С. Теория организации как механизм координации.....	174
Швец Н.Н., Колесник Г.В. Закупочная деятельность государственных компаний как инструмент локализации производства (на примере реализации программы импортозамещения ОАО «ФСК ЕЭС»).....	176
Шестаков В.А. Особенности налогового стимулирования малых инновационных предприятий в регионах за рубежом.....	178
Об авторах	181

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ СОКРАЩЕНИЯ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00048а).

Задачей исследования является оценка влияния производственных факторов на результаты деятельности машиностроения. Для этого прежде всего необходимо было найти инструмент оценки такого влияния. За основу решено было взять модель «затраты–выпуск» (межотраслевой баланс), наиболее наглядно раскрывающую межотраслевые связи и зависимости. Известно, что последняя модель межотраслевого баланса в нашей стране была построена в 2003 г. на основе ОКОНХ. В настоящее время в России используется более современный классификатор – ОКВЭД. Однако машиностроение сохранилось и как отдельный вид экономической деятельности, что оправдывает проведение расчетов на основе этой модели.

В результате анализа данных межотраслевого баланса были сформированы два вида показателей:

1) отраслевые коэффициенты затрат на всю промышленность в целом, которые показывают, какую часть занимают различные затраты в сравнении с общими затратами на промышленность;

2) матрица прямых затрат, характеризующая затраты отраслей промышленности на единицу продукции каждой отрасли.

Анализ матрицы прямых затрат по отраслям промышленности, построенной для 13 продуктов промышленности и статьи «Оплата труда наемных работников», показал долю затрат продукции машиностроения во всех материальных затратах каждой отрасли промышленности. Эта доля в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, а также легкой промышленности составляет 1%, в пищевой, химической и нефтехимической промышленности, металлургии, электро- и теплоэнергетике, нефтегазовой промышленности, производстве строительных материалов – 4–7%, в угольной промышленности – 15%, в производстве горючих сланцев и торфе – 21%. В самом машиностроении доля оборудования в стоимости выпускаемой продукции составляет 46%. Поэтому потери в сфере машиностроения являются наиболее значимыми, их необходимо локализовать и устранять в первую очередь.

Очевидно, что сокращение потерь в использовании машин и оборудования снизит стоимость продукции машиностроения и, кроме того, даст мультипликационный эффект, поскольку сократит затраты продукции машиностроения в других отраслях, которые, как уже отмечено, во всех отраслях являются доминирующими.

Изменения параметров промежуточного потребления могут происходить по целому ряду причин. Факторами, влияющими на коэффициенты прямых затрат, являются:

- технологические изменения;
- потери при производстве продукции;
- ценовые изменения, инфляция;

- изменения во внутренней структуре отраслевых производств;
- состояние окружающей природной среды и др.

Для анализа влияния сокращения потерь на производственные процессы были сформулированы определенные сценарии, расчеты по которым проводились с использованием модели межотраслевого баланса.

Первая группа сценариев предполагала одинаковое относительное увеличение всех коэффициентов материальных затрат, вызванное потерями сырья и материалов на предприятиях всех отраслей.

Расчеты показали, что при снижении материальных затрат при сокращении потерь на 3, 5, 7, 10, 15 и 20% по сравнению с затратами при функционировании народного хозяйства с потерями был бы получен ВВП, на 2,82; 4,7; 6,58; 9,4; 14,1; 18,79% больший настоящего. Причем при снижении материалоемкости на 5% прогнозируется рост рентабельности в машиностроении в 1,5 раза.

Анализ материальных затрат на предприятиях разных отраслей промышленности и примеры влияния на величину этих затрат потерь говорят о том, что допущение о 7%-м влиянии потерь на коэффициенты прямых затрат можно считать, без всяких сомнений, правдоподобным.

Далее предполагается провести расчеты по сценариям, оценивающим потери в величине конечного продукта из-за увеличения затрат продукции машиностроения во всех отраслях экономики, вызванного потерями сырья, материалов и рабочего времени.

И третья группа сценариев позволит проанализировать влияние трудоемкости на рентабельность производства.

Проведенные расчеты уже показывают эффективность снижения потерь, в особенности в отрасли машиностроения. К таким потерям относятся потери сырья, материалов, рабочего времени, а также нерациональное использование оборудования. Эффект от снижения потерь проявляется в росте ВВП и увеличении рентабельности производства.

На наш взгляд, основным результатом подобного исследования заключается в том, что обосновывается возможность повышения эффективности производства, которая не требует существенных финансовых вложений, доступных далеко не всем предприятиям России. Ведь практически на любом предприятии, а также в целом в машиностроительном комплексе есть значительные внутренние резервы повышения эффективности деятельности на основе снижения потерь материалов и сырья, потерь, возникающих из-за несовершенства процесса организации производства, и пр.

Именно эти цели должны быть приняты в качестве первоочередных при планировании промышленной политики на всех уровнях.

ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ПРОЦЕССЕ ИХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

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

Процесс реструктуризации российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК) начал осуществляться в последние десятилетия. Так, например, в Федеральной целевой программе (ФЦП) «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002–2006 годы)» была поставлена задача создания в ОПК по основным направлениям производства вооружения и военной техники крупных интегрированных структур (ИС).

Основной особенностью деятельности ИС является то, что они должны обеспечивать полностью весь жизненный цикл производимых ими образцов продукции – от их разработки до утилизации. После принятия указанной федеральной целевой программы реорганизация предприятий ОПК в интегрированные структуры (концерны, корпорации и др.), сопровождаемая их организационной и технологической трансформацией, а также определением диверсифицированных профилей их деятельности, стала приоритетным направлением реформирования российского оборонно-промышленного комплекса. В результате осуществления данной политики были созданы крупные, системообразующие интегрированные структуры ОПК, которые объединяют ведущих разработчиков и производителей основных образцов вооружения и военной техники.

Особенно активно проводилась реструктуризация ОПК в первом десятилетии XXI в. В ходе осуществления организационной трансформации предприятий ОПК России было создано в 1992–2001 гг. 8 ИС, в 2002 г. – 6, в 2003 г. – 20, в 2004 г. – 2, в 2005 г. – 9, в 2006 г. – 22, в 2007 г. – 16, в 2008 г. – 12, в 2009 г. – 7 интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса. Всего в состав образованных в эти годы системообразующих интегрированных структур вошли 890 предприятий и организаций ОПК (Авдонин и др., 2010).

Решение важнейших задач превращения России в мирового лидера по производству новейших, высокотехнологичных образцов вооружения и военной техники, а также повышения эффективности их создания в значительной степени зависит от результативности интеграционных процессов, осуществляемых в ОПК. Поэтому указанным процессам уделяется большое внимание. Например, в ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2007–2010 годы и на период до 2015 года» предусмотрена система стимулов, направленных на активизацию интеграционных процессов.

В Основах государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу определено, что «...целями государственной политики в области оборонно-промышленного комплекса в среднесрочной перспективе является реализация мер государственной поддержки стратегических предприятий и организаций, прежде всего системообразующих организаций ОПК» (Основа государственной политики..., 2010). Для реализации указанной политики решением

правительственной Комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики определено 304 системообразующих предприятия и организации ОПК, которые играют важнейшую роль в обеспечении обороноспособности России (<http://www.economy.gov.ru>).

Создание крупных интегрированных структур ОПК позволяет повысить экономическую эффективность производства благодаря влиянию следующих факторов:

- концентрация ресурсов на инновационное воспроизводство современных образцов вооружения и военной техники;
- увеличение возможностей российских предприятий – производителей продукции военного назначения по отстаиванию своих интересов на мировом рынке вооружения;
- улучшение качества управления процессом производства в ИС ОПК;
- повышение эффективности деятельности предприятий и организаций, входящих в ИС ОПК;
- оптимизация программ создания систем вооружения и военной техники.

Одной из основных форм ИС ОПК являются корпорации, предусматривающие долевую собственность участников и их самостоятельный юридический статус. Корпорации интегрируют финансовые ресурсы и позволяют объединять потенциал оборонных предприятий, находящихся в государственной собственности, и приватизированных (частных). Основные условия, цели и принципы создания в ОПК корпораций представлены в таблице.

***Основные условия, цели и принципы создания корпораций
в оборонно-промышленном комплексе***

Условия	Цели	Принципы
1. Сходный характер технологических процессов. 2. Взаимозависимое развитие предприятий. 3. Синхронный рост технико-экономического уровня связанных производств. 4. Комплексное использование сырья. 5. Диверсификация производства	1. Повышение эффективности деятельности за счет развития внутренней кооперации производственных, научных, проектных и других организаций в единый хозяйственный комплекс. 2. Завоевание и удержание рынков сбыта. 3. Закрепление поставщиков сырья, материалов и комплектующих. 4. Ускорение научно-технического развития производства	1. Добровольность объединения. 2. Равноправие партнеров. 3. Свобода выбора организационных форм. 4. Самостоятельность участников. 5. Ответственность только по обязательствам, взятым каждым предприятием при вступлении в корпорацию

Развитие ИС ОПК предопределяется системой взаимосвязанных экономических интересов участников воспроизводственного процесса. Иначе говоря, интегрированная структура строится по уровням управленческой иерархии, каждый из которых имеет свою цель и средства ее достижения. Поэтому большинство интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса является вертикально-интегрированными (научно-производственными комплексами).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Авдонин Б.Н., Хрусталёв Е.Ю. Методология организационно-экономического развития наукоемких производств. М.: Наука, 2010.

Основы государственной политики Российской Федерации в области развития оборонно-промышленного комплекса на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. Утверждены Президентом РФ 19 марта 2010 г.

Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru>.

Л.М.- К. Аллаhverдиева, Е.Н. Сирота

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Развитие системы образования в России определяется рядом конкретных социально-экономических факторов, проявляющих себя по-разному на каждом из этапов рыночных реформ. При этом необходимость постоянного развития и совершенствования системы образования вызвана также и новыми тенденциями социально-экономического развития в современном мире. Особую роль в настоящее время стали играть процессы глобализации, ведущие к тому, что развитие национальных экономик прямо связано с общемировым экономическим развитием. В условиях современной развитой рыночной экономики, знания благодаря своему влиянию на общество становятся основным фактором производства, а система образования, способствующая воспроизводству и распространению знаний, является одной из ведущих ее отраслей.

На фоне этих процессов стратегическое управление развитием системы образования России – чрезвычайно сложная проблема, решение которой должно рассматриваться с точки зрения созданных необходимых условий для эффективного развития национальной системы образования. Под условиями в данном случае понимаются ресурсные возможности, методы и механизмы наращивания ресурсного потенциала, методы повышения эффективности использования ресурсов, информационные возможности, включая обобщение результатов проводимых в сфере экономики образования экспериментов.

В силу взаимосвязанности задач, решаемых в процессе управления стратегическим развитием системы образования, критерии оптимальности решения какой-либо задачи могут противоречить аналогичным критериям других задач. Это сегодня представляет основную проблему управления долгосрочным развитием системы образования и, по нашему мнению, требует дополнительных научных исследований. Экономические эксперименты, проводимые в сфере образования, являются источниками информации для уточнения существующих проблем, методов и механизмов их решения.

Однако уже сейчас практически очевидны два круга проблем, затрагивающих результаты образовательного процесса, в том числе и в сфере экономики и менеджмента, которые заметно снижают результативность образовательного процесса, его социальную значимость. Это, во-первых, то, что система экономического образования ориентируется преимущественно

на теоретические знания, а не на практическое их применение. Воспроизводящая, или репродуктивная, образовательная система обеспечивает передачу информационно-культурного наследия, не снабжая студентов навыками его целостного практического использования. Это в свою очередь вынуждает работодателя тратить значительные усилия и средства на доработку до внутрифирменных стандартов «полуфабрикатов» системы высшего профессионального образования.

Во-вторых, ценностные ориентации, формируемые нашей образовательной системой, в силу своей непроработанности, а также инерционности образования запаздывают, оторваны от реальности. Все богатство культуры, передаваемое репродуктивной образовательной системой, которая должна поддерживать стабильность и уровень образованности общества, носит, таким образом, идеально-ознакомительный, неактуальный для молодого поколения характер.

И если в отношении первого круга проблем имеются или складываются представления и подходы, направленные, в частности, на расширение роли case study и учебно-стажировочной деятельности в учебном процессе, особенно на старших курсах обучения, то по второму кругу проблем направления развития еще не вышли на уровень полноценной профессиональной дискуссии.

В рамках стратегического развития системы образования необходимо реформирование содержания самого процесса образования. Это предполагает изменение его целей – от выполнения человеком определенной социальной функции к реализации им своей человеческой сущности. Это влечет изменение целевых функций образования в современном обществе. Настала необходимость преобразования системы экономического образования в часть жизнедеятельности человека, когда содержание непрерывного образования напрямую определяет характер человеческих потребностей (не потребности удовлетворяются в результате получения образования, а образование определяет потребности). Кроме того, необходимо перейти от задач воспроизводства и развития образовательного потенциала общества к решению задач накопления и развития человеческого капитала.

Обучение, направленное на передачу знаний, становится неэффективным. Гораздо более важным оказывается формирование у человека таких личностных знаний и способностей, которые делают для него сильной самостоятельную ориентацию в мире знаний. Освоение знаний перестает быть «формированием» личности по определенному стандарту, напротив, оно оказывается средством расширения деятельности способностей человека.

Исходя из вышесказанного следует сделать вывод о том, что решение стратегических задач развития образовательного комплекса, достижение целей, которые поставлены перед всей образовательной системой общества современными условиями развития должны основываться на применении методов современного менеджмента. При этом, по нашему мнению, необходимо обеспечить взаимосвязь стратегических целей и конкретных практических задач, стоящих перед отдельными образовательными учреждениями.

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

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

Для того чтобы предприятия различных стран могли успешно реализовывать свои инновационные проекты, необходимы соответствующие условия, благоприятная инновационная среда. И такой средой является национальная инновационная система. Становление инновационных систем в разных странах имеет свои особенности, связанные со своеобразием их экономического, исторического, культурного и социального развития. Исследования инновационного развития по различным странам мира, проведенные Международной бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности WIPO и охватывающие в 2013 г. 142 страны, позволили выделить две страны – лидера по уровню инновационных возможностей за последние два года – это Швейцария и Швеция, далее – Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания и Ирландия. Причем Швейцария занимает также первое место в рейтинге самых инновативных стран, составляемом Давосским форумом (WEF) (Исследование INSEAD..., 2013).

Выделим факторы, повлиявшие на формирование современного состояния инновационных систем этих стран, что позволило им занять лидирующее положение.

Швейцария. Поддержка инноваций в Швейцарии происходит прежде всего посредством создания выгодных и привлекательных рамочных условий хозяйствования. Государство делает ставку не на контроль финансовых потоков, а на либеральный инструмент рыночной конкуренции. Гарантом высокой производительности труда и повышенной степени инновативности для предприятий и фирм выступает высококвалифицированный персонал (Яберг, 2013). Отсюда главная задача государства в Швейцарии – обеспечить и поддержать эффективную систему школьного и вузовского образования и связь с наукой и производством. С этой целью в 2013–2016 гг. из госбюджета на цели образования, исследований и инноваций предполагалось выделить 26 млрд франков. Кроме того, 10 лет назад в Швейцарии начался процесс национального соревнования среди регионов страны с целью привлечения на свою территорию перспективных инновационных фирм – стартапов, особенно в области медицины и биотехнологий, а также в сфере разработки экологически чистых технологий добычи энергии. В стране появилось множество центров инновационного развития, эффективность которых оценивается прежде всего по количеству фирм, возникших при их помощи. В настоящее время такие центры считаются наилучшим исходным пунктом для дальнейшего повышения инновационности экономики.

Швеция. Большая роль в инновационной системе принадлежит Королевской академии наук Швеции, присваивающей Нобелевские премии и определяющей вектор развития науки в мире. Это обосновывает акцентирование блока генерации знаний на фундаментальных науках и финансирование его государством. Прикладные же исследования обеспечиваются за счет

грантов и совместных проектов с крупными транснациональными компаниями. Реализацией инновационной политики на местах занимаются специально созданные агентства (их уже более 600) (Инновационные тренды, 2011).

В Швеции, как и в Швейцарии, научные разработки производятся в частном секторе, в рамках крупных многонациональных корпораций (75% расходов на НИОКР). Есть ряд крупных мультинациональных компаний, работающих в областях, где исследования являются залогом поддержания конкурентоспособности (фармацевтика, телекоммуникации), и уделяющих повышенное внимание R&D. Поэтому инвестиции в исследования и разработки составляют 4% ВВП, и 75% от этой суммы выделяют 10–20 крупнейших компаний (Там же).

В отличие от других стран, в Швеции относительно немного исследовательских институтов, осуществляющих тесное сотрудничество с промышленностью. Однако решающее значение в этом сотрудничестве принадлежит университетам. Законодательно такое положение было оформлено в 1997 г. принятием закона, согласно которому на университеты возлагалась третья миссия – развивать связи с общественностью (первые две – образование и исследования).

В инновационной системе страны государство имеет особое положение. Прежде всего оно занимается созданием инфраструктуры инновационной системы, в которую входят органы, финансирующие исследования в университетах и исследовательских институтах, и органы, способствующие налаживанию сотрудничества между бизнесом и академией (это нормативное регулирование работы университетов, агентств и промежуточных организаций, перераспределяющих финансирование). Например, агентство VINNOVA финансирует исследования, которые проходят при участии промышленности и бизнеса, и следит за тем, чтобы между акторами инновационной системы происходило взаимодействие, т.е. поддерживает связи между бизнесом и университетами, между бизнесом и исследовательскими институтами и между исследовательскими институтами и университетами. Кроме того, оно облегчает процесс коммерциализации результатов исследований и следит, чтобы университеты получали информацию о знаниях и технологиях, необходимых бизнесу. VINNOVA способствует также налаживанию более тесного сотрудничества между бизнесом, академией и политическими структурами в регионах. Для успешного регионального развития сегодня во многих регионах с успехом применяется концепция «тройной спирали» (triple helix). Данное понятие означает, что у академии, государства и бизнеса должны быть общее видение ситуации и общие приоритеты. Это помогло определить приоритетные цели развития региональных инновационных систем, создать для каждого региона стратегию эффективной эксплуатации ресурсов в целях повышения их конкурентоспособности.

Таким образом, общими чертами для национальных инновационных систем этих стран являются активное инвестирование в образование и активное участие частного сектора в финансировании НИОКР. Эта закономерность свойственна и для других инновационно развитых стран, в особенности для тех, фирмы которых заинтересованы в инновациях как инструменте повышения конкурентоспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Инновационные тренды // Периодический бюллетень Института общественного проектирования. 2011. № 7. URL: <http://www.inop.ru/page975/>.
- Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 г. // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01>.
- Яберг С. Где истоки швейцарского духа инноваций // International Service of the Swiss Broadcasting Corporation. URL: <http://www.swissinfo.ch/rus/detail/content.html?cid=34934430>.

А.М. Батьковский

ЦЕЛИ И ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

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

Цели стратегического управления высокотехнологичными предприятиями (ВТП) могут быть выражены через их прогнозируемые состояния на определенный момент времени или результаты, которых они должны добиться. После достижения предприятиями поставленных целей осуществляется разработка новых целей их развития и выполняется следующий цикл управления, включающий различные этапы и стадии, на которых разрабатываются управленческие решения и организуется их практическая реализация.

Эффективность стратегического управления ВТП во многом зависит от используемых при этом принципов управления, которые определяют его основополагающие закономерности и правила, а также требования к организации данного процесса. Все принципы стратегического управления ВТП целесообразно подразделять на общие и частные (специфические). К частным относятся принципы применимости, многофункциональности, интеграции и др. Общие принципы управления достаточно подробно рассмотрены в теории менеджмента применительно к любым предприятиям. Существует несколько подходов к их классификации, которые применимы и к управлению высокотехнологичными предприятиями. Наиболее полную классификацию общих принципов управления дали Г. Кунц и С. О'Доннел, которые рассмотрели 10 принципов планирования, 15 – организации, 10 – мотивации и 14 – контроля. Принципы рационального управления впервые были сформулированы Г. Эмерсоном (Друкер, 2010).

В то же время один из основоположников научной организации труда, создатель «теории администрирования» А. Файоль высказал мысль о том, что количество принципов управления неограниченно (Файоль, 1923). И это, с нашей точки зрения, верно, поскольку всякое правило занимает свое место среди принципов управления на то время, пока практика подтверждает его эффективность. Кроме того, применительно к управлению российскими ВТП данные принципы должны уточняться с учетом специфики указанных предприятий, вызванной в первую очередь тем, что абсолютное большинство ВТП в нашей стране относится к отраслям оборонно-промышленного комплекса, при управлении которыми применяются не только рыночные механизмы, но и инструменты государственного регулирования.

Основными общими принципами стратегического управления российскими ВТП, которые широко используются на практике, являются следующие.

Принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации в управлении высокотехнологичными предприятиями. Проблема сочетания централизации и децентрализации заключается в оптимальном распределении (делегировании) полномочий при принятии управленческих решений. Он предполагает необходимость использовать единоначалие и коллегиальность в управлении ВТП. Сущность единоначалия состоит в том, что руководитель каждого уровня системы управления ВТП пользуется правом единоличного решения вопросов, входящих в его компетенцию. По сути, это означает предоставление ему широких полномочий, необходимых для выполнения возложенных на него функций управления, и реализацию персональной ответственности. Коллегиальность предполагает выработку коллективного решения на основе мнений руководителей разных уровней системы управления, а также исполнителей конкретных управленческих решений. Соблюдение правильного соотношения между единоначалием и коллегиальностью составляет одну из важнейших задач совершенствования стратегического управления ВТП, от решения которой во многом зависит его эффективность.

Принцип научной обоснованности стратегического управления. Он предполагает научное предвидение и обоснование планируемых социально-экономических преобразований в высокотехнологичном комплексе. Основное содержание этого принципа заключается в требовании, чтобы все управленческие воздействия на ВТП осуществлялись на базе применения научных методов и подходов. Научная обоснованность стратегического управления ВТП означает использование научных достижений при выработке и реализации управленческих решений.

Суть *принципа плановости* заключается в необходимости планирования (прогнозирования) основных направлений развития ВТП в долгосрочном периоде. При этом планы (программы) рассматриваются как комплексы экономических и социальных задач, которые высокотехнологичным предприятиям предстоит решать в перспективе.

Принцип сочетания прав, обязанностей и ответственности предполагает, что каждый сотрудник системы стратегического управления ВТП должен выполнять возложенные на него задачи и периодически отчитываться за их выполнение. Поэтому менеджеры на ВТП и в органах управления ими наделены конкретными правами и несут ответственность за выполнение своих функциональных обязанностей.

Принцип иерархичности и обратной связи заключается в создании многоступенчатой структуры системы стратегического управления ВТП, в которой первичные звенья управляются органами, находящимися под контролем органов следующего уровня данной системы. Те в свою очередь подчиняются и контролируются органами вышестоящего уровня этой системы управления. Соответственно более низшим звеньям данной системы ставятся задачи органами более высокого ее уровня. Постоянный контроль деятельности ВТП всеми звеньями системы стратегического управления осуществляется ими на основе обратной связи. По своей экономической сути – это сигналы, выражающие реакцию управляемых объектов на управляющие

воздействия. По каналам обратной связи информация о работе управляемой системы непрерывно поступает в управляющую систему, которая имеет возможность корректировать ход управляемого процесса.

Принцип целостности объекта и субъекта стратегического управления ВТП предполагает, что они должны составлять единую систему, имеющую связь с внешней средой.

Принцип устойчивости и мобильности системы стратегического управления ВТП. Устойчивость данной системы определяется прежде всего наличием стратегических планов (программ) развития ВТП и реакцией указанной системы на изменения во внешней среде. Одновременно с устойчивостью управленческий процесс является мобильным, т.е. позволяет максимально полно учитывать изменения и требования потребителей продукции и услуг, создаваемых ВТП.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Друкер П. Классические работы по менеджменту. М.: Юнайтед Пресс, 2010.

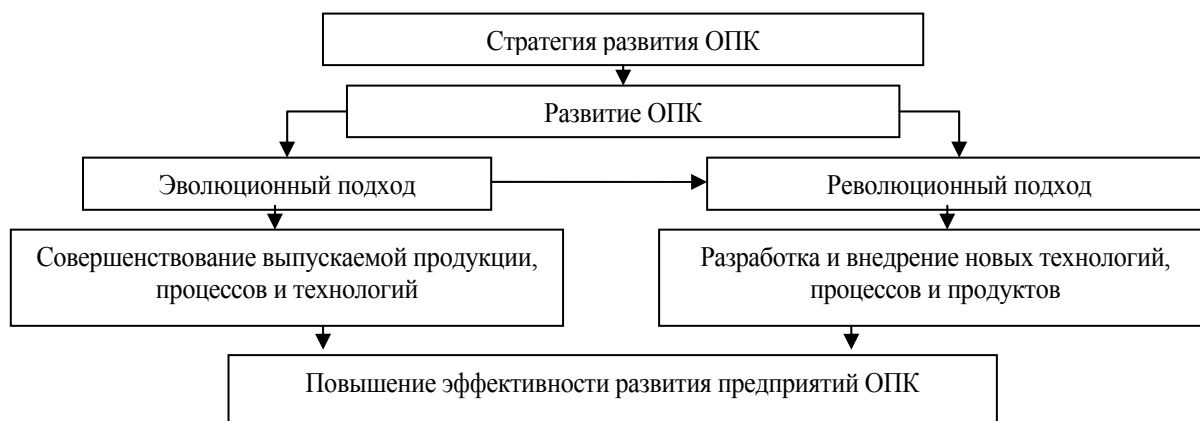
Файоль А. Общее и промышленное управление / Пер. Б.В. Бабина-Кореня. М.: Институт труда, 1923.

М.А. Батьковский

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

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

Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса (ОПК) призвана обеспечить диверсификацию оборонного производства, сопровождаемую перепрофилированием производственных мощностей предприятий комплекса для создания конкурентоспособной продукции в требуемых объемах. В основе этого процесса лежит технологическая перестройка ОПК, в первую очередь переход предприятий на технологии двойного применения. Их развитие углубляет технологическую взаимосвязь военного и гражданского производства. Отмеченные обстоятельства усиливают роль структурной, технологической и организационной перестройки предприятий ОПК в процессе их инновационной модернизации. Она реализуется путем разработки и осуществления комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных на преобразование предприятий ОПК с целью повышения эффективности их деятельности путем перехода на инновационно-ориентированное развитие (см. рисунок).



Содержание стратегии развития оборонно-промышленного комплекса

В инновационно-ориентированной стратегии следует предусмотреть проведение следующих мероприятий, направленных на модернизацию предприятий ОПК:

- инвентаризация научно-технических заделов, проектов, находящихся в разной степени готовности, лицензий, патентов, открытий, не востребуемых изобретений и т.д., которые составляют основу научно-технического потенциала ОПК;
- сравнение научно-технических заделов с мировыми аналогами и возможная передача некоторых результатов научно-технической деятельности ОПК в гражданский сектор экономики;
- свертывание и реорганизация неэффективных производств, создание новых рабочих мест, разработка и реализация мер социальной поддержки работников предприятий ОПК с привлечением всех источников финансовых средств;
- стимулирование развития экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств, использования технологий двойного назначения и др.

Чтобы осуществить оптимизацию уровня и структуры оборонного производства, а также реализовать инновационно-ориентированную стратегию его развития, необходимы активные целенаправленные действия по следующим важнейшим направлениям модернизации предприятий ОПК.

1. *Оптимизация структуры ОПК.* В процессе оптимизации оборонно-промышленного комплекса производство продукции должно концентрироваться на ограниченном числе конкурентоспособных оборонных предприятий и научных организаций. На данных предприятиях будут сосредоточены основные мобилизационные мощности, размещен по результатам конкурсов государственный оборонный заказ, и они получают приоритет при конкурсном размещении заказов по линии военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. В условиях концентрации производства формирование ограниченного числа предприятий ОПК осуществляется с учетом наиболее полной их интеграции с гражданским сектором промышленности.

2. *Модернизация производственной базы ОПК с ориентацией ее как на оборонный, так и гражданский секторы экономики.* В процессе реформирования ОПК возникают воз-

возможности для создания высокотехнологичной производственной базы, позволяющей осуществлять техническое переоснащение Вооруженных сил, а также ряда отраслей российской экономики. Основным средством, стимулирующим развитие производственной базы предприятий ОПК, является широкая диверсификация военного производства. Она создает условия для развития оборонных предприятий и организаций одновременно по нескольким направлениям (вооружения, продукция двойного назначения, гражданская продукция). Диверсификация позволяет предприятиям ОПК при падении спроса на одни виды создаваемой ими продукции переключаться на выпуск других изделий, возмещая при этом сокращение прибыли за счет увеличения доходов от производства новой продукции.

3. *Продолжение преобразования отношений собственности в ОПК.* Оно осуществляется в форме разгосударствления собственности и приватизации предприятий ОПК. Основными целями указанного преобразования являются: минимизация затрат на производство и разработку продукции; создание оптимальной структуры производства, соответствующей потребностям государства и рыночным условиям деятельности предприятий ОПК; максимально эффективное использование их кадрового, научно-технического и производственного потенциалов.

4. *Стимулирование процесса интеграции производства и формирование крупных объединений предприятий и организаций.* Одним из важнейших направлений модернизации ОПК является последовательная интеграция производства с целью концентрации используемых ресурсов и повышения эффективности научно-производственной деятельности предприятий. Развитие интеграционных процессов в ОПК – важнейшее направление его модернизации, которое становится главным способом структурной перестройки оборонно-промышленного комплекса.

5. *Создание условий для организации выпуска новой продукции на перепрофилируемых производственных мощностях предприятий.* ОПК реструктуризируется путем вывода предприятий, не выполняющих специфические оборонные функции, и формирования его обновленного ядра, в которое войдут крупные производственные предприятия, научно-исследовательские институты и конструкторские бюро, разрабатывающие и производящие высокотехнологичную продукцию как военного, так и гражданского назначения.

6. *Разработка и реализация социальных гарантий для работников ОПК.* С целью смягчения социальных последствий, вызванных модернизацией ОПК, требуются государственная целевая поддержка и осуществление мер по закреплению квалифицированных кадров, их профессиональной переподготовке, созданию новых рабочих мест.

7. *Определение мер по наращиванию производства продукции предприятиями ОПК в условиях его модернизации.* До настоящего времени в ОПК не создан в полном объеме эффективный организационно-экономический механизм активизации производственной и научно-технической деятельности в условиях его модернизации. Данное обстоятельство объясняется тем, что до недавнего времени ввиду недостатка финансовых средств оборонно-промышленный комплекс решал в основном задачи своего восстановительного роста, а не инновационной модернизации.

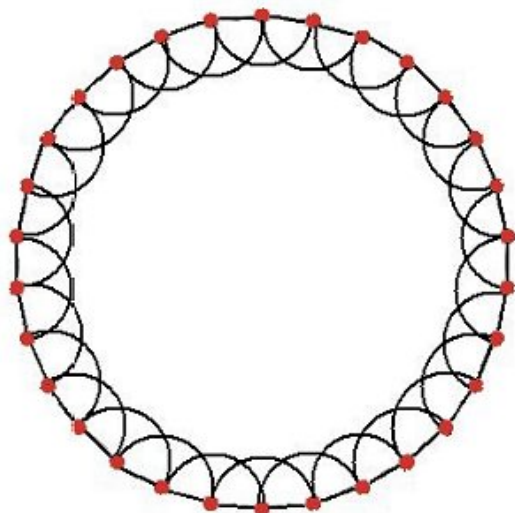
ВЫБОР СЕТЕВОЙ ТОПОЛОГИИ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Ни одна из стандартных сетевых моделей не соответствует социологически исследуемым реальным социальным сетям. Можно выделить следующие ключевые характеристики модели большой социальной сети:

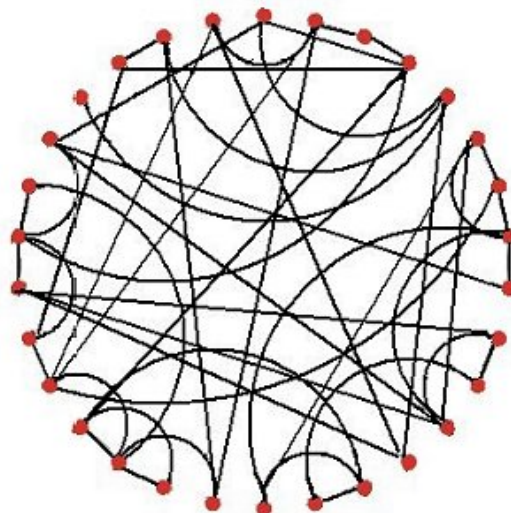
- низкая плотность, т.е. малое количество связей внутри сети (Bruggeman, 2008, p. 36; Wong, 2006);
- ограниченный размер персональных сетей агентов, определяемый коэффициентом связности узлов, который зависит от типа социальной сети;
- различный размер персональных сетей агентов;
- распределение «с толстыми хвостами» связности сети;
- ассортативность – мера тенденции узлов сети соединяться с другими узлами с одним и тем же числом связей (Bruggeman, 2008, p. 36);
- высокий уровень кластеризации (Ibid.);
- наличие «сообществ», т.е. групп агентов, тесно связанных друг с другом, но слабо связанных с другими группами (Wong, 2006);
- короткие «длины соединения», т.е. одни агенты могут «встретить» других за небольшое количество шагов (так называемый эффект тесного мира (Bruggeman, 2008, p. 36; Wong, 2006)).

Существует четыре основных вида сетей – правильная решетка, случайная, безразмерная и сеть «тесного мира» (см. рисунок).

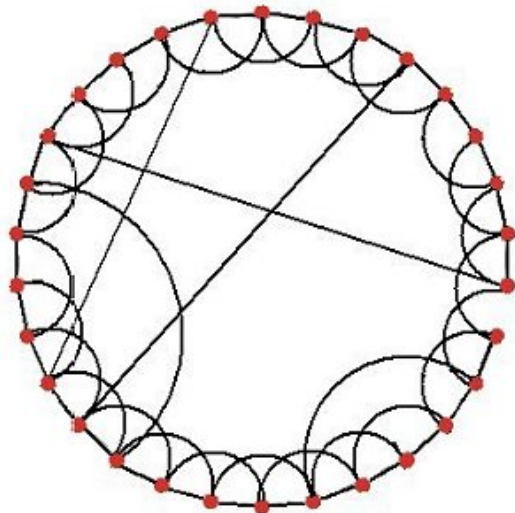
В таблице отражено, насколько данные сетевые топологии отвечают главным характеристикам модели большой социальной сети. Из таблицы видно, что ни одна из предложенных топологий не отвечает всем критериям социальной сети, и поэтому можно сделать вывод, что при построении агент-ориентированных моделей крупных социальных сетей необходимы их неоднократное тестирование и анализ с использованием различных сетевых структур.



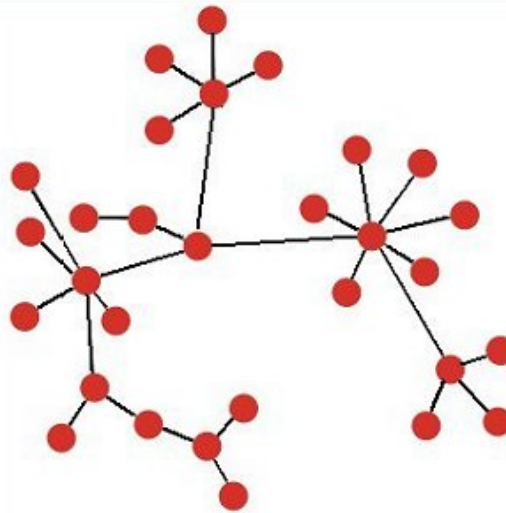
а) Правильная решетка: каждый узел связан со своими четырьмя ближайшими соседями



б) Случайная сеть: большинство из узлов имеет три или четыре связи



в) Сеть «тесного мира»: большинство узлов соединены только с ближайшими соседями



г) Безразмерная сеть: некоторые узлы имеют большое количество связей

Примеры четырех простых сетевых моделей с 30 узлами

Соответствие основных сетевых топологий характеристикам большой социальной сети

Характеристика	Правильная решетка	Случайная сеть	Тесный мир	Безразмерная сеть
Низкая плотность	√	√	√	√
Ограниченный размер персональной сети	√	√	√	×
Различный размер персональных сетей агентов	×	Ограничено	Ограничено	√
Распределение с «толстыми хвостами»	×	×	×	√
Ассортативность	×	×	×	×
Высокий уровень кластеризации	√	×	√	×
Наличие сообществ	×	×	×	√
Короткие «длины соединения»	×	√	√	×

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Bruggeman J. Social Networks. L.: Routledge, 2008.

Wong L.H., Pattison P., Robins G. A Spatial Model for Social Networks. *Physica A.* 360, 2006. P. 99–120.

Н.И. Белоусова, Е.М. Васильева

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проекты № 13-06-0066 и № 13-07-12060).

Предлагаемые подходы к оптимизации стратегии развития транспортной инфраструктуры, прежде всего сетевых объектов мезоуровня с учетом результатов анализа их естественно-монопольных свойств, заключаются в следующем (Белоусова, Васильева, 2014).

1. Проведение стратегического анализа субъектов естественных монополий на транспорте предполагает выделение сетевой составляющей, исследование естественно-монопольных свойств транспортной инфраструктуры и формирование оценок эффективности деятельности и развития как конгломерата в целом, так и по естественно-монопольным, а также потенциально-конкурентным его сегментам. Предполагаемая в настоящее время в соответствии с принятыми сценариями экономического развития страны реализация пакета инфраструктурных проектов, софинансирование которых предусматривается в том числе из Фонда национального благосостояния, определяет необходимость использования адекватной системы обоснований. Адекватность в значительной мере может быть повышена применением инструментов анализа, основанных на положениях современной теории естественной монополии (Baumol et al., 1982; Белоусова и др., 2012).

2. При формировании подходов к стратегическому анализу в сфере естественных монополий следует исходить из взаимоувязанного рассмотрения технологического (нормативного) и поведенческого аспектов развития транспортной инфраструктуры и естественно-монопольных рынков. Развертывание во времени такого взаимодействия предполагает формирование последовательной системы процедур, предусматривающих на различных этапах реализации стратегии определенное соотношение между ключевыми ее параметрами. На этапе наращивания и инновационного обновления транспортной инфраструктуры приоритет отдается процедурам оценки и обоснования мероприятий по развитию потенциала, преодолению перегруженности сетевых подсистем – в рамках технологического аспекта. По мере накопления инфраструктурного потенциала на следующем этапе создаются – в рамках поведенческого аспекта – возможности введения конкурентных отношений на отдельных сегментах рынка услуг, прежде всего специальных конкурентных сред, совместимых с естественной монополией. Речь идет о необходимости развития конкурентных процессов для повышения эффективности дея-

тельности хозяйствующих субъектов естественно-монопольного рынка, снижения совокупных издержек и оптимизации количества действующих на рынке фирм.

3. В условиях роста спроса на грузовые и пассажирские перевозки по сетям отдельных видов транспорта (или территориальным транспортным подсистемам) возникают и могут уже сточаться в перспективе режимы перегруженности существующих транспортных сетей, в том числе внегородских. В таких режимах многие звенья сети близки к исчерпанию пропускных способностей, отсутствуют необходимые резервы, сеть работает зачастую по инерции со значительным снижением эффективности и перерасходом издержек на транспортировку. Для исключения (или ослабления в экономически рациональных пределах) подобных режимов требуются значительные инвестиции, при оценке эффективности которых с позиции системного анализа необходимо рассмотрение широкого перечня обоснованных вариантов сетевых инвестиционных проектов (Белоусова и др., 2013).

4. Методология решения проблемы перегруженности сети базируется на анализе ее естественно-монопольных свойств с привлечением методов решения нелинейных сетевых транспортных задач (Лившиц, 1986) и инвестиционного проектирования (Виленский и др., 2004). Так, методы оптимизации развития нелинейных транспортных сетей используются для формирования – при заданном спросе на перевозки по сети исходной топологии – вариантов развития существующих звеньев с последующей оценкой эффективности по критериям, принятым в инвестиционном проектировании. Эти методы предлагается использовать и для генерации данных, необходимых при оценке технологических детерминант. Дело в том, что по теории естественной монополии в расчет следует принимать не любые варианты распределения грузовых и пассажирских потоков (каждому из которых соответствует некоторый уровень совокупных издержек), а варианты, которые отвечают оптимальной технологии перевозок в смысле минимальных издержек при выявленном объеме спроса.

5. С учетом представлений теории естественной монополии характеристика эффективных способов организации и взаимодействия корреспонденций по кратчайшим в смысле минимальных издержек маршрутам определяется через субаддитивность функции издержек. Нарушение субаддитивности при резком росте затрат в связи с увеличением загрузки предлагается трактовать как показатель перегруженности сети, который диагностирует существенную концентрацию потоков на отдельных направлениях, излишнюю неравномерность при их распределении по слабо разветвленной сети, недостаток параллельных маршрутов и замкнутых контуров. И такой анализ эффективности сложившейся конфигурации сети выявляет ситуации, при которых для снижения совокупных издержек (на перевозки и развитие сети) необходимо менять исходную топологию, увеличивать плотность сети и создавать возможности для развития конкурентоспособных рынков, совместимых с естественной монополией.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Белоусова Н.И., Бушанский С.П., Васильева Е.М.* Моделирование оценок перегруженности транспортной сети и вариантов ее развития // *Экономический анализ: теория и практика.* 2013. № 48 (351). С. 16–23.
- Белоусова Н.И., Васильева Е.М.* Об актуальном направлении стратегического анализа в сфере естественной монополии // *Российский экономический журнал.* 2014. № 1 (в печати).

Белоусова Н.И., Васильева Е.М., Лившиц В.Н. Модели идентификации естественных монополий и государственного управления ими (возможности расширения классической теории) // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 3. С. 64–78.

Виленский П., Лившиц В., Смоляк С. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. 3-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2004.

Лившиц В.Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте. М.: Транспорт, 1986.

Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. N.Y.: HBJ, 1982.

Т.Н. Береза

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ – ИНТЕГРИРУЮЩИЙ ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Главным конкурентным преимуществом компании в современном мире становится удержание рыночных позиций, что во многом связано с повышением качества товаров. Затрагивая долгосрочные цели развития, качество становится главной стратегией компании. «Наличие сертификатов на системы менеджмента качества (СМК), подтверждающих их соответствие требованиям стандартов ИСО серии 9000, становится существенным фактором конкурентоспособности, обязательным условием при заключении контрактов или допуске предприятий к тендерам, положительно сказывается на показателях деятельности компании» (проект концепции национальной политики России в области качества продукции и услуг. Госстандарт, Минэкономразвития России и Минпромнауки России, во исполнение поручения Президента РФ, 2002).

При выборе объектов инвестиций особо актуальны проекты по разработке СМК, эффективность которых связана с повышением уровня качества и конкурентоспособности, на основе принципов всеобщего менеджмента качества. Развитие универсальных подходов к менеджменту качества расширяет понятие продукта путем оценки интеллектуального продукта. Все большее число российских компаний принимает стратегическое решение о создании СМК. Практическая реализация подобных проектов опирается на методические рекомендации в соответствии с требованиями стандартов ИСО серии 9000, основные критерии результативности и эффективности бизнес-процессов. В процессном подходе широко применимы цикл Деминга–Шухарта для измерения процессов, статистические методы и другие методы инжиниринга качества. Совершенствование бухгалтерского и управленческого учета направлено на отражение «нестандартных», «неосязаемых» активов (НА) в балансе компании. При оценке бизнеса целиком (доходным, сравнительным или затратным методами) вычитают сумму справедливых стоимостей чистых активов, входящих в бизнес (метод соответствует способу проверки гудвилла на обесценение по МСФО 36. Нормативное сопровождение, руководство к оценке гудвилла регламентируется МСФО 38 «Нематериальные активы», международными стандартами оценки МСО 3 «Оценка для целей финансовой отчетности и смежной документации»). Гудвилл, приобретенный при объединении бизнеса, отражает плату за ожидаемые экономические выгоды от активов, из гудвилла выделяют связи с клиентами. Величина гудвилла

относится к определенной группе активов, что осложняет ее оценку. В сделках по слиянию и поглощению приобретенный гудвилл относят на части бизнеса «единицы, генерирующие денежные средства» (cash generating unit) – наименьшей группы активов, при использовании создающей приток денежных средств, который не зависит от поступления средств от других активов. Капитализация затрат на создание гудвилла включает процедуру накопления стоимости гудвилла (как актива) затратным способом, стоимость гудвилла равна стоимости затрат на его создание. При учете нематериальности гудвилла затраты делят на капитализируемые и списанные в отчете о прибылях и убытках, условие капитализации для первых – рост будущих выгод от использования гудвилла как актива, другой способ – оценка гудвилла с позиции его зарабатывающей способности.

Управление стоимостью компании включает управление системой ключевых факторов стоимости. Неадекватность оценки стоимости бизнеса затрудняет оценку влияния на компанию инвестиций в качественные параметры активов. Активы компании часто остаются недооцененными, в финансовых отчетах стоимость человеческого фактора определяют как расходы на оплату труда, этот фактор производства вносит интеллектуальную составляющую и увеличивает рыночную стоимость компании. Датское правительство провело эксперимент, переведя 14 компаний на составление так называемого отчета об интеллектуальном капитале (ИК) «неосязаемых» активов, в балансе фирмы ИК учитывают в отчетах об ИК.

При выборе адекватного стандарта стоимости бизнеса основной признак – источник формирования дохода от деятельности фирмы и от распродажи активов. Стоимость фирмы по первому источнику дохода – фирма приносит прибыль; по второму источнику дохода – фирму ликвидируют. При системном подходе фирму рассматривают как систему, состоящую из элементов, системный эффект отражает качество работы системы в целом, эффективность использования элементов системы и управляющих связей. Стандарты стоимости приобретают вид обоснованной рыночной стоимости фирмы, т.е. стоимость элементов плюс системный эффект (goodwill), инвестиционной стоимости – стоимость элементов плюс системный эффект первого порядка (goodwill) плюс системный эффект высшего порядка (корпоративный эффект). Среди этапов управления стоимостью фирмы: диагностика реального положения компании; формирование системы ключевых факторов стоимости; определение целевых качественных и количественных значений ключевых факторов стоимости; согласование стратегии фирмы с целевыми значениями ключевых факторов стоимости; выбор оптимальной стратегии развития; разработка мероприятий по управлению рисками, составление бизнес-плана и др.

Методы управления стоимостью тесно связаны с методами оценки стоимости бизнеса: доходный, затратный (имущественный), сравнительный (рыночный) подходы. При затратном подходе оценивают количество денег для создания компании аналогично оцениваемой, стоимость фирмы учитывает издержки фирмы из-за инфляции, изменения конъюнктуры рынка, методов учета. Достоинство сравнительного подхода – влияние спроса и предложения, учет ситуации на рынке. Доходный метод более точно отражает стоимость компании, не требует рыночной информации, сравнительный метод основывается на бенчмаркинге, затратный – на оценке стоимости активов компании с использованием фактических результатов деятельности.

Модель EVA используется западными компаниями как инструмент оценки эффективности подразделений. Ставки доходности инвесторов анализируют через средневзвешенные затраты на капитал – минимальные оценки доходности, соответствующие инвестиционному риску (такие доходности получили бы инвесторы, используя капитал в альтернативных направлениях бизнеса с тем же риском). Недостатком EVA считают игнорирование денежных потоков, при расчете же показателя CFROI денежные потоки, генерируемые активами, первоначальные инвестиции оцениваются в текущих ценах, т.е. учитывается фактор инфляции.

Примеров успешного внедрения концепции управления стоимостью в российской практике немного. В компании «Нижфарм» ключевой показатель динамики изменения стоимости – показатель EVA декомпозирован до уровня бизнес-процесса, каждый отдел имеет набор индивидуальных показателей KPI (key performance indicators), учитываются и качественные характеристики. В «РОСНО» в бизнес-проектах, для которых оценивают EVA, учитываются различные направления страхования, количественные и качественные KPI для каждого центра ответственности. Большинство компаний используют все три метода – доходный, сравнительный и затратный.

А.О. Блинов, О.С. Рудакова

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Основными целями изменений и нововведений следует считать достижение более высоких результатов деятельности организаций, освоение передовых средств и приемов труда, исключение рутинных операций, осуществление прогрессивных изменений в системе управления. Современные тенденции развития экономики в изменяющихся рыночных условиях обозначили проблему поиска новых подходов, форм, методов и технологий управления промышленными предприятиями. Традиционные подходы к управлению, основанные на рационалистических методах анализа и решения проблем, ясной формулировке видения и направления действий, становятся недостаточными и препятствуют достижению успеха предприятием.

Практика управления организационными изменениями нуждается в адекватном методологическом подходе, позволяющем более эффективно использовать накопившийся научный потенциал, поэтому разработка адекватных принципов управления изменениями в новых экономических условиях приобретает особую актуальность.

В условиях современной посткризисной экономики большинство российских предприятий испытывают трудности, связанные с эффективностью управления. Переход от плановой экономики к рыночной не сопровождался адекватными действиями в отношении развития российской промышленности, что привело к развитию негативных, порой разрушительных тенденций. В результате современное состояние промышленных предприятий характеризуется как проблемное, а на отдельных предприятиях – как кризисное, не соответствующее потребностям развития национальной экономики.

На сегодняшний день у предприятий сохраняются в неизменившихся размерах имущество и земельные участки, содержание и эксплуатация которых экономически эффективны лишь при условии выпуска предприятием объемов продукции, которые обеспечивают оптимальную загрузку его производственных мощностей. В результате наблюдается значительное увеличение условно-постоянных расходов на единицу производимой продукции. При этом предприятия были поставлены перед выбором: либо увеличивать цены на продукцию, что делало ее неконкурентоспособной, либо продолжать производить продукцию и реализовывать ее по ценам ниже возросшей себестоимости.

Одним из способов преодоления сложившейся ситуации является разработка новой стратегии, или политики, предприятия, основанной на использовании новых подходов, нового образа мышления, новых схем понимания реальности, т.е. новых моделей менеджмента. Одной из важных научно-практических задач становится поиск эффективных стратегий и механизмов организационных преобразований и изменений, которые позволят активизировать деятельность организаций, повысят их конкурентоспособность и, как следствие, позволят создать основу для технологического развития других отраслей российской экономики (Блинов и др., 2010, с. 36). Процесс осуществления изменений начинается с осмысления их неизбежности. Прежде чем приступить к осуществлению преобразований, необходимо продумать последовательность этапов и шагов по внедрению изменений на предприятии. Осуществление организационных изменений в редких случаях бывает вызвано исключительно внутрифирменными проблемами. Зачастую они являются следствием воздействия изменений внешней среды. В этом случае предприятие вынуждено менять свою рыночную стратегию. Это приводит к появлению новых (дополнительных) видов деятельности, требует приобретения новых навыков, создания новых подразделений – иными словами, диктует необходимость переоценки и адаптации всех ключевых элементов управления: стратегии, структуры, систем и процедур управления, состава персонала, стиля управления, суммы навыков персонала, совместно разделяемых ценностей.

Осуществляя изменения, предприятию стоит подготовиться к довольно длинному и сложному пути, в том числе к возникновению ряда проблем (явных или скрытых) на стадии планирования и подготовки процесса перемен. Основными целями организационных изменений являются: повышение эффективности работы предприятия; создание системы показателей, которые позволят контролировать процессы, происходящие на предприятии; создание рычагов управления, дающих возможность точно и своевременно вносить корректирующие изменения. Характер причин организационных изменений определяет основную функцию организационных изменений, которая заключается в разрешении существующих проблем. Для конкурентоспособных предприятий основной функцией является обеспечение развития – стремление опередить, обойти своих конкурентов, а профилактической – обеспечить адаптацию к неопределенности внешней среды.

Осознания необходимости внедрения организационных перемен на определенном этапе развития предприятия недостаточно для повышения его конкурентоспособности, важно не упустить время для реализации изменений. Достигнуть поставленной цели и получить ожи-

даемый результат предприятие может, только осуществив процесс организационных изменений в полном масштабе. Благодаря этому преодолеваются инертность и застой в структурах управления, в сложившейся системе связей и отношений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Блинов А.О., Гостяев Д.В., Миллер А.И.* Модель управления экономическим состоянием промышленных предприятий: Монография. Барнаул: Изд-во ААЭП, 2011.
- Блинов А.О., Захаров В., Захаров И.* Реструктуризация предприятия: как она воспринимается работниками // Человек и труд. 2010. № 2.
- Блинов А.О., Угрюмова Н.В.* Управление изменениями: Учебник для бакалавров. М.: Дашков и К^о, 2014.
- Дак Дж.* Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. М., 2002.
- Широкова Г.В.* Управление организационными изменениями: Учеб. пособие. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.

М.С. Бокова, С.И. Боков

ВНЕДРЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

Стратегический контроллинг направлен на обеспечение потребностей стратегического планирования. Оперативный контроллинг предполагает осуществление систематического текущего наблюдения за ходом выполнения планов и программ развития предприятия.

В нашей стране интерес к контроллингу начал проявляться в начале 1990-х гг. в условиях реформирования российской экономики. Вместе с тем в России использование стратегического контроллинга еще не получило должного развития. В современных условиях возникла острая потребность внедрения на российских высокотехнологичных предприятиях (ВТП) стратегического контроллинга с целью повышения качества управления ими в долгосрочном периоде.

Задача внедрения стратегического контроллинга решается путем:

- адаптации системы стратегических целей развития ВТП к постоянно изменяющимся условиям их внешней среды;
- развития системы информационного обеспечения процесса стратегического управления на предприятиях;
- согласования оперативных планов деятельности ВТП со стратегическими программами их развития;
- формирования комплексной системы контроля процесса реализации программ развития ВТП и корректировки их содержания;
- усиления гибкости организационной структуры управления ВТП с целью повышения их способности быстро реагировать на постоянно изменяющиеся условия внешней среды.

Стратегический контроллинг призван обеспечить методическую и организационную основу для поддержки основных функций управленческой деятельности на предприятии (анализ, планирование, прогнозирование, учет, контроль). Он ориентируется на поддержку процесса принятия управленческих решений на предприятии как в кратко-, так и долгосрочном периодах. Стратегический контроллинг адаптирует традиционную систему учета и контроля на ВТП к потребностям определения направлений его стратегического развития путем осуществления процессов создания, обработки, проверки и представления системой управления информации, позволяющей комплексно анализировать и прогнозировать деятельность предприятия. В общем случае функции контроллинга непосредственно обуславливаются конкретными видами управленческой деятельности, реализуемой в рамках предприятия, которые обеспечивают достижение поставленных целей его развития, включая стратегические.

Основные задачи стратегического контроллинга, внедряемого на ВТП, представлены на рисунке.



Основные задачи стратегического контроллинга, внедряемого на высокотехнологичных предприятиях

Как показывает опыт, стратегический контроллинг должен внедряться в основном на тех ВТП, системы управления которых не удовлетворяют современным требованиям. Он призван интегрировать все функции управления в единую систему. На основе внедрения стратегического контроллинга повышается качество менеджмента на ВТП, так как он позволяет решать во взаимосвязке целый ряд управленческих задач, в частности: обеспечение стабильности функционирования предприятия, выявление и приведение в действие имеющихся у него внутренних резервов, контроль реализации стратегий и программ его развития и многие другие. Внедрение стратегического контроллинга оптимизирует управление ВТП в долгосрочном периоде с учетом их специфики, поскольку позволяет четко соблюдать принципы целеполагания, соответствия полномочий видам управленческих воздействий, а также соответствия форм и методов управленческой деятельности задачам и мотивациям как через прямое администрирование, так и путем индикативного управления. В нем сочетаются рациональные черты стратегического управления, анализа, планирования и прогнозирования. Стратегический контроллинг, рассматриваемый как комплексная концепция стратегического управления, обеспечивает достижение долгосрочных целей развития высокотехнологичных предприятий за счет механизмов координации и интеграции всех управленческих процессов. Его основными принципами являются принципы изменчивости внешней среды и целевого управления развитием ВТП в долгосрочном периоде.

Одной из важнейших целей внедрения стратегического контроллинга на ВТП является разработка системы многоуровневого контроля для «отслеживания» выполнения стратегий и долгосрочных программ их стратегического развития, а также выявления возникающих при этом отклонений и определения наиболее оптимальных управленческих решений, необходимых для вывода высокотехнологичных предприятий на определенные траектории их развития.

А.С. Бугримова

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ КОМПАНИЙ

При реструктуризации системы управления компаний важное значение должно уделяться оптимизации снабженческо-сбытовой деятельности как фактору роста уровня конкурентоспособности продукции. Снабженческо-производственно-сбытовая система должна обеспечить оптимальный баланс между затратами и уровнем обслуживания заказчика. Если в качестве входных данных при разработке системы принимаются затраты на систему в целом, то выходным показателем является тот уровень конкурентоспособности, который обеспечивается в процессе функционирования системы. Показатель обеспечения уровня конкурентоспособности является одним из параметров, влияющих на доход предприятия.

На уровень эффективности управленческой деятельности организаций значительное влияние оказывают размеры производственных запасов сырья, материально-технических ресурсов и готовой продукции. С ростом величины запасов издержки по их хранению увеличиваются линейно, кроме случаев введения нового оборудования. Однако в случае отсутствия запасов издержки нарастают экспоненциально, хранение излишних запасов, как и отсутствие таковых, приводит к снижению эффективности работы компаний. Поэтому работники департамента по снабжению сырьем и материально-техническими ресурсами, а также складированию готовой продукции должны обеспечивать их оптимальный, постоянно пополняющийся запас в зависимости от уровня использования производственных мощностей.

Формирование перспективных направлений реорганизации системы управления на различных отраслевых и территориальных уровнях показало, что процесс этот сложный, требующий постоянного контроля со стороны руководителей и специалистов, а также учета объективных законов и закономерностей, которые присущи процессу развития. Закономерности развития системы управления можно исследовать на различных уровнях иерархии, так как наряду с общими закономерностями, обусловленными действием всего комплекса экономических и управленческих законов, для каждого уровня управления могут быть выделены частные закономерности, отражающие их действие. Поэтому для практической деятельности по развитию производства необходимо выявить основные законы и закономерности управления производством.

Известно, что крупные компании путем объединения и поглощения концентрируют капитал и углубляют развитие производства. Главные направления концентрации капитала призваны создавать следующие преимущества:

- поставщики одинаковой продукции, осуществляющие горизонтальную интеграцию с другими предприятиями, снижают производственные издержки благодаря увеличению серийности производства или усилению специализации участников объединения;
- предприятия, связанные последовательностью стадий производства и торговли, повышают конкурентоспособность на базе вертикальной интеграции, гарантирующей поставки сырья и комплектующих;
- объединения конгломератного типа снижают риски путем диверсификации деятельности;
- целевые объединения средних и малых фирм повышают эффективность выполнения некоторых общих функций (НИОКР, маркетинг, закупка, реклама, сбыт, получение и совместное использование товарных знаков);
- конгломеративные альянсы крупнейших промышленных компаний защищают интересы отечественных товаропроизводителей на рынке в связи с особо острой международной конкуренцией.

Необходимо уделять особое значение стимулированию не только собственного торгового аппарата, но и посредников и конечных потребителей, т.е. структур, занятых реализацией продукции. Основными целями стимулирования признаются:

- увеличение продаж известным потребителям товаров предприятия;
- стимулирование пробной покупки нового продукта;
- распродажа наличного ассортимента;
- овладение долей рынка с высокой конкуренцией;
- улучшение денежного притока, сбалансирование спадов и подъемов покупательского спроса, например синхромаркетинг.

Мероприятия по стимулированию сбыта делятся, как установлено, на следующие группы: стимулирование спроса, предложения, личных продаж, развития телемаркетинговой стратегии, собственного торгового аппарата предприятия, позиционирования товара. Чтобы стимулирование предложения оказалось эффективным, товар должен быть востребован и доступен целевой аудитории. Цели стимулирования конечных потребителей и посредников различаются, но должны быть скоординированы для достижения успешных кратко- и долгосрочных продаж.

Наряду с этим научно-методические положения должны предусматривать реструктуризацию ассортиментной политики компаний. Согласно выводам Т.Ф. Рябовой реструктуризация ассортиментной политики должна предполагать проведение следующих мероприятий: увеличение размера и степени концентрации рынка; ориентация на потребителей, которые оказывают давление на продавцов по увеличению продаж; продвижение продукции до потребителя по всей цепочке; выявление нужд и потребностей покупателей; детальная сегментация

рынка; стимулирование конечных потребителей; убеждение покупателей в преимуществах данного товара; распространение позитивной информации о новом товаре.

Кроме того, важное значение для конкурентоспособности компании имеют организация качественной рекламы, стимулирование предложения, формирование у потребителей интереса к товарам фирмы. Уровень конкурентоспособности зависит от установления долгосрочных контактов с каналами распределения, организации сети послепродажного обслуживания товаров, соответствия товара международным и отечественным стандартам качества, наличия широко известного фирменного товарного знака, завоевания фирмой приоритетной позиции своего товара в сознании покупателей, подбора хорошо обученной команды профессионалов, выяснения нужд потребителей, личной поддержки продажи товаров через торговый и технический персонал фирмы, убеждения покупателей в преимуществах данного товара. На конкурентность компании значительно влияют стимулирование развития телемаркетинговой стратегии, четкая сегментация структуры рынка, состав аналогичной продукции, используемой в России и развитых странах мира. На основе международной информации выявляется экономическая доступность новых видов продукции для населения, определяются объемы их производства, необходимые для удовлетворения потребностей. Таким образом, уровень конкурентоспособности зависит от совокупности внутренних и внешних факторов и качественного исполнения персоналом порученных заданий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Гусев В.В., Гаджиева Х.Р.* Реструктуризация организаций. Калуга: Эйдос, 2010.
- Минаева Е.В., Кузьмина О.А.* Эффективность использования современных механизмов продвижения продукции в пищевой промышленности (теория и практика). Мелеуз: ГУП РБ РИК «Конгэк», 2009.
- Рябова Т.Ф., Сидоров А.Н.* Стратегические направления повышения продовольственной безопасности России. М.: Восход-А, 2007.
- Чижик А.С.* Научно-теоретические основы устойчивого развития экономики России // Экономические науки. 2011. № 83.

В.А. Вдовенков

ВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

На предпроизводственных стадиях ЖЦИ «время работает против» разработчиков и производителей авиатехники. Поэтому возможности сокращения длительности этих стадий чрезвычайно важны при создании авиационной и космической техники как коммерческого, так и военного назначения. Анализ требований рынка продукции авиационной промышленности показал, что во избежание потери «якорных» рынков и проигрыша во временной конкуренции необходимо радикальное сокращение сроков разработки и освоения серийного производства новых типов авиатехники. Наивысшие требования к оперативности освоения производства но-

вой продукции (допустимые сроки – порядка нескольких месяцев) предъявляют рынки модернизации авиатехники, обладающие большой потенциальной емкостью. В ряде случаев требуемые сроки предоставления производственных услуг сокращаются до нескольких недель или суток, прежде всего в случае необходимости проведения экстренных доработок парка авиатехники в эксплуатации при обнаружении критических дефектов, во избежание простоя авиатехники, не удовлетворяющей более жестким нормам, и т.п. Разумеется, удовлетворить таким требованиям позволяют только гибкие перенастраиваемые производственные системы, основанные на использовании многофункциональных обрабатывающих центров с ЧПУ и CALS-технологий. Таким образом, в отрасли перспективно применение концепции Quick Response Manufacturing (QRM), т.е. «быстро реагирующее производство» (подробнее см. (Sury, 1998)).

Существующий технологический уровень многих производств в российской авиационной промышленности не позволяет выпускать продукцию современного, а тем более перспективного технологического уровня. Поэтому процесс технологической подготовки ее производства совмещен в российской авиационной промышленности с кардинальным техническим перевооружением предприятий. Требования рынка к срокам освоения серийного производства продукции нового технологического уровня диктуют требования к процессам планирования и ресурсного обеспечения (прежде всего финансового) технического перевооружения предприятий российской авиационной промышленности.

Анализ практического опыта проведения технического перевооружения ряда предприятий ОАК показал, что характерная динамика этого процесса обладает следующей особенностью. Начальные стадии – планирование, проектно-изыскательские работы, приобретение оборудования, строительно-монтажные работы – занимают порядка нескольких месяцев, до полугода каждая. Затем довольно длительными могут быть пуско-наладочные работы, а также собственно освоение выпуска продукции согласно спецификациям заказчиков, отработка технологических операций. Эти этапы на самолетостроительных предприятиях в силу большой длительности производственного цикла занимали до двух лет. В то же время поставка и пуско-наладка различных видов оборудования происходят далеко не одновременно, в связи с чем существуют значительные резервы для ускорения процесса технического перевооружения и подготовки производства продукции нового поколения. В частности, поставка некоторых видов оборудования происходит в начале периода, и целесообразно немедленно приступать к монтажу, пуско-наладочным работам, отработке отдельных технологических операций и т.п. Как показали расчеты специалистов ОАК, при этом удастся сократить продолжительность периода технического перевооружения с 4–5 до 2,5–3 лет, что позволяет на 2–3 года ускорить выход новой продукции на рынок. Как обосновано выше, такой выигрыш во времени критически важен. Кроме того, параллельная реализация различных стадий процесса фондообразования для разных видов ОПФ позволяет сделать более равномерным график потребности в инвестициях, исключить пиковую потребность в конце периода технического перевооружения.

Однако реализации такого экономически обоснованного решения препятствует установленная дисциплина выделения средств из государственного бюджета. Во избежание их нецелевого использования средства на каждый последующий этап выделяются данному пред-

приятно лишь после полного завершения предыдущего. То есть, например, пуско-наладочные работы не будут профинансированы и не будут начаты до тех пор, пока все новое оборудование не будет поставлено в полном объеме. Аналогично отработка новых технологических операций, освоение выпуска деталей по новым спецификациям не будут начаты до полного завершения всех пуско-наладочных работ. Хотя такая процедура призвана минимизировать риск нецелевого использования выделяемых средств, фактически она провоцирует их неэффективное использование. Таким образом, целесообразно изменение установленной дисциплины выделения из государственного бюджета средств на развитие материально-технической базы предприятий авиационной промышленности с целью параллельного выполнения работ, ускорения технического перевооружения и освоения выпуска новой продукции

Также на критическом пути в процессе технического перевооружения могут лежать монтажные и пуско-наладочные работы, т.е. сокращение их длительности может способствовать ускорению всего процесса освоения выпуска новой продукции. В этих случаях важным требованием к оборудованию становится высокая степень его заводской готовности, сводящая к минимуму длительность и трудоемкость монтажа и пуско-наладки непосредственно на предприятиях.

В докладе сформулированы вытекающие из проведенного анализа временных аспектов технического перевооружения предприятий рекомендации по выбору технологий и оборудования, а также по изменению нормативно-правовой базы с целью повышения эффективности процессов технического перевооружения с точки зрения стратегии развития предприятий отрасли в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Suri R. Quick Response Manufacturing: A Companywide Approach to Reducing Lead Times. Productivity Press, 1998.

В.А. Вестяк, Я.Я. Голко

АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУКОЕМКОГО ПРОИЗВОДСТВА (на примере предприятий авиастроения)

Одним из факторов, определяющих эффективность работы предприятия авиационной промышленности в современных условиях, является своевременное обновление производственного потенциала, а именно наиболее активной части основных производственных фондов, т.е. оборудования.

По мнению авторов, социально-экономическая сущность обновления производственного потенциала заключается в возмещении вследствие морального и физического износа его элементов в натурально-вещественной форме за счет нового современного оборудования и экономически целесообразной доли традиционного оборудования, способствующего повышению эффективности производства и выпуску конкурентоспособной продукции.

В современных условиях хозяйственный механизм обновления производственного потенциала предприятий авиационной промышленности должен быть направлен на решение следующих основных задач:

- обновление продукции и повышение ее качества для удовлетворения существующих и перспективных потребностей общества;
- создание условий для авиастроительного производства на основе использования новейших достижений науки, техники, технологии и организации производства, экономии трудовых и материальных ресурсов;
- непрерывное целенаправленное изменение структурных элементов существующего производства (техническое перевооружение, реконструкция, расширение и создание новых производств);
- обеспечение рентабельной работы предприятий и выполнение ими обязательств перед государственным бюджетом, банками, поставщиками и заказчиками.

Замена оборудования происходит по следующим причинам:

- технические – замене подлежит технически негодное, физически изношенное оборудование;
- экономические – замена изношенного оборудования, расходы на ремонт и модернизацию которого возрастают, замена технологически и морально устаревшего оборудования;
- социальные – замена устаревшего оборудования для повышения эргономических параметров;
- экологические – замена устаревшего оборудования в связи с ужесточением экологических стандартов, нормативов рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Снижение себестоимости производимой продукции, повышение ее качества, рост прибыли, экономия затрат на капитальный ремонт, возможность производства принципиально новой продукции, расширение объема продаж старой, повышение престижа предприятия – это все возможные виды экономического эффекта от замены оборудования.

Потребительная стоимость производственного потенциала определяется не только количеством и качеством производимой с его помощью продукции, но и условиями труда, которые оно обеспечивает. Появление новой техники, улучшающей условия труда, приводит к снижению потребительной стоимости и первоначальной стоимости старой техники. Такое снижение стоимости может сделать целесообразной замену старой техники до наступления ее предельного физического износа. Установка нового оборудования взамен устаревшего может обеспечить получение следующего социального эффекта: улучшение условий труда и снижение травматизма; сокращение или ликвидация малопривлекательного неквалифицированного и тяжелого физического труда; сокращение текучести рабочей силы; повышение материального благосостояния работников за счет роста их доходов.

Техническая база большинства авиадвигателестроительных предприятий – сложная и инерционная система. Для полной ее замены требуются десятки лет. Основная проблема управления обновлением производственного потенциала состоит в том, как за счет относи-

тельно небольшого ежегодного ввода новых средств труда обеспечить качественные изменения в выпускаемой продукции и степени удовлетворения запросов потребителей. Данное противоречие (между необходимостью обновления производственного потенциала и невозможностью его быстрого полного обновления) можно пытаться разрешить в особых формах обновления, среди которых можно выделить приоритетное, комплексное (блочное) и безынвестиционное.

В период широкого перехода к принципиально новым ресурсосберегающим технологиям решающее значение приобретает не внедрение отдельных научно-технических достижений, а повышение технического уровня производства в целом, что можно считать главным показателем обновления производственного потенциала. Он формируется из системы оценок наиболее важных параметров техники, технологии, организации и управления, а также конечных экономических результатов, т.е. экономической и социальной эффективности.

Критерии, показатели эффективности обновления производственного потенциала и методы их исчисления имеют свои особенности, присущие данному процессу и отличающие его от процесса разрозненного использования отдельных видов новой техники. По мнению автора, первая особенность состоит в определении объекта оценки, так как объектом обновления является не отдельно взятый вид техники, а определенная совокупность технических средств. Вторая особенность – выявление суммарной, или совокупной, величины эффекта обновления производственного потенциала.

Проведенный анализ показывает, что максимум эффективности обновления производственного потенциала на нынешнем этапе развития обеспечивает соблюдение следующих требований и условий:

- степень прогрессивности и новизны используемой для обновления техники, обеспечивающей выход на мировой уровень выпускаемой продукции и производительности труда;
- широкое использование производственного опыта, подготовленных кадров, сложившейся социальной инфраструктуры;
- рациональное использование при обновлении действующего предприятия пассивной части основных фондов, производственной инфраструктуры и соответственно за счет этого экономия затрат;
- значительно меньшие сроки обновления действующего производства по сравнению с новым строительством.

КРЕАТИВНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ

Проблема дефицита высококвалифицированных кадров является весьма острой для российских предприятий. Это касается не только рабочих профессий, но и инженеров, и менеджеров. При этом требования к инженерам и управленцам растут, особенно в связи с приходом на российский рынок иностранных компаний и из-за заявленной государством ориентации на производство высокотехнологичной, инновационной продукции. Теперь требуется и хорошее знание иностранных языков, и умение работать с самыми разными компьютерными программами. Но в первую очередь от современных инженеров и менеджеров на предприятиях требуется креативность.

Креативность понимается в данном случае довольно широко. К творческим людям относятся не только те, кто непосредственно изобретает что-то новое, но каждый сотрудник, постоянно ищущий в своей работе новые решения, нацеленный на усовершенствования. Согласно теории креативного класса инженеры относятся к ядру этого класса, а те, кто обеспечивает внедрение новых технологий, новой техники, продвижение их на рынок и т.п., составляют его вторую страту. Знания и информация в их работе выступают, по мнению автора теории креативного класса Р. Флориды, всего лишь орудием и рабочим материалом креативности. Несмотря на то что теория креативного класса подвергается критике по разным позициям, никто не отрицает ни творческий характер труда инженерного корпуса, ни тот факт, что работа управленцев также требует постоянного поиска новых решений, требует креативности, хотя и другого рода. Прежде всего это относится к работникам высокотехнологичных предприятий, к изготовителям инновационной продукции.

Креативным сотрудникам требуются определенные условия труда, способствующие проявлению их креативного начала, и определенное внимание к их предпочтениям и образу жизни. Американские фирмы и компании накопили в этом отношении большой опыт.

Прежде всего компании, предприятия, организации ведут охоту за креативными специалистами. Работодатели используют все меры, любые приманки по удержанию и привлечению нужных сотрудников. Иногда война за «умные головы» становится «кровопролитной». Конечно, в первую очередь это касается процветающих компаний в сфере IT-технологий. Но и все другие вынуждены следовать за ними.

Вторая задача – создать специалистам нужные условия, правильно простимулировать их.

Практика показала, что *стимулирование креативных сотрудников* имеет свои особенности.

Такой способ стимулирования, когда работники получают акции компании, уже мало мотивирует специалистов. Использование акций в качестве вознаграждения предполагает, что у работника и компании общие интересы, и подразумевает длительный наем. Однако креатив-

ный класс не хочет ассоциировать себя с местом работы. Такие специалисты знают, что они всегда найдут работу в других компаниях.

Премии и бонусы также теряют свое первостепенное значение. Пренебречь ими такого рода работники могут себе позволить, поскольку оплата их труда достаточно высока.

Усилия руководства направляются скорее на повышение качества жизни работников, чем на материальное стимулирование. Например, хорошими стимулами считаются организация бесплатного питания, бесплатные услуги химчистки, массажиста и т.п.

Для творчества внутренние побудительные причины и стимулы важнее любых внешних. Это высокие, сложные цели и задачи, стоящие перед работниками, это возможность принимать самостоятельные решения. Как правило, креативные и квалифицированные люди весьма амбициозны.

Карьерный рост не теряет своего значения, но это уже не главный стимул, поскольку зачастую креативные работники предпочитают горизонтальную, а не вертикальную карьеру. Часто продвижение вверх несет с собой большую долю административно-бюрократической работы. Двигаясь по горизонтали (переходя из одной организации в другую), можно этого избежать, но, к примеру, улучшить условия своего труда или получить более интересную работу, не потеряв при этом в деньгах. Для творческих людей подобные переходы – проявление роста их личностного потенциала. Личностный рост – это также внутренний стимул.

Креативные люди привержены принципу меритократии. Поэтому старый, надежный способ мотивации – признание заслуг и уважение – приобретает новую актуальность.

Специфичными являются *требования и ожидания креативных специалистов в отношении организации и условий труда*.

Гибкий график работы – первое требование креативных сотрудников. Таким людям очень важна возможность планировать свое время. Руководство корпораций вынуждено менять свое отношение к организации работы. Даже в тех организациях, где установлен официальный рабочий день «от и до», где работа требует постоянного присутствия, с большим числом работников заключаются индивидуальные трудовые договоры, позволяющие им самим определять режим работы.

Творческая работа предполагает определенную свободу и независимость. Креативные специалисты обладают независимым мышлением, давление им противопоказано, оно может парализовать их творческие порывы. В целом контроль в организациях ослабляется, отношения с начальством становятся более демократичными. Чтобы удержать креативных сотрудников, руководство вынуждено приспосабливаться к новым реалиям.

Креативные люди не склонны к традиционным предпочтениям в одежде. Например, начальник конструкторского бюро может прийти на работу в ярких цветных брюках в соответствии со своим вкусом. Поэтому требования к дресс-коду адаптируются к взглядам сотрудников. Дресс-код становится более свободным для всех, кто не носит специальную униформу, необходимую для выполнения их задач.

Работа организуется таким образом, чтобы разные специалисты могли свободно общаться друг с другом. Это базируется на предпосылке, подтвержденной опытом различных

компаний и фирм, что принцип свободного общения самых разных людей часто позволяет находить инновационные, неожиданные решения. Поэтому на любом предприятии организуется специальная зона, где сотрудники могут выпить кофе, отдохнуть и поговорить. Даже из случайного разговора творческих людей может родиться замечательная идея.

Рабочие места креативных сотрудников и оформляются креативно. Это может проявляться и в окраске стен, и в использовании каких-либо художественных изделий и т.п.

Учитываются изменения в образе жизни специалистов, к примеру их пристрастия в спортивных занятиях. Если раньше для работников участия в волейбольной или футбольной команде завода было вполне достаточно, то теперь вкусы склоняются к индивидуализированным занятиям, например к горными лыжами, дайвингу. Компании учитывают это и стараются составить график отпусков таким образом, чтобы люди могли отдыхать не один, а два или три раза в год и у них была возможность заняться любимым видом спорта.

При всех различиях американской и российской реальности пренебрегать американским опытом, на наш взгляд, было бы неправильно.

Е.А. Волкова, Д.А. Рахманов

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Современный этап экономических отношений характеризуется ужесточением конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы. Основными факторами усиления конкуренции между производителями продукции (услуг) являются увеличение темпов научно-технического прогресса, привлечение на постоянной основе инвестиций, вкладываемых в развитие производства с целью обеспечения значительного роста производительности труда, внедрение инноваций и динамическое развитие современных информационных технологий. Такие условия должны способствовать концентрации внимания не только на внутреннем состоянии дел, но и выработке долгосрочной стратегии поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Со вступлением России в ВТО ослаб барьер входа на рынок зарубежных компаний, что обострило конкурентную борьбу внутри него. У российских компаний появилась необходимость провести внутренние преобразования в целях соответствия международным стандартам, потому как бездействие приведет к потере рыночных позиций.

Характерной чертой функционирования мирового хозяйства сегодня становится глобализация всей системы международных отношений, выражающаяся не просто в увеличении объемов мировой торговли, но и в появлении глобального рынка, воздействующего на национальные рынки и ужесточающего при этом конкурентную борьбу. Особую роль в современных условиях играет разработка стратегий и долгосрочных целей в организациях.

Анализ современной относительно «молодой» организации ООО «Симбирское автомобильное агентство» наглядно демонстрирует пренебрежительное отношение к формированию стратегии как эффективного пути развития организации и недооценку понятия «стратегия» как конкурентного преимущества. Инструментами анализа послужили экономический, статистический, анализ документов, проведение анкетирования, наблюдение, опросы, беседы.

На автомобильном рынке Ульяновской области компания «Симбирское автомобильное агентство» работает с 2000 г. и на сегодняшний день является официальным дилером известных российских автомобильных марок: ГАЗ (поставщик «ОАО Коммерческие автомобили группа ГАЗ»), LADA (ОАО «АвтоВАЗ»). Также процесс продажи автомобилей ГАЗ в автоцентре поддерживается сопутствующими услугами. О качестве работы свидетельствует тот факт, что самые уважаемые организации – ВАЗ Ульяновск, ГАЗ Ульяновск и ЗАЗ Ульяновск в Ульяновской области – выбрали «Симбирское автомобильное агентство» в качестве своего партнера по поставке автомобилей.

Проведенный анализ выявил очевидные недостатки. Как говорилось ранее, увеличение темпов научно-технического прогресса является одним из основных факторов ужесточения конкурентной среды. Развитие технологического оборудования и технологического процесса дает немаловажное преимущество перед конкурентами. Если проводить аналогию с западными конкурентами, то там труд более автоматизирован. Во многих российских организациях технологические преобразования ведутся медленными темпами, о чем свидетельствуют статистические показатели (около 10% удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность). Это является следствием отсутствия стратегии либо неполноценного ее формирования. Часто понятие «стратегия» заменяется понятием «план». Руководители формируют не стратегии, а планы, которые в свою очередь основываются на достижении определенных экономических показателей. Такое отношение приводит к воздействию факторов, которые не были учтены руководителями фирмы. Так, в исследуемой организации в 2012 г. был замечен значительный отток клиентов, связанный с появлением новой организации-конкурента, предоставляющей услуги, которые в ООО «Симбирское автомобильное агентство» планировались внедрить лишь в 2014 г.

Также следует отметить острую нехватку специалистов в организациях. Руководители фирм не уделяют должного внимания такой категории, как управление знаниями. Компании не чувствуют ответственности за формирование высококвалифицированных специалистов, полагаясь на учебные заведения и личную мотивацию сотрудников, но молодые сотрудники зачастую не удовлетворяют требований компании. Такой подход недальновиден, что неприемлемо в современных условиях. Необходимо уделять большое внимание человеческим ресурсам как ключевому фактору успешной разработки и реализации стратегии.

Нехватка стратегического мышления не позволяет руководителям организации видеть картину состояния дел в целом. Так, было предложено осуществить SWOT-анализ, в ходе которого были выявлены очевидные решения проблем при помощи имеющихся возможностей и сильных сторон.

Современная тенденция развития моды все чаще устремляет взор потребителей на именитые бренды. Покупка товара того или иного популярного иностранного товара придает статус ее покупателю. Как говорилось ранее, со вступлением России в ВТО барьер входа подобных товаров ослабится, что приведет к осложнению конкурентного положения отечественных производителей. Поэтому для ООО «Симбирское автомобильное агентство» важно производить изменения внутри организации и выбрать путь развития по всем стандартам международных производителей. Нельзя допустить снижение позиций на собственном рынке. Напротив, необходимо использовать этот фактор как возможность выхода на международный рынок. Осуществление этих изменений базируется на мировоззрении и политике руководства ООО «Симбирское автомобильное агентство», а также на его твердой воле действительно реализовать задуманное.

Итак, изложенная информация и ее анализ позволяют утверждать, что правильная и успешно претворенная в жизнь стратегия управления предприятием – залог его плодотворного функционирования в условиях рыночной экономики.

Естественно, хорошая стратегия в паре с удачным выполнением не гарантирует, что компании удастся полностью избежать периодов спада и неустойчивости. Иногда требуется время, чтобы усилия менеджеров привели к позитивным результатам. Тем не менее следует помнить, что именно на плечи менеджера ложится ответственность за подготовку компании к непредвиденно жестким условиям путем предусмотрительного стратегического планирования, пожалуй, наиболее важной части стратегического управления.

В.В. Воробьев

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В БОРЬБЕ С НЕЗАКОННЫМ РЫБНЫМ ПРОМЫСЛОМ

В Мировом океане вследствие неэффективного регулирования морского промышленного рыболовства сформировалась устойчивая тенденция истощения запасов водных биологических ресурсов (ВБР), в результате чего участились случаи международных конфликтов за право обладания этими ВБР, что привело к стремлению прибрежных государств в одностороннем порядке устанавливать суверенитет на право использования биоресурсов в собственных исключительных экономических зонах (200 морских миль).

С целью противодействия данным явлениям в 1982 г. была принята Конвенция ООН по морскому праву. Ее реализация создала благоприятные условия для формирования и развития рентных отношений в области управления водными биоресурсами Мирового океана. Это позволило, помимо обеспечения продовольственной безопасности и занятости населения, создать реальные стимулы к развитию рыболовства, организовать действенную защиту запасов водных биоресурсов от истощения, ограничив открытый доступ к их освоению. Однако появ-

ление новых возможностей так и не дало ожидаемых результатов. В мировом рыболовстве признаки системного кризиса продолжают нарастать, они проявляются в виде: неустойчивости освоения ВБР; переэксплуатации и переловов морских биоресурсов, в том числе нецелевых объектов промысла и выброса их за борт; перекапитализации и роста промысловых нагрузок; активизации браконьерства, незаконного, несообщаемого и нерегулируемого промысла (ННН-промысел) и расширения теневых оборотов (Крайний, Бекашев, 2011). По данным ФАО примерно 30% общего мирового улова водных биологических ресурсов составляют уловы, добытые в результате ННН-промысла.

Развитие морского промышленного рыболовства в России сдерживается отсутствием эффективной системы управления. Сложившаяся ситуация в этой области требует стратегии обеспечения экономических интересов Российской Федерации, совершенствования и развития международной практики управления в Мировом океане, разработки и применения действенных мер по защите национальных интересов, методов выявления, способов устранения и локализации причин возникновения различного рода конфликтов в национальных границах.

В исключительной экономической зоне России обострилась проблема браконьерства, незаконного промысла водных биоресурсов и их теневого экспорта в государства Азиатско-Тихоокеанского региона. ННН-промысел сегодня превратился в биотерроризм XXI в. По данным ФАО его оборот составляет 10–35 млрд долл. в год (Бекашев, Крайний, 2011). В 2006 г. в мире от сбыта нелегально добытой продукции при первой продаже было выручено примерно 91 млрд долл. ННН-промысел сегодня является глобальной проблемой, в том числе и для России, и имеет место практически во всех акваториях Мирового океана – как в пределах национальной юрисдикции, так и в открытом море.

В результате ННН-промысла в 2010 г. поставки рыбопродукции российского происхождения в Японию превышены в 6,8 раза по допустимым уловам камчатского краба. Разрешенные объемы добычи волосатого краба составили 15-кратное превышение. Из доставляемых российским флотом в порты Японии объемов морских ежей только 20% общего количества добыто на законных основаниях. В 2010 г. из поставленного в порт Дон Хэ (Южная Корея) 5297 т краба и крабовой продукции лишь 315 т (5,95%) выловлено и экспортировано на законных основаниях. ННН-промысел ежегодно наносит ощутимый ущерб экономике России. Ущерб от нелегальных поставок российской рыбы и других гидробионтов в Японию в 2010 г. составил 800 млн долл. Из России в 2010 г. было вывезено рыбы и морепродуктов в 2,5 раза больше, чем по данным Федеральной таможенной службы России. Аналогичная ситуация складывается и при экспорте водных биоресурсов в Республику Корея. Принимаются законодательные и административные меры по противодействию ННН-промысла, но они недостаточны (Бекашев, Крайний, 2011).

ННН-промысел порождает биологические и социальные последствия, угрожает экономической безопасности России. Биологические последствия связаны со снижением потенциала роста запаса ВБР. Браконьерство приводит к уменьшению среднего возраста многих видов рыб, а следовательно, и сокращению потенциального вылова морских биоресурсов и снижению показателей репродуктивного потенциала на тонну нерестующих рыб. Негативные со-

циальные последствия от ННН-промысла заключаются в том, что рыбаки, ведущие законный промысел, выловят меньше морских биоресурсов. ННН-промыслом занимаются некоторые российские компании, а также компании из развивающихся стран, незаконно экспортирующие ВБР и рыбную продукцию.

Правовые нормы в борьбе с ННН-промыслом закреплены во многих международных договорах – Соглашении 1993 г., Соглашении 1995 г. и др. 24 ноября 2009 г. Конференция ФАО утвердила специальный международный документ – Соглашение о мерах государства-порта по предотвращению, сдерживанию и ликвидации ННН-промысла, который Российская Федерация подписала 29 апреля 2010 г. и позже ратифицировала. Для борьбы против ННН-промысла нашей страной в последние годы активно используются торговые и правовые меры.

Для успешной борьбы с ННН-промыслом Росрыболовство разрабатывает стратегию обеспечения защиты экономических интересов России, комплекс принудительных мер к странам, которые не принимают никаких мер к своим браконьерским судам в нашей исключительной экономической зоне и международных водах Мирового океана.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бекашев К.А., Крайний А.А.* Понятие, принципы и противоправность ННН-промысла // Рыбное хозяйство. 2011. № 5.
- Крайний А.А., Бекашев К.А.* Правовое обеспечение интересов Российской Федерации при реализации Международного плана ФАО по борьбе с ННН-промыслом // Рыбное хозяйство. 2011. № 6.

Е.В. Герасимова, С.Н. Ларин

УЧАСТИЕ ТСЖ В РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА РЕГИОНА

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00009а).

Основу социальной инфраструктуры, обеспечивающей весь комплекс условий проживания населения России, является жилищный фонд. Его объем на конец 2012 г. составлял 3349 млн м² (Жилищное хозяйство..., 2013, с. 15). Однако в процессе эксплуатации существующего жилищного фонда его технические характеристики и потребительские показатели объективно снижаются, что влечет за собой необходимость его воспроизводства. Воспроизводство существующего жилищного фонда реализуется посредством проведения его модернизации, текущего или капитального ремонта. В современных условиях практика воспроизводства жилищного фонда посредством его капитального ремонта (комплекс работ по полной или частичной замене конструктивных элементов и инженерных систем жилых домов) становится одним из перспективных и одновременно менее затратных подходов к решению исследуемой проблемы. Его результат – снижение физического износа за счет восстановления и усиления несущих конструкций, повышения их прочности и эксплуатационных качеств. Именно поэтому капитальный ремонт жилищного фонда можно рассматривать как важный фактор его вос-

производства. В настоящее время существует объективная потребность в разработке стратегий воспроизводства существующего жилищного фонда посредством проведения его капитального ремонта практически во всех регионах нашей страны.

Сфера ЖКХ занимает второе место в России по потреблению энергии после обрабатывающей промышленности. Только на долю жилых зданий приходится более одной трети (144,5 млн тнэ) всего конечного потребления энергии в России. В сфере ЖКХ наиболее перспективным направлением реализации стратегии воспроизводства существующего жилищного фонда региона видится разработка мероприятий, направленных на повышения его энергоэффективности. При этом под энергоэффективным принято считать жилой дом, в котором все энергетические процессы оптимизированы. Первостепенную важность для энергоэффективных домов имеет низкая теплопередача ограждающих конструкций – стен и окон. Теплопотери обыкновенного кирпичного здания – 250–350 кВт/ч с 1 м² отапливаемой площади в год, в энергоэффективных домах этот показатель практически в 20 раз ниже – 15 кВт/ч с 1 м².

Комплексный капитальный ремонт существующего жилищного фонда региона позволяет сэкономить до 49% энергоресурсов. Все работы, осуществляемые в рамках такого ремонта, должны соответствовать требованиям энергетической эффективности. Проведение комплексного капитального ремонта многоквартирного дома (МКД), финансируемого из бюджетных средств, выделяемых Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, должно обязательно включать в себя выполнение работ по установке коллективных (общедомовых) приборов учета потребления ресурсов и узлов управления (тепловой энергии, горячей и холодной воды, электрической энергии, газа). За счет этого можно существенно, почти в 2 раза, повысить энергоэффективность жилищного фонда России. Общий потенциал экономии энергии в МКД в среднем равен или превышает по тепловой энергии – 40%, электроэнергии – 37, природному газу – 30, воде – 25% (Национальный доклад, 2011). Тем самым повышение энергоэффективности становится важнейшей составляющей разработки стратегии воспроизводства существующего жилищного фонда путем проведения комплексного капитального ремонта.

Рассмотрим возможности повышения энергоэффективности на примере МКД в ТСЖ «Гагаринское» в г. Балашиха Московской области. В качестве объекта был выбран одноподъездный 12-этажный кирпичный МКД, относящийся к категории бизнес-класса, который сдан в эксплуатацию в 2002 г. В доме 84 квартиры (общая площадь жилых помещений – 1365 м², общая площадь дома – 1879 м²).

Основными проблемами со снабжением теплом и горячей водой были:

- неравномерное распределение тепла по дому – в торцевых квартирах температура зимой не превышала 17 °С, а в санузлах – 14 °С;
- недостаточная циркуляции горячей воды и ее дефицит в пиковые часы.

По договору с сервисной компанией были проведены три этапа работ.

На первом этапе был установлен электронный контроллер ECL. Это позволило регулировать нагрев воды в зависимости от интенсивности разбора, понижать температуру цирку-

лирующей воды в ночные часы и часы минимального разбора, снижать потери от циркуляции горячей воды в летние месяцы. Затраты составили 32 тыс. р.

На втором этапе была выполнена модернизация теплового узла и установка автоматической системы регулирования. Затраты на оптимизацию схемы горячего водоснабжения (установка новых насосов, грязевиков, автоматики и др.) составили около 150 тыс. р.

На третьем этапе были установлены балансировочники. Это позволило обеспечить равномерное распределение тепла по дому, повысить температуру в торцевых квартирах и уменьшить потери тепла в результате «форточного регулирования» в квартирах с повышенной температурой.

Для компенсации достаточно высоких затрат потребовалось решить вопрос обеспечения финансирования работ. На общем собрании был утвержден тариф по статье расходов «текущий ремонт» в размере 7 р./м², вместе с утвержденным администрацией города тарифом на капитальный ремонт (3,53 р./м²) ежемесячная сумма сбора составила 10,53 р./м². В результате, общая сумма сбора с собственников жилья за месяц составила 10,53 р./м² × 1879 м² = 19 785,87 р.

Городской норматив оказался в два с лишним раза ниже тарифа, сложившегося в МКД. Каждый собственник получил ощутимую экономию по оплате отопления своей квартиры – 125,46 р. с каждого квадратного метра. Общая экономия только за один отопительный сезон составила 235,7 тыс. р. Расчет экономического эффекта приведен в таблице.

Особенно заметен эффект автоматики в «теплые» месяцы – октябре и апреле, соответственно 8,47 и 8,28 р., когда автоматика отключала отопление при плюсовых дневных температурах.

Снабжение МКД горячей водой осуществлялось по тупиковой схеме. Поэтому при установке квартирных счетчиков расхода холодной и горячей воды многие жильцы опасались, что их счета за воду вырастут. Чтобы не допустить этого, было предложено в летний период обеспечить циркуляцию воды во внутримдомовой системе ГВС через полотенцесушители при одновременном поддержании ее температуры в пределах 55 °С во время отсутствия водоразбора в автоматическом режиме. Для этого был установлен проточный нагреватель мощностью 7 кВт.

**Расчет экономии затрат тепловой энергии по МКД в ТСЖ «Гагаринское»
за отопительный сезон 2010/2011 гг., р./м²**

Месяц	Оплата по фактическому расходу по дому	Городской норматив	Экономия
Октябрь	8,47	20,92	12,45
Ноябрь	16,24	33,44	15,20
Декабрь	20,76	46,29	25,53
Январь	19,41	39,89	20,48
Февраль	17,63	38,96	21,33
Март	15,01	33,14	18,13
Апрель	8,28	20,62	12,34
<i>Итого</i>	–	–	125,46

При наличии водоразбора свежая горячая вода поступает из подающего трубопровода в систему ГВС при температуре 65 °С. Но нагреватель установлен на 55 °С, следовательно, он не будет включаться. Но как только температура воды в системе снизится до 54 °С, использование воды сократится и не будет притока свежей горячей воды, проточный нагреватель включается и насос обеспечивает циркуляцию воды через полотенцесушители и поддерживает ее температуру на уровне 55 °С.

Все работы были произведены собственными силами ТСЖ. Затраты на приобретение необходимого оборудования составили 24 тыс. р. В результате собственники жилья получили не только более комфортные условия проживания, но и стали потреблять меньше горячей воды летом примерно на 100 м³ в месяц. При стоимости 1 м³ 116,41 р. в 2011 г. экономия на ГВС составляет 11 641 р. в месяц. Однако годовые затраты на работу установленной системы требуют примерно 2400 кВт электроэнергии в месяц, что при стоимости 1 кВт 2,10 р. – 5040 р. в месяц. Следовательно, общая сумма экономии составляет 6601 р. Окупаемость вложений составит менее 3,6 года.

Таким образом, описанные выше технологические решения по энергосбережению принесли не только достаточно ощутимый экономический эффект для собственников жилья и повысили уровень комфортности их проживания, но и обеспечили существенную экономию энергии за счет внедрения энергосберегающих технологий при практической реализации стратегии воспроизводства существующего жилищного фонда путем проведения комплексного капитального ремонта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Жилищное хозяйство в России. 2013: Стат. сб. М.: Росстат, 2013.

Национальный доклад. Развитие городов: лучшие практики и современные тенденции. М.: Типография «КЕМ», 2011.

И.В. Гордин

НЕДООЦЕНКА ЗНАЧЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ МАССОВОГО ОТДЫХА

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00051а).

В период 1995–2013 гг. в заливе Плоски Иваньковского водохранилища (Тверская область, Конаковский район) проводился системный эксперимент по организации массовых рекреаций на основе некоммерческого партнерства местных жителей. В условиях компактного проживания более 3 тыс. семей восьми садоводческих товариществ и других населенных пунктов Вахонинского сельского поселения здесь исследовались движущие силы береговых социо-эколого-экономических процессов, для чего образовано экспериментальное Некоммер-

ческое партнерство «Зона коллективного отдыха Плоски» (ЗКО «Плоски»), открытая для всех и обслуживающая от 10 тыс. до 15 тыс. отдыхающих.

Эксперимент ставил целью изыскать резервы снижения социально-экономической и экологической напряженности на побережьях Российской Федерации в двух направлениях.

1. Снижение напряженности посредством оптимального территориального планирования. Эксперимент ЗКО «Плоски» смещает акценты в поиске решения проблемы повсеместной общедоступности 20-метровой береговой полосы на проблему экстренного резервирования земель под благоустроенные зоны массового отдыха, перемежающие элитную застройку. В первую очередь надо бороться за недопустимость сплошной вдольбереговой застройки (которая уже стала фактом появления на протяжении многих километров берегов, перекрытых заборами и вооруженной охраной). Застройка должна обязательно перемежаться лесными, болотными, инфраструктурными массивами, зонами массового отдыха. Это задача генпланов побережий, которых нет. Это задача схем комплексного использования и охраны водных объектов, в которых этот аспект отсутствует. Должно быть так, как спланировано в Плосках. Слева спокойно живет элитный поселок Плоски-1, справа – элитный поселок Плоски-2, между ними – защищенная по флангам экранирующими лесопосадками ЗКО. И никто не ищет своего счастья под чужим забором.

2. Обеспечение экологической чистоты и порядка на берегах посредством развития технологий самообслуживания, самофинансирования населения. В условиях экономического кризиса и усложнения демографической ситуации необходим отказ от «няньканья» в решении целого ряда вопросов социальной и экологической сферы, в том числе отказ от патерналистских схем обеспечения экологической чистоты территорий, благоустройства. Эксперимент убедительно показал, что население своими силами и средствами способно создать полноценный рекреационный объект, содержать берег и акваторию в идеальном порядке. В Плосках силами населения ликвидированы многолетние свалки, выпуски сточных вод, высажен водоохраный лес, построена лодочная станция, детские и спортивные площадки, парк с прогулочными тропами, беседками-скамейками, альпийскими горками и цветниками. Параллельно со строительством зоны отдыха население выполнило целый ряд работ общемуниципального значения: расширен и реконструирован автодорожный мост, построен пешеходный мост, организован медпункт для оказания первой помощи, построен причал для санитарных катеров с левого берега Волги, оборудован питьевой водозабор из бесхозной скважины для местных жителей, причаливающих пассажирских и технических судов, организован самый удобный на побережье водозабор для пожарных машин. И все это сделано без копейки из муниципального бюджета, самофинансированием и безвозмездными общественными работами.

Однако с 2009 г. эксперимент начал уничтожаться Администрацией Конаковского района. Отсутствие у Вахонинского сельского поселения землеотвода под массовый отдых, которое оно испрашивало у района 17 лет, послужило для администрации района достаточным поводом для ликвидации ЗКО «Плоски» как «самовольной постройки». В марте 2013 г. экспериментальный комплекс снесен с целью расширения территории частной застройки. Три тысячи семей граждан Российской Федерации изгнаны с Волги. Подтвержденное судом постанов-

ление о сносе принято главой Конаковского района (на сегодня осужден за взятку в 45 млн р.) и главой администрации Вахонинского сельского поселения (на сегодняшний день осужден за другие земельные махинации с ущербом для государства в 16 млн р.). Непосредственно терроризировал население с целью загона в резервации криминальный авторитет, широко известный в Подмоскowie как «Торфяной царь» (недавно разбившийся на вертолете в финале своих демонстративных аэрохулиганств).

Сразу за сносом образцово-показательного рекреационного объекта полным ходом пошли «несамовольные» обустройства залива: внаглую застраивается частными дворцами и эллингами общедоступная согласно Водному кодексу РФ береговая пляжная полоса, под расширение частного землевладения ушла территория детских городков и спортивных площадок, залив, освобожденный от 150 лодок местных жителей, предоставлен в распоряжение трех яхт.

Фактически 3 тыс. семей граждан Российской Федерации, поселившихся здесь ради Волги, загнаны в резервации. Что же вообще остается у населения Вахонинского сельского поселения? Остаются три зоны антисанитарного купания-загорания: берег между оградой кладбища с. Свердлово и оградением Немцовского сибиреязвенного скотомогильника, территория сибиреязвенного скотомогильника в д. Борки, затрамбованный автомобилями деградирующий сосновый массив «Дунькина гора». На остальных 20 км побережья Вахонинского сельского поселения Волга закрыта для населения коммерческими базами отдыха и элитной коттеджной застройкой.

Совершенно закономерно начался отток из Конаковского района москвичей и местных жителей, поселившихся здесь ради Волги и являющихся основной базой экономической жизни района. Естественно, что остающиеся на берегах «победители», владельцы первой береговой линии, не способны компенсировать потери социально-экономического потенциала района, поскольку абсолютно автономны: все от стройматериалов до продуктов питания, даже охранников, они завозят из Москвы. Они не нуждаются в местных кафе и ресторанах, парикмахерских, автосервисах, шиномонтажах и пр. Они абсолютно не вписаны в экономику и жизнь региона. Они и появляются в своих владениях не часто. Их «победа» над населением резко снижает число рабочих мест, торговый оборот и налогооблагаемую базу территории.

Местные власти игнорируют тот факт, что сплошная элитная застройка первой линии резко снижает социально-экономический потенциал развития побережья в целом. Если говорить о специфических генпланах развития побережий как составляющей генпланов развития регионов, то даже для тех территорий, экономика которых явно базируется на наличии и использовании водных ресурсов, таких генпланов нет. Схемы комплексного использования и охраны водных объектов старательно обходят стороной эту важнейшую проблему. Экспериментальный комплекс, который практически доказал реализуемость эффективных решений, разрушен. Ликвидировано некоммерческое предприятие, эффективно обеспечивающее экономию бюджетных средств и рост социально-экономического потенциала района.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И СТРАНАХ ЕС

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00332 «Рациональное использование углеводородного сырья в нефтегазовом комплексе России»).

Опыт мировой и отечественной нефтегазохимической промышленности свидетельствует, что экономическая деятельность, связанная с производством товаров народного потребления, успешно организуется на базе малого и среднего бизнеса. Лидерами среди европейских стран по производству нефтехимической продукции являются участники Евросоюза – Великобритания, Германия, Дания, Испания, Италия, Нидерланды, Франция и Швеция. Доля малого нефтегазохимического бизнеса (МНБ) в производстве химической продукции этих стран составляла в среднем с 1995 по 2012 г. 23%, а удельный вес малых и средних предприятий – 94%.

По сравнению с перечисленными государствами в России предприятия МНБ занимают 72% и производят 10% всей химической продукции, что в целом, несмотря на удовлетворительные показатели, характеризует отсталость российского сектора МНБ от европейского уровня.

С целью определения причин недостаточной развитости МНБ России по сопоставлению со странами ЕС с использованием статистических методов был выполнен сравнительный анализ, основанный на следующих принципах:

- временной диапазон исследования составил 18 лет (1995–2012 гг.);
- информационная база исследования сформирована на основе статистических данных по субъектам малого бизнеса, опубликованных в официальных источниках Евростата (Официальный сайт Евростата) и Росстата (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики);
- зависимой переменной является объем выпуска продукции МНБ (Y). Под объясняющими переменными (факторами) подразумеваются показатели, характеризующие среду МНБ: основное имущество (млн евро/р.) – C , численность работников (чел.) – L и количество малых и средних предприятий (ед.) – E .

С целью выявления и идентификации из выбранных факторов наиболее существенных и определения степени их влияния на выпуск МНБ в рассматриваемых странах применялся корреляционный анализ, с помощью которого были рассчитаны линейные коэффициенты парной корреляции, представленные в табл. 1.

Согласно данным табл. 1 во всех странах прослеживается значительное влияние на выпуск продукции МНБ фактора «основное имущество». При этом в Нидерландах, Германии и Швеции весомое значение имеет и трудовой фактор, а также институциональный (кроме Ни-

дерландов). В России трудовой фактор отрицателен, т.е. при увеличении (уменьшении) численности работников объем выпуска продукции МНБ снижается (повышается).

Таблица 1

Корреляционная зависимость объема продукции МНБ от факторов

	Велико-британия	Германия	Дания	Испания	Италия	Нидерланды	Россия	Франция	Швеция
<i>C</i>	0,991	0,998	0,979	0,989	0,993	0,980	0,927	0,987	0,993
<i>L</i>	0,152	0,685	-0,262	-0,153	0,369	0,642	-0,460	0,239	0,674
<i>E</i>	0,191	0,824	-0,479	0,347	0,138	0,439	0,208	0,128	0,623

После выявления корреляционных взаимосвязей было произведено построение уравнений множественных регрессий, описывающих развитие МНБ на выбранном временном диапазоне в соответствии с включенными факторами. При построении регрессий учитывалось то обстоятельство, что парные коэффициенты корреляции между учтенными факторами не превышают значения $|\pm 0,3|$, указывая на отсутствие в моделях мультиколлинеарности и делая возможным включать в уравнения все три фактора. Результаты регрессионного анализа приведены в табл. 2.

Таблица 2

Регрессионные модели развития МНБ в России и странах ЕС в 1995–2012 гг.

Страна	Регрессионные уравнения	<i>t</i> -статистика Стьюдента				R^2
		<i>C</i>	<i>L</i>	<i>E</i>	const	
Великобритания	$Y = 0,959C + 0,037L - 0,041E - 59,448$	44,54	2,599	-0,155	-0,084	0,993
Германия	$Y = 1,038C - 0,039L + 0,619E + 3151,8$	45,09	-2,135	2,435	2,376	0,998
Дания	$Y = 1,049C + 0,002L - 0,766E + 280,8$	25,21	0,109	-2,303	3,437	0,986
Испания	$Y = 0,961C + 0,004L + 0,575E - 964,3$	24,31	0,207	1,549	-0,862	0,985
Италия	$Y = 1,014C + 0,078L - 0,500E - 2307,5$	34,32	2,141	-1,013	-2,033	0,993
Нидерланды	$Y = 1,133C - 0,113L - 0,216E + 1849,9$	16,63	-2,108	-0,196	2,484	0,972
Россия	$Y = 7,282C - 101,4L + 173,5E - 5020,3$	7,748	-3,087	2,192	-1,593	0,916
Франция	$Y = 1,096C + 0,011L - 1,491E + 4774,2$	26,33	0,234	-1,268	2,585	0,982
Швеция	$Y = 1,156C + 0,012L - 0,384E + 20,725$	23,46	0,399	-1,140	0,081	0,988

По итогам выполненного корреляционно-регрессионного анализа можно утверждать, что:

- доминирующее влияние на производительность МНБ оказывает имущественный фактор, являющийся ключевым для данного сектора во всех представленных странах;
- немаловажная роль отводится и институциональному фактору, что в целом закономерно, поскольку от количества малых нефтехимических фирм напрямую зависят объемы произведенной продукции;
- трудовой фактор не является ключевым элементом в МНБ (за исключением России и Нидерландов), поскольку, вероятнее всего, ввиду высокой степени автоматизации процесса выпуска нефтехимической продукции промышленно-производственный персонал выполняет второстепенные функции – контроль над производственным циклом, обслуживание оборудования, подготовка сырьевой базы и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Официальный сайт Евростата: статистическая база данных малого и среднего бизнеса. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database/.

Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Раздел: «Официальная статистика», подраздел: «Институциональные преобразования в экономике». URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/.

К.К. Датаяшева

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях российской экономики возникает потребность рыночной ориентации управления, совершенствования стилей управления, обеспечения стратегического подхода, который создает необходимость формирования особого мышления в управлении предприятием сферы услуг. Стратегическое маркетинговое управление является инструментом экономического роста и перспективой долгосрочного процветания предприятия (Воловиков, Колущинская, 2010).

В связи с тем что отечественные предприятия функционируют в условиях нарастающей инфляции, низкой конкуренции между производителями услуг, перечень проводимых предприятием маркетинговых исследований будет охватывать изучение стратегических зон хозяйствования, мотивации населения к покупке качественных товаров, их цены, исследование покупательного спроса.

В случае низкого спроса на выпускаемую продукцию большинство предприятий сферы услуг вынуждены уменьшать объемы производства, что приводит к еще большему дефициту. Одной из причин такой ситуации является инфляция и монополия отдельных производителей. В сложившихся условиях необходимо провести анализ целевых сегментов рынка, исследовать потребительские единицы спроса поставок продукции, используя всю систему маркетинговых исследований.

Таким образом, чтобы правильно планировать свою деятельность, производителям необходимо проводить комплекс маркетинговых исследований, который позволяет вырабатывать модели предпринимательского поведения фирм (Фатхутдинов, 2010).

Не уделяется должное внимание и планированию маркетинговой деятельности как составной части маркетинга. На уровне предприятий также отсутствует серьезное отношение к данному виду деятельности. Основными причинами такой ситуации являются отсутствие логичной государственной политики в области налогообложения, неразвитость рынка, высокий риск коммерческих мероприятий.

На современном этапе развития необходимо применение целого ряда мер, способствующих заинтересовать предпринимателей маркетингом, учитывая его пользу и необходимость. В этой связи методический аппарат стратегического маркетинга, который успешно

применяется западными фирмами, должен быть соответствующим образом адаптирован к специфическим реалиям отечественных производителей. Для этого, на наш взгляд, необходимо разработать соответствующее организационно-методическое обеспечение выработки и реализации стратегии маркетинга на отечественных предприятиях (Ефремов, 1999).

Основными особенностями стратегического планирования маркетинга являются:

- определение для каждого подразделения предприятия четкой цели, согласованной с общими задачами;
- определение направлений деятельности фирмы, что позволит разобраться в структуре маркетинговых исследований, планировании продукции и планировании цен;
- оценка слабых и сильных сторон деятельности предприятия с точки зрения конкурентов, возможностей и угроз в окружающей среде;
- четкое определение альтернативных или комбинированных действий;
- координация усилий различных функциональных направлений;
- распределение ресурсов;
- обоснование применяемых процедур оценки деятельности предприятия.

В результате комплексных маркетинговых исследований руководство предприятия сопоставляет внешние и внутренние угрозы и возможности их решения собственными силами, а также выявляет стратегические альтернативы развития хозяйственного портфеля. В большинстве случаев альтернативы выявляются в ходе маркетинговых исследований и свидетельствуют об окончании очередного этапа исследований, переходе к анализу наиболее удачных стратегий и выбору из них наиболее эффективной.

Один из основных этапов в процессе формирования стратегии маркетинга – выбор политики дальнейшего развития предприятия на рынке. С точки зрения организационного аспекта окончательное решение о выборе стратегии является прерогативой руководства предприятия и в основном определяется его личностными качествами. При этом главной особенностью выбора выступает творческий подход.

Следующий этап стратегического маркетингового планирования заключается в разработке функциональных планов подразделений, которые непосредственно участвуют в проведении стратегии, а также правил и бюджетов по каждой стратегической хозяйственной единице. В плане указывается круг работников, подразделений предприятия, ответственных руководителей, от которых зависит реализация стратегии, определяются очередность и сроки осуществления работ. Сформированный план утверждается руководством предприятия, и начинается этап его реализации.

Таким образом, переход предприятия на принципы маркетингового исследования усиливает взаимосвязь между функциональными сферами, меняет приоритеты и направленность деятельности. Стратегическое планирование должно быть направлено на удовлетворение маркетинга и других функциональных направлений предприятия. Однако на практике это не всегда просто, так как цель и потребности отдельных подразделений предприятия отличаются. Маркетинг предполагает производство конкурентной продукции, гибкие бюджеты, непредвиденные расходы, а также наступательные действия против конкурентов. Следова-

тельно, усиление тенденции наступательного стратегического маркетинга требует разработки общей маркетинговой стратегии и создания государством институциональных предпосылок для внедрения и развития стратегического маркетинга в условиях рыночных трансформаций на всех уровнях хозяйственной системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Воловиков Б.П., Колущинская О.Ю.* Разработка бизнес-портфеля промышленного предприятия // Вестник Омского ун-та. 2010. № 1. С. 162–168.
- Ефремов В.С.* Стратегическое управление в контексте организационного развития // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 1. С. 3–13.
- Фатхутдинов Р.А.* Стратегический маркетинг: Учебник. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2010.

И.М. Денисова

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

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

В настоящее время основной целью экономической политики как развитых, так и развивающихся государств является рост национальной конкурентоспособности. Основные конкурентные преимущества страны оказываются все более тесно связанными со способностью извлекать экономические выгоды из технологических нововведений и умением управлять инновациями. Однако для формирования правильных стратегий экономического развития необходимо осознание того, что инновации – это возможность соответствовать требованиям современного мира, причем чем более ограниченными ресурсами располагает экономика, тем больше у нее должно быть стимулов для развития инноваций. Развитые страны, чтобы остаться лидерами в стратегических областях, должны продолжать процесс укрепления связей со всеми, кто заинтересован в инновациях.

Изучением этих проблем с разных сторон и с использованием различных методологических подходов занимаются многочисленные аналитические институты. Рассмотрим результаты таких международных исследований за 2012–2013 гг.

1. Компания General Electric (GE) инициировала международное исследование в сфере инноваций «Глобальный инновационный барометр». В 2012 г. оно проводилось исследовательской компанией Strategy One в 22 странах среди 2800 руководителей высшего звена крупнейших компаний (Исследование General Electric..., 2012). Исследование показало, что инновации являются основным двигателем экономического развития, увеличения конкурентоспособности национальной экономики и наиболее эффективным способом создания рабочих мест. Так, темпы экономического роста в странах с ориентированной на конкурентоспособность инновационной политикой выше, чем в странах, в которых вопросам конкурентоспособности придается меньшее значение. А рынки, на которых бизнес существует в благоприятной для

развития инноваций политической и социальной среде, показали более высокий темп роста ВВП, чем рынки, где бизнес не получает достаточной поддержки или воспринимает политический курс как потенциальную угрозу.

Негативным фактором является изменчивая ситуация в экономической и политической сферах, снижающая способность компаний к целенаправленному внедрению инновационных решений и увеличивающая сложности в привлечении венчурного капитала, частных и государственных инвестиций. Более того, внутренние инвестиции компаний в инновации находятся под угрозой в тех странах, где деловое сообщество ощущает ухудшение и пассивность государственных программ в сфере развития инноваций.

Исследования показали, что компании осваивают новый подход к инновациям. Это означает, что компании выходят за рамки традиционной, закрытой модели инноваций, работая в новой системе понятий и воззрений, позволяющей развивать сотрудничество между несколькими партнерами, использовать творческие ресурсы средних и малых предприятий и частных лиц, тем самым создавая решения, удовлетворяющие потребности локальных рынков. Самые значимые инновации будут нацелены не просто на получение прибыли, а на развитие общества и на то, чтобы отвечать общечеловеческим потребностям. Компании будут по-иному использовать инновации, в качестве движущей силы развития инноваций будет преобладать креативность людей, а не просто глубокие научные исследования.

Исследования выявили также различия в инновационных моделях разных стран.

2. Международная бизнес-школа INSEAD и Всемирная организации интеллектуальной собственности в своих исследованиях, которые проводились с 2007 г., применяли другой методологический подход. Это исследование инновационного развития по различным странам мира и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей. В 2012 г. исследование охватывало 141 страну, а в 2013 г. – 142 (Исследование INSEAD, 2012).

Рассчитываемый глобальный индекс инноваций (ГИ) состоит из 80 различных переменных, детально характеризующих инновационное развитие находящихся на разных уровнях экономического развития стран мира. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей – располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций и достигнутые практические результаты осуществления инноваций. Таким образом, итоговый индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта и позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране. Считается, что успешность экономики связана с наличием как инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Как показали исследования 2012–2013 гг., список 10 мировых лидеров в области инноваций по сравнению с 2011 г. практически не изменился. В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей в 2013 г. по-прежнему лидируют Швейцария, Швеция, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания и Ирландия (Исследование INSEAD, 2013).

Глобальный индекс инновационной эффективности дополняет общий глобальный индекс инноваций и показывает, какие страны лучше других воплощают инновационные идеи в практические результаты. Первые места занимают страны, имеющие высокие результаты ин-

новационной деятельности, несмотря на изначально более слабые инновационную среду и инновационные идеи. В десятку лидеров входят Китай, Индия, Молдова, Мальта, Швейцария, Парагвай, Сербия, Эстония, Нидерланды, Шри-Ланка.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что слишком часто стратегии развития инноваций основываются на попытках скопировать успешные проекты, реализованные ранее в других местах. Однако для содействия развитию местных инноваций необходимы стратегии, основанные на глубоко укоренившихся сравнительных преимуществах данной страны, ее истории и культуры. Кроме того, в них должен учитываться глобальный подход, который поможет обеспечить выход на международные рынки и привлечь специалистов из-за рубежа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Исследование General Electric: Глобальный инновационный барометр 2012 // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/corporate/2012/01/19/3908>.

Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2012 года // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>.

Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/>.

А.С. Дохолян

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ЯПОНИИ

О проблемах развития социально-экономического прогнозирования в России пишут много и часто. Однако вполне возможно, что наиболее разумно было бы обратить внимание на опыт стран, добившихся наибольших результатов в данной области. Локомотивом в системе стратегического управления безоговорочно является Япония, страна, сумевшая за короткий период стать великой экономической державой в условиях ограниченности собственных ресурсов.

На общегосударственном уровне прогнозирование и планирование в Японии основываются на использовании системы социально-экономических прогнозов, планов и научно-технических программ как инструмента правительственного регулирования рыночной экономики. По заданию правительства разрабатываются пятилетние планы-программы, отражающие наиболее важные стратегические цели. Они дают возможность не только рассмотреть наиболее вероятный сценарий развития национальной экономики и возможные проблемы, которые могут возникнуть в ходе его реализации, но и предполагают пути решения этих проблем. При разработке планов учитываются статистическая информация, конкурентоспособность продукции, спрос и предложение. Первоначально выстраиваются прогнозы по отраслям, а затем на базе них – прогноз развития экономики страны в целом. Примечательно, что и многие частные компании основываются на результатах полученных прогнозов при построении своей собственной стратегии.

Отличительной особенностью каждого государственного прогноза в Японии является его адаптивность. В случае необходимости Управление экономического планирования Японии вносит необходимые изменения и корректировки. План является основным средством рационализации деятельности и основным документом по контролю над поставленными целями.

Стоит отметить, что при всей неоспоримой важности разработки прогнозов для экономики страны в Японии весь процесс прогнозирования регулируется рядом подзаконных актов и множеством инструкций. Специализированные законы, регулирующие государственную деятельность в области планирования и прогнозирования, отсутствуют вовсе.

На сегодняшний день в Японии разрабатывается новая стратегия социально-экономического развития, наиболее полно учитывающая современные особенности не только японской, но и мировой экономики. В ее основе лежит создание системы ценностей, привлекательной для всего мира. Можно сказать, что отныне Япония предстанет на мировой арене не только мощным экономическим центром, но и генератором новых социально-экономических идей и ценностей. Для этого необходимо оживить региональную экономику, средний и малый бизнес, реформировать сектор услуг. Особое внимание уделяется инновациям в человеческий капитал, без которого невозможно развитие производственной и непроизводственной инфраструктуры, инноваций в финансах и инвестициях, технических инноваций. Предполагаются еще более активное внедрение достижений науки и техники в практику и реформация общественных институтов, академической сферы.

Кроме того, в Японии сохраняется тенденция к сокращению и старению населения, однако этот фактор несколько не смущает японские власти. Ведь исторический опыт показал, что любой недостаток можно превратить в силу. Здесь стоит отдать должное особенностям японского характера и существующей на крупных корпорациях системе пожизненного найма. Особенностью данной системы является гарантия пожизненной занятости каждому японцу, принятому на работу. Кроме различного рода льгот и привилегий к преимуществам этой системы можно отнести и тот факт, что каждый работник фирмы воспринимает ее интересы как свои собственные.

Новая стратегия экономического роста Японии ставит перед собой вполне конкретные задачи, выделяются стадии индустриального развития, которые необходимо пройти для достижения поставленных целей. Важная роль отводится азиатской кооперации и специализации.

Наиболее сильной стороной японского пути развития является трезвая и объективная оценка своих возможностей, а именно особое внимание к «слабым местам». Возможно, именно отсутствие природных ресурсов мотивировало пойти по более интенсивному и эффективному, высокотехнологичному пути развития (имеющиеся запасы были направлены на развитие только ключевых отраслей экономики), а не по экстенсивному и затратному, характерному для нашей страны.

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ В ОПЛАТЕ ТРУДА НА ЗАНЯТОСТЬ МОЛОДЕЖИ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Исследование проводится при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00083а).

Молодежный рынок труда характеризуется растущим разрывом между трудовыми притязаниями молодых специалистов и возможностями их удовлетворения. С одной стороны, по уровню практической подготовки и теоретических знаний молодые выпускники вузов не всегда отвечают требованиям работодателей, а с другой – они зачастую отказываются от работы по специальности из-за низкой стартовой заработной платы в сочетании с установками на быстрый карьерный рост, что тормозит их трудоустройство. Высокие материальные и статусные позиции молодых специалистов могут быть достигнуты через их перепрофилирование, мобильность из низкооплачиваемых сегментов рынка труда в высокооплачиваемые. Однако такие возможности объективно ограничены.

Особенностью российского рынка труда является то, что он сегментирован по многим направлениям. Одной из форм сегментации выступает его деление на следующие виды рынка:

- элитарный – современные рабочие места с высокой заработной платой (финансовая, внешнеторговая и другие сферы);
- основной – большинство рабочих мест в индустриальных отраслях и бюджетной сфере;
- маргинальный – так называемый 3D-jobs с грязным, тяжелым и (или) опасным трудом, не требующим квалификации, включая труд повышенной интенсивности и монотонности (конвейер, строительные работы и т.п.).

Мобильность между указанными сегментами сильно затруднена и не зависит от достижения работником определенного уровня профессионализма. При этом элитарный сегмент характеризуется повышенной «закрытостью».

При структурных изменениях занятости по отраслям экономики в первую очередь произошел сильный перекося в сторону посреднической деятельности в ущерб инвестиционным отраслям и потребительскому сектору. Это снизило спрос на рабочую силу в реальном производстве, прежде всего в фондосоздающем обрабатывающем комплексе, и привело к ухудшению ее качественного состава. Кроме того, данный процесс сопровождался резко возросшей дифференциацией в оплате труда и доходах работников. Работники, занятые в сфере посреднических услуг, стали абсолютно (финансовая деятельность) и относительно (торговля и ремонт) высокодоходной категорией рабочей силы, несмотря на то, что в развитых странах статус, например, работников торговли (это отрасль с трудом невысокой квалификации) мало привлекателен и ненадежен. Данный факт приводит к тому, что около половины молодежи после окончания учебных заведений не идет работать по полученной специальности, многие ради лучших заработков устраиваются на работу ниже образовательных возможностей. Когда работники с высшим образованием занимаются малоквалифицированным трудом, это свиде-

тельствует либо о низком качестве полученной подготовки, либо о неэффективном использовании рабочей силы.

Еще одна особенность межотраслевой дифференциации в оплате труда на российском рынке – ее разрывы внутри реального производства. В течение всего трансформационного периода и до настоящего времени заработная плата в сырьевых отраслях выше средней по индустриальному сектору, как минимум, вдвое. Самой «малооплачиваемой» в этом секторе является обрабатывающая промышленность, в которой в результате ее непривлекательности для молодежи идет постарение кадров. Так, по данным обследования Сбербанка России, более половины кадров в данной отрасли составляют работники в возрасте 40–50 лет (Демография на производстве..., 2011), тогда как в среднем по экономике, по информации Росстата, на долю этой возрастной группы приходится только четверть занятых. Обостряется проблема возрастного возмещения выбытия специалистов, чреватая не просто усилением дефицита кадров, но и свертыванием производства.

Проблемой остается привлечение молодежи с высшим образованием в бюджетную сферу (кроме государственного управления, где заработки сравнительно высоки и привлекательны для молодых специалистов). Зато в образовании и здравоохранении, отраслях с наиболее высоким уровнем занятости специалистов (как средне-, так и высококвалифицированных), заработная плата устойчиво меньше, чем в торговой деятельности. Ниже трудовые доходы только в отраслях, где доминирует труд невысокой квалификации, таких как аграрное производство, гостиницы и рестораны, прочие коммунальные, социальные и персональные услуги. В результате отрасли, инвестирующие в трудовой и человеческий потенциал, тоже сталкиваются с трудностями «омоложения» кадров специалистов, а в здравоохранении их дефицит значительно выше, чем в других отраслях.

Еще одной инвестиционной отраслью (в плане инвестиций в трудовой и человеческий потенциал) является наука. Финансирование ее бюджетного сегмента по остаточному принципу ведет к тому, что заработная плата (с надбавками) даже докторов наук намного ниже, чем специалистов меньшей квалификации, например в строительстве, не говоря уже о специалистах в финансовой деятельности и добывающей промышленности. Занятия наукой стали непрестижной деятельностью, а потому молодежь в нее не стремится, что также привело к «постарению» исследовательского персонала, а многие молодые, которых наука привлекает, ищут «пристанище» за рубежом.

Таким образом, сложившаяся межотраслевая дифференциация заработной платы наносит ущерб инвестиционным отраслям, дестимулируя трудоустройство в них наиболее образованной части молодежи и препятствуя накоплению знаний и навыков, необходимых для повышения квалификации и карьерного роста после завершения учебы в вузах. Эти процессы осложняют перевод экономики на инновационный путь развития и ухудшают конкурентные позиции страны в глобальном экономическом пространстве.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Демография на производстве: результаты опроса руководителей промышленных предприятий в IV кв. 2011 г. / Центр макроэкономических исследований Сбербанка России, март 2012 г. // Сайт Сбербанка РФ. URL: http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/an_4_2011.pdf.

Ю.Е. Жириков

РЕЗЕРВЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ КОМПАНИЙ

Конечным продуктом стратегического управления бизнес-процессами является преобразование производственной, организационной и коммерческой структур, внедрение позитивных процедур, которые обеспечивают сбалансированное развитие внутренней среды предприятия и изменений, происходящих во внешнем окружении. В предпринимательской организации это означает наличие способности своевременно обнаружить и правильно воспринимать внешние изменения, а также руководить ответными адекватными действиями, которые предполагают наличие стратегических возможностей для разработки, испытаний и внедрения новых видов оборудования, технологий, товаров и услуг, реорганизации организационных и управленческих служб. Потенциал организации и стратегические возможности определяются архитектурой ее структуры управления и профессионализмом персонала.

Стратегию можно представить в виде рациональной деятельности, основными действиями которой являются принятие предложений или отказ от ранее принятых предложений. Логика стратегии определяется системой ранее принятых предложений, тогда как тактика представляет собой вид правил, методов, принимаемых для расширения класса существующих описаний. Стратегию, выбранную для определенной цели, можно назвать постоянной (Гусев, Гаджиева, 2010). Такая стратегия может быть изменена в случаях, когда: поставленная цель достигнута, можно усложнять ее составляющие и ставить новые цели для получения более высоких результатов; принятое решение по реализации цели не было обоснованным и требуется выбрать новое решение для развития; результаты принятой стратегии уже на первом этапе показали, что она не рассчитана на использование всех имеющихся резервов и возможностей бизнеса. Стратегию управления бизнес-процессами можно признавать качественно структурированной областью организационно-управленческой сферы, которая обеспечивает динамичное развитие производственно-коммерческой, финансово-экономической, социальной и других видов деятельности на протяжении длительного периода реструктуризации предприятия. Таким образом, можно установить, что стратегия управления бизнес-процессами – это генеральное направление действия организации, реализация которого в долгосрочной перспективе должна обеспечить получение высоких темпов роста по достижению заданных результатов.

Управление бизнес-процессами организаций осуществляется единой организационной структурой, характеризуемой целым рядом показателей. К числу показателей, характеризующих эффективность функционирования системы управления и его стратегии можно, в принципе, отнести все показатели деятельности: рост инновационного статуса, прирост объе-

мов производства, чистой прибыли и рентабельности, увеличение качества товаров и повышение конкурентоспособности предприятия, расширение ниши рынка и др. (Юткина и др., 2013). Наряду с этим имеется и ряд качественных показателей, например: соблюдение нормы управляемости для менеджеров по уровням управления, оптимальное сочетание централизации и децентрализации функций, создание структурных подразделений с обоснованной численностью сотрудников, предвидение числа рисков, повышение ответственности за порученную деятельность, создание оптимального числа структурных подразделений, обоснованных особенностями разветвленности производственной структуры, и др.

Важен такой показатель, как уровень максимального использования производственных площадей, своевременная диверсификация не полностью загруженной ее доли (Проскурина, Жириков, 2012).

Одним из показателей эффективности управления необходимо считать производительность труда в натуральном измерении. Низкие значения темпов роста производительности труда свидетельствуют о неудовлетворительном состоянии конкурентоспособности, неполном использовании возможностей повышения эффективности по созданию новых бизнес-процессов, новых рабочих мест компании и снижению рисков, низкого уровня управляемости бизнес-процессами, не обеспечивающими должное развитие компаний. Создание современных бизнес-процессов требует постоянного контроля со стороны руководителей и специалистов, а также внедрения кардинальных изменений.

Особое значение должно быть уделено обновлению оборудования, организации производства собственных видов инноваций, использованию методов инжиниринга, исключению из сферы рынка некачественных товаров, что будет способствовать не только развитию собственного торгового аппарата, но и совершенствованию деятельности посредников и конечных продавцов, занятых реализацией продукции (Рябова, Ободянский, 2010).

Основными наиболее перспективными целями преобразования организации коммерческой деятельности являются: увеличение продаж качественных товаров, осуществление расширенного воспроизводства и рост собственных активов предприятия. Мероприятия по расширенному созданию новых процессов должны предусматривать такие позиции, как привлечение нового контингента покупателей продукции, предоставление права крупным потребителям производить расчет после продажи определенной партии товара, умелое позиционирование товара, повышение конкурентности и имиджа компании путем развития инфраструктуры, улучшения условий труда персонала, повышения профессионального ценза специалистов и рядового персонала, внедрения культуры производства (Минаева, 2013).

Главным механизмом повышения эффективности управления бизнес-процессами остается механизм ценообразования, нивелирование которым позволяет привлечь новых покупателей, что увеличивает оборачиваемость средств. Для этой цели компании могут заранее объявлять о снижении цен на продаваемую продукцию в определенные дни недели или месяца в выделенном месте (Чижик, 2005). Особым механизмом повышения эффективности управления бизнес-процессами признано кардинальное повышение заработной платы рядового персонала, увеличение ее темпов в зависимости от роста реализованной продукции, а также от

сложности выполняемых функций и возложенных обязанностей, положительно отражающихся на росте прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Гусев В.В., Гаджиева Х.Р.* Реструктуризация организаций. Калуга: Эйдос, 2010.
- Минаева Е.В.* Инновационное формирование корпоративной бизнес-стратегий организации // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 14. С. 208–213.
- Проскурина З.Б., Журиков Ю.Е.* Диагностика объемов производства основных видов хлебопродуктов // Мир агробизнеса. 2012. № 1. С. 32–36.
- Рябова Т.Ф., Ободянский В.А.* Система выявленных противоречий в экономике предприятий // Микроэкономика. 2010. № 4. С. 31–36.
- Юткина О.В., Маслокурова Е.А., Огнева Т.В.* Реструктуризация как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12. Ч. 2 (41–2). С. 740–743.
- Чижики А.С.* Радикальные проблемы трансформации государственного регулирования // Пищевая промышленность. 2005. № 11. С. 12–15.

А.А. Замковой

АНАЛИЗ ОПЫТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НИОКР ПО СОЗДАНИЮ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В современных экономических условиях при организации разработки наукоемкой продукции предприятия отечественного авиастроения должны быть нацелены на наиболее эффективные методы планирования НИОКР по созданию авиационной техники. Для этого необходимо создание единой концепции внедрения интегрированных информационных систем информационной поддержки процесса планирования и управления на авиастроительном предприятии.

Разработка материально-технической базы на любом авиастроительном предприятии требует постоянного комплексного совершенствования планирования. При этом основное внимание должно быть направлено на эффективное использование финансовых, материальных, технических и трудовых ресурсов. Планы должны быть составлены с учетом использования новой авиационной техники на основе прогрессивных нормативов. В них должны быть учтены не только предложения инновационной разработки производства, направленные на улучшение работы авиастроительного предприятия, но и достижения других предприятий. План должен разрабатываться с учетом пропорциональности необходимых мощностей, предусматривая необходимые заделы с тем, чтобы обеспечить бесперебойную работу предприятия в целом.

Оперативно-календарное планирование непосредственно связано с технико-экономическим планированием и заключается в разработке и составлении конкретных заданий по выпуску авиационной продукции с указанием сроков их выполнения. Основной задачей оперативно-календарного планирования является обеспечение своевременного и ритмичного

выпуска продукции всеми производственными звеньями в соответствии с показателями производственной программы на предприятии.

Основными объектами оперативно-календарного планирования, учета и контроля являются: широкая номенклатура и количество изготавливаемой авиационной техники, календарные сроки начала и окончания работ по изготовлению продукции, наименование оборудования, предназначенного к ремонту, и календарные сроки начала и окончания ремонта.

Оперативно-календарное планирование выполняет следующие функции:

- разработка для цехов участков в целом календарных планов, планирование поэтапных сроков технической и оперативной подготовки производства,
- оперативный учет и контроль, текущее регулирование производства (диспетчерование).

Комплекс этих функций включается в любую систему оперативно-календарного планирования независимо от целого ряда факторов, влияющих на выбор системы (тип, масштаба производства).

Одной из задач оперативно-календарного планирования является задача диспетчерования. Традиционная схема диспетчерования на предприятии не формализована и очень трудоемка. Для получения нужной информации каждый раз необходимо обращаться к различным справочникам, архивам, что требует много времени, учитывая, что в процесс формирования информации вовлечено большое количество функциональных подразделений предприятия.

В связи с тем что большинство функций диспетчера не формализуемы и автоматизированная система управления автоматически контролирует не более 30% требуемого объема параметров, что снижает эффективность ее применения в процессе управления производством, необходимо создание интегрированных информационных систем оперативно-календарного планирования, которые позволят: изменить структуру органов планирования и содержание их работ, создать новые информационные связи между вычислительным центром и производственно-диспетчерскими отделами, разработать процедуры планирования.

Внедрение интегрированных информационных систем оперативно-календарного планирования даст возможность рационально планировать и контролировать производственный процесс на авиастроительном предприятии за счет использования различных инструментов планирования и прогнозирования, решать вопросы управления авиастроительным предприятием для выполнения долго- и краткосрочного планирования с целью минимизации затрат и оптимизации работы всей цепочки производства.

К.Х. Зоидов, А.А. Медков, В.А. Губин, А.В. Кондраков

ЭВОЛЮЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНО-ТРАНЗИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-02-00279-а) и Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 12-06-00299-а).

Эволюционное развитие евроазиатских путей сообщения, уже проходящих по территории стран ЕЭП или проектируемых, определяется их конкурентными преимуществами перед альтернативными сухопутными и морскими маршрутами. Основными конкурентами на рынке грузовых перевозок по направлению Азия – Европа являются глобальные морские контейнерные сервисы. Перспективы расширения транзитных перевозок грузов через территорию России, Казахстана, Белоруссии, а также стран – потенциальных членов ТС/ЕЭП зависят как от привлекательности маршрутов через территории этих государств, так и от сильных и слабых сторон операторов морских линий.

Одним из направлений повышения конкурентоспособности сухопутных евроазиатских маршрутов является осуществление практики «перехвата» грузовых потоков, следующих по альтернативным маршрутам, и перенаправление их на пути сообщения, проходящие по территории стран ЕЭП. Такой «перехват» осуществляется в местах образования «транспортного креста» (места пересечения коридоров Восток – Запад и Север – Юг).

«Перехват» грузопотоков может осуществляться как путем предоставления прямых экономических выгод грузовладельцам, так и косвенным влиянием посредством политико-экономического давления на правительственные органы и хозяйствующие субъекты сопредельных государств. Именно такая стратегия, например, может превратить альтернативный МТК ТРАСЕКА (Европа – Кавказ – Азия) в поставщика грузов для транспортных направлений, проходящих по территории стран ЕЭП, в случае «перехвата» транзитного потока в Азербайджане, Армении, Казахстане или Кыргызстане.

Интересное и всестороннее исследование содержания и особенностей экономических и политических отношений Китая со странами постсоветского пространства было выполнено специалистами Российского института стратегических исследований (Страны СНГ..., 2013).

Авторы указывают, что активная и настойчивая системная работа Китая по проникновению в экономики стран Центральной Азии (в частности, Казахстана) основывается на использовании традиционных инструментов, среди которых выделяются льготное кредитование, возможности госкорпораций и «персональный подход» к местному истеблишменту (Там же, с. 43). Как отмечается в работе, если Кыргызстан вступит в ТС, «Москва должна будет приложить максимум финансовых и организационных усилий для обустройства китайско-киргизской границы, куда в этом случае переместится внешний рубеж единой таможенной территории» (Там же, с. 58).

Отдельно стоит упомянуть о заключенной в 2005 г. сделке между Пекином и Бишкеком по месторождению Иштамберды в Джалал-Абадской области (35 т). Она интересна тем,

что рудник передан КНР по схеме «ресурсы в обмен на инвестиции», в соответствии с которой прибыль от добычи золота будет направляться на погашение китайского кредита, ранее выданного на реабилитацию киргизской автодороги Ош – Сары-Таш – Иркештам. Китайский золоторудный комбинат, способный перерабатывать до 300 тыс. т руды в год, начал работу на месторождении в конце сентября 2011 г.

Интерес Китая к транзитному железнодорожному маршруту объясняется возможностью замкнуть на себя железнодорожную инфраструктуру Киргизии (Пекин, в частности, настаивает на применяемом в КНР европейском стандарте колеи), а также получить выход в Узбекистан и резервный транзитный путь в Иран. Проект поддерживает Ташкент, выразивший готовность построить свою часть дороги за собственные средства. Однако Казахстан, по территории которого сегодня пока проходит единственная железная дорога, связывающая Китай с Центральной Азией в районе перехода Достык, в этом проекте никак не заинтересован.

С Узбекистаном потенциал развития торговли действительно есть, однако серьезным препятствием на этом пути является отсутствие общей границы и прямых транспортных коридоров между странами. Кроме того, в Узбекистане резко негативно относятся к идее развития транспортного коридора через Таджикистан, отношения с которым у узбекского руководства довольно натянутые (Там же, с. 65). В Таджикистане главными направлениями кредитования китайская сторона определила горнодобывающую промышленность и инфраструктуру республики, которую Пекин стремится переориентировать на восток. Распределение кредитных ресурсов на развитие инфраструктуры между находящимися в коммуникационном тупике Таджикистаном и СУАР обеспечивает продвижение китайской продукции на таджикский рынок и развитие промышленности северо-западных провинций Китая. Авторы указывают, что китайская инициатива по созданию зон свободной торговли «не вписывается в интеграционные усилия Москвы по созданию ТС и ЕЭП, которые во многом формируются как раз для противодействия китайскому экспорту. На этом фоне не прекращаются попытки Китая реализовать и локальные интеграционные проекты, такие как центр международного сотрудничества «Хоргос» со статусом СЭЗ на казахстанско-китайской границе, который рискует стать неконтролируемой брешью в единой таможенной территории России, Казахстана и Белоруссии» (Там же, с. 87). Еще одним вектором усилий Пекина уже в рамках ШОС является продвижение китайских инфраструктурных проектов.

В рамках политико-экономических отношений Китая с Украиной было обозначено до 30 перспективных (по мнению Киева) торгово-экономических, финансово-инвестиционных и научно-технических проектов, которые дают право украинской стороне заявлять о создании нового Великого шелкового пути. Среди них следует выделить: строительство в Борисполе одного из крупнейших логистических центров в Европе, который по некоторым оценкам позволит сократить срок доставки товаров из одного конца Евразии в другой с нынешних 45 до 12–14 дней; завершение строительства контейнерного комплекса и индустриально-логистического парка в порту «Южный» (Одесса); реконструкция Одесского морского торгового порта и строительство новых причалов и терминалов в Днепро-Бугском лимане; модернизация и обновление с помощью КНР подвижного состава украинских железных дорог.

Молдавия может представлять для Китая не только удобную «площадку подскока», своего рода промежуточную базу для продвижения китайских товаров и услуг в страны Евросоюза, но и свободное пространство для развертывания производства на базе китайских технологий и инвестиций, но с использованием дешевой местной рабочей силы (Там же, с. 111).

Китай также проявляет интерес к строительству транспортного коридора Север – Юг в Армении и другим инфраструктурным проектам в государствах Южного Кавказа. В свое время тогдашний президент Грузии Э. Шеварднадзе подчеркнул, что в контексте двусторонней заинтересованности в идеи возрождения Великого шелкового пути Грузия с ее черноморскими терминалами и сквозной транспортной связью с Турцией является выгодным партнером Китая, одного из узловых участников осуществления этого проект (Там же, с. 131).

Всесторонний обзор транспортно-транзитных связей Азии и стран Европы с акцентом на состояние транспортно-дорожной инфраструктуры государств Восточной Европы (прежде всего Польши) содержится в (Транспорт в товарообороте..., 2013).

Железнодорожная и автомобильная инфраструктура стран Восточной Европы нуждается в значительной модернизации для обслуживания существующего перспективного транзитного потока грузов по направлению Азия – Европа. Необходимо строительство новых транспортно-логистических центров, совмещенных с контейнерными площадками, станциями железных дорог, крупными транспортными узлами. Все особенности транспортного обеспечения логистических процессов в России и мире изложены в (Дыбская и др., 2013).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н.* Логистика / Под ред. В.И. Сергеева. М.: Эксмо, 2013.
- Страны СНГ и Балтии в глобальной политике Китая / Под ред. Т.С. Гузенковой, М.В. Карпова. М.: РИСИ, 2013.
- Транспорт в товарообороте между Европой и Азией / Под ред. М. Миндура; Пер. с пол. Х. Мешка. Варшава–Радом, 2011.
- Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А.* Эволюционное развитие евроазиатских путей сообщения на территории стран ЕЭП в системе глобальных транспортных коммуникаций // Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития: Материалы Второго международного форума / Под ред. академика РАН Н.Я. Петракова. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 58–96.

К.Х. Зоидов, М.В. Новоселов, В.В. Медников

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00325а) и Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00329а).

За более чем 20-летнюю историю существования российской банковской системы значительную долю на ней заняли зарубежные (дочерние) банки, образовав наряду с национальными государственными и частными третью группу банков, работающих в России. По данным Банка России на 1 января 2012 г. в стране действовало 230 кредитных организаций, в уставном капитале которых участвовали нерезиденты. На сектор зарубежных (дочерних)

банков приходилось 27,7% совокупного уставного капитала отечественной банковской системы (Информационный портал..., 2013).

Конкурентные преимущества зарубежных банков и их влияние на российскую экономику в целом и состояние ее банковской системы в частности недостаточно глубоко изучены. В связи с этим цель данного исследования заключается в анализе влияния зарубежных (дочерних) банков на циклическое развитие банковской системы и экономики Российской Федерации с 1992 по 2012 г. на основе изучения деятельности крупнейших зарубежных (дочерних) банков в рассматриваемый период.

Зарубежные банки в России функционируют через создание дочерних российских банков – самостоятельных юридических лиц, которые наравне со всеми другими банками обязаны соблюдать единые нормы и требования, установленные для банков России.

В данном докладе мы будем понимать под иностранными банками банковские учреждения, действующие на территории Российской Федерации, где контрольный пакет акций (или основная доля уставного капитала) принадлежит иностранным организациям и физическим лицам – нерезидентам.

Важно отметить, что условия и порядок выхода иностранных банков на российский рынок во многих отношениях мягче, чем в большинстве других стран. Главное преимущество российского рынка перед зарубежными рынками заключается в легкости вхождения иностранных инвесторов на рынок. Но при этом существовал (и до сих пор существует) фактический запрет на открытие филиалов иностранных банков на территории Российской Федерации, минуя создание дочернего банка.

При этом Правительство РФ и Банк России исходили из того, что на текущем этапе развития банковского сектора создание филиалов иностранных банков следует считать преждевременным, учитывая необходимость поддержания равных конкурентных условий для всех кредитных организаций, оказывающих банковские услуги. Во всех остальных случаях условия допуска нерезидентов в российскую банковскую систему вписываются в общемировую практику лицензирования банковской деятельности и не вызывают существенных возражений со стороны зарубежных инвесторов.

Как показывает анализ данных, в 23 кредитных организациях с иностранным участием на решения, принимаемые владельцами-нерезидентами, совокупная доля которых в уставных капиталах составляет более 50%, существенное влияние оказывают резиденты Российской Федерации. То есть, несмотря на существенное участие в уставном капитале банка иностранных инвестиций, фактически банк принадлежит и управляется российскими гражданами (Зоилов и др., 2013).

Важным выглядит и то, что в 9 из 76 кредитных организаций со 100%-м иностранным участием в уставном капитале на принимаемые ими решения существенное влияние оказывают резиденты Российской Федерации.

Необходимо отметить, что современной тенденцией банковского сектора России выступает приобретение активов как резидентами Российской Федерации у нерезидентов, так и обратная – приобретение активов нерезидентами у резидентов. Таким образом происходит

сращивание отечественного и иностранного капитала и все большее проникновение одних банковских структур в структуру других кредитных учреждений.

Как показывает проведенный нами анализ, совокупный зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций на протяжении 2005–2012 гг. постоянно увеличивался. Аналогичная тенденция свойственна и доле нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы – на начало 2012 г. она достигла 27,7%. При этом с 2010 г. отмечается снижение доли нерезидентов в совокупном уставном капитале без учета участия нерезидентов, находящихся под существенным влиянием резидентов Российской Федерации.

Важно отметить, что в современных условиях иностранные банки имеют более низкие процентные ставки, чем отечественные финансовые структуры, – это означает, что за их счет спасти вклады населения от инфляции россиянам не удастся, но все же от банковского кризиса их это предохранит.

В целом россияне воспринимают иностранные банки как своеобразный оплот стабильности в финансовой системе страны. Это не удивительно, ведь даже если в России вновь грянет кризис, иностранные банки имеют гарантию поддержки со стороны материнских структур, а они находятся в достаточно «надежных» государствах, например Англии, Франции или Германии.

Однако при этом не следует полагаться на могущество иностранных банков и невзирая на высококачественный сервис и большое количество заманчивых предложений всегда нужно проверять, что может скрываться за ними и как это скажется на личном финансовом благополучии каждого клиента иностранных финансовых «дочек».

По результатам проведенного анализа развития сектора иностранных банков в банковской системе Российской Федерации в период с 1992 по 2012 г. можно сделать следующие выводы:

- зарубежные (дочерние) банки активно развивались и продолжает развиваться на территории России, занимая в 2012 г. более ¼ доли в уставном капитале всего российского банковского сектора;
- на деятельность зарубежных (дочерних) банков на российском рынке кризисные циклические явления 1998 г. и 2008–2009 гг. не оказали серьезного влияния;
- в качестве основного способа выхода на российский рынок иностранные банковские структуры выбирали сделки по слиянию и поглощению;
- зарубежные (дочерние) банки занимают ведущие позиции на рынках кредитования физических лиц;
- наконец 2012 г. пять иностранных банков входили в Топ-30 банков (по величине активов), действующих на территории Российской Федерации (Юникредит банк, Райффайзен-банк, Ситибанк, Нордеа Банк, Хоум Кредит Банк).

Таким образом, в современный период привлечение зарубежных банков в банковскую систему Российской Федерации является в целом стабилизирующим фактором и приводит к более эффективному распределению производственных ресурсов в условиях интеграции и

глобальной нестабильности экономики. Последствия банковской глобализации в условиях мирового финансово-долгового кризиса не ограничиваются кредитной деятельностью. Это ведет к институциональным и нормативно-надзорным улучшениям, которые способствуют усилению защиты прав собственности и финансовой системы, определяющей механизмы привлечения и использования капитала, и являются ключевыми для достижения стабильного, циклически высокого темпа экономического роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Зоидов К.Х., Губин В.А., Кондраков А.В., Новоселов М.В. Цикличность эволюции банковской системы России в 1992–2012 гг. // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. № 1. С. 47–59.
- Зоидов К.Х., Новоселов М.В., Медников В.В. Влияние и эволюция деятельности зарубежных банков в трансформационной экономике России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. № 4 (38).
- Информационный портал BANKI.RU. URL: <http://www.banki.ru> (Дата обращения: 21.09.2013).

Е.А. Игнатова, М.А. Пономарева

ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Существование различных форм стратегического планирования легко объяснимо объективными различиями в национальной культуре, развитии экономики, политики, корпоративной культуре предприятий. Рассмотрим некоторые принципы построения стратегической модели за рубежом на примере США и Японии.

Опыт стратегического планирования в фирмах США. В фирмах США основное внимание уделяется быстрому реагированию на изменение в потребительском спросе и рыночной конкуренции, и соответственно под это подстраиваются планирующие системы в американских компаниях. У них есть два пути адаптации к меняющимся условиям: первым является сокращение периода планирования с пяти до двух лет; второй – обсуждение возникающих вопросов по поводу составленного плана вместе с заказчиками на заседаниях руководящего состава фирмы. Хорошим примером тут может послужить компания Toys'R'us, которая является одной из крупнейших по продаже игрушек в США. Ее стратегия включает такие критерии, как одинаковая планировка магазинов, постоянно низкие цены, принятие решений узким кругом специалистов и донесение результатов до всех сотрудников, каждое из действий четко прописано руководством.

Таким образом, в данной компании руководство постоянно направляет и контролирует планирование и принятие решений, что позволяет ей эффективно развиваться и реализовывать намеченную стратегию.

Опыт стратегического планирования в фирмах Японии. Для фирм Японии характерны системы долгосрочного планирования (в 70% крупных компаний). При разработке долгосрочных планов ведущую роль играет плановый отдел. Характер планирования бывает разным. Эти различия зависят от структуры фирмы. Под этим подразумевается, является ли фир-

ма специализированной или диверсифицированной по номенклатуре выпускаемой продукции (Исламова, 2007).

Для начала рассмотрим специализированные компании с узким ассортиментом выпускаемой продукции. Структуре фирмы и ее тщательной разработке отводится одна из главных ролей. Для специализированных компаний также имеет значение развитие новых инвестиционных проектов. Если рассматривать долгосрочное планирование, то тут специализированные компании уделяют больше внимания объему продаж, темпам роста, массе прибыли, доле на рынке. К главным проблемам таких компаний чаще всего относятся конкуренция и капиталовложения. По времени стратегическое планирование обычно продумывается на срок до пяти лет, а вот прогнозирование заглядывает еще дальше в будущее. Важно отметить отличие от модели США, т.е. стремление сократить стратегический план с пяти до двух лет. Контроль деятельности в специализированной компании обычно осуществляется на основе финансовых показателей непосредственно высшим руководством фирмы.

Координирование действий в производственных отделениях является основной задачей для диверсифицированных компаний. Стратегические идеи и планы обычно поступают от средних уровней управления или из отделений. Особое внимание уделяется объему продаж, прибыли, прибыли на единицу объема продаж, доле на рынке. К главным проблемам таких компаний чаще всего относятся разработка новых продуктов и определение номенклатуры выпускаемой продукции. Обычно в таких компаниях стратегическое планирование разрабатывается на срок до трех лет.

Опыт стратегического планирования на российских предприятиях. Что касается российского опыта, то на данный момент он невелик. Это связано с отсутствием формализованной стратегии в большинстве российских компаний. В противоположность США российские руководители не доводят свои решения и выводы о состоянии рынка и дальнейших действиях письменно или просто более четко сформулированными указаниями до подчиненных. В связи с этим возникает непонимание со стороны персонала, а это мешает его дальнейшему активному участию в выполнении стратегии. Руководители успешных компаний обычно знают, в чем заключаются сильные и слабые стороны их компаний, анализируют конкурентную среду и соответственно стараются своевременно реагировать на происходящие изменения. Таким образом, получается, что некая сформированная стратегия у российских компаний все же есть, однако она не зафиксирована на бумаге. Отсутствие письменного варианта стратегического плана мешает четкому осознанию подчиненными поставленных задач и плана осуществления намеченных в будущем действий. Непонимание со стороны подчиненных приводит к проблемам, связанным с принятием управленческих решений. Важно осознавать, что главным преимуществом письменного варианта стратегии является согласованность усилий сотрудников и руководителей всех уровней.

В качестве примера можно привести компанию «Ситроникс», работающую в сфере телекоммуникационных решений, основной задачей которой стал выход из кризисной ситуации. Новым руководством компании было принято решение о начале стратегического плани-

рования для ее развития и решения некоторых проблем за счет формализованной стратегии, которой не было ранее. Данное решение помогло компании «остаться на плаву».

В заключение можно сказать, что российским компаниям нужно обратить внимание на опыт зарубежных компаний, на их ошибки и выявленные сильные стороны в стратегическом планировании фирмы, но самое главное сейчас для российских фирм – начать четкую формализацию уже существующих стратегий.

Стратегическое планирование является важной деталью и для успешных компаний, для которых характерны низкий или умеренный уровни конкуренции. Может казаться, что введение формализованной стратегии необходимо компаниям только для выхода из кризисного положения, однако существуют ситуации, когда стоимость компании падает, в то время как она получает прибыль и генерирует денежный поток. Конкурентная ситуация может измениться в любой момент, а решения, предназначенные для форс-мажорных обстоятельств, всей проблемы не решают. Ошибки, допущенные в стратегии компании, становятся очевидны, однако исправлять их уже слишком поздно. Отсутствие стратегии также приводит к значительным проблемам: руководство не может ответить на вопросы о будущем, и организация разрушается.

Таким образом, живя в настоящем, необходимо не забывать о правильном планировании будущего, предусматривать возможные варианты событий, просчитывать результаты и стараться предугадать возможные угрозы. Обеспечение уверенности в завтрашнем дне необходимо не только отдельному человеку, но и компании как действующему органу. А уверенное противостояние меняющимся условиям и легкая адаптация к ним способствуют успешной конкурентоспособности фирмы. Все это возможно только при выборе правильной стратегии для каждой конкретной компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Исламова М.Р. Организация системы планирования деятельности предприятия в условиях антикризисного управления. Ц.Н.Б. URL: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/organizaciya_sistemy_planirovaniya.html.

В.Д. Калачанов, Г.А. Статеева

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ (на примере авиационных управляемых ракет)

Качество авиационных управляемых ракет (АУР) как объекта производства является комплексным показателем, уровень которого задается на этапе проектирования нового изделия, реализуется при производстве и поддерживается при эксплуатации. Качество зависит от требований к АУР со стороны заказчика, уровня развития наук в области авиастроения, а так-

же качества исходных материалов, которые необходимы для производства деталей и узлов конструкции изделия, и возможностей самого производства.

Качество изделия определяется как совокупность его свойств, обуславливающих пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением продукции. Оценка качества проектируемых или уже выпускаемых АУР возможна по одному или нескольким главным для данного класса авиационной продукции свойствам.

При анализе качества АУР можно использовать восемь групп показателей:

- показатели назначения – определяют возможность изделия выполнять заданные функции в соответствии с современным уровнем науки и техники;
- показатели надежности – характеризуют способность изделия выполнять поставленные задачи в течение заданного срока и при соблюдении заданных параметров;
- показатели технологичности – определяют степень совершенства конструкции АУР с точки зрения требований производства;
- экономические показатели – характеризуют затраты на проектирование и производство, определяют экономическую эффективность АУР на этапе эксплуатации;
- эргономические показатели – определяют степень совершенства системы человек – машина – окружающая среда. Эти показатели характеризуют скорость, точность, воздействие на окружающую среду и т.п.;
- показатели стандартизации и унификации – показывают степень использования в конструкции стандартных изделий – крепеж, материалы, полуфабрикаты, стандартные детали;
- эстетические показатели – выражают совершенство и гармоничность цвета, форм изделия;
- патентно-правовые показатели – определяют патентную чистоту и защищенность авторскими свидетельствами решений, используемых в конструкции АУР.

Наиболее существенными показателями в области проектирования и производства АУР, на которые существенно влияет технология проектирования и производства, являются показатели назначения, надежности, технологичности, а также экономические.

Под управлением качеством АУР понимается осуществление комплекса конструкторских, технологических, организационных мероприятий, обеспечивающих получение продукции более высокого качества. Такие комплексы мер сведены в систему управления качеством, которая является подсистемой управления производством.

Система управления качеством как подсистема процесса управления проектированием и производством АУР принята на отечественных предприятиях авиаракетостроения и регламентируется по ОСТ 102773-99 «Система качества авиационных предприятий. Требования к системе качества». Этот стандарт создан на основе международных стандартов ИСО 9001-2001 «Система управления качеством на предприятиях авиакосмической промышленности», был разработан Всероссийским научно-исследовательским институтом сертификации, принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 15 августа 2001 г.

Основными положениями системы управления качеством АУР в соответствии с данным стандартом являются:

1) принцип процессного подхода при разработке, внедрении и улучшении результативности системы управления качеством. Во всех процессах системы управления качеством АУР возможно применение циклов PDCA (Plan–Do–Check–Act);

2) требования к документации. Документация системы управления качеством должна включать в себя документально оформленное заявление о политике и целях в области качества, руководство по качеству, требования к системе управления качеством, наложенные уполномоченными органами;

3) управление ресурсами при проектировании и производстве АУР. Предприятие авиаракетостроения должно определить и обеспечить ресурсы, требуемые для внедрения и поддержания в рабочем состоянии системы управления качеством, и постоянно улучшать подобную систему;

4) планирование процессов жизненного цикла АУР. При планировании процессов жизненного цикла нужно установить цели в области качества и требований к продукции, потребность в разработке процессов, документов, а также в обеспечении ресурсами для выполнения конкретных работ, необходимую деятельность по контролю соблюдения технологических процессов и испытаниям для конкретной продукции;

5) осуществление мониторинга и различных измерений. Предприятие авиаракетостроения должно планировать и применять процессы мониторинга, измерения, анализа и улучшения, необходимые для демонстрации соответствия продукции заявленным требованиям и постоянного повышения результативности системы управления качеством.

В настоящее время при проектировании АУР применяются различные системы автоматизированного проектирования (САПР) и системы автоматизированного управления технологическими процессами (АСУТП). Это позволяет сокращать сроки проектирования и повышать точность исполнения работ по конструкторской проработке изделия. В результате применения подобных систем уменьшаются финансовые расходы на проектирование и испытания, а также время конструкторской проработки АУР.

Но для достижения этих результатов необходимо на начальном этапе проектирования определить вводные данные с наибольшей достоверностью, более точно планировать технологический процесс производства, так как с сокращением времени проектирования уменьшается и время на исправление ошибок и недочетов, что может привести как к экономическим потерям, так и к изменению плановых сроков всей программы. В этих условиях возникает необходимость системного управления как качеством процесса, так и качеством продукции на всех этапах проектирования.

Процесс проектирования АУР проходит в несколько этапов, которые между собой информационно связаны: этапы разработки концепции, предварительного проектирования и технического проектирования.

В процессе каждого из представленных этапов проект АУР прорабатывается в целом с одинаковой для всех основных узлов и систем степенью детализации. Глубина детализации с каждым циклом увеличивается до момента окончательной разработки технического проекта.

Главными задачами этапа проектирования АУР являются:

- получение информации, необходимой для принятия решения о технической и экономической целесообразности производства;
- техническое проектирование АУР;
- планирование плана производства;
- оценка необходимого уровня качества данного вида продукции, методов управления качеством;
- анализ возможностей производства для решения поставленной задачи.

Процесс проектирования АУР в соответствии с вышеуказанными требованиями проходит в три следующие этапа:

1) исследования. На этом этапе проводятся работы по анализу конструктивных особенностей изделия, определяются его основные характеристики, проводится экономический анализ целесообразности применения;

2) проектирование. На этом этапе проводится техническое проектирование изделия, изготовление чертежей и иных документов, необходимых для производства АУР, уточняются характеристики будущей ракеты, осуществляется технологическая проработка производства узлов и агрегатов;

3) сертификация. Данный этап проектирования характеризуется тем, что в этот момент осуществляются полное «замораживание» конструкторской документации и передача ее на производство.

Таким образом, чем качественней спроектировано новое изделие, тем выше будет уровень его итоговой конкурентоспособности и соответственно эффективность деятельности предприятия авиаракетостроения в целом.

А.М. Комарова

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНОГО ПРОИЗВОДСТВА СОСТАВНЫХ ЧАСТЕЙ АВИАЦИОННОГО ДВИГАТЕЛЯ

Настоящий период характеризуется развитием авиадвигателестроительных предприятий России, вызванным глобальными трансформациями в сфере наукоемкого производства, реформированием оборонно-промышленного комплекса страны и внедрением авиадвигателей пятого поколения.

Организация ремонтного производства составных частей авиадвигателей и другой авиационной техники двойного назначения характеризуется сложной и постоянно меняющейся системой контрагентских связей, что характеризует следующие факторы:

- тесная взаимосвязь между предприятиями-изготовителями, опытно-конструкторскими бюро, научно-исследовательскими центрами и институтами;

- узкий и разнородный круг заказчиков. Внутренние заказчики чаще размещают заказы на поставки авиадвигателей, в то время как внешние нацелены на ремонт двигателей, выпущенных еще в 1980–1990-х гг.;

- наличие прямой зависимости от отечественных и зарубежных поставщиков. Они оказывают серьезное воздействие на развитие и функционирование предприятий двигателестроительной отрасли.

Все это во многом определяет динамичность конъюнктуры рынка авиационного двигателестроения.

В качестве объекта исследования рассмотрено типизированное двигателестроительное предприятие России – ОАО «ММП им. В.В. Чернышёва». Предметом исследования является стратегия организации ремонтного производства составных частей авиационной техники двойного назначения.

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

- 1) выявить тенденций развития рынка двигателестроения;
- 2) разработать стратегию организации ремонтного производства составных частей авиационной техники;
- 3) сформировать и решить задачи оптимальной организации производства составных частей авиационной техники двойного назначения;
- 4) выработать практические рекомендации по реализации стратегии.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что на рынке авиационного двигателестроения наблюдается положительная динамика, в том числе и за счет возросшего в последнее время объема средних и капитальных ремонтов авиационных двигателей.

Стратегия организации ремонтного производства включает субстратегии в области:

- организации производства;
- управления качеством;
- повышения производительности труда;
- управления персоналом;
- производственной логистики.

Таким образом, типовая производственная стратегия организации ремонтного производства составных частей выглядит следующим образом:

- формулировка стратегических целей организации ремонтного производства;
- установление приоритетов в ремонте составных частей авиационного двигателя;
- существующие продукты/рынки;
- новые продукты/рынки;
- тенденции объемов ремонтного производства;
- тенденции объемов ремонтного производства конкурентов;
- цель поддержки стратегии организации ремонтного производства;
- возможности и размещение оборудования;
- приоритеты освоения новых технологий ремонта;

- обеспечение ресурсов запчастей;
- взаимоотношения с поставщиками и субподрядчиками;
- подход к производительности;
- общий подход к обеспечению качества готового изделия;
- обучение производственного персонала;
- стимулирование подачи рациональных предложений;
- ключевые финансовые показатели и их тенденции.

В дальнейшем автор полагает, что реализация стратегии приведет к уменьшению сроков ремонта двигателей и повышению качества проведения ремонтных работ.

С.П. Коробов, А.М. Батьковский

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

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

По отдельным отраслям оборонно-промышленного комплекса (ОПК) цели его стратегического развития устанавливаются в соответствующих стратегиях и целевых программах. Данные цели можно рассмотреть на примере следующих отраслей ОПК.

1. *Радиоэлектронная промышленность (РЭП)*. Основными направлениями ее стратегического развития определены: создание научно-производственного комплекса отрасли с достаточным набором технологий для выпуска современной радиоэлектронной продукции; оптимизация организационного, научно-технического и производственного кооперационного взаимодействия предприятий РЭП для более широкого использования единой технологической базы; расширенное использование инновационных радиоэлектронных технологий путем их создания, внедрения, заимствования и развития; ликвидация неэффективных, неиспользуемых и необоснованно дублированных производственно-технологических ресурсов; активная разработка и выпуск инновационных высокотехнологичных изделий; повышение производительности труда; сокращение проектно-производственного цикла; развитие кадрового потенциала отрасли.

Для решения указанных задач разработаны подпрограмма «Создание электронной компонентной базы для систем, комплексов и образцов вооружения, военной и специальной техники» федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» и Государственная программа Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности» на 2013–2025 гг. (ФЦП, 2010; Госпрограмма РЭП, 2012).

Главной проблемой, которую предстоит решить РЭП в 2013–2025 гг., является создание современной научно-производственной инфраструктуры разработки и производства ра-

диоэлектронных средств и стратегически значимых систем с использованием российской электронной компонентной базы нового технического уровня на основе коренной модернизации производственно-технологической базы РЭП и сокращения технологического разрыва с мировым уровнем. Это позволит обеспечить импортозамещение 2530 типов изделий электронной компонентной базы иностранного производства (Стратегия..., 2007). Реализация указанных задач направлена: на обеспечение в требуемых объемах производства параметрических рядов отечественной электронной компонентной базы для приоритетных образцов вооружения, военной и специальной техники; достижение мирового уровня российской РЭП; обеспечение эффективного замещения электронной компонентной базы иностранного производства, применяемой для комплектования радиоэлектронных средств и систем военного и двойного назначения.

2. *Авиационная промышленность.* Для определения целей стратегического развития авиационной промышленности и мероприятий по их достижению разработана государственная программа «Развитие авиационной промышленности» на 2013–2025 гг. (Госпрограмма АП, 2012). Программа реализуется в три этапа.

Первый этап (2013–2014 гг.). На данном этапе предполагается завершить полноценную реструктуризацию предприятий отрасли, а также изменить механизм регулирования их деятельности. Помимо этого, должна быть сформирована кадровая база и реализованы меры в сфере совершенствования стандартизации авиационной продукции. Предполагается также успешная реализация существующих и близких к завершению проектов (например, Ми-38, Ка-62, SSJ). Планируется, что в 2014 г. отрасль выйдет на ожидаемый уровень прибыльности и начнет генерировать значительные средства, необходимые для реализации следующего этапа ее развития, что в конечном итоге позволит создать условия для появления конкурентоспособных авиастроительных корпораций мирового уровня. Для достижения указанных целей будут осуществляться следующие мероприятия:

- совершенствование структуры и системы управления авиационной отрасли;
- изменение системы регулирования деятельности предприятий в рамках Государственного оборонного заказа и военно-технического сотрудничества;
- активное привлечение в отрасль высококвалифицированных специалистов;
- активизация процесса актуализации нормативных и нормативно-правовых документов, касающихся стандартизации в авиастроении;
- создание альянса с одной из авиастроительных держав;
- усовершенствование механизма управления научными исследованиями в отрасли;
- создание комплексной финансовой модели отрасли, которая консолидирует имеющиеся финансовые модели предприятий.

Второй этап (2015–2020 гг.). На данном этапе планируется разработать, начать серийное производство и вывести на мировой рынок принципиально новые, прорывные изделия, такие как самолет МС-21 и перспективный средний вертолет. Предполагается, что этот процесс будет идти на фоне завершения создания глобальной сети сервисных центров для обслуживания самолетов, вертолетов и комплектующих. Производители компонентов начнут выход на

мировой рынок в качестве поставщиков второго–четвертого уровней и одновременно расширят свое присутствие на рынке неавиационных продуктов. В области авиационной науки на данном этапе планируется проведение научно-исследовательских работ по приоритетным направлениям развития авиационных технологий.

Третий этап (2021–2025 гг.). На этом этапе с учетом результатов, достигнутых на предыдущих этапах, планируется принять принципиальное решение и начать активное вхождение в новые наиболее значимые сегменты рынка, например в сегмент широкофюзеляжных самолетов, легких вертолетов, или интеграцию первого уровня. При этом предполагается выход российских компаний на лидирующие позиции во всех ключевых сегментах рынка. В частности, на данном этапе должны завершиться разработка перспективных систем и воздушных судов нового поколения, их сертификация и запуск в серийное производство. Будут сформированы необходимые компетенции производителей компонентов и осуществлен их выход на мировой рынок в качестве интеграторов первого уровня, а также проведена модернизация научно-экспериментальной базы авиационной науки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Государственная программа «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности» в 2012–2025 гг. Распоряжение Правительства РФ от 15 декабря 2012 г. № 2396-р.
- Государственная программа РФ «Развитие авиационной промышленности» на период 2013–2025 гг. Распоряжение Правительства РФ от 24 декабря 2012 г. № 2509-р.
- Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года. Утверждена приказом Минпромэнерго России от 7 августа 2007 г. № 311.
- Федеральная целевая программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы».

Г.Г. Костромина

РЕФОРМА ЦЕН В ТРУДАХ АКАДЕМИКА В.С. НЕМЧИНОВА

В 1960–1970-е гг. в нашей стране проводились широкомасштабные экономические реформы. Реформам предшествовали начавшиеся еще в середине 1950-х гг. широкие теоретические дискуссии, в дальнейшем переросшие в научно-практические конференции с участием как ученых, так и работников министерств и предприятий. К сожалению, успешно начатые реформы не были доведены до конца и в основном были сведены на нет. Также, увы, не был проанализирован богатый опыт, накопленный более чем за 20 лет. Это особенно актуально сейчас, когда в стране проводятся многочисленные реформы, оканчивающиеся в лучшем случае ничем.

В 1950-е гг. в стране прошли дискуссии по проблемам сущности и характера товарных отношений, реального действия закона стоимости, проблем ценообразования в условиях социалистического строя. Дискуссии носили острый характер, выявились различные концепции и точки зрения.

Важность этих процессов определялась тем, что помимо теоретических изысканий нащупывались пути комплексного реформирования экономики. Ценообразование осознавалось как одно из важнейших направлений преобразования экономики.

Обсуждение зашло в тупик, так как его участники говорили «на разных языках». Поэтому очень важной оказалась работа В.С. Немчинова по анализу и обобщению этой широкой дискуссии.

На практике существовала следующая система ценообразования. Цены на продукцию устанавливались на основе себестоимости плюс минимальный норматив рентабельности (как правило, 3–5%). В результате цены на средства производства (сырье, материалы, машины и оборудование) были низкими, а себестоимость предметов потребления (одежда, обувь, продукты питания и т.п.) – занижена. Оптовые цены на предметы потребления также устанавливались на минимальном уровне, но розничные цены значительно отрывались от них.

Разница изымалась в государственный бюджет в виде налога с оборота; название условное, так как в основном это был не налог на оборот, а изъятие дохода в виде разницы в ценах (в легкой и пищевой промышленности) и установление твердых выплат с тонны нефти и кубического метра газа.

Такая система отстаивалась работниками Госплана СССР Л.И. Майзенбергом и А.В. Бачуриным. К этой группе экономистов В.С. Немчинов относил также ученых Ш.Я. Турецкого и М.З. Бора.

Другие участники дискуссии считали, что для нормальной экономической деятельности цены всех секторов экономики должны отражать полную стоимость продукции. В свою очередь эта большая группа экономистов разбилась на «непримиримые» подгруппы сторонников различных подходов к теории стоимости и практической ее реализации.

В январе 1959 г. постановлением Президиума Академии наук СССР была создана специальная комиссия, задачей которой было изучить все точки зрения на данную проблему, определить возможность исчислять стоимость и на этой основе рассчитывать цены.

На заседания комиссии были приглашены представители разных точек зрения, которые сделали 11 научных докладов, был также и доклад самого В.С. Немчинова. Как отмечает В.С. Немчинов в отчете о работе комиссии, «в работе комиссии не приняли участие экономисты, отстаивающие существующую в СССР систему ценообразования».

После обсуждения докладов комиссия поручила В.С. Немчинову подытожить проделанную работу и «по возможности» подготовить предложения по экспериментальным расчетам вариантов цен на основе разных концепций.

В.С. Немчинов сделал группировку докладов, получилось пять групп. Следует отметить, что не все участники дискуссии соглашались с такой группировкой и некоторые категорически отмежевывались от ученых, попавших с ними в одну группу.

Для решения следующей задачи – сделать экспериментальные расчеты – глава комиссии предложил использовать формулы расчета цен, представленные В.Д. Белкиным. Метод базировался на общих принципах межотраслевого баланса.

Расчеты были выполнены под руководством В.Д. Белкина в Институте электронных управляющих машин.

В дальнейшем В.С. Немчинов продолжал собственные исследования в этом направлении. Работа носила фундаментальный теоретический характер с выходом на практику. В лучших традициях классических работ исследование началось с исторического экскурса. Сначала был дан анализ «Экономической таблицы Ф. Кэнэ» и схемы расширенного воспроизводства К. Маркса.

Интересно отметить, что параллельно такой же исторический экскурс проделал известный западногерманский ученый Вильгельм Крелле – специалист по методу «затраты–выпуск», что соответствует понятию «межотраслевой баланс». Но В.С. Немчинов сделал это гораздо шире и глубже. Он помимо прочего дал современную интерпретацию «Экономической таблицы», а анализ схем К. Маркса продолжил «Ленинским вариантом воспроизводства К. Маркса». Дальнейший «исторический» анализ был дополнен исследованием ленинской схемы образования внутреннего рынка и переходом от «схемы воспроизводства к балансу народного хозяйства».

Далее В.С. Немчинов разработал расширенную по отношению к предыдущим модель цены и схему оптимального межотраслевого баланса для расчета цен.

Работы по проблемам ценообразования вместе с исследованиями в других областях экономики предшествовали знаменитым «косыгинским реформам» и внесли, по нашему мнению, наибольший вклад в их подготовку.

П.В. Котельникова, С.И. Панарин

СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОПАРКОВ В РОССИИ И США

Анализ проводимых мер, направленных на переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития, показывает, что руководство страны осуществляет смешанный подход к модернизации экономики, применяя варианты как «опережающего», так и «догоняющего» развития в зависимости от настоящего положения отрасли экономики и ее перспектив (Стратегия..., 2011). Отмечается, что в мировой практике одним из эффективных инструментов реализации направлений модернизации экономики, который применяет и Российская Федерация, является создание региональных технологических парков (технопарков).

В докладе сопоставляется опыт развития технопарков в России и США и анализируется их влияние на инновационное развитие на основе эмпирически полученных данных.

В основе исследования лежит полная выборка по технопаркам, созданным в рамках комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России (всего 14 технопарков), и выборка исследовательских и промышленных парков США. Выборку исследовательских и промышленных парков США, включенных в обследо-

ние, можно считать сбалансированной по всем критериям, значимым для дальнейшего анализа параметрам. Она охватывает парки самого разного масштаба (по численности занятых и площади), возраста, отраслевой принадлежности и включает 22 технопарка, являющихся постоянными членами AURP (Association of University Research Parks).

В рамках исследования рассматривается вопрос об оценке эффективности технопарков, рассматривается подход к оценке деятельности компании Р. Каплана и Д. Нортон, известный как сбалансированная система показателей (ССП) (Каплан, Нортон, 2010).

Сопоставлены подходы к оценке эффективности деятельности работы технопарков в России и США.

Отмечаем, что наибольшее внимание как в России, так и США при рассмотрении показателей эффективности деятельности работы технопарков уделяется показателям финансовой составляющей и составляющей обучения и развития персонала. При этом по трем показателям из данных составляющих взгляды исследователей стран полностью совпали: количество высокопроизводительных рабочих мест, возврат федеральных и региональных средств в виде налоговых поступлений, показатели коммерциализации интеллектуальной собственности. Также рассмотрены масштаб, возраст технопарков, объем инвестиций, размер государственной поддержки, финансовое положение.

Количество рабочих мест, созданных в технопарках США, составляет 264,4 тыс. и превышает количество рабочих мест, созданных в технопарках в Российской Федерации, более чем в 15 раз, при этом среднее количество работников одного технопарка в России выше (см. таблицу).

Показатели деятельности технопарков в России и США

	Россия	США
Количество рабочих мест, созданных технопарками, всего	17 504	264 413
Доля работников, занятых в R&D, %	Н/д	47
Среднее количество работников технопарка	1347	750
Средний объем выпуска технопарка/расходы на основную деятельность в год, тыс. долл.	41 757	1000
Объем выпуска на одного работника в год, тыс. долл.	31	1

Отмечаем, что технопарки США не публикуют информацию об объеме выпуска, выручке и других показателях доходности резидентов. Прежде всего это связано с тем, что американские технопарки и их резиденты, в отличие от российских, являются некоммерческими организациями и не ставят перед собой цели извлечения прибыли и увеличения объемов продаж.

По объему инвестиций американские технопарки значительно опережают российские: общий объем инвестиций в технопарки США в среднем в 4,6 раза выше, чем в России. Вместе с тем объем государственной поддержки в России в среднем даже выше, чем в США. Среднее значение доли государственного участия в инвестировании в США составляет 38%, в то время как в России государство инвестирует в технопарки в полном объеме без привлечения внебюджетного финансирования. Пожалуй, отсутствие внебюджетного финансирования является наиболее существенным недостатком в программе развития технопарков в России.

По всем показателям масштаба американские технопарки превосходят российские, а именно по количеству зданий, площади, количеству компаний-резидентов. Так, один технопарк в США может вмещать до 175 зданий, в то время как максимальное количество зданий технопарка в России – 5. Площадь застройки технопарка в США в среднем 2759,6 тыс. м², что более чем в 121 раз превышает среднюю площадь застройки технопарка в России. Логично, что количество компаний-резидентов, размещенных на площадях в США, превышает количество компаний-резидентов в России. Так, в американском технопарке в среднем размещается 484 компании, в российском – 61.

Возраст российских технопарков составляет в среднем 5 лет, американских – 26. При этом самому молодому американскому технопарку в 2013 г. исполнилось также 5 лет, а самому старому – 84 года. Это свидетельствует о том, что, несмотря на то, что первые технопарки в США стали появляться в начале XX в., до настоящего времени открывались и открываются все новые технопарки. В связи с чем можно сделать вывод об успешном развитии программы технопарков в стране на протяжении всего периода – с момента их создания и по настоящее время. Российские технопарки относительно американских являются молодыми инновационными предприятиями, что не может не отразиться на сравнительном анализе. Все показатели деятельности неизбежно меняются с течением времени, и пока рано делать выводы относительно результатов реализации программы развития технопарков в Российской Федерации. Вместе с тем отметим, что такой «промежуточный» анализ деятельности технопарков необходим для выявления дополнительных точек роста и корректировки программы с их учетом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Утверждена распоряжением Правительства РФ от 10 марта 2006 г. № 328-р.
- Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. М.: Олимп-бизнес, 2010.
- Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.

М.А. Котешков

АНАЛИЗ ОПЫТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗРАБОТОК НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ОКР (на примере создания средств связи)

Основными целями применения информационных систем управления опытно-конструкторскими разработками (ОКР) в организации – разработчике средств связи являются формирование, обработка и анализ научно-технической информации на всех стадиях проведения ОКР и особенно на этапе опытного производства. Информационные системы управления ОКР предназначены не только для автоматизации процессов планирования самих ОКР, но и для ин-

форматизации учета и контроля выполнения планов проведения ОКР как внутри организации, так и в рамках широкой сети внешних соисполнителей. Введение автоматизации управления ОКР обеспечивает защиту от ошибок, ликвидирует дублирование работ, уменьшает трудозатраты всех подразделений головной организации-разработчика при проведении ОКР.

Опыт России и других стран показывает, что внедрение этой системы позволяет решить следующие задачи по управлению ОКР в организации – разработчике средств связи:

- формирование и контроль выполнения плана ОКР;
- формирование данных для заключения договоров ОКР (на основании сведений по работам);
- ведение взаимосвязей работ ОКР и договоров на их выполнение (в том числе и с соисполнителями), взаимоувязанность сроков работ соисполнителей, результатов выполнения, стоимостных характеристик работ и договоров ОКР;
- формирование маршрута согласования плана (список должностных лиц, последовательность визирования);
- предоставление возможности согласующему лицу вносить данные по плану в соответствии с маршрутом согласования (должностное лицо, дата заполнения, замечания);
- предоставление заинтересованным лицам информации по ходу процесса согласования работ по проведению ОКР.

Для обеспечения эффективности информационных процессов необходимы соответствующая организация и ведение баз данных. Проблема моделирования данных связана с таким представлением информации, которое наиболее естественно отражает внутренние и внешние процессы проектирования и может постоянно поддерживаться компьютерами. Одним из важных моментов в управлении нововведениями на предприятии является определение (оценка) эффективности научно-технических и инновационных мероприятий на проведение ОКР. Опыт показывает, что в зависимости от учитываемых результатов и затрат можно получить следующие виды эффекта от внедрения информационных систем управления ОКР (см. таблицу).

Виды достигаемого эффекта от внедрения методов автоматизации исследований и разработок

Вид эффекта	Факторы, показатели
1. Чисто экономический	Показатели отражают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций при проведении ОКР
2. Научно-технический	Показатели отражают новизну, простоту, полезность, эстетичность, компактность создаваемых изделий
3. Финансовый	Расчет показателей базируется на финансово-бухгалтерских показателях улучшения (ухудшения) финансовых результатов деятельности организации
4. Ресурсный	Показатели отражают влияние инновации при проведении ОКР на потребление того или иного вида ресурса при предполагаемом серийном производстве изделия
5. Социально-экономический	Показатели учитывают социально-экономические результаты реализации инноваций на основе проведения процессов автоматизации ОКР
6. Экологический	Показатели отражают уровни шума, электромагнитного поля, освещенности (зрительный комфорт), вибрации, учитывают влияние инноваций на окружающую среду при предполагаемом серийном производстве изделия

В России и за рубежом общим принципом оценки эффективности от внедрения любых нововведений является сопоставление эффекта (результата) и затрат. Для оценки экономической эффективности от внедрения процедур автоматизации в качестве основы могут быть выбраны следующие успешно применяемые в промышленности методы: метод совокупной стоимости владения системой (ТСО), метод оценки возврата инвестиций (ROI), динамический метод оценки экономической эффективности инвестиций в информационные технологии. Один из главных вопросов автоматизации – эффективность использования инвестиционного бюджета, который выделяется на эти цели. При этом можно адаптировать метод оценки возврата инвестиций (ROI) для оценки экономической эффективности автоматизации управления ОКР при создании средств связи.

В свою очередь динамические методы оценки эффективности проектов автоматизации ОКР характеризуются прежде всего тем, что они учитывают временную стоимость денежных средств. В таких методах при определении экономической целесообразности автоматизации используются широко известные в мировой практике показатели: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости. Экономический эффект от автоматизации достигается не только за счет качественного улучшения показателей эффективности управления проектированием изделий, но и за счет уменьшения сроков и трудозатрат при осуществлении серийного производства средств связи.

Разработка методического инструментария оценки экономической эффективности внедрения информационной системы управления ОКР в организациях – разработчиках средств связи может быть осуществлена на основе взаимоувязки затратного, доходного и сравнительного методов оценки эффективности использования информационных технологий. Это позволит сократить долю косвенных расходов, связанных с простоями, сбоями, временной неработоспособностью информационных систем и непроизводительными усилиями пользователя.

Е.В. Красильникова

ВЗАИМОСВЯЗЬ АГЕНТСКИХ ПРОБЛЕМ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОМПАНИИ

Исследование жизненного цикла является актуальным в силу возможности определения как текущих, так и будущих изменений при развитии компании. Согласно результатам множества научных работ, посвященных выявлению изменения организационных характеристик, каждой стадии свойственны уникальные особенности, идентификация которых требует тщательного изучения ввиду ограниченности исследований, рассматривающих изменения комплексно, а не только в организационном аспекте, финансовом (не в экономическом понимании, а в бухгалтерском), факторов агентских отношений.

Конфигурация управления и собственности также является характеристикой стадий развития компании, которая проявляется как на ранних этапах жизненного цикла, так и на за-

вершающих, в конечном итоге влияет на дальнейшие стратегии компании, в частности привлечения различных источников финансирования. Косвенно данная тенденция рассматривается в работах, посвященных жизненному циклу организации, И. Адизеса и Л. Грейнера, а также отечественных авторов, которая получила значимость и распространение в результате повышения значения репутации, прозрачности деятельности и контроля, усиления возможности качественного мониторинга со стороны фондового рынка (Долгопятова, 2011).

Конфигурация собственности и управления обуславливают ряд существенных отличий в развитии бизнеса, в особенности для высокотехнологичных компаний с высокой долей затрат на инновации и НИОКР (см. рисунок).



Влияние конфигурации собственности и управления в российских компаниях

Концепция жизненного цикла редко применяется в области корпоративных финансов. Основным исследованием, рассматривающим взаимосвязи показателей денежного потока на различных стадиях жизненного цикла, является работа В. Дикинсон, где прокси-переменными, определяющими развитие компании, выступают показатели прибыли на акцию (EPS), стандартное квадратное отклонение EPS. Модели денежных потоков являются адекватными и надежными показателями, выявляющими этапы развития и позволяющими как оценить текущую деятельность фирмы, так и предсказывать будущие результаты деятельности в соответствии со стадией жизненного цикла компании. На основе операционных, финансовых и инвестиционных потоков выделены следующие этапы жизненного цикла фирмы: внедрение, рост, зрелость, падение и упадок.

Также нераспределенная прибыль может быть прокси-переменной для идентификации стадий жизненного цикла компании. Обосновывается перевернутая U-образная зависимость между структурой капитала, отношением долга к собственному капиталу организации (уровень леввериджа) и нераспределенной прибылью, возникающая потому, что нераспределенная прибыль включает информацию о росте активов (мера потребности в финансировании) и рентабельности (наличие собственных средств). При низком уровне нераспределенной прибыли, соответствующей стадии зарождения, темпы роста активов низкие, но по мере увеличения нераспределенной прибыли, повышается рост активов, левверидж достигает своего максимального порогового значения, а затем падает (Byungmo, Jungwon, 2009).

Компаниям с низким уровнем нераспределенной прибыли свойственны медленный рост и низкая рентабельность, такие фирмы могут испытывать финансовые трудности и использовать внутренние источники привлечения капитала. Фирмы со средним значением не-

распределенной прибыли испытывают значительные потребности в финансировании, активно наращивают долг для финансирования роста. Компании с высокой нераспределенной прибылью характеризуются относительно низкой потребностью в дополнительном финансировании и крупными запасами внутренних средств, что определяет существование низкого левериджа.

На начальном этапе становления компании выявлены плохая обеспеченность финансовыми ресурсами, трудности в привлечении финансирования, недостаточность денежного потока, неадекватная система финансового планирования – все это является нормальным и адекватным критерием данной стадии, следует фокусироваться на эти обозначенные «узкие» места и потенциальные угрозы. Отмечается, что внутрифирменные конфликты, связанные с распределением организационных ролей и ответственности, скорее являются ненормальными, как их определяют, патологиями, что обуславливает необходимость решения. Возможными причинами являются неверное подобраный персонал компании, нежелание работать в команде. Именно угроза неверной организации компании представляется наиболее существенной на данном этапе ее развития. На стадии роста возникают объективные проблемы, связанные с качественным ростом, системой распределения ресурсов. В организационных характеристиках наблюдается отсутствие адекватной системы мониторинга и контроля. На стадии зрелости выявлена плохая обеспеченность финансовыми ресурсами, но возникают существенные проблемы, связанные с делегированием полномочий, централизация власти затрудняет распределение обязанностей, что определяет возможности проявления сверхобычных проблем (Широкова, 2007).

Таким образом, предполагается, что существуют закономерные проблемы для каждой стадии развития компании, такие как трудности в привлечении финансирования на начальных этапах или чрезмерная самоуверенность собственника при нежелании передавать права управления профессиональным менеджерам. Следует фокусироваться на критических ситуациях, выходящих за рамки нормальных особенностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Адизес И.* Как преодолеть кризисы менеджмента: диагностика и решение управленческих проблем: Пер. с англ. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006.
- Долгопятова Т.Г.* Факторы отхода собственников от управления в условиях кризиса // Системное моделирование социально-экономических процессов: Труды 34-й международной научной школы-семинара, Светлогорск, 26 сентября–1 октября 2011 г.
- Широкова Г.В.* Жизненный цикл организации: концепции и российская практика: Монография. СПб.: Гос. ун-т «Высшая школа менеджмента», 2007.
- Byungmo K., Jungwon S.* Financial Life Cycle and Capital Structure, 2009. URL: http://www.apjfs.org/2009/cafm2009/06_02_Financial%20Life%20Cycle.pdf.
- Dickinson V.* Cash Flow Patterns as a Proxy for Life Cycle // Accounting Review. 2011. № 86. P. 1969–1994.
- Greiner L.E.* Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1972. Vol. 50. № 4. P. 37–46.

МИФЫ О МИРОВОМ КРИЗИСЕ

В последнее время очень много спорных утверждений о том, что мировой экономический кризис вызван непомерными долгами США. На первый взгляд долг 17,3 трлн долл. кажется астрономическим, но стоит привести его к объему ВВП, как складывается совсем другая картина. В списке должников по приведенному долгу (List of countries...) впереди США (101% в конце 2013 г.) два десятка развитых стран: Великобритания (406%), Бельгия (266%), Швейцария (229%), Австрия (200%), Швеция (187%), Франция (182%), Германия (142%) и т.д.

Кроме того, США, равно как и другие развитые страны, сами являются значительными кредиторами. В обзоре МВФ (Bayoumi, Vui) дан хороший обзор взаимных долговых обязательств развитых стран, из которого следует логичный вывод, что взаимные долги свидетельствуют скорее об усилении интеграции экономик стран европейского мира, чем являются причиной мирового кризиса.

Коллапс Америки из-за непомерных долгов – это попытка выдать желаемое за действительное. США – самодостаточная страна по всем основным параметрам. Ее физическая экономика обеспечивает безопасное функционирование во всех сферах: продовольственной, промышленной и оборонной. Она лидер инновационного развития мира, обладающая самой мощной высокотехнологической армией. Уязвимым местом американской экономики была топливно-энергетическая зависимость. Но и она скоро будет нивелирована. По планам США, озвученным президентом Бушем в 2006 г. (President Bush's State of the Union Address), страна к 2025 г. за счет инноваций уменьшит экспорт углеводородов на 75%. Поэтому ее экономика не может рухнуть по причине неудовлетворительного состояния денежной системы. Деньги – лишь одна из форм социального распределения. Игра в «фантики» – не самая важная часть экономики. В случае чрезвычайных обстоятельств большинство стран отказывается от подобных игр и переходит к системе прямого перераспределения.

Но даже и этого не потребуется. В 2011 г. США реализовали программу полного покрытия страны высокоскоростными сетями четвертого поколения. Это означает, что в любой момент они могут замкнуть свою финансовую систему в рамках страны или группы стран-союзников, отказавшись от обеспечения на время или навсегда от долговых обязательств перед третьими странами. Такие же сети созданы и в других развитых странах. Кто сегодня может бросить вызов альянсу стран европейского мира и силой попробовать востребовать долги? Примером может служить исторический опыт России. После революции 1917 г. правительство объявило «технический дефолт», отказавшись платить по царским долгам, что собственно мало повлияло на темпы развития страны. Точно так же сегодня могут объявить «технический дефолт» и США, и это точно так же никак не повлияет на развитие страны. Проблемы будут не столько у США, сколько у стран-кредиторов.

К тому же доллар – мировая валюта. Выпуск каждого доллара конвертируется в долговые обязательства правительства США. Поэтому те, кто используют доллары в мировых расчетных операциях, берут на себя определенные обязательства по обслуживанию этого долга и

являются заложниками этой системы. К тому же вложение средств в покупку облигаций государственного долга США сегодня дает возможность вкладчикам получать больший процент по доходам, чем в банке или по дивидендам акций большинства компаний.

Сегодня эта расчетная система укрепляется еще больше. В октябре 2013 г. шесть центральных банков США, Канады, Британии, ЕС, Швейцарии и Японии заключили договор об постоянных взаимных своп-операциях, что предполагает систему твердых взаимных обязательств по курсу валют (Kihara). В результате доллар перестал быть мировой резервной валютой номер один и у него отпала необходимость нести на себе «бремя мира». Была создана новая сверхмощная мировая финансовая система, ядро новой мировой экономики, обрушить которую сегодня практически некому. В этой же связи можно вспомнить о переговорах о создании единого рынка между США и ЕС.

В результате можно сделать вывод о том, что кризис в своей основе завершен. США вместе со своими союзниками формируют новую мировую финансовую, экономическую и политическую систему, которая уже сегодня определяет принципы мировой политики. Задача России – своевременно вписаться в эту систему.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Bayoumi T., Bui T.* Apocalypse Then: The Evolution of the North Atlantic Economy and the Global Crisis. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11212.pdf>.
- Kihara L.* Six Major Central Banks Make Currency Swap Accords Permanent. URL: <http://www.reuters.com/article/2013/10/31/us-central-banks-swaps-idUSBRE99U0AJ20131031>.
- List of Countries by External Debt. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_external_debt.
- President Bush's State of the Union Address. URL: <http://www.cbsnews.com/news/text-2006-state-of-the-union>.

А.Н. Курдюкова, Е.Н. Мирошникова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ

Разработка новой наукоемкой продукции авиастроения может проводиться по двум направлениям: выработка идеи нового изделия по последним тенденциям развития рынка и новейшим требованиям потребителей; разработка нового продукта на основании прямого запроса от заказчика (технического задания). Анализ конкурентоспособности проводится в обоих случаях, только в первом – для определения потребностей в данном изделии и возможностей конкурирования с продукцией, представленной на рынке (для внесения корректив в параметры изделия на стадии разработки, исключая тем самым необходимость модификации готового изделия), а во втором – с целью расширения рынка сбыта. Существует также необходимость анализа конкурентоспособности существующей наукоемкой продукции для внесения изменений в конструкцию (модернизацию) в соответствии с последними рыночными требованиями.

Наиболее сложным при оценке конкурентоспособности наукоемкой продукции является выбор параметров, по которым можно судить о ее качестве. Определение этих характеристик может происходить экспортным методом либо посредством анкетирования.

Далее необходимо сравнить наукоемкую продукцию данного предприятия авиастроения с аналогами. Сравнение можно проводить как простое сопоставление характеристик, а можно свести его к логическому сложению результатов сравнения. Единственным недостатком математического сравнения является то, что отброшенное в результате такого сравнения решение может оказаться верным.

Таким образом, необходимо проводить сравнение с разбиением на группы, например группа неисчисляемых параметров, группа технических параметров, группа эксплуатационных параметров и группа экономических параметров:

$$M_C = N + T + O + E, \quad (1)$$

где M_C – показатель соответствия запросам потребителей; N, T, O, E – показатели соответствия неисчисляемых, технических, эксплуатационных, экономических параметров соответственно.

Все суммируемые показатели – произведения логических переменных, являющихся логическими результатами сравнения отдельных показателей по группам.

Логические параметры принимают значения, равные нулю и единице: единице, если анализируемый параметр соответствует требованиям заказчика, и нулю, если не соответствует.

$$\begin{cases} N = \prod N_i, \\ T = \prod T_j, \\ O = \prod O_k, \\ E = \prod E_l, \end{cases} \quad (2)$$

где N_i, T_j, O_k, E_l – результаты сравнения неисчисляемых, технических, эксплуатационных, экономических параметров соответственно.

Результатом вычисления будут четыре показателя, имеющие значения 0 или 1. Таким образом, $M_C \in [0, 1, 2, 3, 4]$. Если M_C принимает значение 0 – продукция полностью не соответствует требованиям заказчика, значения от 1 до 3 показывают соответствие по неполному количеству параметров, 4 – идеальный, желаемый результат, при котором продукт полностью соответствует требованиям заказчика.

Для использования в конечной расчетной формуле необходимо привести коэффициент соответствия требованиям заказчика к нормальной форме, для этого нужно отнести полученное значение к общему количеству групп (в данном случае общее количество групп равно четырем):

$$M_{CO} = \frac{M_C}{4}. \quad (3)$$

Расчет количественных показателей наукоемкой продукции авиастроения проводится по трем основным группам параметров – техническим, эксплуатационным и экономическим.

Суть расчета заключается в сравнении производимой наукоемкой продукции с продукцией предприятий-конкурентов. Сравнение производится нахождением отношения показателей производимой продукции с показателями аналогичной продукции конкурентов, и по по-

лученному отношению определяется степень схожести двух изделий: если отношение меньше единицы, то изделие конкурента лучше (сравниваемый параметр больше, например диапазон измерения), если отношение равно единице, то изделия одинаковы, если отношение больше единицы, то оцениваемое изделие лучше, чем у конкурентов:

$$q_i = \frac{p_i}{p_{ik}}, \quad (4)$$

где q_i – сравнительная оценка i -го параметра; p_i – количественная характеристика i -го параметра производимого изделия; p_{ik} – количественная характеристика i -го параметра изделия-конкурента.

Попарное сравнение отдельных параметров изделий многими специалистами по маркетингу признается наиболее объективным, хотя он и более сложный, чем метод прямого расставления балльных оценок.

Однако здесь возникает проблема соразмерности сравнительных оценок. Это происходит из-за различной важности сравниваемого параметра для оценки схожих изделий. Для устранения этой проблемы вводится система весовых коэффициентов.

Для качественного сравнения групп параметров наукоемкой продукции необходимо помножить сравнительные оценки на соответствующие веса и сложить их.

Результатом такого расчета будет безразмерная числовая величина, характеризующая соответствие анализируемого изделия области применения, запросам потребителей, предлагаемым на рынке аналогичным изделиям и лучшим технологиям, известным на рынке. Градация этого коэффициента следующая:

$$\begin{cases} K_o = 0, \\ 0 < K_o < 1, \\ K_o = 1, \\ 1 < K_o \neq \infty. \end{cases} \quad (5)$$

Приведенный коэффициент (K_o) является приближением к действительной конкурентоспособности конкретного вида наукоемкой продукции на конкретном рынке. Его точность зависит от полноты учета свойств конкретного изделия, правильности выбора образца, весовых коэффициентов по группам параметров и пр.

На практике следует учитывать, что поиск дополнительных данных, а соответственно и увеличение точности показателя влекут за собой дополнительные затраты, что не всегда целесообразно. Поэтому первоначальный анализ конкурентоспособности необходимо проводить по ограниченному числу технико-экономических характеристик, с тем чтобы в дальнейшем постепенно расширять круг учитываемых свойств, параметров, аналитических средств и источников информации.

РЕЖИМ ПРОМЫШЛЕННОЙ СБОРКИ: ОТ РАЗВИТИЯ АВТОПРОМА К НЕКОНКУРЕНТНОМУ РЫНКУ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

Приказом Минэкономразвития России, Минпромэнерго России и Минфина России от 15 апреля 2005 г. № 73/81/58н утвержден порядок, определяющий понятие «промышленная сборка» и устанавливающий применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов. Данным приказом введены ограничения на возможность ввоза автокомпонентов для промышленной сборки с таможенной пошлиной 0%. Основные ограничения касаются:

- объема выпуска не менее 25 тыс. автомобилей в год;
- проведения окраски, сварки кузова и прочих обязательных операций;
- локализации затрат на импортируемые автомобильные компоненты до 50% от общего объема импорта автокомпонентов (приказ Минэкономразвития России от 15 апреля 2005 г.).

Реализация приказа согласно его условиям сегодня привела к следующим результатам.

В настоящее время в России в рамках режима промышленной сборки работают более 10 предприятий. Почти все ведущие автопроизводители в мире открыли в России свои производства, том числе:

- средний объем производства по итогам 2011 г. составил около 223 тыс. штук. Однако львиная доля (81%) приходится на GM, Renault, Ford и модели ТаГАЗа (согласно данным автопроизводителей);
- средний уровень локализации производства превысил 23,7%;
- средний уровень объема инвестиций в производство каждого из производителей превысил 415 млн долл. (расчеты автора согласно данным автопроизводителей).

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что стратегия государства в отношении импорта технологий посредством условий режима промышленной сборки вполне оправдана, но только согласно индустриальному подходу.

С точки зрения конечного потребителя, результаты РПС, возможно, не так хорошо смотрятся. Кроме того, очень уязвимое положение сектора подержанных иномарок значительно повышает риски ограничения конкуренции на рынке с перспективой снижения качества и необоснованного роста цен.

По итогам 2012 г. на рынке подержанных автомобилей 35% приходится на модели АвтоВАЗа, 12% – на модели Toyota, доля Nissan составила около 5%. Таким образом, доля иномарок на рынке подержанных автомобилей превышает 65% (Аналитическое..., 2013).

Популярность подержанных автомобилей обусловлена в том числе следующими факторами:

- более низкая цена за более престижный автомобиль;

- возможность купить понравившуюся модель, которая уже снята с производства или рестайлинг которой субъективно ухудшил ее характеристики;
- возможность купить «проверенный» и «обкатанный» автомобиль;
- возможность купить автомобиль, собранный в стране – владельце тренда (относится к азиатским моделям).

Развитие рынка подержанных автомобилей, а также сам рынок вообще возможно остановить сравнительно несложным путем – повысить импортную ввозную пошлину.

После этого цена подержанного автомобиля станет настолько высокой, что не сможет конкурировать с новыми, произведенными в России автомобилями. После этого российский потребитель рискует попасть в ситуацию, когда даже при наличии средств он сможет купить не тот автомобиль, который хочет, а тот, который предлагают производители в России. В данном случае возможно было бы говорить о выгоде потребителя, если бы производители, как и обещали, действительно снизили цены на автомобили, произведенные в России. Однако обещанного снижения цен так и не состоялось, что сначала оправдывалось запуском производства, затем – высокой инфляцией и далее – экономическим кризисом, который привел к росту операционных расходов.

В результате, если представить себе, что ввозные пошлины будут повышены и подержанные иномарки не смогут войти на российский рынок с конкурентоспособной ценой, российский потребитель может получить «закрытый» рынок, на котором ему будет предложен ограниченный ассортимент по тем ценам, которые будут объявлены, а также значительные риски того, что каждая обновленная (неновая) модель будет хуже по качественным характеристикам интерьера и экстерьера, но за счет статуса «обновленная» с более высокой ценой. Подтверждением опасений выступает уже существующая система унификации предложения, когда потребитель не может купить автомобиль с теми функциями, которые ему нужны. Если ранее дилеры предлагали купить пакет функций (климат-система + датчик дождя + биксеноновая оптика), то сегодня продавцы торгуют комплектациями, когда покупатель при желании иметь только биксеноновый пакет вынужден покупать максимальную комплектацию с шагом цены от 300 тыс. р.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Аналитическое агентство «АвтоСтат»: Пресс-релиз, 08.02.2013.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00273).

За 10 лет (2000–2010 гг.) в г. Переславле-Залесском наблюдается устойчивый рост числа организаций. В 2011 г. число организаций, учтенных в Статистическом регистре по городу Переславлю-Залесскому, составило 1115 единиц (без индивидуальной трудовой деятельности). По отношению к 2000 г. численность организаций увеличилась в 4,5 раза, однако по сравнению с 2010 г. уменьшилась на 53 единицы.

Из общего числа организаций в Переславском регионе, учтенных в составе статистического регистра хозяйствующих субъектов, наибольшее количество организаций приходится на обрабатывающие производства, оптовую и розничную торговлю, значительная доля – на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг.

Значительные базисные темпы роста показали такие отрасли, как: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 178%; предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг – 121; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 118,2; транспорт и связь – 113,2; здравоохранение и предоставление социальных услуг – 109,1%. По другим отраслям (сельское хозяйство, строительство, обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля и др.) наметилась тенденция к снижению темпа роста.

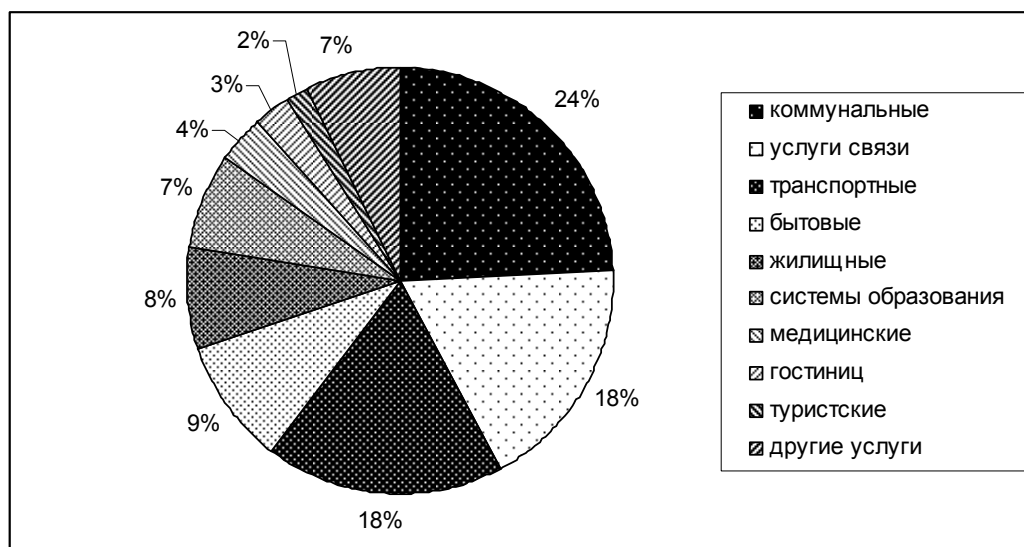
По состоянию на 1 января 2011 г. в г. Переславле-Залесском из 1115 организаций обрабатывающими производствами занимались 206 субъектов, что составляет 18,5% предприятий, это на 2,5 % меньше, чем в 2008 г., оптовой и розничной торговлей – 192 единицы, что составляет 17,2% организаций, что на 8,4% меньше уровня 2008 г. В последние годы значительные темпы роста набирают организации, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. В 2011 г. их доля составляет 27,8%; в 2008 г. – 16,7%. Небольшой, но устойчивый темп роста наблюдается в сфере предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг. В 2011 г. их количество составляло 98 единиц (8,8%). Строительством занимаются 86 организаций (7,7%), по сравнению с 2010 г. доля подобных организаций увеличилась на 0,4%, однако в 2008 г. этот показатель был выше на 0,7%.

В специализации организаций особо выделим платные услуги населению, которые включают в себя бытовые, транспортные, услуги связи, жилищные, коммунальные, услуги системы образования, культуры, туристские, медицинские, санаторно-оздоровительные и др.

В 2010 г. предприятиями и организациями города было оказано платных услуг на сумму 23 833 р./чел., за последние семь лет эта сумма увеличилась в 3,3 раза. Наибольшим спросом среди населения пользуются коммунальные услуги, в 2010 г. на душу населения их было оказано на сумму 5738 р., по сравнению с предыдущим 2009 г. темп роста составил 117,5%, а к уровню 2004 г. (484 р.) сумма увеличилась в 11,8 раза. Высоким спросом также

пользуются транспортные услуги, их объем увеличился в 3,7 раза; услуги связи выросли в 4,3 раза. На рисунке изображена структура пользующихся наибольшим спросом услуг в г. Переславле.

Переславский муниципальный район традиционно считается сельскохозяйственным. Доля организаций, представляющих сельское, охотничье и лесное хозяйство, в структуре экономики района значительна. По состоянию на 1 января 2011 г. из общего числа организаций в Переславском районе (619 единиц) 205 субъектов занимаются сельским хозяйством, доля предприятий в данной отрасли составила 33,1%. По сравнению с 2010 г. общее количество предприятий уменьшилось на 31 единицу. Несмотря на лидирующую позицию, с каждым годом количество предприятий в сельском хозяйстве уменьшается на 1%. За последние четыре года в Переславском районе наблюдается устойчивый рост организаций, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, – 94 предприятия, что составляет 15,2% от общего количества организаций (в 2008 г. – 8,4%), темп роста составил около 7%. Увеличилась доля предприятий, оказывающих коммунальные, социальные услуги, – 11,1% (в 2008 г. – 8,6%). На обрабатывающие производства приходится всего около 10% (в 2008 г. их доля составляла 12,7%), на оптовую и розничную торговлю – около 8% предприятий, что в 1,5 раза меньше уровня 2008 г. По сравнению с 2010 г. их количество уменьшилось на 21%. Остальные предприятия оказывают транспортные, строительные, посреднические услуги, услуги по охране, туризму, образованию и др. Их доля в экономике района незначительна.



Структура услуг, пользующихся наибольшим спросом в г. Переславле в 2010 г.

В г. Переславле преобладают организации с частной формой собственности – 80,4%; организации с муниципальной формой собственности занимают 7,7%; с государственной – 2,7; общественных объединений – 4,0; прочие формы собственности – 5,2%.

В отличие от частной формы собственности доля общественных организаций, государственных, муниципальных и пр. сравнительно мала. Так как муниципальная форма собственности является частью государственной, целесообразно количество подобных организаций объединить, а число общественных объединений – с прочими формами собственности.

Из общего числа организаций в Переславском районе по состоянию на 2011 г. доля организаций с частной формой собственности составляет 76,8%; с государственной – 1,9; с муниципальной формой собственности – 11,3; общественных объединений – 7,9; прочие формы собственности – 2,1%.

В Переславском районе организации с частной формой собственности преобладают. Наибольшее их количество насчитывалось в 2010 г. – 504 организации, в сравнении с 2008 г. их число увеличилось на 4%. Однако в 2011 г. их число сократилось на 6% и составило 475 единиц. Государственных предприятий – всего 12 единиц (1,9%), с муниципальной формой собственности – 70 (11,3%), общественных объединений – около 50 (8%), на протяжении трех лет их количество остается стабильным, в общей численности организаций их доля изменяется незначительно.

А.М. Лычагин, М.В. Лычагин, И.Ю. Попов

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ИННОВАЦИИ: НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В 2006–2013 ГГ.

Освещаемые результаты исследования базируются на обработке сведений о 1,3 млн работ, отраженных в электронной библиографии EconLit. Эти результаты публикуются благодаря любезному разрешению Американской экономической ассоциации (АЕА) от 9 ноября 2013 г. АЕА принадлежит копирайт записей EconLit. Данное исследование является продолжением направления по систематизации и мониторингу мировых экономических знаний (основная методология и результаты по состоянию на конец 2005 г. отражены в (Лычагин и др., 2007), отдельные аспекты работы освещались в ряде других публикаций (в том числе и в материалах всероссийских симпозиумов «Стратегическое планирование и развитие предприятий»)).

По состоянию на конец 2005 г. в EconLit было зафиксировано 883,1 тыс. работ по 784 микрообластям экономических исследований. К началу 2014 г. общее число работ выросло в 1,5 раза, составило 1323,8 тыс. и стало охватывать 822 микрообласти. Число публикаций с кодом О31 «Инновации и изобретения: процессы и стимулы» выросло ровно в 2 раза – с 4119 до 8242 работ. Закономерны вопросы: какие микрообласти экономических исследований в наибольшей степени внесли свой вклад в «инновационность» исследований в 2006–2013 гг. и какую роль в этом сыграли работы по управлению вообще и по управлению предприятием в частности.

Если исключить 10 микрообластей макрообласти *У*, которые имеют вспомогательное техническое значение (введения к книгам, извлечения из работ и т.д.), то на конец 2005 г. имелось 454 предметных микрообласти (58,7% от общего числа), в которых было не менее одной публикации с кодом О31 и кодом соответствующей микрообласти. В 2005 г. общее число предметных кодов у 4119 работ с кодом О31 составило 12 698, или 3,08 кода на одну работу.

На конец 2013 г. сумма предметных кодов выросла в 2,2 раза (3,39 на публикацию). Таким образом, за анализируемые восемь лет произошел не только рост числа «инновационных» публикаций, но и в среднем на 10% увеличилось число предметных связей каждой работы. При этом для 183 микрообластей темп роста взаимосвязей (T) превысил темп роста числа работ для области О31. Среди «чемпионов» по росту T следующие микрообласти имеют непосредственное отношение к управлению предприятиями: L26 «Предпринимательство» ($T = 36$); L53 «Политика предприятий» ($T = 27$); L30 «Некоммерческие организации и госпредприятия» ($T = 8$); L25 «Результаты деятельности фирмы» ($T = 7$). Выше средних значений темп роста связей с микрообластями, касающимися вопросов охраны окружающей среды, энергетики, интернационализации, информатики, финансов, труда, взаимодействия с госорганами (включая налогообложение), экономической истории, противоправной деятельности и применения ряда современных эконометрических и других количественных методов.

Анализ позволил выявить 106 микрообластей, которые в 2005 г. не имели связей с областью О31, но на конец 2013 г. приобрели подобные связи.

Среди них 4 микрообласти, которых вообще ранее не было в предметной классификации (приводим с указанием интересных работ, находящихся в свободном доступе): С18 «Методологические проблемы эконометрических и статистических методов» (Roach, Cohen, 2012); L38 «Госполитика по отношению к некоммерческим организациям и госпредприятиям»; О44 «Окружающая среда и рост»; Q37 «Сохранение невозобновляемых ресурсов: проблемы в международной торговле» (Zhang, 2012).

Следующие 14 новых микрообластей показали прирост семь и более совместных публикаций на пересечении с О31 (см. число в скобках):

L17 «Открытые источники продуктов и рынки» (47) (см. (Belenzon, Schankerman, 2008; Llanes, de Elejalde, 2009));

D22 «Поведение фирмы: эмпирический анализ» (42) (см. (Czarnitzki, Hottenrott, 2011));

O43 «Институты и рост» (23) (см. (Schwarz, Takhteyev, 2009));

O25 «Индустриальная политика» (21) (см. (Corsino, Gabriele, Giunta, 2012));

M15 «IT-менеджмент» (18);

D86 «Контрактная экономика: теория» (15) (см. (Schmitz, 2012));

D02 «Институты: проектирование, формирование и операции» (14) (см. (Moser, 2007));

J14 «Экономика пожилых лиц и инвалидов» (14);

O50 «Исследования экономики по странам: общее» (11);

M16 «Международное бизнес-администрирование» (10);

N75 «Экономическая история: транспорт, торговля, энергетика: Азия, включая Ближний Восток» (8);

G01 «Финансовые кризисы» (7);

Q57 «Экологическая экономика: услуги экосистем; сохранение биоразнообразия; биоэкономика; индустриальная экология» (7);

Z11 «Экономика искусства и литературы» (7).

На начало 2014 г. в предметной классификации JEL имелось 248 микрообластей, которые пока не имели связей по предметным кодам с «инновационной» областью O31. Ждут своих исследователей пересечения O31 с B50 «Современные неортодоксальные подходы: общее»; B54 «Феминистская экономика»; C00, C01, C02, посвященные общим проблемам математических и количественных методов (с ними еще 24 конкретные модельные микрообласти); 15 микрообластей из макрообласти D «Микроэкономика» (только что появилась область D47 «Дизайн рынка», интересна и перспективна D87 «Нейроэкономика»); 20 микрообластей из макрообласти F «Международная экономика». Есть и другие «белые пятна» на карте исследований.

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. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2007.
- Belenzon Sh., Schankerman M.* Motivation and Sorting in Open Source Software Innovation. Centre for Economic Performance, LSE, CEP Discussion Papers, 2008.
- Corsino M., Gabriele R., Giunta A.* R&D Incentives: The Effectiveness of a Place-Based Policy. Department of Economics – University Roma Tre, Departmental Working Papers of Economics – University “Roma Tre” № 0169. 2012.
- Czarnitzki D., Hottenrott H.* R&D Investment and Financing Constraints of Small and Medium-Sized Firms // Small Business Economics. 2011. № 36 (1). P. 65–83.
- Llanes G., de Elejalde R.* Industry Equilibrium with Open Source and Proprietary Firms. Harvard Business School Working Papers. 2009. P. 109–149.
- Moser P.* Why Don't Inventors Patent? National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers № 13294. 2007.
- Roach M., Cohen W.M.* Lens or Prism? Patent Citations as a Measure of Knowledge Flows from Public Research. National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers № 18292. 2012.
- Schmitz P.W.* The Hold-up Problem, Innovations, and Limited Liability. C.E.P.R. Discussion Papers, CEPR Discussion Papers № 9050. 2012.
- Schwarz M., Takhteyev Yu.* Half a Century of Public Software Institutions: Open Source as a Solution to Hold-Up Problem. National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers № 14946. 2009.
- Zhang ZhongXiang.* Competitiveness and Leakage Concerns and Border Carbon Adjustments. Fondazione Eni Enrico Mattei, Working Papers № 2012.80. 2012.

М.В. Макушин, М.А. Батьковский

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА США

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

Стратегическое планирование развития предприятий – производителей систем вооружения и военной техники в США регламентируется большим количеством меморандумов, директив, инструкций, руководств, уставов и наставлений. Общий объем нормативных документов, определяющих порядок разработки, производства и закупок вооружения и военной техники, составляет более 30 тыс. страниц. В них регламентированы все процедуры процессов разработки и реализации программ по созданию вооружения и военной техники, порядок их фи-

нансирования, а также вопросы взаимодействия заказчиков и производителей данной продукции. Эти документы постоянно подвергаются корректировкам, обусловленным изменением условий выполнения оборонных заказов (Department of Defence..., 2009).

Анализ потребностей вооруженных сил США в вооружении и военной технике осуществляется в рамках выходящего раз в четыре года документа «Оценка национальной обороны», в котором определяются основные направления их дальнейшего развития. На его базе министерства видов вооруженных сил разрабатывают направления военного строительства и развития вооружения и военной техники с учетом своих особенностей, которые затем реализуются в соответствующих программах и проектах. Более конкретные указания формулируются в Руководстве по военному планированию. На базе этого документа министерства видов вооруженных сил, а также самостоятельные управления и службы Пентагона разрабатывают меморандумы о целях программ, в которых определяются задачи планируемых мероприятий, указываются их участники и необходимые ассигнования.

Непосредственно процесс планирования развития вооружения и военной техники осуществляется на основе положений Руководства по стратегическому планированию, в котором формулируются приоритеты национальной оборонной политики. В соответствии с указаниями, сформулированными в этом документе, принимаются решения по финансированию программ военного строительства. Эти решения включаются в Объединенное руководство по планированию, связывающее фазы планирования и программирования бюджетного процесса, а также его исполнение. Руководящие положения данного документа служат основанием для министерств видов вооруженных сил, самостоятельных управлений и служб министерства обороны при разработке меморандумов о целях программ. Кроме того, все структуры министерства обороны, занятые в сфере разработок, производства и закупок вооружений, руководствуются положениями циркуляров административно-бюджетного управления при президенте США А-11 «Подготовка, представление и исполнение бюджета» и А-76 «Осуществление коммерческой деятельности». Эти документы устанавливают порядок и процедуры формирования федеральными ведомствами бюджетных заявок, сроки их представления и контроль расходования выделенных ассигнований соответствующими органами. Они определяют порядок отбора подрядчиков, претендующих на выполнение контрактов. Согласно положениям циркуляра А-76 выбор фирм должен проводиться на конкурсной основе (Mobilization..., 2005).

Разработки и закупки вооружений финансируются по 11 главным программам. Каждая из них состоит из программных элементов, проектов и заданий. В них указывается, кто, где, когда и какие работы будет выполнять по конкретному программному элементу, а также объемы фактического и планируемого финансирования. В зависимости от уровня финансирования работ программы развития вооружения и военной техники делятся на крупные и обычные. К крупным относятся программы, ежегодные расходы по которым на разработку конкретной системы вооружения превышают 365 млн долл., а стоимость произведенных и закупаемых образцов – 2 млрд долл. Решения по таким программам принимаются только на уровне заместителя министра обороны по приобретению, технологиям и материально-техническому обеспечению (The National Security Strategy..., 2007).

Система стратегического управления развитием предприятий – производителей вооружения и военной техники в США была создана в 1948 г. и окончательно сформировалась в начале 1960-х гг., когда Р. Макнамара, занимая пост министра обороны, внедрил систему «Планирование – программирование – разработка бюджета» (ППРБ). После этого данная система неоднократно реформировалась. В настоящее время она включает более 80 организаций, и в ней без учета служащих частных фирм, занятых в сфере управления контрактами с министерством обороны, работают около 136 тыс. гражданских и 15,5 тыс. военных специалистов (<http://www.cia.gov>).

В последние годы рассматривается вопрос об изменении указанной системы. Экспертная группа по изучению проблем взаимодействия с оборонной промышленностью (Panel on Business Challenges in the Defense Industry) призвала руководство Пентагона увеличить число компаний, принимающих участие в конкурсах на заключение контрактов с министерством обороны. Сформулировано 44 рекомендации по совершенствованию процессов разработок и закупок вооружений. По мнению членов группы, необходимо разработать долгосрочную стратегию развития военно-промышленного комплекса США и стратегию развития военных технологий, увеличить количество специалистов, занятых в процессе управления стратегическим развитием, и провести мероприятия по повышению уровня их квалификации (<http://www.cia.gov>).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Department of Defence Ammunition Requirements and Production Base. Hearings before the Subcommittee on Preparedness of the Committee on Armed Services. United States Senate. Ninety-Ninth Congress. December 10, 11. U.S. Washington: Government Printing Office, 2009. P. 35.
- Mobilization and the National Defense. A Mobilization Concepts Development Center Study. Washington, D.C: National Defense University Press, 2005. P. 53.
- The National Security Strategy of the United States of America. U.S. Washington: Government Printing Office, 2007. <http://www.cia.gov>

М.В. Макушин, А.М. Батьковский

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ – ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ВООРУЖЕНИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

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

Абсолютное большинство крупных зарубежных предприятий – производителей вооружения и военной техники (ВВТ) были образованы за счет масштабных национальных или международных слияний. Например, американская компания Lockheed Martin стала крупнейшим в мире производителем ВВТ благодаря реализации стратегии поглощений. В 1986 г. Lockheed Corporation приобрела крупного производителя электроники – компанию Sanders Associates. В 1993 г. ею было куплено авиационное подразделение компании General Dynamics, производившее истребители F-16. В это же время ракетно-космическая и электронная корпо-

рация Martin Marietta приобрела подразделения корпораций General Electric и General Dynamics, которые производили космические спутники. В 1995 г. произошло объединение Lockheed Corporation и Martin Marietta (стоимость слияния составила 10 млрд долл. в ценах того времени). В результате была создана компания Lockheed Martin, ставшая на рынке ВВТ крупнейшим подрядчиком в области военной авиации и ракетостроения. В 1996 г. Lockheed Martin приобрела за 9,1 млрд долл. электронный бизнес Loral Corporation и стала крупнейшей оборонной компанией в США и мире с объемом продаж более 45 млрд долл., при этом более 90% общей выручки было получено за счет реализации продукции военного назначения. Основными заказчиками продукции, создаваемой Lockheed Martin, является Пентагон – 58% объема продаж, поставки другим американским правительственным министерствам и агентствам составляют 27% от объема продаж корпорации (Hartung, 2011).

Ведущая авиастроительная корпорация США компания Boeing образовалась также путем слияний и поглощений. В 1960 г. она приобрела разработчика вертолета «CH-47 Chinook» американскую компанию Vertol Aircraft, в 1996 г. – корпорацию Rockwell, а в 1997 г. за 13 млрд долл. – крупного производителя пассажирских самолетов концерн McDonnell Douglas, который перед этим сам поглотил компанию Douglas и авиастроительное подразделение корпорации Hughes (разработчика вертолета AH-64 «Apache»). В результате Boeing стал производителем целого ряда образцов вооружения и военной техники: истребителей F-15 и F/A-18, вертолета «Apache», ракет «Harpoon» и «Tomahawk». В настоящее время компания Boeing является крупнейшим в мире производителем аэрокосмической техники (Ashbourne, 2011).

Аналогично путем поглощения других компаний стали лидерами военно-промышленного комплекса США другие компании – ведущие производители ВВТ (такие как Raytheon, L-3 и др.).

Аналогичные тенденции наблюдаются не только в США, но и в других странах мира. В Европе они проявляются еще сильнее ввиду узости национальных рынков военной продукции и влияния общеевропейских интеграционных процессов. Например, вторая в мире по объему продаж корпорация BAE Systems была основана в 1960 г. как British Aircraft Corporation путем объединения ведущих авиастроительных компаний Великобритании. В 1977 г. она преобразуется в государственную корпорацию British Aerospace, а после приватизации 1999 г. – объединяется с британской корпорацией Marconi Electronic Systems, которая имела активы в авиации, производстве электроники и судостроении. В результате данного слияния образовалась корпорация BAE Systems, которая поглотила ряд компаний по выпуску бронетехники и артиллерии и стала ведущей военно-промышленной корпорацией Великобритании. Затем BAE Systems провела реструктуризацию, продав часть своих европейских активов, и переориентировалась на рынок США. В 2004 г. BAE Systems поглотила американского лидера в области производства артиллерии United Defense, а в 2007 г. приобрела крупного производителя бронетехники – компанию Armor Holdings. В результате BAE Systems заняла ведущее место на рынке вооружений США. Общая выручка BAE Systems в 2009 г. превысила 34 млрд долл., из них более половины составили продажи в США (Schmitt, 2010).

Аналогично путем поглощения французской военной электронной корпорацией Thomson-CSF британской компании Racal был создан концерн Thales. Он, будучи крупнейшим оборонным подрядчиком во Франции и вторым – в Великобритании, проводит стратегию роста путем поглощения профильных оборонных активов во Франции, других странах Европы и в США.

Значительное влияние на создание европейских военно-промышленных корпораций оказала реализация в Европе различных международных проектов разработки и серийного производства ВВТ. Их целями являются поддержание национальных оборонных отраслей промышленности, обеспечение их конкурентоспособности на мировом рынке вооружений и создание единого рынка ВВТ государств ЕС. Осуществление данной политики способствует тому, что:

- руководящие органы ЕС стремятся к открытию национальных рынков ВВТ стран – членов союза для всех европейских компаний – производителей продукции военного назначения, отказу от национального протекционизма в военной сфере и установлению единых закупочных процедур для ВВТ;

- государства – члены ЕС стремятся проводить скоординированную совместную разработку и закупку ВВТ. Для этого в 2004 г. было создано Европейское оборонное агентство (European Defence Agency, EDA), участниками которого являются все члены ЕС (кроме Дании).

Данные направления развития предприятий – производителей вооружения и военной техники приведут в ближайшее время к формированию единого военно-промышленного комплекса ЕС.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Ashbourne A. Opening the US Defence Market, Centre for European Reform. URL: <http://www.cer.org.uk>.

Hartung W. Prophets of War: Lockheed Martin and the Making of the Military-Industrial Complex. N.Y.: Nation Books, 2011.

Schmitt B. From Cooperation to Integration: Defense and Aerospace Industries in Europe. Institute for Security Studies. P.: Western European Union, 2010.

Д.Н. Мамонкин, М.А. Батьковский

ИНСТРУМЕНТАРИЙ МОДЕЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА

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

В экономической теории предприятие высокотехнологичного комплекса 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.

Инструментарий стратегического управления развитием предприятий высокотехнологического комплекса является совокупностью различных инструментов: моделей, алгоритмов, показателей и т.д., которые применяются для определения долгосрочных целей данных предприятий и обеспечения процесса их развития (перехода из одного состояния в другое). Наибольшее применение в настоящее время находят инструменты, с помощью которых реализуются на практике функции стратегического управления. Значительную роль среди них играют модели стратегического управления и методы их разработки, оказывающие значительное влияние на его эффективность.

Для разработки моделей стратегического управления используются различные методы моделирования, которые в самом общем виде подразделяются на традиционные (например, операционные) и логико-лингвистические (когнитивные и др.). Указанным группам методов моделирования присущи свои достоинства и недостатки. Например, использование традиционных методов моделирования при разработке моделей слабоструктурируемых процессов (к их числу относится и процесс управления предприятиями высокотехнологического комплекса) приводит к тому, что получаемые модели часто являются слишком абстрактными и адекватно не отражают моделируемые процессы. Кроме того, они позволяют разрабатывать модели только тех управленческих задач, которые поддаются строгому математическому решению.

В результате многие важные задачи стратегического управления развитием предприятий высокотехнологического комплекса являются слишком сложными для моделирования и поэтому остаются неформализованными. В этом случае, как правило, на практике отказываются от требований точности и допускают приближенные результаты решения указанных задач, что снижает эффективность стратегического управления развитием предприятий высокотехнологического комплекса.

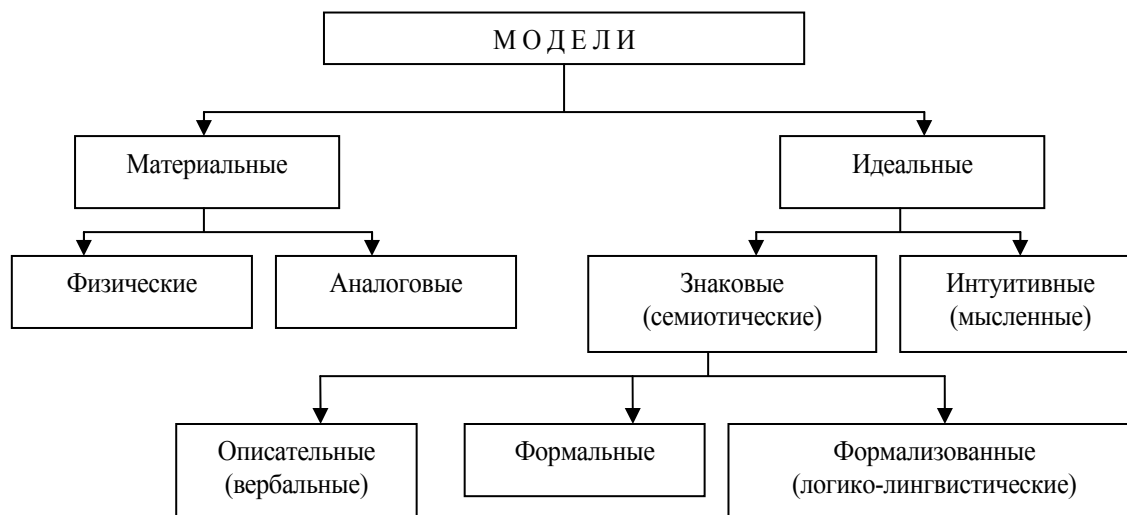
Поэтому при моделировании трудноформализуемых задач часто используются методы концептуального (семантического) моделирования, основанные на «мягких» вычислительных процедурах. Они позволяют на качественном уровне описывать и исследовать слабоструктурируемые процессы. Основным преимуществом указанных методов является то, что применяемые в них средства «мягких» вычислений обладают большими, по сравнению с языками классической математики, возможностями.

Классификация используемых в настоящее время моделей стратегического управления развитием предприятий высокотехнологического комплекса представлена на рисунке (Хрусталёв, Мингалиев, 2011).

В зависимости от функционального содержания моделируемых управленческих задач модели стратегического управления развитием предприятий высокотехнологического комплекса подразделяются следующим образом:

- концептуальные – используются при определении стратегических целей развития предприятий и формировании общего замысла их достижения;

- операционные – предназначены для детализации целей, постановки задач и планирования мероприятий, обеспечивающих их достижение;
- элементные – необходимы для выбора технологических приемов, обеспечивающих наиболее эффективное осуществление указанных мероприятий.



***Классификация моделей стратегического управления развитием
предприятий высокотехнологического комплекса***

В ходе разработки различных управленческих решений, определяющих стратегическое развитие предприятий высокотехнологического комплекса, рассчитываются показатели, которые имеют, как правило, вероятностный характер. Их значения зависят от множества факторов риска, т.е. событий, которые могут наступить в процессе реализации данных решений. От учета факторов риска во многом зависит реализуемость управленческих решений. Факторы риска порождены ситуацией неопределенности, возникающей в ходе разработки стратегических управленческих решений ввиду отсутствия полной и достоверной информации об условиях, в которых они будут реализовываться. На появление ситуации неопределенности оказывают влияние следующие основные обстоятельства: достоверность информации; ошибки, вызванные феноменом Ф. Ирвина (завышением вероятности желательного результата и занижением вероятности нежелательного) и другими причинами. Одним из основных направлений снижения неопределенности стратегического управления развитием предприятий высокотехнологического комплекса является совершенствование информационного обеспечения данного процесса.

Улучшение структуры и содержания информации, а также использование научно-обоснованного инструментария решения важнейших управленческих задач позволяют повысить обоснованность принимаемых стратегических решений путем перехода от ситуации неопределенности к условиям риска, которые можно оценить. Отличие риска от неопределенности состоит в том, что для характеристики риска можно использовать закон распределения и важнейшие количественные оценки основных статистических параметров (математическое ожидание, среднее квадратическое отклонение и др.), а в условиях неопределенности данный

закон неизвестен. Соотношение между факторами неопределенности и риска может меняться, так как объекты управления переходят из состояния неопределенности в состояние риска или определенности в зависимости от полноты и качества информации, используемой в процессе управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Хрусталёв Е.Ю., Мингалиев К.Н. Когнитивные модели стратегического управления оборонно-промышленным комплексом // Вооружение и экономика. 2011. № 1 (13).

Е.В. Минаева

РЕИНЖИНИРИНГ КАК МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективным механизмом инновационного преобразования бизнес-процессов в развитых странах мира признан реинжиниринг, который предусматривает выработку нового способа мышления относительно инженерной деятельности, построение прогнозируемого развития конкурентоспособных предприятий. Использование принципов современной инженерии при проектировании перспективного развития организаций, основанных на четко организованных процессах, способствует: повышению уровня конкурентоспособности товаров; увеличению доли качественных изделий, пользующихся спросом населения; расширению ниши и емкости рынка отечественных изделий; росту собственных активов; повышению инновационного уровня (Проскурина, 2013).

По своим потенциальным возможностям реинжиниринг наряду со стратегией и концепцией считается программой реструктуризации и обновления производства. Он ориентирован в первую очередь на сбалансированность объемов спроса и предложения, реализацию ресурсов производства в соответствии с потребностями населения. Создание такого революционного механизма обусловлено новейшими достижениями в области научно-технического прогресса, появлением технологий динамических систем, использованием информационных коммуникационных технологий, а также широким применением системного подхода.

Необходимость реинжиниринга обосновывается высокой динамичностью современных бизнес-процессов в деловом мире. Постоянные существенные изменения в технологиях, каналах продвижения товаров, рынках сбыта и потребностях покупателей стали увеличиваться. Поэтому организации, стремясь повысить свой рейтинг и уровень конкурентоспособности вырабатываемой продукции, вынуждены непрерывно искать новые пути стратегического и тактического преобразования.

Реинжиниринг – это нахождение и реализация новых идей, радикальное перепроектирование производства, реструктуризация деловых бизнес-процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в деятельности, повышения современных показателей – обновление оборудования и технологий, улучшение качества товаров, снижение стоимости, преобра-

зование сервиса и рост темпов развития (Хаммер, 2008). Процесс реинжиниринга бизнеса представляет собой особый вид создания новых, ранее не известных, высокоэффективных процессов, организованных на совершенно новой основе, без применения используемых ранее наработок и их элементов. Основной задачей реинжиниринга является проектирование революционных процессов. Им не свойственны известные стереотипы, способные создавать совершенно новый продукт труда, в использовании которого заинтересован массовый потребитель различных стран.

Именно радикальность и фундаментальность отличают реинжиниринг бизнес-процессов от других известных подходов к оптимизации производства и бизнеса. Одним из ключевых составляющих реинжиниринга является бизнес-процесс. В наиболее общем смысле под бизнес-процессом понимается непрерывный поток деятельности, усложняющийся и приносящий нарастающую по массе прибыль.

Основными направлениями развития реинжиниринга необходимо считать (Минаева, 2013):

- повышение конкурентоспособности и качества продукции, достижение их наилучших параметров, соответствующих отечественным или зарубежным аналогам;
- реструктуризацию ассортиментной политики, основанной на диверсификации производственно-коммерческой деятельности и производственной мощности;
- использование гибкого механизма ценообразования с целью приведения в соответствие объема спроса на продукцию и объема ее предложения;
- постоянное изучение состояния рыночной конъюнктуры, качества продукции конкурентов и принятие мер по освоению потребительских предпочтений;
- повышение имиджа предприятия путем развития социальной инфраструктуры.

Современные технические средства получения и обработки информации привели к возникновению научного направления – контроллинга, являющегося составной частью общей теории и практики реинжиниринга, которая предусматривает определение цели компании, постоянный сбор и систематизацию полученной информации для обоснования отдаваемых распоряжений и принимаемых действий, сравнение объективных параметров функционирования организации с предусмотренными планом, выявление процентного отклонения. Путем координации и осуществления деятельности, направленной на высокие результаты всех элементов организации, система реинжиниринга способствует совершенствованию инструментария контроллинга, который синтезирует функцию планирования, объективную оценку эффективности деятельности структурных подразделений.

Использование автоматизированных информационных систем и компьютерной техники позволяет оперативно получать необходимую информацию, производить ее обработку, на основе анализа выявлять возможные отклонения от плановых показателей и принимать меры по их устранению (Павлюкова, 2012). Основу контроллинга составляют информационные потоки и техническое их обслуживание. Основными задачами контроллинга являются выявление точности достижения плановых параметров, объективная оценка состояния организации,

сравнение показателей качества товаров с показателями товаров-конкурентов, установление уровня выполнения стратегического плана и вероятности осуществления стратегии.

Выделяется несколько подходов контроллинга в рамках инжиниринга:

1) системное обновление средств производства, технологий, сферы труда, управления и квалификации;

2) сопоставление рыночных показателей с такими параметрами, как объем предложения новых видов товаров, объем продаж, объем ввоза продукции, цена продукции, цены акций и доход на инвестированный капитал;

3) установление определенной эффективности деятельности каждого производственного и структурного управленческого подразделения предприятия;

4) формальный контроль, обеспечивающий точное выполнение задания и его качественный уровень путем постоянного наблюдения и проверки;

5) нормативный подход, базирующийся на соблюдении системы норм и нормативов.

Таким образом, на основе анализа сделан вывод, что применение инжиниринга в организациях будет способствовать повышению культуры ведения бизнеса, получению дополнительной прибыли, расширению воспроизводства деятельности, росту оплаты труда и улучшению его условий, реорганизации инфраструктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Минаева Е.В.* Инновационное развитие обрабатывающих предприятий России. М.: Дашков и К^о, 2012. С. 266–275.
- Павлюкова А.В.* Эффективность реструктуризации инновационного развития предприятий // Государственное и муниципальное управление: Ученые записки СКАГС. 2012. № 4. С. 84–90.
- Проскурина З.Б.* Проблемы управления ресурсосбережением в организациях. М: НИПКЦ «Восход-А», 2013.
- Hammer M., Champy J.* Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. N.Y.: Harper Collins, 2008.

Е.Н. Мирошникова, А.Н. Курдюкова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Резервы конкурентоспособности обычно рассматривают как неиспользованные возможности предприятий и организаций по сокращению живого и овеществленного труда и максимальному использованию условий их деятельности на конкретном рынке с целью повышения конкурентоспособности и в конечном итоге прибыльности. Процесс превращения потенциальных возможностей в реальную действительность составляет содержание использования этих резервов.

На практике сложились два подхода к раскрытию сущности резервов. В соответствии с первым резервы представляются в качестве планируемых запасов, наличие которых в производстве и обращении необходимо для непрерывного развития производства как на уровне

предприятий и организаций, так и на макроэкономическом уровне. Второй подход раскрывает резервы как неиспользованные возможности развития предприятий и организаций. Это резервы, обусловленные: а) совершенствованием техники и технологии, повышением уровня квалификации работающих; б) эффективным использованием сырья, материалов и полуфабрикатов; в) умением рационально пользоваться рыночной ситуацией и формальными условиями деятельности. Они представляются наиболее важными для формирования конкурентоспособности.

Резервы конкурентоспособности предприятия авиастроения нельзя смешивать с резервами, рассматриваемыми в качестве запасов товарно-материальных ценностей, необходимых для разработки наукоемкой продукции. Два различных предприятия авиастроения, обладая аналогичными запасами товарно-материальных ценностей, одного качества и состава, могут и разрабатывают наукоемкую авиационную продукцию с различными технико-экономическими характеристиками. Это определяется не только и не столько количеством и качеством запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, а тем, насколько эффективно и адекватно рыночной ситуации используется внутренний потенциал предприятия.

Поэтому целесообразно всю совокупность резервов конкурентоспособности подразделить, во-первых, на потери, обусловленные нерациональным использованием собственного потенциала и условий внешней рыночной среды, и, во-вторых, на новые возможности, порождаемые развитием техники и технологии, использованием передового опыта и способов организации производства и управления, а также изменяющимися рыночными и нерыночными условиями деятельности. При этом важно подчеркнуть, что резервы конкурентоспособности обуславливаются макроэкономическими резервами, которые выступают как условия, определяющие в известных пределах структуру и величину внутренних резервов.

Потенциальные возможности повышения конкурентоспособности предприятий авиастроения связаны прежде всего с устранением нерациональных потерь имеющихся ресурсов и неиспользованных возможностей рыночной ситуации. Потери, непроизводительные затраты и неиспользованные возможности обуславливаются нерациональным использованием потенциала при существующих технологии, технике, формах организации труда и производства, а также условиях конкурентной среды и социально-экономической, политической обстановке в мире и стране.

Вместе с тем необходимо учитывать, что понятие «резервы конкурентоспособности» сводить только к ограниченной дефиниции «потери», по всей вероятности, неправомерно. Потенциальные возможности формирования конкурентоспособности не должны ассоциироваться только с устранением потерь, хотя и этот подход небесперспективен.

Понятие резервов конкурентоспособности широкое и многоаспектное. Наличие неиспользуемых резервов конкурентоспособности не всегда является свидетельством недостаточного внимания к ним. К моменту выявления и анализа многие возможности еще не сформировались и поэтому не могли быть учтены. В результате использования результатов научно-технического прогресса, роста квалификации кадров, с появлением новой техники, технологии и оборонной продукции нового поколения непрерывно возникает разрыв между учтенными и

новыми возможностями производства и рыночной ситуации. Этот разрыв проявляется в виде наличия резервов конкурентоспособности, т.е. неиспользованных возможностей.

Структура и состав резервов конкурентоспособности непостоянны. Появление новых видов наукоемкой авиационной продукции, новых прогрессивных технологий и техники, форм организации производства и систем управления, а также новых рыночных ситуаций и форм конкуренции обуславливает возникновение нетрадиционных видов резервов и необходимость их выявления, анализа и использования.

Резервы конкурентоспособности как неиспользованные потенциальные возможности связаны, с одной стороны, с особенностями реализации отдельных элементов внутреннего потенциала предприятий авиационной промышленности, а с другой – что также немаловажно, с реализацией факторов внешней рыночной среды. Последние включают реализацию резервов «формальных правил игры», устанавливаемых государством, и резервов самих рыночных механизмов, также формирующих отношение заказчика к разработчику и производителю.

Для предприятий авиационной промышленности, деятельность которых направлена на разработку и производство авиационной наукоемкой продукции, при выработке стратегии важно определить целевой рынок своей деятельности. Он может быть мировым, отечественным или отраслевым. Резервы целевого рынка авиационной продукции выявляются на основе анализа соответствующих показателей авиационных рынков оборонной продукции или их сегментов, в которых разработчики и производители способны обеспечить наиболее высокую рентабельность и на которые они будут ориентировать свою деятельность.

При определении резервов целевого рынка следует обращать особое внимание на стадию жизненного цикла авиационной продукции, поскольку на одном рынке (или его сегменте) возможен спрос на авиационную продукцию нового поколения, на другом – на существующую продукцию, находящуюся в стадии эксплуатации и требующую модернизации, а на третьем может выявиться проблема утилизации такой продукции в связи с появлением на нем принципиально новой.

В этих условиях наибольший интерес представляет изучение отдельных сегментов рынка и формирование в связи с этим резервов предприятий авиационной промышленности за счет целевой ориентации производства на требования конкретных заказчиков. Сегмент авиационного рынка рассматривается как часть товарного рынка, на котором определенная группа заказчиков ориентируется на соответствующую модернизацию существующей авиационной продукции. Сегментация рынка авиационных вооружений в зависимости от целевой функции может быть различной – географической, по технико-экономическим характеристикам продукции и по группам конкретных заказчиков.

С резервами выбора целевого рынка наукоемкой авиационной продукции и его сегмента тесно связаны резервы оценки условий деятельности предприятий авиационной промышленности на целевом рынке. Они обычно выявляются при разработке прогнозов экономических, политических и технологических условий функционирования рынков и их сегментов, позволяющих определять и экстраполировать тенденции спроса и конкуренции, а также рентабельности.

Резервы повышения конкурентоспособности предприятия авиастроения в немалой степени зависят также от инвестиционной привлекательности и деловой активности. Даже имея большие объемы производства, предприятия авиастроения не всегда имеют возможность реализовать крупные проекты без дополнительных инвестиций – как государственных, так и негосударственных. Поэтому также важна оценка инвестиционной привлекательности проектов, базирующаяся на анализе величины и динамики основных финансово-экономических показателей деятельности этих предприятий.

А.А. Никонова

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФЕНОМЕНЫ РЕГИОНОВ КАК ФАКТОРЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В РОССИИ

Одна из причин отставания России в сфере инноваций, по нашему мнению, связана с методологическим диссонансом в стратегическом планировании и управлении инновациями на макро-, мезо- и микроуровне, отражающим общую картину ведомственной и территориальной разобщенности и непоследовательности в принятии хозяйственных решений. В итоге инновации мозаичны, принимаемые меры фрагментарны, не согласованы между собой, почти не соответствуют факторам ускоряющим или, напротив, мешающим развитию инноваций, в то время как теория и практика подсказывают, что стержень эффективных механизмов активизации инноваций – это согласование интересов всех участников инновационного процесса и взаимодействий связанных с ними подсистем. Одним из важнейших условий гармонии пространственной экономики Российской Федерации выступает соответствие способов управления и специфичности внутренних свойств объектов и окружающей среды, географически заметно дифференцированных.

1. Роль социокультурных факторов. Интересы определяются главным образом ценностными факторами, которые обусловлены социально-политическими, культурными, историческими, другими особенностями, характерными для инновационной деятельности участников в ареале их обитания и существенно определяющими их инновационное поведение. Поэтому анализ факторов принятия инновационных решений и выбора управляющих воздействий должен быть дополнен исследованием указанных групп параметров с привязкой к территории приложения – инноваций и мер по их активизации.

Кроме того, исторические, географические, социокультурные и связанные с ними территориальные особенности формируют специфическую инновационную среду, отличающую те или иные места локализации инноваций. Региональные особенности могут серьезно влиять на инновационную активность, направления и результаты инновационной деятельности. Поэтому варианты инновационных решений и средств их реализации следует также базировать на идентификации территориальных различий, на оценке их уникальности в качестве опреде-

ленного преимущества для данной местности в продвижении соответствующих новаций при помощи инструментов, избранных также с учетом уникальности условий их применения.

2. Системный подход к стратегии и механизмам инноваций. Системные принципы выбора управляющих воздействий предполагают сбалансированность всех подсистем экономики и общества на основе взаимной увязки их функционирования в рамках системной целостности. Такой баланс может быть достигнут при условии синтеза инновационных механизмов, исходящего из реалистичных социально-экономических и историко-географических оценок потенциала развития инноваций и их приложения к системной концепции структуризации общества. Согласно ее постулатам взаимодействие основных общественных подсистем – государство, социум, экономика, бизнес – обусловлено их функциональной ролью в целостной системе, это определяет требования к каждой из четырех подсистем (Клейнер, 2011, 2013). Если рассматривать структурную модель ключевых общественных подсистем и их взаимодействий через призму трансфера и диффузии инноваций, необходимое соответствие инструментов инновационных механизмов объектам их приложения будем понимать как достижение наиболее полной реализации инновационного потенциала каждой из подсистем при помощи управляющих воздействий, направленных на поддержку системных связей и функций этих подсистем.

Согласно одному из важнейших системных принципов, закону необходимого разнообразия, разнообразие управляющей подсистемы должно быть не ниже разнообразия управляемого объекта. Это также выдвигает соответствующие требования к стратегии инноваций и механизмам ее реализации на всех уровнях хозяйства, прежде всего такие, как объективная адекватность управляющих воздействий свойствам трансформируемых объектов и систем. Значимость этого принципа тем более сильна в бескрайних масштабах Российской Федерации, где вариации региональной среды не сопоставимы ни с какой другой страной мира.

3. Территориальные особенности в стратегическом управлении. Значимость региональных особенностей для трансфера и диффузии инноваций достаточно полно обоснована известными учеными в области стратегического управления и инновационного развития регионов (см. (Агафонов, 2009; Голиченко, 2011; Ерзнкян, Агафонов, 2011; Щепина, 2012) и др.). Специфика региональных условий накладывает отпечаток практически на все аспекты жизнедеятельности и развития инноваций на мезо-, микро- и наноуровне, включая субъектов инновационной деятельности, т.е. тех, то создает, реализует и применяет новые технологии. Территориальные особенности инновационного поведения субъектов и функционирования подсистем определяются различиями ценностных и культурных факторов – склонностью, привычками, традициями, в том числе национальными, и др., а также специфическими природными, экономическими (чаще всего ресурсными), институциональными условиями.

Необходимость фокусирования инновационной стратегии на региональных особенностях находит определенное понимание в Правительстве РФ. К примеру, в готовящемся Федеральном законе «О промышленной политике» предусмотрен кластерный подход к средовой поддержке производственных цепочек. Так, в рамках программы создания трех сотен индустриальных парков в России предполагается создать «тепличный» налоговый климат и к 2018 г. обеспечить миллион рабочих мест. По словам Д. Мантурова в интервью на Гайдаров-

ском экономическом форуме, «индустриальные парки мы рассматриваем как неотъемлемый элемент общенациональной инновационной инфраструктуры, как промышленное воплощение инновационной экономики» (Зыкова, 2014, с. 5). При этом все варианты стимулов направлены, судя по всему, на повышение активности бизнеса, но не на улучшение условий для использования и развития интеллектуального, человеческого потенциала с привлечением населения и общества к созданию и развитию инноваций. В развитии особых экономических зон регионального уровня государственная поддержка будет сосредоточена на таких мерах, как налоговые льготы, гарантии по кредитам, предоставление аренды земель и, быть может, механизм отложенных платежей (Там же). Меры почти не касаются включения социальной системы в общие инновационные процессы и не ориентированы напрямую на развитие и интенсивное использование региональных особенностей в сфере человеческого потенциала. Сегодня при выборе управляющих воздействий по-прежнему не придается должного значения взаимодействию четырех базисных подсистем и его влиянию на темпы и качество инновационного развития. Иначе дополнительный эффект мог быть выше. В частности, это помогло бы смягчить возможные негативные эффекты нововведений, к примеру, от сокращения рабочих мест в районах особо интенсивного обновления старых технологий.

Акцентирование на роли социально-культурных факторов в планировании инноваций может усилить предметный характер стратегий развития отдельных регионов, повысить результативность инструментов управления инновациями в ликвидации провалов и наращивании потенциала территорий (к примеру, в рамках Энергетической стратегии России на период до 2030 г. и других отраслевых стратегий), конкретизировать мероприятия и наладить взаимодействия представителей всех подсистем (в частности, энергетического бизнеса и общественных организаций, что запланировано в той же стратегии, но методически не проработано и не подкреплено реальными действиями). К 2020 г. повышение вклада Арктической зоны с 5,6 до 14% ВВП планируется совершить за счет инновационной составляющей; подписаны соглашения регионального правительства и бизнеса о привлечении крупных инвестиционных проектов, в частности «Северо-Западной фосфорной компании»; актуализирована социально-экономическая стратегия развития Мурманской области; «Роснефтью» планируются проекты по газификации Мурманска и прилегающих территорий; за счет налоговых льгот предусмотрено улучшить инвестиционный климат, развивать добывающую промышленность, минерально-сырьевой комплекс, рыбное хозяйство, туризм; за ближайшие пять лет повысить удельный вес наукоемких инновационных продуктов и услуг Арктической зоны в общем объеме продаж в 2,7 раза (Михайлов, 2013). При этом не понятны источники планируемого роста производительности труда в 2,5 раза и способы улучшения непростых условий жизнедеятельности в этом регионе, помимо расширения доступа к энергии.

4. Феномен социокультурной идентичности. В связи с особенностями социально-экономического развития, культурными, институциональными, историческими и другими различиями территорий Российской Федерации стержневая идея согласия взаимодействий в управлении инновациями на региональном уровне преломляется через призму социокультурной идентичности, обусловленной уникальностью условий жизнедеятельности на той или

иной территории. Наиболее исчерпывающе, на наш взгляд, социокультурная идентичность определяется как «устойчивое социально-психологическое состояние социального субъекта (индивида, этнической группы, сообщества, народности, нации и т.п.), выражающее отношение субъекта к самому себе, к окружению, проявляющееся в поведении, образе мыслей, доминантных ценностях, способах связи (сознательных и бессознательных) с себе подобными» (Султанов, Романенко, 2004, с. 119–120). В связи с этим под термином «идентичность» будем понимать один из феноменов целостности общества, обозначающий связанную систему идей, представлений, чувств, норм, традиций, стереотипов мировосприятия и других исторически устойчивых духовных и ментальных особенностей населения в рамках той или иной формы его локализации, которые отождествляют его представителей и создают на этой основе определенную общность социума в данных его границах.

В основе разделяющих признаков лежат природные, исторические, национальные, религиозные, геополитические, социальные, культурные, идеологические факторы. Менталитет как наиболее генетически устойчивая подсистема социума создает основу для вариации форм и видов идентичности, определяет сущностные признаки социокультурной специфичности. К формам реализации социокультурной идентичности отнесем взгляды, ценности (личностные, общественные), жизненный уклад, язык, гражданскую позицию, а также склонности, правила, привычки, стереотипы поведения. Характер и формы идентичности непосредственно влияют на способность к обновлению, к инновационной активности. Это дает основание для использования специфических свойств социума в модернизационных сценариях и механизмах развития России.

5. Социокультурные различия в инновационных механизмах. Социокультурные особенности составляют уникальное ядро социума, определяют важнейшую подсистему в структурной организации общества, в функции которой входит формирование идейной основы его развития и ценностных ориентиров инновационной трансформации, неизбежно охватывающих все подсистемы. Одновременно социум выступает конечным пунктом и целью любых преобразований. В связи с этим социально-культурные факторы определяют «лицо» инновационных механизмов и задают вектор инновационного движения по пути человеческого развития и общественной гармонии, а соответственно – направления и формы нововведений, критерии и правила выбора управляющих воздействий, которые, с одной стороны, опираются на силу социокультурной идентичности, а с другой – поддерживают ее собственный потенциал.

Значительная доля успехов в развитии российской экономики базируется на нематериальных факторах инноваций, включая особый менталитет, высокий интеллектуальный потенциал и культурный уровень, духовную мощь социума. Национальные и территориальные различия в этой сфере, как и в сфере ресурсного потенциала регионов, предполагают региональную диверсификацию инновационной стратегии и вариативность механизмов ее реализации. Как показывает история, негативное влияние подобных факторов сказывалось в случаях, когда игнорировалась геополитическая, национальная или иная специфика, и позитивное – в обратной ситуации. Однако в принятии стратегических инновационных решений социально-культурным особенностям регионального развития зачастую отводится подчиненная роль.

Как представляется, социальные и культурные различия определяют разнообразие региона как объекта управления в не меньшей степени, чем экономические, и выдвигают соответствующие требования к содержанию его инновационной стратегии и способам активизации инноваций. Действительно, ряд уникальных особенностей России при умелом их использовании может дать значительные преимущества: обширная территория, водные просторы, выгодное расположение в центре Евразии, национальное и культурное многообразие, разнообразие природно-климатических зон, минеральных и лесных ресурсов. Напротив, это может обернуться серьезными барьерами для развития страны в случае унифицированного подхода к распоряжению уникальным сочетанием богатств.

Когнитивная модель географически выстроенной региональной идентичности позволит подобрать правильные способы активизации инноваций и регулирования системных межрегиональных взаимодействий на базе закона необходимого разнообразия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Агафонов В.А.* Инновационная стратегия развития региона // *Экономическая наука современной России*. 2009. № 3 (46). С. 8–20.
- Голиченко О.Г.* Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 2011.
- Ерзнкян Б.А., Агафонов В.А.* Сетевая природа кластерной системы и основные направления формирования кластерной стратегии мезоэкономического развития России // *Экономическая наука современной России*. 2011. № 1 (52). С. 20–39.
- Зыкова Т.* Расти в тепличном климате // *Российская газета*. 2014. 17 янв. № 9 (6281). С. 5.
- Клейнер Г.Б.* Новая теория экономических систем и ее приложения // *Вестник РАН*. 2011. № 9. С. 794–809.
- Клейнер Г.Б.* Какая экономика нужна России: анализ на основе системного моделирования. М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
- Михайлов А.* Особая задача Кольского полуострова // *Российская газета*. 2013. 22 нояб. № 264 (6240). С. 4.
- Султанов К.В., Романенко И.Б.* Социокультурная идентичность молодежи как философская проблема // *Общество, среда, развитие*. 2012. № 1 (22). С. 116–120. URL: http://www.terrahumana.ru/arhiv/12_01/12_01all.pdf.
- Щепина И.Н.* Инновационная деятельность на региональном уровне: типы поведения регионов и их устойчивость. Воронеж: ИПЦ Воронежского гос. ун-та, 2012.

А.А. Никонова

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Дифференцированная сложность внутреннего устройства национальной социально-экономической системы Российской Федерации требует адекватных подходов и инструментов управления инновационными процессами в российской экономике. По результатам анализа теоретических и практических подходов к исследованию пространственных аспектов российской экономики в работах (Агафонов, 2006; Голиченко, 2011; Ерзнкян, Агафонов, 2011; Менакир, Демьяненко, 2010; Щепина, 2002) и др. представляется актуальной разработка концепций механизмов инновационного развития для всех уровней иерархии на основе системных принципов анализа и синтеза сложных открытых систем, в частности, реализации закона необхо-

димого разнообразия с учетом социокультурной идентичности территорий локализации инноваций.

1. Структуризация регионов России. В России социально-культурные различия настолько сильны, что кардинально влияют на экономический и инновационный профиль региона. Можно утверждать, что многие современные социальные конфликты, ментальные преграды, институциональные препятствия, недостатки инновационной культуры и другие барьеры тесно связаны с борьбой за идентичность на протяжении всей российской истории. Доказательству существенного различия региональных реакций на силовые воздействия по переустройству России посвящена книга (Иванов, 2012). В условиях разнообразия региональных укладов жизни и социально-экономического развития, национального характера, других территориальных особенностей применяемые сегодня инструменты инновационных механизмов также могут вызвать неоднозначные внутренние и внешние эффекты. Поэтому важно выявить значимые факторы, определяющие многообразие сущностных особенностей пространственных систем.

Для этого поставлена цель – применить некоторые подходы к их стратификации, выделить особенности, определяющие качество и темпы инновационного развития региональных кластеров, и наложить пространственную картину дифференциации региональных систем на структуру системных взаимодействий ключевых общественных подсистем, чтобы моделировать механизмы активизации инноваций в территориальном разрезе в соответствии с факторами региональной вариации. Социокультурная идентичность представляется одной из определяющих групп факторов выбора адекватных управляющих воздействий на активизацию инновационной деятельности в регионах Российской Федерации.

Согласно некоторому представлению о территориальной дифференциации страны по нескольким идентификационным признакам социокультурной идентичности можно построить модель региональной стратификации российской экономики с учетом социально-культурного разнообразия России (рис. 1).

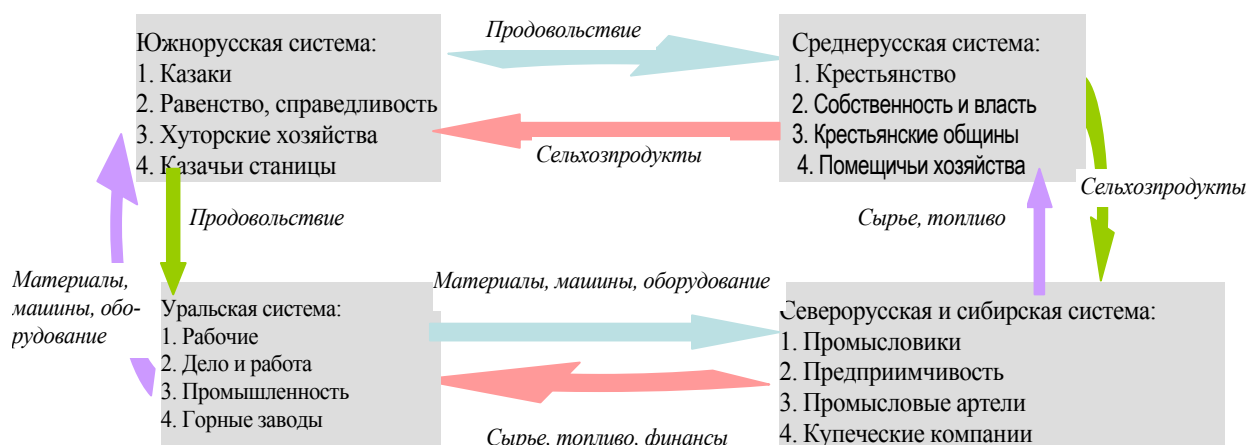


Рис. 1. Социокультурная стратификация регионов России XVIII в.

Источник: построено на основе (Иванов, 2012).

К идентификационным признакам отнесем следующие характеристики региона (А. Иванов, цит. по: (Басинский, 2014)): 1) феноменальный носитель, представитель цивилизационного генокода; 2) ценности и ориентиры для самореализации; 3) способ освоения территории (специализация, преимущественный вид деятельности); 4) социально-экономические формы организации деятельности. На базе такой структуризации региональных систем можно построить функциональную модель их взаимодействий в российском обществе XVIII в. (см. рис. 1).

Структуризация региональных систем может быть выполнена также по другим группам признаков, например национальным, статусным или корпоративным. При этом в каждой региональной системе любого типа можно выделить тетраду, четверку подсистем: государство – социум – экономика – бизнес, где доминанты, функции, связи и взаимодействия будут по-своему уникальны в зависимости от типа социокультурной идентичности региональной системы. Вместе с тем в пределах одного региона различия также могут быть существенны для управления его инновационной активностью. Так, на ментальном уровне идеи равенства отличаются донские области России, а идеология справедливости более свойственна соседним с ними казачьим округам.

Многовековая междоусобица и современные территориальные конфликты и противоречия проявляются прежде всего в период глобальных пертурбаций в масштабах страны, как это было вызвано реформами 1990-х гг. Итоги реформ, модернизации будут зависеть от полноты всестороннего учета интересов – как на национальном, отраслевом, корпоративном, так и на региональном уровне реализации инновационных механизмов. Действительно, «несовпадение интересов элиты и нации – извечная драма России» (Иванов, 2012), однако дисбаланс неадекватных воздействий, онтогенеза и проявлений среды резонирует дополнительными угрозами для устойчивости системы и ее звеньев при любых возмущениях, коими являются нововведения.

Предложенная структуризация регионов, как и структурные модели общества, представляет собой некоторую абстракцию: в реалиях системы различных архетипов могут сосуществовать на одной территории, составлять определенный симбиоз, вне иерархии и антагонизма. Однако социально-экономическая реализация региональной системы любого типа, понимаемая как вклад ее в динамику общественного развития, зависит от качества исполнения ее миссии и системных функций во взаимодействии с системами других типов. Такой вклад зависит от полноты предъявления уникальных способностей и компетенций, к которым отнесем и социокультурные характеристики, а также от соответствующей активизации создаваемых ими преимуществ.

Двухвековая эволюция, естественно, изменила материальное проявление взаимодействий в процессе реализации функций региональных систем, но ценностные различия общественных сил и их функциональные системные роли в развитии страны не подверглись принципиальной трансформации.

2. Модель региональной версификации. На основе представления о вариации социально-культурных различий регионов построим структурно-функциональную модель иннова-

ционного развития России в разрезе территориальной идентичности. Для этого спроецируем региональную стратификацию на структурно-функциональную модель общества Г.Б. Клейнера (Клейнер, 2011) и проведем соответствие между выделенными четырьмя региональными стратами и ключевыми подсистемами структурированного с системных позиций общества (рис. 2). В полученной модели, как и в модели общества, представляется оправданным выдвинутое в работах Г.Б. Клейнера предположение «о готовности к сотрудничеству между системами, имеющими один общий признак и один различный» (Клейнер, 2013, с. 23). Понятно, модель в определенной мере абстрактна, поскольку в действительности в каждой подсистеме, в том числе региональной, присутствуют элементы всех четырех общественных подсистем и, естественно, может также присутствовать несколько социально-культурных вариаций.

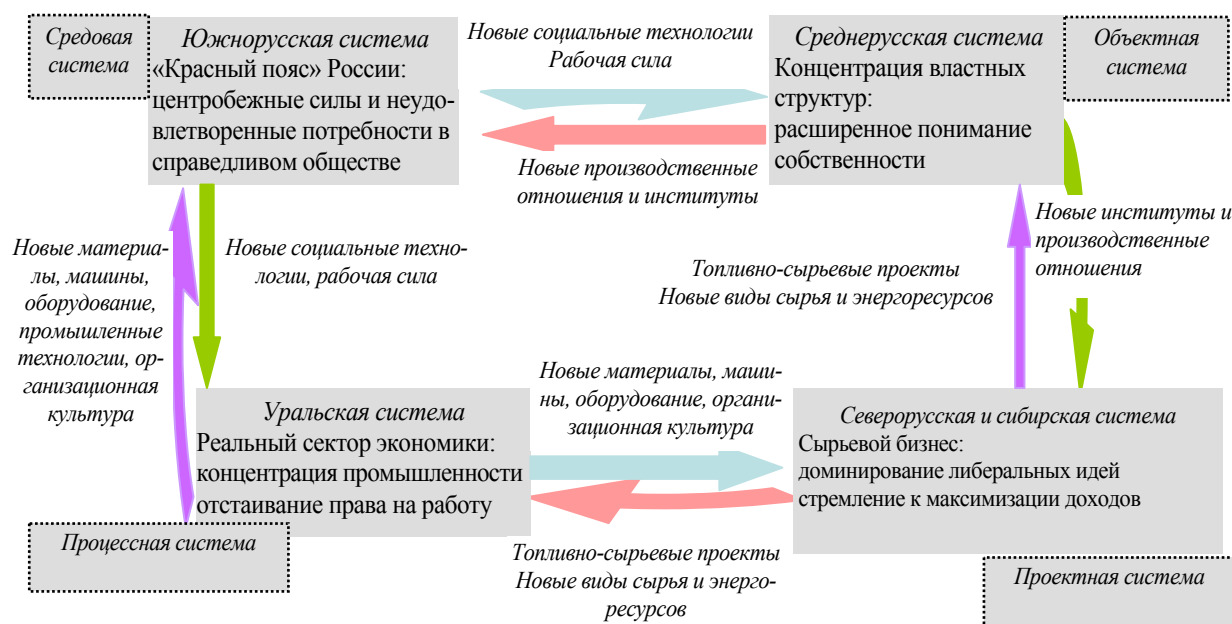


Рис. 2. Структурно-функциональная модель инновационного развития России в разрезе региональной социокультурной идентичности

В различных условиях инновационные идеи преломляются по-разному. На Урале это должны быть новые рабочие места, соответствующие требованиям новой экономики; в Центральном федеральном округе и Поволжье стимулом инновационной активности могут стать гарантии прав собственности и правильное распределение властных полномочий и ответственности; либеральная модель проще будет внедрена сырьевым бизнесом в Сибири. Внешние управляющие воздействия – институциональные условия и инновационные стимулы, которые наиболее точно соответствуют внутренним системным свойствам, будут способствовать более полному раскрытию внутренних способностей, лучшему использованию преимуществ экономического объекта, связанных с социально-культурными особенностями его самого и места его дислокации, следовательно, получению большего эффекта от его деятельности. Так, в южнорусской системе преобладают такие ценности, как равенство и справедливость; значит, в ней будут лучше приживаться и развиваться социальные технологии, новые управленческие технологии и формы организации на принципах самоуправления. В северной части России-

ской Федерации и в Сибири, где никогда не знали крепостничества, витают идеи свободы и демократии.

Для поддержания целостности единого народнохозяйственного организма в функции государственной подсистемы входит воспроизводство национального многообразия на основе нормативно-правового обеспечения межрегиональных взаимодействий путем создания благоприятной институциональной и экономической среды для развития инноваций и учета роли региона, связанной с его типом, при формировании государственной инновационной и промышленной политики.

3. Какие инновационные механизмы нужны России. Успех инноваций тесно связан с качеством реализации внутренних системных свойств взаимодействующих систем и их системных функций. Поэтому обе группы инструментов управления – стимулирующих и компенсационных механизмов – должны выбираться в строгом соответствии не только с отраслевыми факторами инноваций, но и социально-культурными особенностями их географического распределения по территории страны, отличающимися в России чрезвычайным разнообразием. Из анализа соответствия структурно-функциональных связей и взаимодействий подсистем социально-культурным особенностям мест локализации инноваций вытекают специфические требования к механизмам инновационного развития в территориальном разрезе, учет которых необходим для согласования взаимодействий всех участников инноваций как основы активизации инновационных процессов.

Инновационные механизмы, выстроенные на принципах социокультурной идентичности, представляются наиболее результативными, поскольку опираются на сущностные рутинные свойства генетического уровня трансформируемой системы, который наименее поддается модернизации, но может быть активизирован при условии подбора адекватных управляющих воздействий. Пафос изложенных идей состоит вовсе не в абсолютизации и доминировании культурных и исторических факторов в принятии стратегических инновационных решений, однако системный подход к разработке механизмов активизации инноваций действительно требует органичного соответствия направлений инновационного движения и способов реализации нововведений генетическому разнообразию региональной идентичности.

Идентификация социокультурной и экономической идентичности четырех (может быть, более) цивилизационных зон России с учетом особенных свойств сложных открытых систем, которыми являются региональные системы, позволит получить реалистичные оценки реакции подсистем на меры по активизации инновационных процессов на мезо- и микроуровне. Влияние социокультурных различий и других особенностей, рассматриваемых обычно как системные рутины, на восприятие и диффузию инноваций может оказаться сильнее экономических факторов их активизации.

В связи с этим применительно к современной России, к дальнейшим исследованиям и моделированию инновационных механизмов отнесем решение следующих задач:

- определение идентификационных признаков ментальных, социокультурных и прочих наиболее устойчивых во времени различий в местах локализации инноваций;

- выявление на этой основе многообразия различных территорий России и их структуризация согласно рассмотренным выше или другим принятым критериям;
- исследование тесноты связи социокультурных признаков, социально-экономического и инновационного развития территорий и выделение региональных кластерных систем;
- моделирование инновационных механизмов с учетом социокультурной идентичности;
- выбор управляющих воздействий на основе дифференцированного подхода к региональному многообразию Российской Федерации и его влиянию на трансфер и диффузию инноваций.

Подход расширяет предметную область междисциплинарных исследований по вопросам стратегического планирования и управления на макро-, мезо- и микроуровне. Идентификация взаимодействий подсистем в процессе инновационной деятельности (см. стрелки на рис. 2) нуждается в дополнительном изучении и обосновании.

Необходимость гармонизации инновационных изменений и территориальных условий развития экономики и общества предъявляет требования к содержанию и направлениям управляющих воздействий, наделяет их особым смыслом, суть которого состоит в поддержании общесистемной и локальной устойчивости на основе реализации принципов социокультурной идентичности. В противном случае «не приведи Бог видеть русский бунт – бессмысленный и беспощадный. Те, которые замышляют у нас невозможные перевороты, или молоды и не знают нашего народа, или уж люди жестокосердные, коим чужая головушка полущка, да и своя шейка копейка...» (Пушкин А.С. Капитанская дочка (1836), гл. 13 и пропущенная глава, не вошедшая в окончательную редакцию), – они напоминают современных персонажей, ответственных за принятие значимых решений.

Нужна перестройка системы управления, направленная на улучшение инновационной среды и разработку эффективных рычагов и стимулов в соответствии с разнообразием управляемых объектов. Переосмысление возможных последствий нарушения закона необходимого разнообразия как в региональной, так и структурно-функциональной плоскости общественного развития приведет к более объемному, многомерному по сравнению с традиционным порядком представлению инновационной стратегии и способов ее реализации. На пересечении двух системных позиций в стратегическом управлении и исследовании общества – геополитической парадигмы системной идентичности и структурно-функциональной концепции взаимодействия четырех ключевых общественных подсистем – находится заветная точка отправления к эффективному инновационному развитию России. С этой точки зрения оценка и муниципальных, и федеральных инвестиций в образование, здравоохранение, культуру и прочие сферы человеческого развития может получить иной, креативный и дальновидный смысл первоочередных и самых востребованных с системных позиций инновационных расходов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Агафонов В.А. Стратегическое управление и экономическая безопасность. М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2006.

- Басинский П.* Верните географу глобус // Российская газета. 2014. 17 янв. № 9 (6281). С. 13.
- Голиченко О.Г.* Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 2011.
- Ерзюкян Б.А., Агафонов В.А.* Сетевая природа кластерной системы и основные направления формирования кластерной стратегии мезоэкономического развития России // Экономическая наука современной России. 2011. № 1 (52). С. 20–39.
- Иванов А.* Увидеть русский бунт. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2012.
- Клейнер Г.Б.* Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. 2011. № 9. С. 794–809.
- Клейнер Г.Б.* Какая экономика нужна России: анализ на основе системного моделирования. М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
- Менакир П.А., Демьяненко А.Н.* Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Экономическая наука современной России. 2010. № 3. С. 1–7.
- Щетина И.Н.* Инновационная деятельность на региональном уровне: типы поведения регионов и их устойчивость. Воронеж: ИПЦ Воронежского гос. ун-та, 2012.

Н.Н. Никулин

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Экономическая глобализация вносит существенные поправки в процесс государственного регулирования воспроизводственного процесса. Это связано с тем, что государство в условиях постепенного установления в мире единых норм и правил использования экономических ресурсов сталкивается с относительно новой ситуацией.

Национальные корпорации благодаря своему выходу на мировой рынок получают определенную независимость от «своего» правительства. Тем более, в условиях глобализации национальные элиты зачастую не нуждаются в связи с национальной территорией, ее традициями, обычаями, культурой, чтобы реализовать собственные экономические и социальные интересы, обеспечить собственную идентичность.

В современных условиях эффективная национальная хозяйственная модель предполагает такую институционально-организационную структуру экономики, которая позволяет стране включиться в транснациональные воспроизводственные циклы глобальной системы и получать большую долю мирового дохода. Однако условия включения национальной экономики в систему мирохозяйственных связей объективно predetermined набором различных факторов.

В 2009 г. Президент РФ Д.А. Медведев высказал мнение о путях развития экономики России. При этом он сформулировал вопрос: «Должны ли мы и дальше тащить в наше будущее примитивную сырьевую экономику»? (http://www.gazeta.ru/comments/2009/09/10_a_3258568.shtml). Прошло почти пять лет, а экономика остается «примитивной». Почему? Говорят о неэффективности институциональной системы, о коррупции и прочих дефектах. На наш взгляд, более важными факторами слабого инновационного процесса являются низкий уровень капиталовооруженности в обрабатывающих отраслях промышленности и отсутствие внедрения прорывных технологических разработок. Причем эти факторы в значительной сте-

пени взаимосвязаны. Так, в настоящее время в России уровень капиталовооруженности на порядок ниже, чем в экономически развитых странах мира (см. таблицу).

Обрабатывающая промышленность России и США

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Темп роста, 2004–2012
США										
Капиталовооруженность труда, долл./чел. ^{1,7}	175 112	187 855	196 553	212 120	240 744	265 522	266 790	271 865	276 353	1,58
Добавленная стоимость на одного занятого, долл./чел. ²	113 347	120 078	128 476	134 934	140 666	149 821	157 286	162 999	170 220	1,50
Инвестиции на одного занятого, долл. ³	19 968	22 228	24 112	28 074	31 422	29 910	30 449	33 000	34 884	1,75
Россия										
Капиталовооруженность труда, долл./чел. ⁴	9412	11 185	13 662	17 622	21 615	21 098	25 568	29 416	36 521	3,88
Добавленная стоимость на одного занятого, долл./чел. ^{5,6}	7629	10 414	13 332	17 288	22 199	15 851	18 993	24 476	24 995	3,28
Инвестиции на одного занятого, долл. ⁸	1383	1825	2386	3395	4746	3447	3865	4702	5255	3,80
Относительные значения показателей США к России										
Капиталовооруженность труда	18,6	16,8	14,4	12,0	11,1	12,6	10,4	9,2	7,6	–
Добавленная стоимость на одного занятого	14,9	11,6	9,6	7,8	6,3	9,5	8,3	6,7	6,8	–
Инвестиции на одного занятого	14,4	12,2	10,1	8,3	6,6	8,7	7,9	7,0	6,6	–

Источник: рассчитано и построено по данным:

¹ <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=10&step=1#reqid=10&step=3&isuri=1&1003=126>

http://data.bls.gov/timeseries/CES3000000001?data_tool=XGtable

² <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=5&step=1>

³ http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/23-06.htm

<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=10&step=1#reqid=10&step=3&isuri=1&1003=53>

⁴ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#

⁵ http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d1/05-05.htm;

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

⁶ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#

⁷ <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

⁸ http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/23-06.htm

В условиях примерно одинаковой численности занятых в обрабатывающих отраслях промышленности США и Российской Федерации в 2012 г. (США – 11,951 млн человек; Россия – 10,17 млн) величина добавленной стоимости в США в 8 раз больше, чем в России (США – 2034,3 млрд долл.; Россия – 253,8 млрд). Недаром согласно одному из рейтингов инновационного развития, Bloomberg's Global Innovation Index, в 2013 г. Россия заняла в целом 18-е место, по числу патентов – 9-е, по проценту дипломированных специалистов – 4-е, а по уровню производительности – только 47-е, по интенсивности НИОКР – 33-е место в мире (<http://www.bloomberg.com/slideshow/2014-01-22/30-most-innovative-countries.html#slide1>).

Анализ данных таблицы выявляет взаимосвязь динамики капиталовооруженности и добавленной стоимости – как в Российской Федерации, так и в США за период 2004–2012 гг. и уменьшение разрыва между Россией и США по величине добавленной стоимости на одного занятого. Однако абсолютный разрыв величин капиталовооруженности и добавленной стоимости нарастает.

Недостаточность капиталовооруженности в обрабатывающем секторе российской экономики существенно определяет возможности ее инновационного развития. Дело в том, что современные высокотехнологичные производства, как правило, капиталоемкие. Уровень затрат на создание новых технологий и инновационных продуктов очень высок. Рынок данной сферы экономики является олигополистическим. Проникновение новых фирм на такой рынок весьма затруднительно.

К примеру, в 2012 г. корпорация Samsung Group направила на инвестиции в расширение производственных мощностей и НИОКР более 37 млрд долл., в 2013 г. – 41,4 млрд и планирует в 2014 г. вложить 47,2 млрд долл. На северо-западе Китая в городе Ци-ань в 2012 г. Samsung построила предприятие стоимостью 7 млрд долл. по производству процессоров (<http://www.dailycomm.ru/m/25609/>; <http://www.x-drivers.ru/news/analytics/13163.html>).

Значительные вложения (и наличие технологий) ведут к росту продаж высокотехнологичной продукции: например, объем продаж смартфонов фирмы Samsung в 2013 г. достиг 313,9 млн штук (31,3% мирового объема продаж). Для сравнения: российских смартфонов марки YotaPhone в 2013 г. реализовано всего 12 тыс. штук ([http://lenta.ru/news/2014/01/28/sold](http://lenta.ru/news/2014/01/28/sold;); <http://top.rbc.ru/economics/28/01/2014/901962.shtml>).

Выручка корпорации Boeing за 2013 г. составила 86,6 млрд долл. В том же году «Боинг» поставила заказчикам 648 коммерческих лайнеров, в 2014 г. этот показатель планируется увеличить до 715–725 единиц (<http://vpk-news.ru/articles/19016>). Производство гражданских самолетов российской Объединенной авиастроительной корпорацией (ОАК) на порядок меньше. При этом следует отметить, что наиболее продвинутым гражданским самолетом ОАК является SuperJet–100. Однако акционерами компании ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) являются компания «Сухой» (75% минус 1 акция) и итальянская компания Alenia Aermacchi (25% плюс 1 акция). Кроме того, программа Superjet управляется двумя совместными предприятиями. Одно из них, SuperJet International, на 51% принадлежит итальянской компании Alenia и на 49% – фирме «Сухой». SuperJet International работает с рынками дальнего зарубежья. ЗАО «Гражданские самолеты Сухого», которое занимается производством и продажей лайнера на других рынках, на 75% контролируется холдингом «Сухой», а на 25% – Alenia. Доля зарубежных деталей в этом самолете составляет 55% и может достигать до 70% (<http://lenta.ru/news/2013/11/20/ssj>).

Вместе с этим путь, по которому идет фирма «Сухой», является, на наш взгляд, наиболее перспективным для развития высокотехнологичных отраслей промышленности в России.

Объединение капиталов, технологий, научных разработок происходит во всем мире. Даже очень крупные компании стараются таким образом усилить свои конкурентные позиции.

Например, компании Google и Samsung заключили соглашение о взаимном лицензировании патентов. Договор дает компаниям право использовать запатентованные разработки друг друга, в том числе в целях защиты от судебных притязаний конкурентов. Договор охватывает как уже выданные этим двум компаниям патенты, так и патенты, которые они получают в последующие 10 лет. Портфолио как Google, так и Samsung насчитывает несколько десятков тысяч патентов (<http://lenta.ru/news/2014/01/27/agreement>).

В условиях открытости мировой экономики нет разделения на внутреннюю и внешнюю конкуренцию. Примечательно, что двигатели SaM146 для самолетов «Сухой SuperJet-100» разработаны НПО «Сатурн» совместно с французской компанией Snecma; SaM146 – первая силовая установка, производящаяся в России и получившая международный сертификат типа EASA (<http://rus.postimees.ee/1265532/bolee-polusotni-dvigatelej-dlja-samoletov-suhoj-superdzhjet-100-budet-vyupuveno-v-2013-godu>).

При этом государственные структуры должны поддерживать стремление российских фирм включаться в совместные высокотехнологичные проекты с корпорациями других стран. Главное – создание в Российской Федерации высокотехнологичных и наукоемких рабочих мест. Хотя вопрос о размерах и способах государственной поддержки также весьма актуален.

А.Е. Новиков, А.М. Батьковский

СПЕЦИФИКА И ОПЫТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

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

Стратегическое управление развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в широком понимании можно рассматривать как управленческую деятельность, т.е. совокупность управленческих процессов, необходимых для того, чтобы определить долгосрочные цели данного развития и обеспечить их достижение. Основная задача стратегического управления развитием предприятий ОПК заключается в обеспечении целенаправленной деятельности их трудовых коллективов.

В качестве важнейших характеристик управленческой деятельности, осуществляемой на предприятиях ОПК, можно выделить следующие:

- наличие трех ее основных видов – организационно-административной, аналитической и информационно-технической;
- выделение информации как предмета управленческого труда;
- необходимость наличия вычислительной и оргтехники как основных средств управленческого труда;
- выработка управленческих решений как основного результата управленческой деятельности.

Следует отметить, что разработка и реализация управленческих решений в области стратегического развития предприятий ОПК – очень сложные задачи. По меньшей мере два обстоятельства определяют необходимость и значимость всестороннего научного обоснования данных решений: первое – весьма высокая стоимость мероприятий по обеспечению данного развития; второе – специфичность результатов осуществления указанных мероприятий, состоящая в том, что они характеризуются не только экономическими показателями. Поэтому использование традиционных для экономики гражданских отраслей промышленности методологических основ и инструментария стратегического управления применительно к предприятиям ОПК допустимо лишь частично, с большими ограничениями.

Наиболее приемлемыми научными основами принятия решений при обосновании мероприятий, связанных с развитием предприятий ОПК, представляются военно-экономический анализ, стратегический и инновационный менеджмент. Однако даже при наличии данных основ сохраняется большое количество нерешенных (иногда даже неформализованных и неструктурированных) задач управления развитием предприятий ОПК. Указанные проблемы оказывали (многие из них продолжают оказывать) негативное влияние на управление развитием предприятий ОПК. Сложность их решения заключается в том, что данное управление должно сочетать рыночные инструменты, которые соответствуют экономической среде функционирования оборонно-промышленного комплекса, и государственного регулирования, присущего централизованным системам, к числу которых принадлежит ОПК.

В переходный период (1992–1999 гг.) наибольший ущерб системе стратегического управления развитием предприятий ОПК был нанесен по наиболее важному ее элементу – планированию. В 1980-е гг. нашей экономической наукой планирование характеризовалось как «основной способ осуществления хозяйственно-организаторской функции государства... ведущий элемент хозяйственного механизма страны» (Лопатников, 1987). С началом рыночных реформ планирование стало трактоваться лишь как одна из функций управления, присущая в основном уровню компаний и носящая индикативный характер (Борисов, 2007). А в монографии, разработанной под редакцией Е.Т. Гайдара и посвященной анализу экономики переходного периода, понятию «планирование» совсем не нашлось места (Экономика..., 1998). Между тем в высокоразвитых государствах с рыночной экономикой стратегическое планирование рассматривается как важнейшая функция управления военным производством. В экономике США, наиболее либеральной из всех экономик западных стран, централизованное планирование военного производства преобладает над рыночными механизмами его регулирования.

В нашей стране система стратегического управления развитием предприятий ОПК менялась неоднократно. В период внедрения программно-целевого планирования (с конца 1960-х – начала 1970-х гг.) в военно-экономической области начала функционировать система управления, основными элементами которой были годовые планы поставок вооружения и военной техники – пятилетний план развития народного хозяйства – десятилетние программы развития вооружения. То есть важнейшими элементами управления развитием ОПК были долгосрочные планы. В начале экономических преобразований 1990-х гг. данная система управления была практически разрушена, и в первую очередь это коснулось долгосрочного плани-

рования. Но экономическая практика требовала увеличения горизонта планирования. С 1 января 2000 г. был введен Бюджетный кодекс РФ, в соответствии с которым предусмотрена разработка перспективных финансовых планов. Эта мера стала важным этапом оздоровления системы стратегического управления развитиями ОПК, но многие проблемы, связанные с планированием его развития, остались еще не решенными. Так, при разработке программ развития отраслей ОПК преобладающим продолжает оставаться так называемое сметное планирование. Поэтому в начале XXI в. стал осуществляться переход к программно-целевому планированию развития ОПК, которое исходит из необходимости направления бюджетных ресурсов на достижение общественно значимых и, как правило, количественно измеримых целей его деятельности с одновременным мониторингом и контролем намеченных результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2007.
Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Под ред. Н.П. Федоренко. М.: Наука, 1987.
Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991–1997) / Рук. авт. кол. Е.Т. Гайдар. М.: ИЭПП, 1998.

Р.Н. Павлов

СОЦИАЛЬНАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день, особенно после разразившегося в 2008 г. мирового экономического кризиса, традиционная фондовая биржа в глазах широкой общественности становится все более негативным явлением, поскольку во многом данное явление было порождено процессами, происходящими в системе этого загадочного, но столь привычного для рыночной экономики финансового института. Тем интереснее становится тот факт, что сейчас в мире формируется альтернативный институт, который призван содействовать развитию так называемых социальных предприятий, удовлетворяющих запросы наименее социально защищенных слоев общества, и именуется социальной фондовой биржей. Хотя она в настоящее время еще не действует как полноценный финансовый институт и мы можем наблюдать только частные попытки осуществить эмиссию и продажу акций социальных предприятий конкретным лицам за рамками фондовой биржи как привычного воспринимаемого института, тем не менее результаты этого процесса довольно впечатляющи судя по объему капитала, привлеченного вследствие выпуска акций (см. таблицу).

Одним из конкурентных преимуществ данного института является наличие сравнительно низких издержек по процедуре листинга, однако главный недостаток – малая привлекательность подобных предприятий для потенциальных инвесторов, что, естественно, накладывает свой отпечаток на возможности роста курсовой стоимости акций. Поэтому в настоящее время процесс торгов, как правило, носит закрытый характер, и отчасти поэтому за данным рынком закрепилось название «рынок согласованных операций».

**Количество выпущенных акций и общий объем акционерного капитала
в Великобритании с 1984 по 2005 г.**

Период	Количество выпущенных акций	Общий объем акционерного капитала, млн фунтов стерлингов
1984–1990	6	3,35
1991–1995	8	4,17
1996–2000	13	10,55
2001–2005	16	32,03
Всего	43	50,1

Источник: (Hartzell, 2007).

Имеет ли смысл социальным предприятиям выходить на фондовую биржу, на которой операции совершаются не по принципу согласованных сделок, а путем открытых котировок? Безусловно, этот путь непредсказуем, поскольку частые колебания курса чреватые постоянной сменой владельцев акций, а в долгосрочной перспективе – и угрозой поглощения предприятия с репрофилированием его деятельности. Данный вид предприятия, поскольку не предполагает максимизацию прибыли, обречен находиться все время под защитой посредников на переговорах по продаже акций. В частности, в Германии в настоящий период данную роль выполняет NExT SSE, специальная организация при Ассоциации социальных фондовых бирж (SSEA), созданной для содействия развитию данного института в мире. Под ее контролем акции покупаются и удерживаются доверенным институтом, которым, к примеру, может являться коммерческий банк, с возможностью дальнейшего варианта конвертирования их в акционерный капитал. Прибыль не распределяется, а накапливается в течение первых лет для того, чтобы удержать административные издержки на минимальном уровне (Kuhlemann, 2011). Большая часть пунктов проспекта для предполагаемых акционеров стандартизирована, чтобы снизить издержки IPO до четырехзначной величины, делая ее, таким образом, доступной. Все транзакции осуществляются банком, а не NExT SSE, который фактически берет на себя функцию вспомогательного института, снижающего риск потерь для социальных предприятий и обеспечивающего для них возможность роста акционерного капитала путем аккумуляции средств на счете при ограничении использования прибыли в течение определенного срока.

При всем огромном количестве недостатков, которые характерны для социальной фондовой биржи с точки зрения ее непривлекательности для широкого круга инвесторов, у нее имеется ряд свойств, которые можно было бы назвать защитными по отношению к таким явлениям, происходящим на обычной бирже, как спекуляции, выпуск производных финансовых инструментов и прочие побочные эффекты, поскольку ее уязвимый характер имеет и оборотную сторону медали: в результате низкой привлекательности активов социальных предприятий вероятность появления деривативов на этом рынке чрезвычайно низка. Первичность социального блага по отношению к экономическому, которое данное предприятие генерирует, привлекает в отрасль только избранный круг инвесторов, обладающих потребностью в реализации социальной ответственности. Таким образом, стратегические позиции социальных предприятий могут иметь большую степень защиты на случай кризиса в сравнении с обычными предприятиями, поскольку имеют менее рискованные финансовые активы. В этом смысле было бы

целесообразно оказывать государственную поддержку подобному институту как фактору стабилизации социально-экономического развития в условиях свободного рынка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Hartzell J. Creating an ethical Stock Exchange // Skoll Centre for Social Entrepreneurship. 2007. URL: http://www.sbs.ox.ac.uk/Skoll/Ethical_Stock_Exchange.pdf.

Kuhlemann A.-K. NExT SSE to Promote «Crowd Investing» in Germany // Alliance. 2011. Vol. 16. № 2. June 2. P. 10.

О.М. Писарева

СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ РЕЦИКЛИНГА ВТОРИЧНЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Работа выполнена в рамках НИР «Сценарное моделирование прогнозов развития отрасли утилизации и переработки ломов и отходов черных и цветных металлов в условиях функционирования организационных механизмов саморегулирования хозяйственной деятельности» (номер государственной регистрации 01201369760).

Ответом России на происходящие изменения в общей системе хозяйственной деятельности и существенные подвижки структуры спроса на традиционные экспортные товары стала разработка и осуществление программы реиндустриализации и модернизации экономики, формирования национальной модели управления. Наблюдаемое сегодня торможение темпов восстановления российской экономики обусловлено высокой инерционностью базовых отраслей прежней модели развития, несформированным потенциалом их технологической адаптации, отсутствием ориентации на принципы рационального природопользования.

За период трансформации общественного устройства России отказ от централизованного планирования и приватизация, разорвавшие технологические цепочки кооперации и нарушившие межотраслевые связи, привели к разрушению одной из самых организационно и технически совершенных в мире систем утилизации вторичных металлургических ресурсов (ВМР) (Буданов, 2002). Если ранее сбор и переработка металлолома рассматривалась как подотрасль металлургии, то в настоящее время она может позиционироваться как самостоятельный вид экономической деятельности. Сегодня речь идет о формировании нового сектора экономики, обеспечивающего реализацию трех основных целей парадигмы устойчивого развития: защита окружающей среды, сбережение природных ресурсов, снижение совокупных издержек производства общественного продукта.

Разработка концепции долгосрочного развития отрасли утилизации ВМР требует построения системы предикативного моделирования динамики основных показателей функционирования предприятий по сбору и переработке металлолома, утилизации выведенной из эксплуатации металлосодержащей продукции.

Это обусловило выполнение работ по анализу состояния и прогнозу перспектив развития системы рециклинга ВМР. Специфика отрасли позволяет рассматривать ее как многоуровневую организационную систему в динамичном экономическом пространстве. Ее производственно-техническая база представлена набором разнообразных машин, оборудования, механизмов и приборов, обеспечивающих реализацию операций по сбору и сортировке, разделке и компактированию, сепарации и обогащению, контролю качества и апробированию, транспортировке и складированию исходного сырья и продуктов переработки ВМР, улавливанию и утилизации отходов. Сырьевая база – накопленный металлофонд страны в разрезе предприятий различных отраслей экономики и домашних хозяйств, а также внешний рынок металлолома. Потребители продукции – металлургические предприятия и литейные производства (цехи) машиностроения и металлообработки, внешний рынок продуктов переработки ВМР.

Среда функционирования отрасли отличается высокой степенью неопределенности и неоднородности, множеством деструктивных процессов в сфере технологий и логистики, сомнительным качеством информации и др. В таких условиях состояние институциональной, технологической и экономической сфер отрасли предопределяет постановку прогнозной задачи не как экстраполяцию тенденций, а как проектирование согласованного будущего, оптимизированного по параметрам возможных управленческих решений в распределенной структуре управления деятельностью интегрированных экономических объектов, и выбор сценарного моделирования как основного аппарата прогнозного исследования, позволяющего получать предикативную информацию удовлетворительного качества. Общая структура комплекса сценарного моделирования (Писарева, 2011) позволяет разработать и идентифицировать поведенческие и балансовые модели, отражающие основные технологические, логические и хронологические взаимосвязи в сфере переработки ВМР.

В рекуррентной схеме алгоритма сценарного моделирования выделены следующие основные блоки моделей: системы – множество производственных функций, описывающих процессы преобразования исходного вторичного сырья в продукты переработки по основным технологическим этапам утилизации ВМР; системного окружения – семейство функций предложения, дифференцированно описывающих процессы извлечения исходного вторичного сырья по секторам экономики с учетом сроков службы металлосодержащей продукции, функций спроса, отображающих оценки уровня использования лома в металлургии, а также плавильном/литейном производстве металлообрабатывающей промышленности в разрезе основных технологических процессов; системного фона – тенденции показателей ВВП, инфляции, валютного курса, занятости и т.п.; ценообразование описывалось функцией балансировки видимого потребления лома с учетом плотности компаний в отдельных технологических сегментах отрасли и интенсивности извлечения ВМР из металлофонда по структуре сроков эксплуатации металлопродукции. Исходной гипотезой исследования стала реализация форсированного сценария социально-экономического развития России (Прогноз..., 2013). Вариативность в оценке перспективной динамики функционирования отрасли обеспечивалась заданием перечня сценарных параметров, характеризующих основные внутренние неопределенности будущего: состав и график введения утилизационных сборов; состав и график введения технологических регламентов;

масштаб и темп изменения экологической дисциплины населения (поведение домашних хозяйств). В числе внешних факторов (и событий) выбраны интенсивность процессов металлозамещения на уровне ВВП, а также согласованность и темп реализации целевых комплексных программ развития базовых отраслей (по входу и выходу технологического цикла).

Оценка диапазона устойчивости прогнозов показателей отраслевого развития выполнялась на основе информации Росстата, Румета, НП НСРО «Руслом.ком», данных выборочного анкетирования предприятий и организаций отрасли. В ходе серии экспериментов проводилась оценка сценарного пространства развития отрасли на период до 2025 г. Расчет потребления металлолома, согласованный с графиком реализации комплексных программ развития базовых отраслей экономики (включая ВПК), дает на заданном горизонте поэтапное увеличение объемов с 24 млн до 38–40 млн т. Анализ среднегодовых темпов прироста по базовому варианту прогноза указал на наличие до 2025 г. трех интервалов соотношения производства и потребления продуктов утилизации: отстающий рост предложения до 2015 г., опережающее падение предложения до 2020 г., замедление отставания предложения до 2025 г. (см. таблицу).

**Среднегодовые темпы прироста (CAGR) сбора и потребления ВМП
в экономике России (базовый вариант сценария), %**

Показатель	CAGR		
	2013–2015	2015–2020	2020–2025
Объем сбора/закупки металлолома, млн т	2,11	-2,71	-0,17
Объем потребления ВМП, млн т	12,16	3,68	3,80

Наиболее значимые выводы проведенного исследования состоят в следующем:

- сценарное пространство в выбранном составе параметров и формате описания неопределенностей лингвистическими переменными факторов и событий отличается компактностью и высокой плотностью альтернативных траекторий (в среднем окно возможностей в оценке диапазонов значений основных моделируемых показателей относительно нижней границы составляет 15–20%);
- для различных сценариев развития в интервале 2015–2017 гг. возникает и нарастает дефицит металлолома, сокращение которого за счет ограничения экспорта и увеличения потребления первичного сырья дает лишь временную и незначительную отсрочку его появления;
- выявлен недостаток инвестиций для увеличения производственных мощностей по переработке ВМП, что ограничивает возможное увеличение объема заготовки металлолома при расширении масштабов программы утилизации высокотехнологичной металлосодержащей продукции (прежде всего транспортных средств);
- усугубляются проблемы обеспечения отрасли квалифицированными кадрами при развитии инфраструктуры отрасли, а в условиях ужесточения контроля за соблюдением технологических требований и стандартов – экологической безопасности.

Разработанный комплекс сценарного моделирования позволил получить широкий спектр прогнозной информации, анализ которой подтвердил необходимость и обеспечил возможность оценки подготавливаемых в НП НСРО «Руслом.ком» плановых решений по форми-

рованию стратегии и мероприятий комплексной программы развития отрасли утилизации ВМР.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Буданов И.А. Черная металлургия в экономике России: Монография. М.: Макс-Пресс, 2002.

Писарева О.М. Сценарное моделирование в управлении: развитие методологии прогнозно-аналитических исследований сложных организационных систем // Вестник экономической интеграции. 2011. № 7 (39).

Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. / Министерство экономического развития Российской Федерации, 2013. URL: http://www.economy.gov.ru/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5.

Rao S.R. Resource Recovery and Recycling from Metallurgical Wastes. Oxford, UK: Elsevier B.V., 2006.

З.Б. Проскурина

НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Имеющие место недостатки в сфере АПК обусловлены целым рядом негативных факторов, без устранения которых невозможно изменить нездоровую ситуацию. Можно отметить очевидные узкие места, не позволяющие этому важнейшему социально-экономическому сектору страны развиваться быстрыми темпами или приостановить спад производства, сократить число убыточных предприятий, повысить уровень жизни сельского населения и кардинально изменить инфраструктуру (Сенчагов, 1998). Для современного уровня функционирования АПК характерны: неразвитость системы повышения квалификации персонала, невозможность войти с собственной продукцией в сферу рынка из-за засилия перепродавцов товаров, отсутствие капиталовложений для инновационного развития и обновления средств производства, невозможность введения в строй новых производств. Отсутствие действенных механизмов, призванных осуществлять государственное регулирование и выделение дотаций АПК, препятствует реальному воплощению принимаемых указов и постановлений правительства, проведению рыночных реформ в АПК страны, устоявшемуся диспаритету цен на сельскохозяйственную продукцию и другие материально-технические ресурсы в пользу монополий с естественным видом сырья.

Для переустройства производства и жизни населения в сельской местности целесообразно ограничить темпы ценового диапазона на ассортимент различных товаров, разработать систему показателей, обосновывающих реализацию реальных направлений развития, систематически проводить мониторинг данных, характеризующих деятельность каждого предприятия по федеральным округам, и осуществлять сбор необходимой информации, характеризующей деятельность организаций, проводить их систематизацию, обработку, анализ с целью выявления наиболее существенных тенденций и признаков развития, определять низкоэффективные участки и разрабатывать программы реального восстановления темпов роста производительности труда (Чижик, 2013).

Важное значение имеет сопоставление показателей функционирования с аналогичными данными других предприятий субъекта или округа по участкам и направлениям деятельности. Особое внимание необходимо уделять обоснованию принципов функционирования организации, созданию благоприятной обстановки для деятельности персонала, выбору наиболее весомых факторов для производства конкурентоспособной продукции и увеличения прибыли, обоснованию приоритетных направлений развития предприятия, обеспечивающего приток финансовых средств. Менеджерам производства необходимо постоянно выявлять противоречия развития предприятия, обеспечивать примерно одинаковые темпы развития участков, равномерное распределение имеющихся финансовых средств, которые не являются капиталовложениями (Проскурина и др., 2013). Инвестиции целесообразно распределять в порядке ранжирования участков производства по прибыли, которую они могут обеспечить в перспективе. Менеджерам необходимо освоить методику расчета экономической эффективности от реализации перспективных проектов и мероприятий. На первом этапе следует выявить основные противоречия в деятельности предприятия, которые могут иметь место между внутренней средой и внешними требованиями рыночной экономики, между группами специалистов, между рабочими одного или нескольких подразделений, между высшим менеджером и его заместителями, между менеджерами и рабочим персоналом (Юткина и др., 2012).

Нелегко решаются противоречия в области диспаритета заработной платы различных категорий персонала, особенно выполняющих одинаковую по сложности, равноценности или ответственности работу. В современных условиях закрытости экономики даже в рамках одного предприятия довольно часто возникают противоречия по поводу величины заработной платы у персонала, директора и его заместителей. Для устранения такого разногласия было бы целесообразным на уровне федеральной власти принять закон о разделении учета среднемесячной заработной платы отдельно основных руководителей организаций (генерального директора, директора, их заместителей, главного бухгалтера, главного инженера, главного экономиста и др.) и отдельно всех остальных работников. Такое решение послужило бы объективности уровня заработной платы и уровня жизни населения (Рябова, Панчук, 2012).

Выявленные противоречия должны быть устранены в первую очередь, так как без организации единой команды невозможно эффективно и быстро решить проблему достижения цели по инновационному развитию. Ликвидация противоречий и сбалансированное, взаимообусловленное развитие различных сторон деятельности предприятия должно обеспечить прирост объемов производства собственного продовольствия, необходимого для удовлетворения потребностей в нем населения страны.

Кроме того, на основе выявленных противоречий, можно заключить, что в настоящее время необходимы кардинальное реформирование этой сферы, четкая постановка целей, задач и определение конкретных направлений их достижения, ориентация и акцентирование внимания на повышение инновационности производства, внедрение социально-экономических методов организации производства, защита интересов отечественных товаропроизводителей и повышение уровня жизни населения (Минаева, Павлюкова, 2012). Эффективное функционирование предприятий АПК является основополагающим условием продовольственной незави-

симости страны и качественного обеспечения потребностей населения продуктами питания собственного производства. Кроме того, от эффективности организаций этого типа зависит инновационный потенциал страны, соответствие целей и задач макро- и микроэкономического уровней. Ни одна государственная система не может успешно функционировать, если ее правовые нормы, принципы взаимоотношений входящих субъектов не будут учитывать социально-экономических реалий. Основой реального успеха действующих экономических отношений считаются меры федеративной государственной власти.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Минаева Е.В., Павлюкова А.В.* Эффективность использования системы механизмов реализации продукции пищевых предприятий // Мир агробизнеса. 2012. № 14.
- Проскурина З.Б., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В.* Мониторинг конъюнктуры рынка молочной продукции в России и за рубежом // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12. Ч. 2.
- Рябова Т.Ф., Панчук Н.А.* Тенденции экономической деятельности организаций по производству продовольствия // Мир агробизнеса. 2012. № 1.
- Сенчагов В.К.* Сущность экономической безопасности и ее стратегическое обеспечение // Эргономическая безопасность / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Финстатинформ, 1998.
- Чижик А.С.* Экономическая природа управления деятельностью предприятий АПК // Мир агробизнеса. 2012. № 1.
- Юткина О.В., Маслокурова Е.А., Огнева Т.В.* Реструктуризация как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12. Ч. 2.

А.Б. Ратькова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

При всех концепциях рыночной экономики мы имеем дело с таким высоким уровнем неопределенности, которая делает традиционное понятие равновесной экономики весьма условным. Стратегическое планирование как одна из форм реализации функций государства способствует снижению неопределенности. Становятся возможными сознательная постановка целей социально-экономического развития, государственное координирующее воздействие на одни процессы и планирование других. Создание системы стратегического планирования, приспособленного к условиям цивилизованного рынка, – одна из предпосылок успешного развития экономики (Дзарасов, 2012).

Отметим, что методология стратегического планирования предусматривает:

- 1) наличие системы долго-, средне- и краткосрочных прогнозов социально-экономического развития;
- 2) выбор приоритетов технико-экономического развития, инструментария и механизма их реализации, включая увязку долгосрочных концепций, среднесрочных программ и индикативных планов;
- 3) создание институтов реализации соответствующей деятельности;
- 4) методы контроля и порядок ответственности за достижение необходимых результатов.

Однако законопроект «О государственном стратегическом планировании», отмечается в статье, подготовленной на основе доклада РАН, предусматривает создание лишь некоторых элементов этой системы, главным образом – процедур подготовки соответствующих документов в рамках органов исполнительной власти (Политика перехода..., 2014). Система прогнозирования и планирования социально-экономического развития страны и ее регионов должна опираться на единую общегосударственную правовую базу и содержать единый организационно-правовой механизм взаимодействия органов государственной власти федерального, регионального и уровней локальных экономических систем. Этот механизм должен обеспечить интеграцию интересов и ресурсных возможностей всех заинтересованных сторон при разработке и реализации федеральных и региональных научно-технических программ, ведомственных и корпоративных программ научно-технического развития, программ и планов муниципальных образований по развитию науки, техники, технологий.

Отметим, что законодательные нормы далеко не всегда оказываются достаточно проработанными, чтобы стать действительно адекватными социально-экономическим реалиям. Принятые законы противоречат друг другу, часто подвергаются изменениям, иной раз даже не вступив в силу. Многие законодательные нормы оставляют вакуум для различного их толкования. Этим создается пространство для рентоориентированного поведения чиновников, от которых зависит то или иное толкование данной законодательной нормы. Нечеткость в самом определении элементов нормы, прежде всего условий ее применения, приводит к ее использованию в целях, противоположных тому, чему данная норма должна служить.

Стратегическое планирование должно строиться с использованием мониторинга эффективности и результативности реализации стратегий и программ. Программа может быть эффективной с точки зрения затрат, но это не означает достижение гарантированного конечного положительного результата. В этом случае речь идет об эффективной, но нерезультативной программе. С другой стороны, программа может быть результативной, не будучи эффективной. Полученные результаты программы могут быть значительными, но при этом слишком велики затраты. Если программа и эффективна, и результативна, значит, в итоге ее выполнения будут получены наилучшие результаты при наименьших достаточных для этого затратах.

Существуют различные подходы к повышению результативности и эффективности процессов (Елизарова, 2013). Чтобы определить качественный уровень полученных результатов, надо разработать систему измеряемых показателей, наглядно отображающих те выгоды, которые программа приносит обществу. Далее необходимо определить желаемые итоги, а затем использовать полученные значения как базовые для планирования, отслеживания хода выполнения программы и принятия управленческих решений. Частота подведения итогов непосредственно влияет на способность заблаговременно вносить в программу улучшения. Преимущество регулярного подведения итогов состоит в том, что руководители могут активно регулировать ход программы, принимать меры против выявленных проблем, что способствует повышению эффективности.

В заключение отметим: необходимо выполнение требований и предписаний в отношении отчетности и прозрачности результатов государственных программ и проектов, нахождение баланса эффективности и результативности их реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Дзарасов С.С. Куда Кейнс зовет Россию? М.: Алгоритм, 2012. С. 213.

Елизарова А.И. Критерии, показатели и нормативы эффективности государственного планирования // Экономические науки. 2013. № 3 (100). С. 36.

Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. 2014. № 1. С. 12.

Л.Д. Ревуцкий

ОЦЕНКОВЕДЕНИЕ – НОВАЯ НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА

В докладе рассматривается необходимость и целесообразность разработки и развития основ новой для сферы оценочной деятельности (ОД) научной дисциплины, названной оценковедением. В фундамент этой дисциплины поставлена историческая область науки – науковедение.

Представлены основные стратегические и тактические задачи оценковедения, в соответствии с которыми роль государства в оценке стоимости проблемных активов должна быть заметно усилена, а практика стандартизации всего и вся в оценочной работе резко ограничена. Отмечена неизбежность создания в оценочной отрасли института государственных оценщиков и независимых государственных экспертов результатов оценки проблемных активов, желательность смены действующего регулятора оценочной деятельности в стране более статусным и компетентным регулятором. Предлагается усилить контроль государством результатов деятельности в стране крупных зарубежных оценочных компаний и аналогичных отечественных компаний с участием иностранного капитала.

Новая научная дисциплина не будет охватывать вопросы оценки стоимости простейших активов, для которых имеются развернутые рынки купли-продажи. Другое дело, когда объекты оценки представляют собой сложные, весьма дорогостоящие, уникальные активы, в частности крупные и крупнейшие предприятия (компании, фирмы) и их всевозможные объединения, объекты кадастра промышленно-производственной недвижимости, другие проблемные активы, по которым рынков купли-продажи, а следовательно, и рыночной стоимости не существует. Для них даже скромные достижения в оценковедении окажутся полезными, результативными и эффективными.

Стратегические цели и тактические задачи предлагаемой актуальной научной дисциплины будут рассматриваться только применительно к крупным и крупнейшим хозяйственным активам, ориентировочная стоимость которых не ниже 1 млрд р.

В представлении автора доклада оценковедение – это научная дисциплина, целью которой является системное изучение истории возникновения, закономерностей функционирования и развития, познание философии ОД, ее роли в социально-экономическом положении и

динамике прогресса или регресса государства и общества, наполнении бюджета страны, степени влияния на величину внутреннего валового продукта (ВВП) и благосостояние народа.

Основными задачами оценковедения следует считать глубокий перманентный анализ достижений и упущений современной теории и практики ОД, тщательный анализ достоинств и недостатков, областей целесообразного применения существующих и вновь предлагаемых методов определения стоимости экономически значимых проблемных активов, выявление и решительный отсев методов оценки, которые широко используются сегодня, будучи абсолютно непригодными для успешного решения тех или иных конкретных оценочных задач.

Особое место в оценковедении должен занимать поиск эффективных способов предотвращения практики заказных оценок, а также мер наказания заказчиков оценки, оценщиков и экспертов результатов оценок за доказанные факты мошенничества в процессе ОД (коррупции, вымогательства, откатов, подлога и других противозаконных действий).

Одна из главных задач оценковедения состоит в том, чтобы как можно более тщательно разобраться в допустимых областях целесообразного применения известных сегодня методов определения ценности и стоимости предприятий, включая такие экзотические методы, как метод реальных опционов, метод дивидендов, затратно-доходный и др. из числа предлагаемых в настоящее время.

Оценковедение не сможет обойти вопрос о целесообразности (или нецелесообразности) учета принципа наилучшего и наиболее эффективного использования объекта оценки, а также о правомерности того или иного взвешивания оценок стоимости предприятий, установленными методами затратного, доходного и сравнительного методических подходов и другими известными методами.

Необходимо обязательно разобраться в том, как учитывать влияние внешней среды на величину искомой стоимости предприятий.

Другой из самых важных и трудных задач оценковедения следует считать разработку рациональной (прогрессивной) организационной структуры оценочного сообщества и оптимальной системы управления его подразделениями и всей оценочной отраслью в целом. Думаю, что в стране сегодня нужно иметь одно общество оценщиков с добровольным членством в этом обществе и не более 4–5 тыс. участников. В таком случае НСОД будет не нужен. К руководству этим обществом должны прийти новые люди, желательно из молодых, профессионально продвинутых, заинтересованных в прогрессе оценочной отрасли, не успевших замарать себя участием в мошеннических схемах управления денежными потоками, поступающими от ОД.

Помимо всего перечисленного к числу будущих задач оценковедения следует отнести проведение исследований по следующим темам:

- оценка стоимости неосязаемых нематериальных активов предприятий;
- влияние синергетического эффекта на величину стоимости оцениваемого предприятия;
- учет влияния амортизационно-реновационных отчислений в период до момента продажи предприятия на величину оценки его стоимости;

- влияние величины затрат на создание имиджа, бренда и деловой репутации (гудвилла) предприятия на его стоимость;
- четкое разграничение понятий рыночной, справедливой и кадастровой стоимости предприятия по методам их определения;
- целесообразность всеобъемлющей стандартизации в ОД в условиях, когда она еще не созрела для такой стандартизации (если все в оценке застандартизировать, оценщики стране не понадобятся – появятся роботы, способные выполнять такую работу);
- исследование целесообразности появления в оценковедении нескольких конкурирующих между собой служб оценочной аналитики (не корпоративных, а государственных или государственно-частных, одну из них следует создать и развивать при предлагаемом институте государственных оценщиков и государственных экспертов оценок);
- проработка алгоритма определения умышленно заниженных или завышенных оценок стоимости проблемных активов, в частности, для судебно-оценочной экспертизы и других целей, например, для составления «черных» списков оценщиков – нарушителей профессиональной этики (при выявлении таких оценок непременно появляется вопрос о материальной и моральной ответственности оценщика, выполнившего эту работу);
- необходимость и целесообразность глубокого проникновения в ОД страны иностранного капитала в лице оценочных подразделений Big-4 и в форме участия такого капитала в активах самых крупных отечественных оценочных компаний (за рубежом, в развитых, уважающих себя странах, ничего подобного не наблюдается и не может быть). Государство не может самоустраниться от тщательного контроля результатов работы указанных компаний – слишком велики политические, финансово-экономические и социальные потери страны при отсутствии такого контроля;
- проверка достоверности перевода с английского языка на русский словосочетания *net present value (NPV)*. Как правильно: *чистая действительная стоимость* или *чистая действительная ценность*? Лично я считаю правильной вторую версию.

В конечном итоге кругозор оценковедения в будущем будет охватывать, как минимум, три смежные науки: науку о ценностях – экономическую аксиологию, будущую науку о стоимостях – названную мной импендиологией (от лат. *impensio* – стоимость), а также существующую науку о ценах и ценообразовании. В отдаленной перспективе к трем перечисленным наукам примкнет четвертая – товароведение и экспертиза проблемных товаров как отдельная, самостоятельная ветвь существующей сегодня общей науки по этому направлению.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИХ МОДЕРНИЗАЦИИ

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

Основная цель совершенствования методического аппарата разработки стратегий предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в настоящее время заключается в создании комплексного инструментария их формирования, отражающего специфику развития предприятий в условиях модернизации ОПК. Поэтому в современных условиях на практике все большее значение приобретает сценарное формирование данных стратегий, которое представляет собой генерацию последовательных решений, позволяющих обеспечить достижение прогнозируемого состояния предприятий ОПК на базе аналитической оценки факторов и тенденций, влияющих на их деятельность (см. таблицу).

Алгоритм сценарного формирования стратегий развития предприятий оборонно-промышленного комплекса

Этап	Содержание
1. Определение объекта сценарного планирования	Определение показателей (индикаторов), посредством которых можно охарактеризовать объект сценарного планирования
2. Определение существенных факторов, влияющих на объект сценарного планирования	Отбор факторов и альтернатив (методами экспертизы, «мозговой атаки» и т.д.). Определение направления и силы воздействия различных факторов (позитивное и негативное влияние)
3. Определение тенденций развития объекта сценарного планирования	Прогноз фактического состояния объекта сценарного планирования (выполняется на основе методов экспертизы), динамики отдельных факторов (экономических, научно-технических и др.). Выявление факторов с явной и неявной тенденцией развития
4. Разработка и выбор альтернативных сценариев будущего	Разработка альтернативных сценариев и их проверка на комплексность, логику и непротиворечивость. Отбор двух–трех вариантов сценариев по выбранному критерию
5. Интерпретация выбранных сценариев развития. Учет возможных противодействующих факторов	Прогноз развития предприятия на основе выбранных сценариев (разработка множества альтернатив для различных временных горизонтов). Разработка детальных расширенных вариантов отобранных сценариев. Определение результатов противодействия факторам, которые могут повлиять на ход развития предприятия. Разработка «сценария будущего» с учетом влияния противодействующих факторов
6. Разработка окончательного варианта сценария и снижение степени риска возможных потерь	Уточнение «сценария будущего» с учетом всех вновь открывающихся факторов. Оценка влияния отклонений от основной идеи сценария. Оценка возможных отклонений от первоначального состояния объекта сценарного планирования
7. Реализация сценария развития ОПК	Разработка стратегии развития предприятия ОПК

Сценарное планирование позволяет при разработке стратегий развития предприятий ОПК учитывать задачи их модернизации. Необходимость данной модернизации вызвана следующими основными причинами:

- реформирование Вооруженных сил РФ и связанные с ним количественные и качественные изменения требований к продукции военного назначения, создаваемой ОПК;
- необходимость обновления производственных мощностей предприятий ОПК на новой технологической базе для разработки и выпуска перспективных, конкурентоспособных видов продукции как для обеспечения нужд обороны страны, так и технического перевооружения различных отраслей экономики России;
- потребность создания для работников ОПК адекватных социально-экономических условий их трудовой деятельности.

Исходным пунктом формирования стратегии развития предприятий ОПК в условиях их модернизации на основе использования сценарного подхода является оценка их состояния, а также динамики воздействующих на них факторов. При этом для факторов с неопределенными тенденциями развития должны разрабатываться специальные прогнозы их динамики, учитывающие сложность ОПК, являющегося социально-экономической системой, которой присущи следующие основные характеристики:

- *неопределенность некоторых направлений развития предприятий ОПК в долгосрочном периоде*, которые меняются в связи с изменением задач военного строительства, уточняющихся в соответствии с трудно прогнозируемой военно-политической обстановкой в мире и экономическим положением страны;

- *уникальность*. Находясь под влиянием множества специфических факторов, ОПК является системой со свойственными только ему составом и структурой;

- *трудная формализуемость процесса стратегического управления предприятиями*, обусловленная тем, что ОПК тесно взаимосвязан практически со всеми сферами жизнедеятельности государства. Отмеченное обстоятельство значительно усложняет процесс стратегического управления по следующим причинам. Во-первых, как социально-экономическая система, ОПК состоит из множества элементов и на его стратегическое развитие оказывают сильное влияние различные факторы (экономические, военно-технические и др.). Во-вторых, информация об указанных факторах и механизмах их влияния на развитие ОПК часто имеет качественный характер;

- *динамичность*. ОПК, как и другие социально-экономические системы, эволюционирует, причем темп данных изменений в условиях его модернизации резко возрастает. Это приводит к необходимости осуществлять постоянный мониторинг развития предприятий ОПК и его внешней среды.

Учитывая отмеченные свойства ОПК как объекта стратегического управления, можно сформулировать основные требования к развитию методов формирования стратегий предприятий ОПК в условиях их модернизации.

С нашей точки зрения, данные методы должны позволять:

- анализировать и прогнозировать развитие ОПК в условиях дефицита и неопределенности информации о некоторых факторах, влияющих на него;
- комплексно учитывать разнородные факторы (геополитические, внутривнутриполитические, социально-экономические и пр.), определяющие направления развития ОПК;

- разрабатывать адаптивные модели, позволяющие учитывать неопределенность развития ОПК, чтобы в сжатые сроки корректировать управленческие решения в соответствии с изменившимися условиями его функционирования;
- определять и формализовать цели развития ОПК, а также способы их достижения;
- получать обоснованные управленческие решения.

Важнейшим направлением развития методологических основ стратегического управления ОПК является совершенствование его принципов (минимизации рисков, экономической целесообразности и др.). Развивая методы стратегического управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса, необходимо учитывать, что формирование стратегий и программ их развития – одно из необходимых условий их модернизации и повышения эффективности деятельности в долгосрочном периоде.

Т.Ф. Рябова

ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИФИКАЦИЙ РЕГИОНОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Исследование особенностей инновационного развития регионов страны указывает на наличие значительных отличий, характеризующих их деятельность. Каждый регион отличается сложившимися особенностями размещения производительных сил, разделения труда, различными механизмами регулирования, объемами инвестиций в создание инноваций, национальными традициями, оказывающими влияние на выбор направлений преобразования их деятельности.

Поэтому для обоснования подходов к выбору направлений развития отдельных регионов необходимо объединить их в определенные группы по аналогичным признакам. Например, специалистами Европейского сообщества все регионы России были дифференцированы на восемь групп (Донченко, 2004) – регионы: с достаточно развитой экономикой; экспортно-ориентированным сырьем; крупномасштабной промышленностью; богатыми природно-сырьевыми ресурсами; проводящие политику постепенного наращивания потенциала; депрессионные, особенностью которых является легкая промышленность; экономически не развитые; северные и восточные.

Однако применительно к отраслям агропромышленного комплекса данная классификация вряд ли приемлема, так как чрезмерно дифференцирована. С позиции АПК, признаками которого должны быть другие показатели, северные и восточные регионы можно объединить с экономически слаборазвитыми, регионы с крупномасштабной промышленностью и регионы с экспортно-ориентированным сырьем, развитыми транспортным и металлургическим секторами должны быть представлены одной группой.

Наряду с этим А. Татаркин и др. осуществили классификацию и проранжировали области Уральского экономического района на основе метода дискриминантного анализа (Татар-

кин и др., 1996). Для классификации были заданы три вида индикаторов экономической безопасности (ИЭБ), включающие кризисное, предкризисное и относительно благополучное состояние территорий. В качестве индикаторов были выбраны следующие показатели: износ производственных средств; уровень инвестиций на 1 р. средств производства; индекс объемов промышленного производства; отношение инвестиций к ВВП, отношение трансфертов из федерального фонда к ВВП; соотношение индексов роста добавленной стоимости товара (ДСТ) и основного капитала и др. По нашему мнению, изучение состава приведенных показателей представляется состоятельным.

Однако среди них отсутствует такие показатели, как: рост ВВП на душу населения; доля оплаты труда в объеме реализованной продукции территории и др.; отношение средней продолжительности жизни к нормальной; доля населения с доходами ниже прожиточного уровня; соотношение минимальной зарплаты и прожиточного уровня; личные сбережения и капитал; отношение величины расходов на социальные нужды к объему ВВП; доля населения, проживающего в неблагоприятных зонах; удельный вес тяжких преступлений; доля раскрытых преступлений в общем числе зарегистрированных и др. (Минаева, Павлюкова, 2012).

Балльная оценка уровня кризиса и ранжирование территорий по степени угрозы экономической безопасности основывались на анализе результатов отнесения фактических ИЭБ территорий к заданным параметрам с помощью последовательных решений. Учеными, например, установлено достаточно обоснованное состояние Свердловской области, которое квалифицировано как кризисное, причем разрыв по уровню угроз экономической безопасности от других территорий региона обозначен довольно четко. Заметно более низкий уровень угроз характерен для Оренбургской области и Республики Башкортостан.

Можно согласиться с предлагаемыми методами, которые в основном можно использовать при ранжировании регионов по уровню социально-экономического развития. И хотя данное исследование выполнено авторами более шести лет назад, оно не утратило своего научного значения, так как в экономике страны и ее регионов, к сожалению, по-прежнему имеют место спад производства и снижение производственного потенциала (Рябова, Панчук, 2012).

Кроме изложенных подходов к объединению регионов в однородные группы с целью типизации приоритетных направлений развития, В.В. Сенчаговым была предложена методология классификации регионов по глубине спада промышленного производства, в соответствии с которой они были объединены в пять групп (Сенчагов, 1998).

Анализ изученных классификаций, объединяющих регионы страны по однородным признакам, позволяет сделать вывод, что территориальные подкомплексы АПК России могут быть сгруппированы по основным параметрам, характеризующим его развитие. Представляется, что наиболее приемлемыми признаками при этом могут являться: уровень самообеспеченности территорий зерном и основными видами продовольствия; размер посевных площадей, приходящихся на одного жителя; показатель урожайности зерновых культур. Остальные признаки, на наш взгляд, не будут иметь существенного влияния, так как их различия несущественны. Даже такой показатель, как уровень оплаты труда, имеет диапазон колебаний 1,0–

1,5 раза, что не может оказать преобладающего воздействия на группировку регионов по этому признаку, так как этот показатель зависит в основном от структуры промышленного производства и наличия ресурсов в недрах земли.

Распределение территориальных подкомплексов АПК позволяет определить для каждого из них поэтапное решение проблем, ориентированных на наращивание объемов качественного продовольствия, повышение уровня самообеспеченности населения, снижение зависимости от импорта продуктов питания и рост уровня жизни населения (Чижик, 2012).

Таким образом, на основе выявленных противоречий функционирования экономики АПК, изучения имеющихся методических подходов установлены показатели классификации региональных подкомплексов в зависимости от имеющегося экономического потенциала, которые располагаются в следующей последовательности: Центральный, Северо-Кавказский, Приволжский, Уральский, Сибирский, Северо-Западный и Дальневосточный.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Донченко Ю.В.* Сравнительная оценка социально-экономической эффективности развития регионов Центрального федерального округа Российской Федерации // Вопросы статистики. 2004. № 12.
- Минаева Е.В., Павлюкова А.В.* Эффективность использования системы механизмов реализации продукции пищевых предприятий // Мир агробизнеса. 2012. № 1.
- Рябова Т.Ф., Панчук Н.А.* Тенденции экономической деятельности организаций по производству продовольствия // Мир агробизнеса. 2012. № 1.
- Сенчагов В.К.* Сущность экономической безопасности и ее стратегическое обеспечение // Эргономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Финстатинформ, 1998.
- Татаркин А., Романова О., Куклин А., Яковлев В.* Экономическая безопасность как объект регионального исследования // Вопросы экономики. 1996. № 6.
- Чижик А.С.* Экономическая природа управления деятельностью предприятий АПК // Мир агробизнеса. 2012. № 1.

З.А. Саидов

СИСТЕМА УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Для эффективного преобразования бизнес-процессов, как показало исследование, необходима обоснованная система условий, способствующих росту прибыли на базе повышения конкурентности организации в целом и ее составляющих элементов. Условиями эффективного управления бизнес-процессами на предприятиях необходимо считать: координацию, которая предусматривает единоначалие, чтобы исключить противоречащие друг другу распоряжения, каждое из которых должно иметь только одного начальника; установление контролируемого диапазона взаимоотношений, поскольку отношения между начальником и подчиненными строятся на основе распоряжений и контроля; надлежащий надзор за подразделениями, требующий сквозного детального знания всей деятельности подчиненных, это возможно только в том случае, если число прямо подчиненных одному начальнику сотрудников не превышает 6–8 персон; создание штабно-линейной структуры организации, так как при увеличении числа специалистов становится труднее соблюдать принцип единоначалия; денежное воз-

награждение, исходным моментом которого является акцент на человека, что может быть мотивировано только хорошей зарплатой, человек действует рационально и в отношениях взаимобмена с окружающими ищет максимальную выгоду, преследуя свои собственные интересы; использование технических средств коммуникации – развитая сеть информационных подразделений должна обеспечивать руководство информацией о действиях и поведении подчиненных, а сотрудники должны быть проинформированы о планах руководства; разработку и реализацию программ подготовки и обучения – посредством целенаправленной передачи знаний и прививания навыков работников обучают так выполнять свою работу, как это предписано формальным планом. Характерным для этого вида обучения является то, что оно проводится вне рабочей ситуации, на которую оно направлено.

За основу новой стратегии управления должно приниматься использование эффективных, социально ориентированных форм, методов и стиля менеджмента. При рассмотрении проблем управления приоритетным должен стать когнитивный подход, базирующийся на принципах одноименной психологии как направление современной экономики, которое наиболее признано и развивается динамичными темпами. При этом к числу важнейших его принципов относят человека как субъекта действующего, активно воспринимающего и продуцирующего информацию, руководствующегося определенными планами, правилами, стратегиями. Для данного подхода характерна специфическая направленность исследований, выражающаяся в движении от сложного феномена к простому. Основу когнитивизма составляет изучение преобразования информации, происходящее с момента поступления сигнала в органы чувств до получения ответа. Его разработчики исходили из аналогии схожести технологии сбора, систематизации и переработки полученной информации, преобразованной процессами, осуществляемыми в высокопроизводительной вычислительной технике.

Как показало изучение, применение аналогичных моделей для формализации мыслительных человеческих процессов выступает значительным положительным аргументом при применении когнитивного метода в экономике. Успешное решение задач по выявлению и формализации их восприятия, систематизации, обработке и хранению послужило поводом для использования определенных формализованных математических алгоритмов. При выработке методических подходов к разработке стратегий управления бизнес-процессами необходимо учитывать, что стратегия включает четкую формулировку целей развития и выбор лучшего варианта ее достижения на основе использования таких инструментов, как анализ издержек, линейное программирование, моделирование, анализ, методы оценки анализа риска. Стратегия должна опираться на модель, характеризующую поведение конкурентной среды в перспективе, опираясь на знания, опыт и убеждения субъекта, принимающего решение.

Преобразование управления компанией необходимо осуществлять последовательно по уровням иерархии. Выделяют три основных уровня стратегий управления бизнес-процессами в самых крупных многоименных организациях: корпоративная стратегия, стратегия бизнес-уровня, функциональная стратегия, сфокусированная на определенном товаре или нише рынка. На предприятиях, сконцентрировавших свою деятельность на узком ассортименте товаров, стратегия по видам товаров не разделяется.

Практика отечественных предприятий свидетельствует об отождествлении понятий «предпринимательство», «коммерция» и «бизнес», хотя в развитых странах дефиниция «бизнес» используется в качестве процесса осуществления определенного вида деятельности, создания нужной обществу продукции, а также как источник удовлетворения желаний. Однако категорию «предпринимательство» можно отождествлять с термином «бизнес» и считать одним из важнейших факторов производств (Шумпетер, 2012). Рассматривая предпринимательство в качестве фактора деятельности, под его сущностью подразумевают предвидение, предпринимательские способности, предпринимательскую активность персонала. В то же время предпринимательство можно считать и самостоятельным условием, представляющим собой движущую силу, способную активизировать, усиливать действие других факторов, т.е. создавать синергетический эффект. Бизнес – это в большей степени образ, характер, способ, чем отрасль и сфера экономической деятельности, который используется для определения целевой потребности, необходимой для удовлетворения группы покупателей, а также технологий, которые будут применяться, и функций, которые будут осуществляться при работе на целевом рынке. Это своеобразный вид деятельности, предоставляющей возможность получать взаимную выгоду группе заинтересованных лиц или организаций путем осуществления предприятиями извлечения из недр природных ресурсов, производства, приобретения, продажи товаров или оказания услуг в обмен на другие товары или финансы (Рябова, 2011). Предпринимательство – многосторонний вид экономической деятельности, распространяющейся практически на все отрасли и сферы экономики (Минаева, 2013). Менеджеры, занимающиеся разработкой стратегий, полагают, что в практической деятельности данная категория существует в виде определенной идеи, которая сложилась в кругу соратников по бизнесу, и имеют абстрактные представления о ее реализации, до тех пор пока идея не приобретет четкое осмысление и очертания. Главное назначение этого процесса – получение при фактически имеющихся ресурсах и соблюдении норм и правил экологической безопасности возможно больших объемов продукции и прибыли при максимальной экономии овеществленного труда.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Минаева Е.В.* Инновационное формирование корпоративной бизнес-стратегии организаций // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 14. С. 208–213.
- Рябова Т.Ф.* Глобальная экономика: Энциклопедия. М.: Финансы и статистика, 2011.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 2012.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ И СТРАХОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

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

На современном этапе развития мировой экономической системы наметилось серьезное отставание России от экономически развитых стран Европы, США и Японии в сфере развития научно-исследовательских работ и коммерциализации результатов научной деятельности. Доля патентов, полученных нашей страной в 2009 г., составил всего 2% в общем числе патентов, полученных за рубежом. Это делает актуальной проблему изучения опыта лидеров мировой экономики в организации экономической защиты инноваций.

Зарубежная специфика заключается в развитой судебной системе, характеризующейся большими судебными издержками, в которые входят дорогостоящие экспертизы, оплата услуг адвокатов, пошлины и пр. Хотя судебные издержки взыскиваются с проигравшей стороны, но для начала процесса истец обязан сначала оплатить услуги юристов и внести пошлину, а это не всегда по средствам небольшим научно-исследовательским организациям. Следует учесть, что судебное разбирательство в среднем длится около двух лет, а с учетом апелляций этот срок может быть существенно превышен. Основными факторами, влияющими на стоимость и длительность разбирательства, можно считать ресурсы истца и ответчика, место судебного разбирательства, стоимость объекта разбирательства. Зачастую на время расследования дела судья выносит решение о приостановке производства или эксплуатации объекта судебного разбирательства. Для защиты от подобного негативного воздействия конкурентов инвесторы считают целесообразным приобретать страховой полис, который компенсировал бы им ущерб от реализации подобного типа угроз.

Заслуживает внимания зарубежный опыт экономической защиты инвестиционных проектов в таком виде инновационной деятельности, как космонавтика. Одним из лидеров на мировом рынке космических услуг во второй половине XX в. наряду с СССР были США. Особенностью космической деятельности США является то, что ответственным за космическую программу является ведомство, принадлежащее федеральному правительству США и подчиняющееся непосредственно вице-президенту США, – Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA).

В США космическая промышленность представлена частными корпорациями, производящими космическую технику, и научно-исследовательскими организациями, находящимися под контролем правительственной организации NASA. Наиболее распространенным методом защиты инвестиций в инновации в США является страхование. История космического страхования началась с середины 1960-х гг., когда в результате коммерциализации космической деятельности возникла необходимость возмещения ущерба в случае аварий и поврежденных космической техники. Первый договор страхования космического аппарата (КА) «Earlybirds» был заключен в США в 1965 г. Это был договор страхования ответственности по

возмещению ущерба третьей стороне в период предстартовой подготовки, выведения на орбиту и эксплуатации на орбите. В 1968 г. после разработки основных правил космического страхования и была застрахована серия запусков спутников «Intelsat-3».

Сначала космические риски размещались на рынке авиационного страхования, однако их специфика способствовала выделению в отдельный вид. Как правило, страховались коммерческие КА, но со временем стали страховаться и некоммерческие программы, например запуски научных и военных спутников.

Специфика зарубежной оборонной промышленности состоит в том, что оборонные государственные заказы, в том числе и космические, размещаются в частных компаниях, таких как Boeing, которые привлекают для осуществления своей деятельности частные инвестиции. В свою очередь инвесторы требуют определенных гарантий для вложенных капиталов, и эти гарантии предлагает частная страховая организация.

Страхование космической деятельности получило огромный импульс в своем развитии в 1970-е гг. с ростом инвестиций в космическую отрасль, обусловленных бурным развитием телекоммуникационных космических систем. Однако с ростом числа запусков росли и риски, в результате чего зарубежные страховые организации вынуждены были применять повышенные страховые тарифы, которые составляют на текущий момент 18–23% от страховой суммы, что несколько выше российских тарифов. Повышенные страховые тарифы зарубежных страховщиков объясняются тем, что их ответственность значительно шире и может начинаться от страхования изготовления, монтажа и испытаний и заканчиваться страхованием объекта после возвращения с орбиты.

Российский рынок страховых услуг значительно моложе и берет свое начало с середины 1990-х гг., когда появились первые частные страховые компании. Правовой базой осуществления страховой защиты космической деятельности являются законы РФ «О космической деятельности» (1993) и «О страховании» (1992). Отсутствие опыта, несовершенство законодательства приводят к тому, что российские страховщики не готовы покрывать большинство рисков, свойственных космической деятельности. Так, существенным отличием космического страхования в России является неразвитое страхование ответственности перед третьими лицами, вместе с тем история показывает, что этот вид страхования был первым, который появился на рынке страховых услуг. В соответствии с законом США «О коммерческих запусках» сторона, проводящая запуск КА, должна представить страховой полис, гарантирующий возмещение ущерба перед третьими лицами в размере от 164 млн до 215 млн долл. в зависимости от используемого средства выведения. Если ущерб превышает размер данного обеспечения, то правительство США гарантирует возмещение ущерба до 1,5 млрд долл. сверх него. Кроме того, запускающая сторона обязана застраховать объекты и оборудование стартового комплекса, являющиеся федеральной собственностью правительства США, на сумму порядка 80 млн долл.

Анализ зарубежного опыта показывает, что защите экономических интересов инвесторов, заказчиков, исполнителей и третьих лиц, не связанных с космическими проектами, уделяется большое внимание еще на стадии планирования инвестиционных проектов. Это связано с тем, что потенциальные инвесторы пытаются максимально снизить свои риски, связан-

ные с неудачным запуском, аварией при испытании или транспортировке КА. Непременным условием для привлечения инвестиций является комплексное страхование космического проекта, под которым понимается страхование производства, транспортировки, испытаний, запуска и функционирования КА на орбите. Особое внимание уделяется страхованию финансовых и коммерческих рисков, которые приводят к потере прибыли инвестора. Контрактами предусматриваются серьезные штрафные санкции за срыв сроков запуска, поставки комплектующих, топлива и других элементов космической техники. За рубежом расходы на страхование принято включать в стоимость космической продукции (услуг).

Заслуживает внимания активная деятельность брокеров на зарубежных рынках страховых услуг, которые представляют интересы страхователя. Мировая практика показывает, что в страховании крупных рисков участвует несколько компаний, и для организации страхования клиент (страхователь) обращается к брокерам. Страховой брокер оценивает риски и подбирает страховые организации, которые хотели бы принять на свою ответственность определенные доли этого риска. Для правильной оценки риска страховой брокер досконально изучает документацию, технологию и особенности КА, репутацию предприятий – производителей космической техники. После оценки страховой суммы, которая может быть выплачена в качестве компенсации ущерба, определяются условия страхования и тарифная ставка. Далее брокер подбирает такие страховые организации, финансовое состояние которых может покрыть предлагаемые риски.

Проведенный анализ в целом показал возможность применить зарубежный опыт страхования космической деятельности в российских условиях. Особое внимание следует обратить на необходимость комплексного страхования космической деятельности, которое будет заключаться в страховании всего жизненного цикла космического проекта и на организацию института квалифицированных посредников – страховых брокеров.

Л.В. Скульская, Т.К. Широкова

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Показатель «потребление продовольственных товаров на душу населения» в стратегическом планировании является базой, по которой соизмеряются и оцениваются остальные не менее значимые показатели для развития страны. Этот показатель во многом определяет стабильность в обществе, его процветание или упадок, а также стиль руководства страной – расцвет демократии или тоталитаризма со всеми вытекающими отсюда последствиями, характерными для нашей страны в начале XX столетия.

Фонд потребления населением основных продуктов питания определяется исключением из всех ресурсов продукции той ее части, которая не была использована в отчетном периоде на питание:

- производственное потребление (семена, корма, расход на непищевые цели и др.);
- потери на всех стадиях – от производства до реализации продукции;
- экспорт и вывоз продукции за пределы региона;
- изменение запасов на начало и конец периода.

Как сказано в методологических положениях по статистике, фонд потребления населения формируется в натуральном выражении по мясу, молоку, яйцам, зерну, продуктам переработки зерна, картофелю, овощам и бахчевым культурам, фруктам, маслу растительному и сахару. Все продукты переработки сельскохозяйственной продукции, вошедшие составной частью в фонд потребления, пересчитываются с помощью системы коэффициентов в исходный продукт.

В своих исследованиях нами были рассмотрены такие составляющие фонда потребления, как потери продукции и производство сельскохозяйственной продукции хозяйствами населения.

Анализ статистических данных показал, что при существующих потерях, указанных в балансе сырьевых ресурсов, которые крайне незначительны и по разным видам продукции и годам колеблются от 0,2 до 4,5%, государственная статистика фактически завышает фонд личного потребления, т.е. потребление основных продуктов питания на душу населения.

Экспертная оценка показала, что в последние годы только прямые потери в общественном секторе составили, % к объему производства соответствующего вида сельскохозяйственной продукции: зерна – 18–20; сахарной свеклы фабричной – 12–15; картофеля – 35–40; овощей – 40–45; плодов и ягод – 30–40; мяса – 8–9; молока – 8–10; яйца – 3–5; шерсти – 2–3. Общий объем потерь продукции с ее недобором по организационным причинам, связанным с нарушением технологической дисциплины, по расчетам составляет 25–30% от валового производства. К этому следует добавить потери, допускаемые при переработке и использовании сельскохозяйственного сырья. В результате потери зерна, картофеля, мяса, молока и других видов продукции намного превышают объемы их импорта. В целом потери резко снижают экономические показатели сельского хозяйства, а на производство утраченной продукции требуется в 1,5–2,5 раза больше затрат, чем на мероприятия по ее сокращению.

Низкие показатели потерь в балансе продовольственных ресурсов, как нам представляется, обусловлены не реальными фактическими потерями, а нормативными, размер которых жестко регламентирован.

Можно сделать вывод, что пока на государственном уровне не будет поставлена и решена проблема потерь, сельскохозяйственное производство в России будет низкоэффективным и малорентабельным, а фонд личного потребления не будет отвечать реальному положению дел и завышаться.

По применяемому в настоящее время расчету объемов производства сельскохозяйственной продукции она складывается из трех компонентов: объемов производства сельскохозяйственных организаций, хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств. При этом доля хозяйств населения значительна и нам представляется завышенной.

Сопоставление и анализ данных таких документов, как «Основные показатели сельского хозяйства в России», «Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах», «Методические указания по проведению годовых расчетов объемов продукции растениеводства и животноводства (в натуральном выражении) в хозяйствах всех категорий», «Методические указания по проведению выборочного статистического наблюдения за сельскохозяйственной деятельностью личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан на основе материалов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г.» и «Об утверждении указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № 2 “Производство сельскохозяйственной продукции в личных подсобных и других индивидуальных хозяйствах граждан”», позволили сделать расчеты и показать, что в хозяйствах населения из официальных статистических данных по объемам производства за 2007–2010 гг. соответственно по годам «выпадают» объемы произведенного в хозяйствах населения, %: молока – 43,4; 48,8; 49,7; 59,0; скота и птицы в убойном весе – 52,1; 55,8; 55,8; 54,5; яиц – 37,8; 37,7; 37,2; 37,8; картофеля – 22,0; 24,5; 25,7; 5,4; овощей – 12,4; 21,9; 24,6; 31,8. Авторами сделан вывод, что «большие объемы производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, равные объемам производства сельскохозяйственных предприятий, – это не более чем миф, созданный в 1990-е гг., т.е. период реформирования аграрного сектора, и поддерживаемый сегодня для оправдания резко падающих и до сих пор не восстановленных объемов производства сельскохозяйственных предприятий».

Кроме «выпадающей» продукции, как бы произведенной в хозяйствах населения, но не попадающей в продажу, а также в натуральное потребление в городе и селе и производственное потребление, увеличивают стоимость продукции в хозяйствах населения цены, применяемые в расчетах по объему произведенной продукции, аналогичные применяемым для расчета в СХО, а также такой показатель, как производство и цены на фрукты и ягоды, выращивание которых по статистике также сосредоточено в хозяйствах населения и цены на которые высоки. Так, в 2012 г. средние цены производителей за 1 т зерна составляли 6424 р., картофеля – 7642 р., овощи свежие или охлажденные – 24 508 р., плоды ягодных культур – 85 460 р., тогда как 1 т скота и птицы в живом весе стоила 65 408 р., а 1 т молока – 13 604 р. и за счет ассортимента рассчитываемой продукции показатели в хозяйствах населения весомые.

Таким образом, если достоверно считать потери продукции на всех стадиях производства и продажи, а также производство продукции, выращенной в хозяйствах населения, то фонд потребления как в целом, так и на душу населения значительно уменьшится.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РФ–КНР В СЕКТОРЕ ФОТОНИКИ

Концепция сотрудничества определена Меморандумом между правительствами Российской Федерации и Китайской Народной Республики о сотрудничестве в области модернизации экономики от 11 ноября 2011 г., соглашением о породненных отношениях и сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной областях между провинцией Хубэй КНР и Саратовской областью РФ от 4 декабря 2002 г. и др.

Возможные направления сотрудничества в области технологий и инноваций на базе передовых научных направлений в Российской Федерации содержатся: в Технологической платформе «Фотоника» «Инновационные лазерные, оптические и оптоэлектронные технологии – фотоника» – лазеры и лазерные системы, лазерные технологический установки (ЛТУ) для обработки материалов; ТП «Медицина будущего» – совместные исследования в области биофотоники, медицинском приборостроении; дорожной карте «Развитие оптоэлектронных технологий (фотоники)» (распоряжение Правительства РФ от 24 июля 2013 г. № 1305-р) – создание технопарков и центров технологического совершенства.

Развитие взаимовыгодного научно-техническое сотрудничества и производственной кооперации с ведущими китайскими производителями и НИИ открывает высокотехнологичным предприятиям Российской Федерации новые стратегические возможности:

- альтернативные поставки из КНР (вместо ЕС, США и др.) высокотехнологичного промышленного оборудования, комплектующих изделий и материалов (с высоким качеством и по умеренной цене). Применение на отечественных предприятиях такого не выпускаемого в России оборудования снижает себестоимость производства, дает ценовое конкурентное преимущество отечественной продукции на быстроизменяющемся мировом рынке;
- проведение совместных НИОКР в высокотехнологических областях – лазерной технике и технологиях, нано-, биотехнологиях, медицине, ИТ, энергетических системах, различных видах транспорта (речной, электрический и др.), связи, экологии и др. и внедрение их результатов на предприятиях России и КНР;
- переход от производственной кооперации к совместному производству в КНР и выходу российской продукции на огромный рынок Китая и далее в страны Юго-Восточной Азии.

Некоторые эксперты не видят иных путей расширения делового сотрудничества с КНР, кроме сферы торговли, и считают маловероятным даже организацию заказного производства в КНР разработанных в России высокотехнологичных изделий (Кузьмина, 2013). Но объективный анализ показывает, что для эффективного проведения НИОКР и последующего производства инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью в Российской Федерации кооперационные поставки материалов и комплектующих изделий из КНР сейчас стратегически важны. В секторе рынка КНР компонентов и материалов для оптоэлектронных

приборов имеется высокая конкуренция между десятками фирм-производителей: оптических компонентов (линз, призм и др.) – более 100, алюмооксидной и другой керамики – более 27, оксид бериллиевой керамики – более 12 фирм. Аналогичная продукция в России производится лишь несколькими компаниями (по высоким ценам и с большими сроками поставки). Высокий уровень конкурентности выгоден для потребителей и обеспечивает оперативные закупки в КНР высококачественных компонентов и материалов (даже небольших партий) по ценам ниже мировых.

Перспективно также научно-техническое сотрудничество между вузами, институтами академий наук Российской Федерации и КНР в следующих областях:

- создание и обмен новыми учебными программами, спецкурсами, учебно-методическими пособиями и приборами и др.;
- интенсификация изучения китайского языка в вузах, колледжах и школах в России и соответственно русского языка в КНР;
- обмены, стажировки студентов, аспирантов, преподавателей вузов и научных работников;
- производственно-технологические практики студентов (магистров), аспирантов, докторантов в учебно-методических центрах по лазерным технологиям и фотонике;
- расширение научно-педагогических и культурных связей.

Возможно участие инвестиционных фондов КНР и крупных промышленных корпораций в долевом финансировании строительства инфраструктуры региональных индустриальных и технологических парков (государственно-частное партнерство), выделяемые Президентом РФ особо приоритетной областью модернизации экономики (Путин, 2013). Например, имеется интерес китайских фирм к созданию Нижневолжской лазерной долины в г. Саратове, регионального высокотехнологичного инновационного промышленного технологического парка и кластера в сфере фотоники. Возможные варианты участия лазерных фирм, расположенных в Оптической долине Китая (OVC, г. Ухань, Хубэй), в проектируемом технопарке:

- размещение производственных предприятий;
- организация демонстрационных, выставочных и учебно-методических центров, оснащенных промышленным ЛТУ, приборами, выпускаемых фирмами КНР, для продвижения на рынках России и СНГ;
- разработка технологий лазерной обработки материалов по требованиям заказчиков в России и КНР;
- подготовка и переподготовка кадров ИТР для работы на ЛТУ в специализированных учебных центрах в г. Ухань и г. Саратов.

Для межрегиональных и отраслевых связей важно заключение соглашений о сотрудничестве: между региональными торгово-промышленными палатами по развитию деловых контактов и обменам бизнес-миссиями; между профессиональными ассоциациями в области фотоники, электроники, медицинского приборостроения, энергетическом, биотехнологическом, агропромышленном и других секторах; по «форсайту» в высокотехнологичных секторах промышленности.

Однако на пути эффективного сотрудничества необходимо устранение ряда административных барьеров. Для этого требуются тщательный анализ, совершенствование процессов, постоянный контроль за их корректировкой и реализацией в сфере ВЭД (Соколов, 2012, 2013), совершенствование логистических процедур, ускорение доставки мелких грузов из КНР почтой и железнодорожным транспортом, банковских процедур – упрощение получения компаниям КНР официальных разрешений на получение оплаты из Российской Федерации в юанях за экспорт и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Кузьмина А.* Бизнес с Китаем. 14.11.2013 / Сайт НИЦ «Неоэкономика». URL: <http://neoeconomica.ru/article.php?id=312>.
- Путин В.В.* Стенографический отчет о совместном заседании Государственного совета и Комиссии при Президенте РФ по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития. 23 декабря 2013 г. // Сайт Президент РФ. URL: <http://kremlin.ru/transcripts/19882>.
- Соколов С.Н.* Применение методики системного анализа для решения актуальных проблем внешнеэкономической деятельности предприятий высокотехнологической сферы производства // Системный анализ в экономике. Секция 3: Материалы научно-практической конференции. Москва, 27–28 ноября 2012 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 131–134.
- Соколов С.Н.* Проблемы совершенствования стратегии внешнеэкономической деятельности высокотехнологических предприятий // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3: Материалы Четырнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2013 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 143–146.

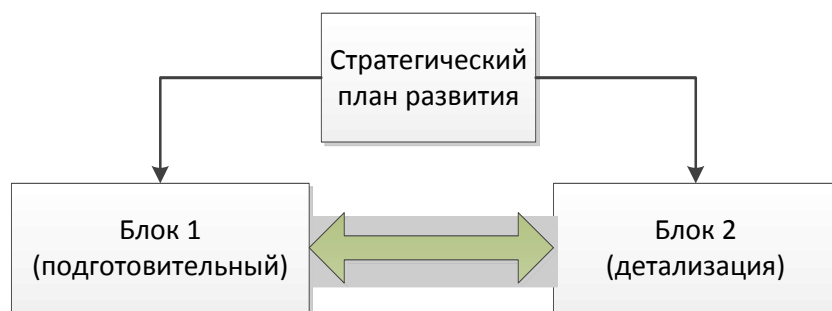
Е.В. Соколов, Р.В. Аширов, В.А. Пушных

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО НАУЧНОГО ЦЕНТРА СИБУР ПО ХИМИЧЕСКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ ООО «НИОСТ»

Научно-исследовательские организации, являющиеся источником новых идей и разработок, представляют значительный интерес как объекты управления, в особенности построения стратегических планов развития. Отдельную нишу занимают корпоративные научные центры крупных вертикально-интегрированных холдингов (Газпром, СИБУР и др.), научно-исследовательский потенциал которых является инструментом, обеспечивающим стратегические преимущества головных компаний на рынке. Соответственно управление развитием научных центров крупных компаний – важнейший механизм создания предпосылок для достижения конкурентных преимуществ перед другими игроками рынка, который должен учитывать стратегические интересы головной организации.

В 2013 г. в ООО «НИОСТ», корпоративном центре холдинга СИБУР по химическим технологиям, прошел цикл тренинговых сессий по разработке стратегического плана развития центра на ближайшие пять лет. В основу разработки стратегического плана развития была положена методика (Агранович и др., 2004), использованная при создании стратегических планов НИ ТПУ (Пузанков, Рябов, Мамонтов, 2002) и администрации Томской области (Стратегия развития Томской области до 2020 года).

Порядок разработки стратегического плана следует разделить на два блока (см. рисунок).



- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Миссия• Стратегическая цель• Критерии достижения• Направления развития• Подпрограммы• Положение о плане развития и Координационном совете | <ul style="list-style-type: none">• Уточнение Цели• Отсев направлений и подпрограмм• Составление дорожных карт |
|--|--|

Укрупненный алгоритм разработки стратегического плана развития ООО «НИОСТ»

Целями подготовительного блока были создание рабочей атмосферы, «единого информационного поля», выявление сильных и слабых сторон организации, формулирование миссии и стратегической цели на период планирования, а также определение важнейших направлений развития компании, критериев и индикаторов их достижения. Подготовительная часть работы реализовывалась в сотрудничестве с научной лабораторией по исследованию процессов управления современным высшим учебным заведением Национального исследовательского Томского политехнического университета.

Процесс разработки стратегии включал в себя шесть тренировочных сессий продолжительностью до 6 часов каждая, на которых присутствовал управленческий персонал организации, включая генерального директора, руководителей дирекций и ряда отделов.

Эти сессии были посвящены:

- определению необходимости изменений;
- совершенствованию системы межличностных и функциональных взаимодействий;
- диагностике проблем организации;
- анализу внешней среды;
- SWOT-анализу компании;
- согласованию целей отдельных подразделений;
- разработке миссии организации;
- формулировке стратегической цели на пять лет и индикаторов ее достижения;
- декомпозиции цели и индикаторов.

Второй блок работ был посвящен дополнительной оценке предложенных направлений развития и выделению наиболее значимых, а также детализации подпрограмм развития, сформулированных в каждом стратегическом направлении. Из определенных на подготови-

тельном этапе четырех стратегических направлений развития было принято три, а из 27 подпрограмм в окончательную версию документа вошло только 15.

Следует отметить ряд особенностей, отличающих окончательную структуру полученного стратегического плана развития корпоративного научного центра и программы развития Томского политехнического университета, взятой в качестве образца. Все дальнейшие сравнения будут проводиться именно между этими двумя программами.

Первой особенностью является необходимость сократить до минимума время, затрачиваемое управленческим персоналом на работу по формированию различных планов и программ, так как данный вид деятельности предполагает отрыв от выполнения своих непосредственных обязанностей по оперативному управлению подразделениями. В отличие от университета, где разработка и согласование стратегического плана развития занимают до восьми месяцев, коммерческая организация вынуждена действовать более оперативно. Задача повышения оперативности и скорости детализации программ была решена путем сосредоточения ответственности за выполнение отдельных программ в руках топ-менеджеров компании. Это оправдано в случае небольшой организации (200–300 человек), управляемой достаточно легко. Из руководителей, принимавших участие в первом блоке, был сформирован координационный совет, включающий специалистов, которые имеют непосредственное отношение к значимым стратегическим направлениям, выделенным в ходе подготовительной работы. Полномочия координационного совета были утверждены соответствующим положением.

Вторая значимая особенность разработки стратегического плана развития корпоративного научного центра – жесткое следование вертикально-интегрированной стратегии развития холдинга «СИБУР». Именно использование трендов развития компании привело к сокращению числа направлений и подпрограмм. Были оставлены следующие направления:

- развитие научно-производственной деятельности;
- развитие персонала;
- совершенствование административной деятельности.

Они в полной мере отражают области, развитие которых соответствует ожиданиям руководства холдинга. Каждое направление ориентировано на создание дополнительных возможностей головной организации по усилению своих конкурентных преимуществ. Научные разработки являются весьма затратными, и только четкое понимание целей позволяет минимизировать временные и экономические потери при разработке новых продуктов и технологий. Акционеру необходимо понимать, как скоро и какую прибыль он получит от финансирования реализации планов развития научного центра.

Еще одной особенностью, на наш взгляд, является жесткая экономическая целесообразность проведения тех или иных мероприятий. В ходе обсуждения из стратегически важных подпрограмм развития были удалены в раздел функционирования практически все подпрограммы, не направленные на получение прибыли в любом ее виде, например социальная сфера. Данная позиция не снижает важности совершенствования социальной программы для сотрудников СИБУР, но в то же время концентрирует ресурсы организации на развитии компетенций в целевой, научной области.

В ходе детализации направлений на каждую отдельную подпрограмму развития была разработана дорожная карта реализации подпрограммы с перечислением ключевых задач, ожидаемых результатов, критериев выполнения и сроков реализации. Также были определены руководители каждой подпрограммы.

В заключение все дорожные карты были сведены в единый документ, содержащий также вводную часть и дающий представление о стратегической цели ООО «НИОСТ» на ближайшие пять лет, о путях реализации запланированных мероприятий, а главное – целостное видение будущих возможностей научного центра. Необходимость гибкой переориентации коммерческой корпоративной структуры под потребности рынка нашла отражение в дорожных картах и является дополнительным отличием стратегических планов развития корпоративных R&D-центров и государственных вузов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Агранович Б.Л. и др.* Стратегический менеджмент в вузе. Комплексная программа развития вуза. Методические основы и рекомендации по формированию. Томск: изд-во Томского политехн. ун-та, 2004.
- Пузанков Д.В., Рябов В.Ф., Мамонтов А.Н.* Система стратегического планирования развития университета // Университетское управление. 2002. № 2 (21).
- Стратегия развития Томской области до 2020 года // Сайт администрации Томской области.

Г.А. Статеева

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАРАКЕТОСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Сегодня на ведущих отечественных предприятиях оборонного комплекса, в том числе на предприятиях авиаракетостроения, с особой остротой встал вопрос планирования повышения качества выпускаемой ими высокотехнологичной продукции для увеличения конкурентоспособности этой продукции, а также, как следствие, и конкурентоспособности самих предприятий авиаракетостроения на внутреннем и внешнем рынках оборонной продукции.

Предметом планирования повышения качества высокотехнологичной продукции авиаракетостроения являются основные показатели, характеризующие качество изделий на всех стадиях их жизненного цикла. Эти показатели находят отражение в заданиях по улучшению качества данной продукции, в планах выпуска продукции, технического развития предприятия авиаракетостроения, стандартизации, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, подготовки кадров и т.д.

Планы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предусматривают разработку и внедрение в производство новых изделий с высоким техническим уровнем и показателями качества, наиболее полно удовлетворяющими требования заказчиков.

Важнейшими задачами планирования повышения качества высокотехнологичной продукции авиаракетостроения являются:

- достижение и превышение выпускаемой предприятием продукции технического уровня и качества отечественных и зарубежных аналогов;
- своевременная замена или снятие с производства устаревших изделий;
- обеспечение строгого соблюдения требований стандартов технических условий и другой нормативной документации;
- снижение материалоемкости изделий, повышение фондоотдачи;
- рост надежности и долговечности выпускаемой продукции.

Планирование повышения качества высокотехнологичной продукции авиаракетостроения может быть перспективным (на сложную продукцию с большим производственным циклом ее изготовления), объем работ в которых предусмотрен на несколько лет, и текущим (например, годовой), в котором предусматриваются осуществление, конкретизация и реализация заданий перспективного плана. Годовой план составляется с разбивкой по кварталам и месяцам, обсуждается на научно-техническом совете, согласовывается с главным инженером и утверждается руководителем предприятия.

Оперативно-тематическое планирование используется для ликвидации возникших отклонений от текущего плана или для срочного удовлетворения новых требований, предъявляемых к качеству продукции. Оперативно-тематические планы составляются в масштабах предприятия, цеха, отдела, согласовываются с заинтересованными службами и утверждаются соответствующим руководителем.

Одним из основных этапов планирования повышения качества высокотехнологичной продукции авиаракетостроения является план мероприятий по подготовке изделий к сертификации. Для этого предприятие должно располагать необходимыми ресурсами и персоналом, способным обеспечивать стабильный выпуск качественной продукции.

Руководство предприятия авиаракетостроения должно определять требования к использованию ресурсов и выделять их в необходимом объеме, чтобы обеспечить проведение мероприятий в области повышения качества. Такие ресурсы могут включать:

- людские ресурсы и специализированный персонал;
- оборудование, необходимое для проектно-конструкторских работ и разработок;
- производственное оборудование;
- контрольное, испытательное и проверочное оборудование;
- контрольно-измерительную аппаратуру и программное обеспечение ЭВМ.

Руководство предприятия авиаракетостроения определяет необходимый уровень компетенции, классификации и подготовки персонала.

Важнейшим звеном управления качеством высокотехнологичной продукции авиаракетостроения является также экономическое и моральное стимулирование конкретных исполнителей за выпуск высококачественной продукции, причем для этого могут использоваться различные показатели в зависимости от типа, назначения и сложности этой продукции. При решении вопроса о стимулировании рабочих наиболее часто используются показатели бездефектного изготовления изделий и сдачи их с первого предъявления, уменьшения потерь, связанных с доработкой дефектных экземпляров изделий, количества возвратов продукции заказ-

чиками. Можно применить также систему индивидуального и бригадного поощрения. За исходный показатель бездефектного изготовления продукции и сдачи ее с первого предъявления обычно принимают наивысший или средний достигнутый его уровень по производственной группе, участку, цеху или группе однородных цехов.

Огромное значение имеет материальное и моральное поощрение рабочих, контролеров ОТК и инженерно-технических работников за изготовление деталей, узлов, агрегатов и конечного изделия, отвечающих требованиям нормативной документации. В целях повышения материальной заинтересованности участников создания и освоения высококачественной высокотехнологичной продукции авиаракетостроения, высокоэффективной техники, технологии и новых материалов Правительством РФ учреждена ежегодная премия, которая присуждается коллективам предприятий, достигших наилучших показателей, за выпуск качественной продукции, отвечающей современному технико-экономическому уровню или превышающей его.

М.Д. Стрельцов, А.М. Батьковский

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

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

Учитывая роль оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в обеспечении военной безопасности страны, основные цели его стратегического развития поставлены в Государственной программе вооружения на 2011–2020 гг. (ГПВ, 2010), которая определяет задачи технического перевооружения Вооруженных сил РФ, и в федеральной целевой программе «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» (ФЦП, 2010). В настоящее время началась полная реструктуризация всего ОПК, технологическое обновление его предприятий. Планируется коренным образом модернизировать не только производственно-технологическую, но и экспериментально-испытательную базу данных предприятий.

Стратегические задачи развития предприятий различных отраслей ОПК установлены в соответствующих отраслевых программах. В них большое внимание также уделено технологическому перевооружению предприятий, так как они сейчас решают не только текущие задачи, но и накопившиеся за многие годы проблемы. В ОПК создалась ситуация, при которой не только фактор финансирования его предприятий играет важную роль в процессе их стратегического развития. Не меньшее значение приобрело состояние научно-производственного, опытно-экспериментального и кадрового потенциалов предприятий ОПК, обладающих большими инерционными последствиями их депрессивного развития в 1990-е гг. Поэтому в настоящее время многие предприятия ОПК, даже имея необходимые финансовые ресурсы, способны решить не всякую поставленную перед ними задачу, так как необходимо время на

создание новой научно-технологической базы ОПК, обеспечивающей достижение целей его инновационной модернизации и стратегического развития.

К основным задачам ОПК России, которые реализуются в процессе стратегического развития его предприятий, относятся:

- совершенствование организационной структуры ОПК на основе создания крупных научно-производственных системообразующих структур (концернов, холдингов и др.);
- развитие системы кооперации в области разработки, производства и ремонта вооружения и военной техники;
- обеспечение технологической независимости Российской Федерации в области производства стратегических и других образцов вооружения, военной и специальной техники;
- совершенствование системы гарантированного материально-сырьевого обеспечения производства и эксплуатации вооружения, военной и специальной техники на всех этапах их жизненного цикла, в том числе отечественными комплектующими изделиями и элементной базой;
- формирование комплекса приоритетных технологий, обеспечивающих разработку и создание перспективных систем и образцов вооружения, военной и специальной техники;
- активизация инновационно-инвестиционной деятельности предприятий, позволяющая проводить качественное обновление научно-технической и производственно-технологической базы ОПК;
- создание, поддержание и внедрение базовых и критических технологий, обеспечивающих производство и ремонт находящихся на вооружении и перспективных образцов вооружения, военной и специальной техники, а также технологические прорывы или создание опережающего научно-технологического задела в целях разработки принципиально новых образцов продукции военного назначения;
- совершенствование системы программно-целевого планирования развития ОПК в целях повышения эффективности оснащения Вооруженных сил РФ вооружением, военной и специальной техникой, обеспечения мобилизационной готовности ОПК;
- разработка и производство перспективных систем и образцов вооружения, военной и специальной техники, повышение качества и конкурентоспособности продукции военного назначения;
- совершенствование механизма размещения заказов на поставки продукции, выполнение работ и оказание услуг для федеральных нужд;
- реализация предусмотренных федеральным законодательством мер экономического стимулирования исполнителей государственного оборонного заказа;
- внедрение организационно-экономических механизмов, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие предприятий ОПК;
- совершенствование кадрового состава предприятий и обеспечение социальной защищенности работников.

Однако решению данных задач мешают некоторые проблемы стратегического развития ОПК. К их числу относятся создание современных действенных механизмов стратегического управления и контроля, обеспечение внутренней консолидации ОПК, избавление его от структурной избыточности, повышение экономической отдачи от используемой государственной собственности и др. Для успешного решения данных проблем необходимы обоснованная политика интеграции предприятий ОПК в рыночную инфраструктуру, повышение эффективности их деятельности.

Для реализации указанных задач была разработана Федеральная целевая программа реформирования ОПК. В соответствии с ней планируется интегрировать предприятия ОПК в крупные системообразующие структуры оборонно-гражданской направленности. Для реализации реальных стимулов к объединению предприятий ОПК и созданию холдингов (государственных или с участием государства) используются следующие мероприятия, которые учитываются в процессе стратегического планирования:

- форсированный пересмотр действующего законодательства с целью стимулирования формирования интегрированных структур;
- передача холдингам прав на получение государственного оборонного заказа и заключение экспортных контрактов;
- предоставление конструкторским бюро холдингов права распоряжаться всей ранее созданной ими на бюджетные средства интеллектуальной собственностью и др.

Особого внимания требует проблема использования и правовой защиты интеллектуальной собственности, принадлежащей государству. Планируется, что лицензия на право разработки и производство наукоемкой и высокотехнологичной продукции будет выдаваться головной структуре холдинга, которая должна делиться своими правами с предприятиями, консолидируя их финансовые потоки. Таким образом Правительство РФ намеревается отчасти решить проблему финансирования корпоративных НИОКР.

В числе перспективных направлений решения проблем, связанных со стратегическим планированием развития предприятий ОПК, следует отметить развитие системы военной контрактации, оптимизацию ценообразования, переход к ресурсосберегающим технологиям, укрепление конверсионной составляющей ОПК, развитие экспорта военной продукции, рестройку структуры собственности и др. Указанные подходы обеспечат повышение эффективности стратегического планирования развития предприятий ОПК и реализуемость поставленных перед ними задач.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Государственная программы вооружения на 2011–2020 годы.
Федеральная целевая программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы».

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

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

В современных условиях предприятиям оборонно-промышленного комплекса (ОПК) необходима мобилизация их адаптационной способности, основанная на методах стратегического управления. Это обуславливает необходимость совершенствования методического обеспечения процесса разработки стратегий развития ОПК. В настоящее время общего подхода к решению данной задачи не существует, так как методология разработки стратегий подверглась ряду коренных трансформаций.

Значительный вклад в развитие методического обеспечения разработки оптимальных стратегий развития экономических систем, к числу которых относятся предприятия ОПК, внесли работы отечественных и зарубежных авторов в области институционального анализа и стратегического менеджмента (Д. Норт, А. Алчиан, В.М. Полтерович и др.), анализа механизмов принятия решений (Г. Саймон, Дж. Стиглер, Р. Сайерт, Дж. Марч, Е.З. Майминас и др.), теории и методологии эволюционного моделирования (Дж. Доси, Р. Нельсон, С. Уинтер, Д. Ходжсон, В.Л. Макаров, В.И. Маевский, В.Л. Тамбовцев и др.), а также теоретического и эмпирического анализа трансформации российских предприятий в условиях неустойчивой экономики (Г.Б. Клейнер, С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова и др.).

Проведенный анализ различных стратегий развития предприятий ОПК показывает, что они в основном являются модификациями трех базовых (основных) стратегий (см. таблицу): «активного развития», «активного выживания» и «пассивного выживания» (Авдонин, Батьковский, 2011).

Основные виды стратегий развития предприятий ОПК

Вид стратегий	Основные цели	Пути реализации стратегий
Стратегии «активного развития» (инновационные, инновационно-ориентированные)	Увеличение оборота. Рост доли рынка. Расширение предприятий. Рост производства продукции и услуг	Поглощение конкурирующих предприятий. Привлечение новых потребителей. Разработка новых продуктов. Проведение НИОКР
Стратегии «активного выживания»	Сохранение капитала предприятий от инфляции. Сохранение ограниченного сегмента потребителей. Сохранение объема выпускаемой продукции	Усиление функций, связанных с обеспечением устойчивости развития предприятий. Усиление аналитических процедур в управлении предприятиями
Стратегии «пассивного выживания»	Ограничение рисков, связанных с развитием предприятий. Улучшение работы с имеющимися партнерами. Принятие антикризисных мер	Концентрация потенциала предприятий. Консолидация активов, прекращение финансирования развития. Жесткое регламентирование и структурирование деятельности

Данная классификация стратегий развития предприятий ОПК отражает два наиболее распространенных в настоящее время подхода к их разработке. Первый базируется на признании производной роли стратегии по отношению к другим основным элементам системы управления предприятиями ОПК: стратегия преимущественно рассматривается как способ определения только целей их развития. Для второго подхода характерно признание единства целей и мероприятий их достижения. В этом случае стратегия рассматривается как целостный комплекс взаимосвязанных управленческих решений, регламентирующих процесс развития предприятий ОПК в долгосрочной перспективе. Данный подход в последние годы становится господствующим.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

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

А.Н. Стяжкин, А.М. Батьковский

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

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

Важнейшими элементами методологических основ стратегического управления развитием предприятий радиоэлектронной промышленности (РЭП), используемых в настоящее время, являются его логика, принципы, методы, цели, задачи, функции. Логика стратегического управления – это внутренняя закономерность действий, которая направлена на разработку долгосрочных целей, стоящих перед субъектом управления, задач и способов их достижения. Под принципами стратегического управления развитием предприятий РЭП понимаются руководящие правила, определяющие основные требования к системе, структуре и организации данного управления. Методы стратегического управления развитием предприятий РЭП – это способы воздействия управляющей подсистемы – субъекта управления на управляемую подсистему – объект управления.

Цели и задачи стратегического управления развитием предприятий РЭП являются отправным моментом для определения объема управленческих работ, обеспечивающих их достижение с помощью функций управления, которые выступают основными элементами данного процесса. В составе общих функций стратегического управления развитием предприятий РЭП выделяют, как правило, планирование, организацию, координацию, контроль и мотивацию. Взаимосвязь между данными функциями отражает содержание рассматриваемого процесса.

Планирование представляет собой исходную стадию процесса стратегического управления развитием предприятий РЭП. Оно предназначено для определения целей данного развития и мероприятий, необходимых для их достижения.

Основная задача *функции организации* заключается в формировании организационной структуры системы стратегического управления предприятиями РЭП. Путем реализации данной функции в радиоэлектронной промышленности решаются вопросы создания и обеспечения реальных условий для достижения запланированных целей стратегического развития ее предприятий.

Мотивация представляет собой вид управленческой деятельности, направленный на активизацию труда персонала предприятий РЭП и обеспечение его эффективности. Для достижения этих целей осуществляется экономическое и моральное стимулирование работников путем воздействия на факторы результативной работы, рост и расширение профессиональной квалификации работающих, повышение ответственности за результаты своего труда, возможности для проявления инициативы, удовлетворение полученными результатами и др.

Задачами *функции контроля* являются количественная и качественная оценка и учет результатов стратегического развития предприятий РЭП. В процессе управления контроль выступает как элемент обратной связи в системе управления, поэтому он должен быть своевременным и достаточно простым.

Координация в настоящее время представляет собой центральную функцию процесса стратегического управления предприятиями РЭП, так как она обеспечивает его непрерывность. Главная задача этой функции заключается в достижении согласованности развития всех предприятий РЭП за счет установления рациональных связей между ними.

Стратегическое управление развитием предприятий РЭП направлено на обеспечение непрерывного процесса их устойчивого функционирования, поскольку управляющая подсистема постоянно осуществляет воздействия на управляемую. Однако и сама управляемая подсистема – производство РЭП – является динамичной. Развитие производства приводит к изменению управленческих воздействий на него, так как предприятия РЭП – это самостоятельные субъекты экономической деятельности. Регулирование деятельности предприятий РЭП осуществляется государством и рынком, а координация действий их подразделений и работников – аппаратом управления предприятий. Цель данной деятельности заключается в организации производства по преобразованию имеющихся у предприятий РЭП ресурсов в готовую, востребованную потребителями продукцию или услуги.

При разработке стратегических управленческих решений решаются, как правило, три основные задачи: анализ существующего состояния предприятий РЭП; определение их желаемого состояния в долгосрочной перспективе; формирование мероприятий, которые необходимо осуществить при переходе в это состояние.

При решении указанных задач используется система понятий (понятийный аппарат), раскрывающих суть стратегического управления развитием предприятий РЭП:

- стратегия развития (основные направления развития и замысел их реализации);

- стратегическое управление (деятельность по разработке и реализации стратегий и программ развития предприятий РЭП);
 - этапы стратегического управления;
 - принципы стратегического управления (основополагающие положения, которые лежат в основе данного управления, раскрывают его сущность и назначение);
 - направление стратегического развития (совокупность сбалансированных целей развития предприятий РЭП в долгосрочном периоде);
 - стратегическое целеполагание (определение и обоснование целей развития предприятий РЭП);
 - замысел стратегического управления (представление об основных способах достижения целей развития предприятий РЭП);
 - стратегическое проектирование (разработка замысла стратегического управления)
- и др.

Основными этапами стратегического управления развитием предприятий РЭП являются: обоснование и формирование целей его развития – стратегическое целеполагание; разработка основных способов достижения указанных целей – стратегическое проектирование; разработка стратегических управленческих решений (стратегий и долгосрочных программ развития предприятий РЭП).

Н.Е. Терентьев

«ЗЕЛЕНАЯ» МОДЕРНИЗАЦИЯ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В последние годы мировые и российские компании сталкиваются со значительным ростом влияния природно-климатических факторов на свою операционную и инвестиционную деятельность. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты опроса, проведенного при подготовке Доклада о глобальных рисках Мирового экономического форума 2014 г. (Global Risks, 2014). В число десяти наиболее значимых глобальных рисков были включены три, связанные с природно-климатическими факторами: кризис водных ресурсов (существенное снижение доступного объема и качества пресной воды), неудачи государственной и корпоративной политики в области смягчения климатических рисков и адаптации к последствиям климатических изменений, а также усиление частоты и увеличение ущерба от погодно-климатических аномалий. При этом все три указанные риска характеризуются как высокой вероятностью, так и очень высоким потенциальным ущербом для социально-экономического развития.

Значимость природно-климатических факторов подтверждается и результатами проведенного Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН в 2011 г. опроса российских компаний: было установлено, что природно-климатические факторы оказывают суще-

ственное влияние на более чем 48% из 193 опрошенных компаний (22,84% – большое влияние и 25,38% – среднее), в первую очередь в таких отраслях, как энергетика, черная металлургия и сельское хозяйство.

Отметим, что для многих компаний крайне важным (а в ряде случаев более значимым) является косвенное влияние указанных факторов, связанное с изменением рыночной среды (Терентьев, 2011). В частности, происходит усиление государственного регулирования в сфере энергосбережения и сокращения выбросов парниковых газов, повышение требований по раскрытию информации об объемах таких выбросов в корпоративной отчетности (в том числе как условие привлечения капитала на финансовых рынках). Наблюдаются постепенные изменения в предпочтениях потребителей, повышение ими требований к экологическим свойствам продукции, в том числе энергоэффективности, что по прогнозам уже в ближайшем будущем приведет к заметным изменениям моделей потребления на мировых рынках.

Масштаб обусловленных природно-климатическими факторами угроз и рыночных изменений стал причиной того, что ведущие мировые и некоторые российские компании начали активную разработку средн- и долгосрочных стратегий по адаптации к влиянию указанных факторов. В качестве основы таких стратегий в настоящее время рассматривается «зеленая» технологическая модернизация (Robbins, 2001).

Ключевую роль в этом призваны играть так называемые зеленые технологии, к которым относят в числе прочего энерго- и ресурсосберегающие технологии в таких сферах, как возобновляемая энергетика и энергосбережение, строительство, транспорт, информационно-коммуникационные технологии, сельское хозяйство и др. По оценкам исследовательской компании Ethical Markets Media, в 2007–2013 гг. совокупный объем частных инвестиций в данный сегмент мировой экономики превысил 5 трлн долл. США (Update..., 2013).

Как показывает мировой опыт, существует значительное разнообразие форм внедрения компаниями «зеленых» технологий в зависимости от отраслевой принадлежности, размера компании и других факторов. Например, для крупных промышленных и транспортных компаний приоритетом становится постепенное (по мере выхода на приемлемую рыночную эффективность) инвестирование в передовые технологии снижения энерго- и ресурсоемкости производств, использование возобновляемых источников энергии, сокращение выбросов парниковых газов и других вредных веществ. В то же время для многих компаний малого и среднего бизнеса внедрение «зеленых» технологий открывает широкие возможности по позиционированию, формированию новых рынков экологически чистой продукции, в том числе ориентированной на потребности крупных компаний и местных сообществ.

Для отечественного бизнеса наблюдаемые тенденции являются источником как рисков, так и возможностей. Риски, в частности, связаны с потенциальными ограничениями российского экспорта из-за недостаточного его соответствия экологическим стандартам, внедряемым многими государствами и их объединениями (например, ЕС) с целью защиты своих рынков. Кроме того, перед российскими компаниями стоит непростая задача – не допустить отставания от своих зарубежных конкурентов по темпам снижения энерго- и ресурсоемкости, освоения передовых промышленных технологий и организационно-управленческих практик. В то

же время, поскольку развитие «зеленой» экономики приведет в ближайшие два–три десятилетия к существенным структурным изменениям, в том числе появлению новых продуктов, рынков и профессий, перед российскими компаниями открываются широкие возможности в борьбе за лидерство в новых рыночных условиях.

Одним из основных ограничений, препятствующим эффективной реализации стратегий «зеленой» модернизации мировыми и особенно российскими компаниями на современном этапе, является, на наш взгляд, недостаточная системность внедряемых «зеленых» инноваций. Это обусловлено тем, что большинство компаний, начавших «зеленую» модернизацию, в настоящее время рассматривает разработку «зеленых» продуктов и бизнес-процессов в большей степени как инструмент маркетинга, конкурентной борьбы и способ адаптации к новым требованиям государства. В то же время обеспечение долгосрочной экологической устойчивости бизнеса, вероятно, требует не просто совершенствования корпоративных стратегий развития, систем и процессов управления, но в ряде случаев и их кардинального переосмысления. Представляется, что в будущем это приведет к трансформации не только структуры компаний и механизмов формирования ими рыночной стоимости, но и в целом понимания их роли в обществе, что может стать одним из основных направлений корпоративных инноваций в ближайшие десятилетия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Герентьев Н.Е.* Климатические риски и «зеленые» технологии: новые факторы развития компаний // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. М., 2011. С. 115–135.
- Global Risks 2014 Report. World Economic Forum, 2014.
- Robbins Greening the Corporation: Management Strategy and the Environmental Challenge. Earthscan, 2001.
- Update to the Green Transition Scoreboard 2013 Report. Ethical Markets Media, August 2013. URL: <http://www.ethicalmarkets.com/wp-content/uploads/2010/11/GTS-update-Aug-2013-gts-icon-cover-1.pdf>.

Е.Н. Удовиченко

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОНИТОРИНГА ПОТЕРЬ КАЧЕСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ

Одной из важных составляющих менеджмента является предотвращение потери ценности наукоемкой авиационной продукции или услуг за счет снижения их качества. Существенным в деятельности предприятия авиастроения становится сохранение и увеличение имеющегося уровня ценности такой продукции.

В общем случае формирование ценности происходит в процессе производства наукоемкой продукции. Механизм формирования ценности основан на переработке и использовании ресурсов. Изначально ресурсы уже обладают некоторой комбинацией свойств (характеристик). В процессе производства происходит целенаправленное изменение этих свойств (в том числе создание новых), чтобы они стали полезными для потребителя. Эти изменения происходят в рамках бизнес-процессов предприятия.

Одновременно с полезными изменениями накапливаются различного рода вредные изменения, которые приводят к потере ценности. В практике для обозначения этого явления используется понятие «потери качества». Причины появления потерь качества весьма разнообразны: нарушения технологии, несоответствующее качество ресурсов, флуктуации режимов и параметров оборудования, «человеческий фактор», несовершенство системы управления и законодательства. Существенно то обстоятельство, что все эти потери качества появляются при выполнении отдельных процессов и операций и привносятся в производимую наукоемкую продукцию одновременно и параллельно с производством ценности. Специально потери качества не создаются.

Поэтому управлять нужно не там и тогда, где потери качества уже произошли, а ценность уменьшилась, а там и тогда, где эти потери качества совершаются, т.е. внутри бизнес-процессов, иными словами, управлять нужно не качеством наукоемкой продукции, а качеством исполнения процессов. Это обстоятельство уже нашло свое отражение в новых международных стандартах ИСО, где провозглашен принцип процессного подхода к менеджменту качества.

Преимуществом процессного подхода является следующее: представляя процесс производства наукоемкой авиационной продукции в виде последовательностей операций, мы яснее понимаем структуру формирования ценности для потребителя. Представляя структуру формирования ценности, мы представляем также и структуру возникновения потерь качества. Зная «больные места», можно предотвращать потери качества вместо того, чтобы тратить силы и средства на восстановление уже потерянной ценности.

Одно из основных условий данного подхода – детальное понимание структуры бизнес-процессов предприятия авиастроения. Хорошо представляя структуру бизнес-процессов, можно лучше понять, где находится источник сигналов, информирующих о потерях качества наукоемкой продукции. Более того, зная структуру бизнес-процессов, можно расставить чувствительные датчики в таких местах, чтобы от них поступали предупредительные сигналы, используя которые можно предотвращать возникновение потерь качества.

Для этих целей можно использовать методологию структурного анализа и проектирования (Structural Analysis and Design Technique, SADT). Широкое распространение эта методология получила под другим названием: IDEF0 – методология функционального моделирования. Суть ее применения сводится к выявлению «узких мест» и постоянному наблюдению за ситуацией в них. Другими словами, выяснив «узкое место» в рамках бизнес-процесса предприятия авиастроения, необходимо установить в нем «сигнализацию», которая будет срабатывать всякий раз, когда появляются потери качества наукоемкой продукции. При срабатывании такой «сигнализации» менеджер по качеству будет получать соответствующий сигнал. В менеджменте и технике для такой диагностики используется специальное название – «мониторинг».

Необходимо сказать также о природе «сигнализации», которая лежит в основе мониторинга потерь качества наукоемкой авиационной продукции. В основе такой «сигнализации» находится датчик, который должен улавливать появление потерь качества и сообщать об этом

менеджеру по качеству. Естественно, что датчик зависит от характера операций, при выполнении которых он должен обнаруживать (или измерять) появление потерь качества, от характеристик ресурсов, обрабатываемых или используемых в рамках таких операций, а также от природы самих потерь качества, т.е. неприемлемых характеристик объекта, который получается на выходе операции в результате ее исполнения.

С.С. Фешина, А.С. Славянов

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПРЯДУЮЩИХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА

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

С начала 2000 г. российский рынок труда начинает испытывать нарастающее давление со стороны иностранной рабочей силы. С одной стороны, зарубежная трудовая миграция позволяет предприятиям и государству решить многие важные проблемы.

Использование низкоквалифицированного труда мигрантов дает возможность предприятию в достаточно короткие сроки решить следующие задачи:

- снизить издержки производства за счет низкой оплаты труда;
- уменьшить затраты на автоматизацию и механизацию производственных процессов за счет применения ручного труда мигрантов;
- сократить затраты на охрану труда на вредных производствах, где будут работать мигранты;
- сократить вероятность забастовок и других выступлений рабочих (Славянов, Фешина, 2013).

С другой стороны, государство пытается за счет налогов и отчислений в страховые фонды пополнить казну. Наиболее важна проблема дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ (ПФ РФ), который давно не в состоянии обеспечить пенсиями своих граждан. Причиной принято считать то, что увеличивающаяся продолжительность жизни на фоне снижения рождаемости в нашей стране ставит под угрозу стабильность поступлений средств в пенсионную систему. Привлечение трудовых мигрантов, выплачивающих страховые платежи в ПФ РФ и другие фонды, позволяет, по мнению некоторых государственных чиновников и экономистов, компенсировать провалы в поступлении средств. Вместе с тем следует отметить, что налоги на доходы физических лиц (НДФЛ) и обязательные страховые взносы начисляются на сумму доходов, полученных работниками, и не зависят от численности самих работников. Предпринимателей, использующих иностранную рабочую силу, интересует в первую очередь не их квалификация, а размер оплаты труда, на который претендуют мигранты. А этот уровень может быть в несколько раз ниже, чем средняя заработная плата в регионе.

Приток дешевой неквалифицированной рабочей силы также опасен для развития инновационной экономики, как и ввоз морально устаревшей, низкопроизводительной техники (Славянов, 2012). Индустриально развитыми и развивающимися странами разработаны механизмы оптимизации международной трудовой миграции, основанные на тщательном отборе иностранных работников и контроле их пребывания в стране. Важнейший элемент миграционной политики государства – контроль прибытия востребованных иностранных рабочих и их возвращения в страну пребывания. Значительная часть трудовых мигрантов выкупает лицензии на оказание услуг населению, а затем занимается поисками работы или работает без разрешения на стройках и предприятиях страны, находясь на полуправильном положении. Понятно, что в этом случае предприятие не оформляет с работниками трудовых соглашений и не платит налоги и отчисления в страховые фонды.

Необходимым условием инновационного развития отечественной экономики является сокращение потока неквалифицированной рабочей силы. Для этого предприятия и государство должны разработать и совместно осуществить миграционную стратегию, нацеленную на привлечение иностранных специалистов и ученых и сокращение въезда недостаточно квалифицированных работников. Для ограничения въезда в страну не востребованных принимающей экономикой работников следует заключать межгосударственные миграционные соглашения, в которых отправляющая страна несет ответственность за подбор работников и их своевременное возвращение.

Стратегия предприятия в условиях ограничения неквалифицированной трудовой миграции будет заключаться в организации мероприятий, гарантирующих прибытие в страну востребованных работников и их своевременный выезд. Предприятие должно сформировать перечень работ, которые по определенным причинам не могут выполнить местные работники. Этот перечень направляется в рекрутские агентства страны, отправляющие трудовых мигрантов. Оплата за эти работы должна соответствовать расценкам и тарифам, которые действуют на местном рынке труда. Предприятие должно гарантировать уплату всех налогов и взносов в страховые фонды, начисленные на зарплату трудовых мигрантов. Считаем целесообразным частично (40–60%) выплачивать заработную плату иностранному работнику на специальный счет с высокой процентной ставкой. Получить деньги иностранный работник может только на границе в специальных кассах через уполномоченные банки. Это создаст у них дополнительную мотивацию своевременно и без нарушений вернуться домой. Все расходы по возможной депортации, уплате штрафов и пр. компенсируются с данного счета.

Для привлечения квалифицированных рабочих, ученых и специалистов из стран с высоким инновационным рейтингом необходимо значительно (может быть, и в одностороннем порядке) упростить визовый режим. Предприятие может оплачивать курсы по русскому языку для этой категории работников, а также юридические и финансовые консультации. Государство частично или полностью будет компенсировать эти расходы.

Существенной преградой для реализации данного предложения будет на первый взгляд различный уровень оплаты труда. В индустриально развитых странах ЕС среднемесячная номинальная заработная плата составляет от 2 тыс. евро в Южной Европе до 3 тыс. евро в

Германии, Великобритании и некоторых странах Северной Европы, что в несколько раз превосходит среднюю заработную плату в России. Однако этот разрыв с каждым годом сокращается. Если в 2000 г. среднемесячная заработная плата российского работника составляла всего 3% от зарплаты итальянца, то в 2009 г. это соотношение составило уже 25,5% и к концу 2013 г. ожидается, что соотношение среднемесячных зарплат российских и итальянских работников для некоторых видов деятельности с учетом более «гуманной» отечественной налоговой системы будет в пользу России. Если принять во внимание достаточно высокий уровень безработицы в инновационно-активных странах, то стратегия привлечения иностранных высококвалифицированных специалистов имеет высокие шансы на успех.

Предлагаемые меры должны вывести страну из парадоксальной ситуации, когда для ученых и специалистов из индустриально развитых стран создаются визовые барьеры, в то время как для приезда неквалифицированных мигрантов из слаборазвитых стран такие барьеры отсутствуют.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Славянов А.С.* Национальные приоритеты и иностранный капитал в России. Проблемы и противоречия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 56 (596).
- Славянов А.С., Фешина С.С.* Трудовая миграция и проблемы инновационного развития Северо-Западного региона // Национальные интересы. Приоритеты и безопасность. 2013. № 24 (213).

А.М. Хахладжиян

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ОАО МХК «ЕВРОХИМ»

Уровень развития и использования продукции химической промышленности в экономике – один из важнейших критериев технологического развития страны. Поэтому реализация инновационного сценария развития России, достижение высоких темпов роста экономики и благосостояния и качества жизни населения обуславливают необходимость технологического развития химического комплекса – одного из инновационно-активных секторов экономики.

В этой связи стратегической целью развития химической промышленности России является развитие ее конкурентоспособности. Реализация этой цели подразумевает в первую очередь решение важнейшей задачи по техническому перевооружению и модернизации действующих и созданию новых экономически эффективных и экологически безопасных производств, концентрацию инновационной деятельности на разработке и внедрении технологических процессов нового уровня, характеризующихся ограниченным количеством операций, безотходностью, глубоким переделом исходного сырья.

В настоящее время российская химическая промышленность далека от достижения поставленной стратегической цели. Стартовые условия представляются невысокими, так как сроки эксплуатации значительной части оборудования предприятий химического комплекса составляют 20 лет и более, наблюдаются практически предельный уровень загрузки мощно-

стей, технологическая отсталость и высокий износ основных фондов, недостаточен объем инвестиций, направляемых в отрасль. По данным Минпромэнерго России степень износа основных производственных фондов по химическому комплексу в целом составляет 46,2%, а оборудования – 48,1; причем по отдельным его видам степень износа составила свыше 80%, а на некоторых предприятиях – до 100%.

Кроме того, следует отметить, что в современных условиях возрастает роль нематериальных активов предприятий и интеллектуальной собственности. Нематериальные активы: патенты, лицензии, торговые марки и товарные знаки, гудвилл, права на пользование природными и иными ресурсами, программные продукты для ЭВМ, новые технологии и технические решения – приносят выгоду в процессе хозяйственной деятельности. Инвестиции в нематериальные активы окупаются в течение определенного периода за счет дополнительной прибыли, получаемой предприятием в результате их применения, и амортизационных отчислений.

С развитием рыночных отношений размер и доля нематериальных активов в общей сумме капитала предприятия увеличиваются, равно как и экономический интерес в повышении доходности предприятия за счет использования исключительного права предприятия на результаты интеллектуальной деятельности.

МХК «ЕвроХим» – вертикально-интегрированная компания, владеющая добывающими активами, объектами по производству удобрений, логистической и дистрибьюторской сетью и инфраструктурой в России и Западной Европе. Основным направлением ее деятельности является производство азотных, фосфорных и сложных удобрений. По объему производства компания входит в тройку европейских и десятку мировых производителей химических удобрений.

Предприятие активно развивается, применяет международные стандарты отчетности, корпоративного управления и устойчивого развития. Следует отметить, что после довольно существенного сокращения объемов выручки и чистой прибыли в 2009 г. в современных условиях предприятие успешно развивается – доход компании в 2013 г. составил 176,9 млрд р. (5,6 млрд долл. США).

Нематериальные активы в МХК «ЕвроХим» занимают довольно значительное место. Компания активно использует такие активы, как гудвилл, права на разработку и добычу полезных ископаемых, товарные знаки.

Права на разведку и добычу полезных ископаемых включают права на использование Верхнекамского калийного, Гремячинского калийного, Ковдорского апатитового, Южного углеводородного и Перелюбско-Рубежинского углеводородного месторождений, а также права на доказанные и недоказанные минеральные ресурсы Западно-Ярояхинского углеводородного месторождения.

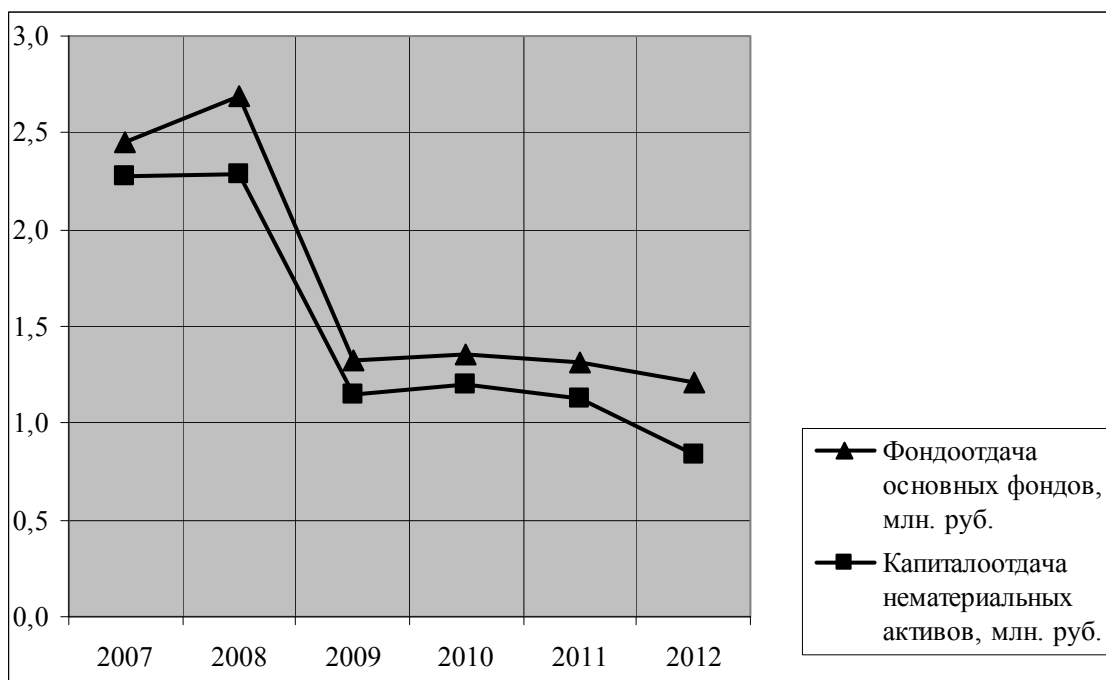
Эти права занимают основное место в структуре нематериальных активов предприятия – в среднем за рассматриваемый период гудвилл составлял 16%, а права на разведку и добычу полезных ископаемых – 71% нематериальных активов компании.

В современных условиях перехода к обществу знаний актуальными становятся задача выявления степени влияния нематериальных активов на результативность деятельности пред-

приятый, а также управление нематериальными активами с целью обеспечения роста доходов акционеров и рыночной стоимости предприятия. В связи с этим необходимо исследовать взаимосвязь результативности деятельности предприятий и их нематериальных активов как равноправной части капитала.

Эффект от использования нематериального актива выражается в общих результатах хозяйственной деятельности – снижении затрат на производство, увеличении объемов сбыта продукции, росте прибыли, повышении платежеспособности и устойчивости финансового состояния. Поэтому необходимо наращивать темпы роста отдачи капитала, а это возможно в том случае, если динамика темпов роста выручки от реализации продукции будет опережать темпы роста нематериального актива.

Для оценки эффективности их использования рассчитан коэффициент капиталоотдачи нематериальных активов компании (соотношение выручки от реализации продукции и стоимости нематериальных активов компании). На рисунке представлена динамика этого показателя, а также фондоотдачи основных фондов МХК «Еврохим» (расчеты произведены по данным отчетов компании (Сайт ОАО МХК «ЕвроХим»)).



Динамика фондоотдачи основных фондов и капиталоотдачи нематериальных активов МХК «ЕвроХим»

Результаты расчетов показывают большую эффективность основных фондов. Однако существенного преимущества не наблюдается, более того, с 2009 г. значения этих показателей очень близки, отдача нематериальных активов в компании становится более весомой.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Сайт ОАО МХК «ЕвроХим». URL: <http://www.eurochem.ru>.

Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России до 2015 г. Минпромэнерго России, 2008.

НАУЧНЫЙ ЗАДЕЛ ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОРЫВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность перехода на инновационный путь развития для России обусловлена тем, что инновационное развитие – не самоцель, а индикатор и средство экономического роста. Огромную роль в становлении инновационной экономики России играют отечественные оборонные предприятия, обладающие традиционно колоссальным и уникальным научным заделом.

В целом основу научного задела оборонных промышленных предприятий составляют инновации, результаты которых могут оформляться патентами на изобретения, свидетельствами на полезную модель, ноу-хау и прочими реальными объектами интеллектуальной собственности компаний, совокупность которых является частью интеллектуального капитала экономического субъекта.

Состав интеллектуального капитала в настоящее время практически исследован, однако существуют определенные проблемы. Несмотря на длительный период формирования научного задела и достаточную изученность большинства разделов его анализа и оценки, отдельные вопросы до сих пор не получили должного развития. В частности, до конца не исследован механизм экспресс-оценки научного задела.

Экспресс-методика определения стоимостной оценки научного задела оборонных предприятий состоит из следующих этапов.

Первый этап – определение стоимости научного задела (имущество, отраженное в бухгалтерском балансе).

Второй этап. В ситуации, когда остаточная стоимость НИОКР в виде нематериальных активов равна нулю, а инновации, полученные в результате их проведения, продолжают использоваться и приносить доход, необходимо восстановить (на основе результатов инвентаризации) в учете и отчетности стоимость тех объектов интеллектуальной собственности, которые продолжают приносить доход, хотя затраты на их осуществление давно списаны.

Третий этап – экспертная оценка неиспользуемых результатов, полученных в ходе проведения НИОКР.

Четвертый этап – определение общей стоимости научного задела

Благодаря полной оценке научного задела отечественных оборонных предприятий появится возможность его рационального использования в рамках инновационно-ориентированного стратегического прорыва национальной экономики России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Калинина Т.В.* Стоимостная оценка интеллектуального капитала промышленных предприятий как инструмент управления // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2011. № 2. С. 137–144.
Хейфиц Б.И. Стратегическое развитие конверсионных предприятий: Монография. Владимир: Собор, 2011.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОЙ ТРАДИЦИОННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ БЕРЕЖЛИВОЙ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В стремлении повысить свою конкурентоспособность российские компании все чаще проявляют интерес к современным управленческим подходам. Последние годы одним из набирающих популярность путей повышения эффективности операционной деятельности предприятия выступает концепция бережливого производства (Lean Management).

В докладе исследованы основные аспекты традиционной и бережливой систем организации производства, а также произведен их сравнительный анализ с позиций экономии ресурсов и организации производства.

Традиционно на многих промышленных предприятиях по настоящее время используется традиционная модель организации производства. Основные идеи данной модели были сформулированы на рубеже XVIII–XIX вв. основателями школы научного управления Тейлором, Файолем, Фордом, а также их последователями и учениками. Массовое производство основано на организации непрерывного потока изделий, перемещающихся от одной технологической операции к другой в ходе производственного процесса, и применения станков, позволяющих изготавливать унифицированные детали. Идеи массового производства воплотились в движущихся сборочных линиях компании Ford.

Бережливое производство (от англ. lean – постный, без жира, стройный; в русской версии lean – лин, бережливое) – логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес-процессов с максимальной ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работника. Бережливое производство составляет основу новой философии менеджмента. Целью такого производства является достижение минимальных затрат труда, минимальных сроков по созданию новой продукции, гарантированной поставки продукции заказчику, высокого качества при минимальной стоимости.

Сначала Lean применяли в отраслях с дискретным производством, прежде всего в автомобилестроении. Затем концепция была адаптирована к условиям непрерывного производства, а потом – в торговле, сфере услуг, коммунальном хозяйстве, здравоохранении, вооруженных силах и государственном секторе. Способствует ее использованию коллективистская психология.

Постепенно Lean вышел за рамки предприятия. Теперь она охватывает потребителей его продукции, поставщиков. Способствуют распространению идей Lean регулярные международные и региональные конференции, многие из которых проводятся по инициативе Lean Enterprise Institute (США) и Lean Enterprise Academy (Англия). Во многих странах распространению бережливого производства оказывается государственная поддержка.

Следование принципам концепции Lean помогает удерживать лидерство таким компаниям, как Ford, General Electric, Caterpillar, Bridgestone, Xerox, Scania, Alcoa, Boeing, Bank of New York, National Australia Bank, Capital Finance и др. В России тоже сотни предприятий внедряют принципы бережливого производства. Среди них, например, «Русал», Группа

«ГАЗ», АвтоВАЗ, КамАЗ, УАЗ, «Северсталь», «СИБУР – Русские шины», ВСМПО-АВИСМА, Росатом, «НПК Иркут», Сбербанк и др.

Для наиболее наглядного представления отличий Lean production от традиционной концепции управления производством проведем их сравнение:

- наибольший потенциал экономии в традиционной системе заключается в затратах на персонал, в то время как в бережливой системе – в недопущении расточительства;
- топ-менеджмент при традиционной системе непродуктивен и требует больших затрат, при системе Lean он сам способствует сокращению расточительства;
- при росте производительности в традиционном производстве персонал сокращается, в бережливом образует ресурс для сокращения расточительства;
- в традиционном производстве невозможно обойтись без определенных запасов, при Lean production запасы систематически сокращаются, так как они препятствуют мероприятиям по увеличению эффективности предприятия и являются причиной возникновения расточительства;
- при традиционной системе значительные успехи связывают с более совершенным оборудованием, при бережливой работают с тем, что имеется в наличии, следуя принципу «хорошее решение – дешевое решение»;
- в традиционном производстве при разграничении и определении себестоимости каждого шага в процессе используется метод детализации операций, в системе Lean поток регулируется временем такта, себестоимость зависит от уровня качества продукта;
- традиционное производство планируется партиями для минимизации переоснастки, соответственно все ориентировано на крупные заказы, в бережливом производстве сокращено время переоснастки, что дает возможность часто менять изделия и добиваться рентабельности малых партий, следовательно, предполагаются вариации спроса, соответствие которому задается «вытягиванием»;
- традиционный расчет прибыли производится по формуле «Затраты + Прибыль = Цена», в то время как в Lean production – по формуле «Цена – Затраты = Прибыль», означающей, что единственный способ повышения прибыли – снижение затрат, а единственный метод снижения затрат – устранение потерь.

Названные преимущества системы Lean иллюстрируются примерами из практики работы ОАО «КАМАЗ».

А.С. Чижик

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

От обоснованности организационной структуры управления крупной компанией зависят эффективность реорганизации деятельности и перспективы стабильного роста компа-

ний. Создание современной организационной структуры, которая обеспечивает постоянный приток собственных активов для инновационного изменения внутренней среды, вызывает необходимость ориентирования организаций на обоснование объективных перспектив развития. Для этой цели им предстоит оценить имеющиеся коммерческо-производственные возможности, организовать выпуск качественной продукции со стандартными показателями, осуществить поиск надежных инвестиционных ресурсов, расширить рынки сбыта товаров, выявить наиболее эффективных поставщиков сырья и других материально-технических ресурсов (Белых, Федотова, 2001).

Революционное изменение организационных структур компаний возможно при последовательном преобразовании составляющих элементов. На первом этапе предстоит оценить и дать характеристику системы управления имеющимися технологическими, инновационными, трудовыми, управленческими и коммерческими процессами по направлениям деятельности. В частности, выявить порядок выполнения специалистами обязанностей, их соответствие определенным правилам инструкций, провести контроль объема функции по управлению (Чижик, 2011), определить качество выполнения различных видов производственно-инновационной деятельности, исполнения обязанностей специалистами в области стратегического, текущего и оперативного менеджмента. Наряду с этим предстоит установить соответствие параметров качества продукции стандартным показателям, сравнить их со значениями лучших конкурентов и мировыми образцами; определить наличие и качество материально-технических ресурсов, выявить излишки и недостачу их по видам; установить качество трудовых функций и сбалансированность уровня сложности порученных работ квалификационному цензу персонала. Потребуется провести анализ поступления и расходования по статьям баланса финансовых средств, сбалансированность их с объемами товародвижения и реализации продукции, выявить «узкие места» и недостатки в сфере проведения маркетинговых исследований рыночной среды, установить, сколько новых рынков товаров открыто за каждый из трех лет. Наиболее важно установить объем средств, выделяемых на создание собственных инноваций, сколько новшеств было введено за последние годы, имеется ли их прирост, в чем заключаются трудности создания новой продукции и новых рабочих мест, имеются ли неиспользованные производственные мощности и как осуществляется их диверсификация.

Одним из важнейших факторов построения эффективной системы управления во всех странах мира признается использование прогнозных показателей развития с целью адаптации изменений менеджмента и предвидения новых видов преобразования (Минаева, 2013). В этой связи изучаются современные методы планирования и прогнозирования, применяемые в передовых компаниях и за рубежом, туда направляются специалисты для освоения новых методов с целью их применения в реальных условиях в зависимости от организационно-технических особенностей функционирования компании.

На следующем этапе решаются вопросы распределения функций управления технологиями процессами между верхним и остальными уровнями управления. На верхний уровень целесообразно передать функции по управлению процессами и процедурами, связанными с прогнозированием и планированием, использованию и учету финансов, разработке собствен-

ных инноваций, поиску новых источников инвестиций, разработке проектов, организации торговли, маркетинга и рекламы, логистики, информационному обслуживанию, обеспечению качества продукции, разработке технологий, связанных с комплексной переработкой сырья, централизации материально-технического снабжения, диверсификации производственных мощностей, организации товародвижения, взаимодействию с поставщиками и потребителями, разработке механизмов ценообразования и распределения ресурсов, обоснованию стратегии перспективного развития инфраструктуры, организации квалификационного роста специалистов и др. (Рябова, Павлюкова, 2012). Остальные функции управления технологиями и процессами передаются директорам входящих предприятий, начальникам цехов, участков, которые участвуют в разработке и реализации функций высшего порядка, а также обеспечивают организацию производства, труда, управления, выпуск конкурентоспособной продукции в заданном ассортименте, соответствующей стандартным показателям качества согласно утвержденной органами управления страны нормативно-технической документации, осуществляют объективный учет сырья, ресурсов и готовой продукции, обучают персонал выполнению новых функций по обслуживанию сложного оборудования и повышению квалификации персонала, своевременному выполнению взятых обязательств и др.

На третьем этапе необходимо осуществлять диверсификацию производства, мощностей и процессов, направленных на введение новых видов продукции, повышение уровня ее конкурентоспособности, завоевание новых сфер рынка, приобретение конкурентных предпочтений.

Четвертый этап формирования эффективной системы управления должен быть ориентирован на четкое выполнение персоналом возложенных функций, взятых обязательств, полное использование имеющихся ресурсов и возможностей, формирование интеллектуального потенциала и человеческого капитала, создание оптимального механизма заинтересованности персонала в результатах своего труда.

На пятом этапе с учетом выявленных факторов и резервов, на основе освоения опыта прогнозирования и планирования разрабатывается кардинально измененная система управления компанией. При осуществлении изменений системы управления важное значение для определения статуса организации имеет обоснование основных направлений ее деятельности. При формировании обновленной системы целесообразно применять блочный подход, в соответствии с которым организационная структура промышленного предприятия формируется в виде специфических взаимозависимых самостоятельных блоков, например таких, как «Инновационная деятельность», «Логистика и маркетинговая сфера», «Проектирование технологий и процессов», «Финансовая деятельность». Совокупность блоков организационной структуры управления характеризует конкурентоспособность компании, позволяет оценить ее рациональность и выявить резервы совершенствования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Белых Л.П., Федотова М.А.* Реструктуризация предприятий. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
Минаева Е.В. Инновационное формирование корпоративной бизнес-стратегии организации // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 14. С. 208–213.

Рябова Т.Ф., Павлюкова А.В. Стратегии формирования конкурентоспособного управления экономикой предприятий // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 2. С. 115–120.

Чижик А.С. Научно-теоретические основы устойчивого развития экономики России // Экономические науки. 2011. № 83.

В.С. Чугунов

ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК МЕХАНИЗМ КООРДИНАЦИИ

Основа производства – и не только современного – это разделение труда. Из разделения труда следует необходимость организации. Организация, превращая исходный продукт в конечный, позволяет получить заданный результат посредством разделения труда и его координации. Необходимость координации обусловлена тем, что действия субъектов разделенной деятельности должны быть согласованы при отсутствии знания всех вариантов действия людей до момента взаимодействия.

Рассогласование – следствие причинной неоднозначности, неясности связи между составом и свойствами использованных ресурсов и результатом – проявляется как недостаток ресурсов. Невозможность для большинства менеджеров осознать причины решений, приведших к успеху или неудаче, вызвана ограниченной рациональностью участников управленческой деятельности (Тамбовцев, 2010). Менеджеры в практической деятельности находят утилитарные решения, направленные на исправление последствий рассогласований привлечением дополнительных ресурсов, что и закрепляется в практике управления введением новых функций и функциональных подразделений. Использование дополнительных ресурсов исправляет последствия, но не устраняет причины, в результате рассогласование усиливается, функционирование организации переходит в режим плавной деградации – сохранение работоспособности достигается ценой снижения результативности и эффективности.

В рассогласовании управленческой деятельности не последнюю роль играет ее мультидисциплинарность, обусловленная разделением труда – различие профессиональной подготовки специалистов функциональных подразделений, которое выражается в различном определении границ деятельности подразделений, содержания, способов получения и использования входных и выходных данных своего и смежных подразделений. Координация деятельности поддерживается знаниями менеджера о реакциях участников управленческой деятельности на его возможные решения и действия. Эти знания составляют его (менеджера) собственную теорию своей организации. В основе таких теорий лежат некие схемы, объединяющие выраженный в виде стереотипов накопленный опыт, предположения о наблюдаемых раньше и ожидаемых реакциях предприятия на внутренние изменения и внешние воздействия. Существенная часть таких теорий имеет латентный характер вследствие многочисленных умолчаний, язык таких теорий включает «термины свободного использования» – метафоры, толкование которых сильно зависит от прикладной области, что очень ограничивает использование теории для координации участников управленческой деятельности.

В трудах разных исследователей организация рассматривается различно с разных позиций, отражающих разные способы координации, как:

- совершенный, построенный по формальным правилам механизм с максимально предсказуемым поведением, которое обеспечивается регламентацией действий, власти и ответственности сотрудников;
- юридическая фикция, искусственная конструкция, позволяющая трактовать организацию как индивида;
- сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль;
- «пучок ресурсов», которыми располагает фирма и которые используются ею в своей деятельности. Под ресурсами понимается все то, что обеспечивает функционирование фирмы, включая «...знания, способности, решения и действия менеджеров» (Тамбовцев, 2010).

Подход, изложенный в (Тевено, 1997, 2002), рассматривает организацию (фирму) «...как средство достижения компромисса между несколькими способами координации, включая по меньшей мере два из них – *рыночный* и *индустриальный*. Если бы не было необходимости нахождения компромисса между координацией с позиций рынка и другими способами координации, не возникло бы и необходимости в фирме». Другие способы координации, приведенные в (Тевено, 1997, 2002) – «...*традиционный* принцип, когда координация строится на основе репутации, обычаев, традиций (например, *learning-by-doing*), специфических навыков (*idiosyncrasies*)».

Для описания способов координации Л. Тевено сформулировал три предположения (гипотезы): о *компетенции* (рациональности) людей, значимости свойств *объектов*, включенных во взаимоотношения людей, и *форме координации* связанных с объектами действий людей. Тевено также отмечает, что стандартная формулировка сводится к рациональности индивидов, чем ослабляется значимость формы координации и исключается из рассмотрения влияние объектов (Тевено, 1997).

К объектам в данном рассмотрении отнесены техническое оборудование, методы, процедуры, организационные инструменты – то, для чего характерна стабильность, обеспеченная ранее принятыми и реализованными решениями (инвестициями).

Для построения теории организации существенно следующее.

Рассмотрение объектов в процессе координации позволяет снизить требования к рациональности людей, перенося их на внешнюю (относительно людей) среду и дополняя процедуры формирования решений формами представления объектов.

Отражение организационными концепциями, приведенными выше и др., различных аспектов организаций позволяет построить теорию организации, поддерживающую компромисс между различными способами координации.

Эксплицитное включение организационных концепций сокращает умолчания в теории организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Тамбовцев В.Л.* Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–40.
- Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.
- Тевено Л.* Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46.

Н.Н. Швеиц, Г.В. Колесник

ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА (на примере реализации программы импортозамещения ОАО «ФСК ЕЭС»)

Одним из перспективных инструментов модернизации отечественной промышленности является локализация производства высокотехнологичного оборудования, которая представляет собой создание зарубежными производителями на территории Российской Федерации новых производств, использующих отечественные комплектующие изделия и материалы.

К настоящему времени в различных странах накоплен большой опыт успешной реализации различных стратегий локализации производства. Помимо Китая и других интенсивно развивающихся стран Юго-Восточной Азии политика локализации производства высокотехнологичной продукции в широких масштабах применяется также в странах Центральной и Южной Америки – Мексике, Бразилии и Аргентине.

В Российской Федерации необходимость локализации производства в отраслях, выпускающих высокотехнологичную продукцию, закреплена в стратегических документах по развитию тяжелого машиностроения, автомобильной, авиационной, судостроительной, электронной промышленности и других ключевых отраслей.

Успешная реализация государством политики импортозамещения и локализации производства в значительной мере основывается на обеспечении привлекательности инвестиций в развитие отечественной промышленности. Традиционными механизмами, которые использовались с этой целью, являлись таможенно-тарифное регулирование, включающее в себя заградительные пошлины для импортируемой продукции, предоставление налоговых льгот компаниям, локализирующим производство, а также прямое субсидирование государством отечественных производителей.

Однако вступление России в ВТО в 2012 г. привело к существенному снижению возможностей государства по прямой поддержке отечественных предприятий. В результате актуальным в настоящее время является анализ возможностей использования «мягких» механизмов регулирования внутренних рынков, не нарушающих принципы ВТО. В докладе на примере реализации программы импортозамещения ОАО «ФСК ЕЭС» рассматривается один из таких механизмов, заключающийся в стимулировании локализации производства высокотехно-

логичного оборудования посредством регулирования закупочной деятельности компаний с государственным участием.

В Российской Федерации компании с государственным участием, как правило, представляют собой крупные инфраструктурные предприятия, являющиеся одними из основных потребителей продукции на связанных с ними внутренних рынках. В связи с этим закупочная политика данных компаний превращается в значимый инструмент регулирования рынков, который может применяться в том числе в интересах стимулирования импортозамещения и локализации производств. Это может достигаться, в частности, установлением преференций при аттестации и закупке оборудования производителей, локализуемых на территории Российской Федерации, заключением на период развития производств долгосрочных договоров поставки, гарантирующих определенный объем сбыта, а также использованием других мер поддержки.

Положительным примером работы по стимулированию локализации на территории Российской Федерации производства высокотехнологичного оборудования с использованием доступных возможностей для предоставления преференций и льгот производителям является деятельность ОАО «ФСК ЕЭС», крупнейшего в России потребителя электротехнического оборудования высокого и сверхвысокого классов напряжения (220 кВ и выше).

В соответствии с поручениями Правительства РФ в 2011 г. в ОАО «ФСК ЕЭС» была утверждена Программа импортозамещения оборудования, материалов и технологий на период 2011–2014 гг. Программой определены приоритетные направления импортозамещения, по которым установлены целевые показатели для доли оборудования отечественных производителей в общем объеме закупок компании. В рамках этих направлений в ОАО «ФСК ЕЭС» ведется работа по поддержке создания новых локализованных производств электротехнического оборудования на территории Российской Федерации. С рядом ведущих мировых производителей были заключены договоры поставки, предусматривающие их обязательства по созданию на территории России локализованных производств.

Так, в соответствии с заключенным в 2011 г. договором с ООО «Хендэ Электросистемы», дочерней компанией южнокорейской корпорации Hyundai, в январе 2013 г. в г. Артем Приморского края был введен в эксплуатацию завод по производству комплектных распределительных устройств с элегазовой изоляцией (КРУЭ) класса напряжения 110–500 кВ, способный выпускать до 350 ячеек в год. Договором предусмотрен график локализации производства, согласно которому к 2017 г. планируется достичь на предприятии уровня локализации производства до 56%.

ОАО «ФСК ЕЭС» оказывает поддержку в реализации совместного проекта ОАО «Силовые машины» и японской корпорации Toshiba по строительству завода трансформаторного оборудования класса напряжения 220–500 кВ в Ленинградской области. Строительство завершено в 2013 г., при этом в производстве продукции предусматривается широкое использование инновационных технологий компании Toshiba.

Ведется работа и с другими производителями электротехнического оборудования, локализуемыми производством в Российской Федерации: компанией Siemens AG, развивающей в

г. Воронеже производственный энергетический кластер; бельгийской компанией Lamifill, вводящей в эксплуатацию в г. Угличе завод по производству проводов для воздушных линий электропередачи с улучшенными характеристиками; компанией АВВ, открывшей в 2013 г. производство высоковольтных вводов в г. Хотьково; компанией Alstom, совместно с холдинговой компанией «Союз» развивающей производство электротехнического оборудования в г. Можайске, и рядом других.

Накопленный в ОАО «ФСК ЕЭС» опыт взаимодействия с производителями электротехнического оборудования свидетельствует о значительном потенциале использования закупочной политики как инструмента стимулирования локализации производства.

В то же время следует отметить, что требования действующего законодательства существенно ограничивают возможности использования данного инструмента.

В настоящее время закупочная деятельность компаний с государственным участием регулируется Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», ориентированным на создание максимально конкурентных процедур закупок. В этих условиях предоставление производителям преференций, а также использование долгосрочных договоров влекут за собой риски для заказчика, связанные с предъявлением претензий о нарушении антимонопольного законодательства.

В связи с этим целесообразно законодательное закрепление для компаний с государственным участием возможности предоставления преференций при осуществлении закупочной деятельности предприятиям, локализирующим производство на территории Российской Федерации, в том числе взаимодействия на основе долгосрочных договоров поставки продукции при условии соответствия предлагаемых цен среднерыночному уровню.

Реализация указанных мер способна значительно ускорить процесс локализации высокотехнологичного оборудования на территории Российской Федерации и способствовать повышению устойчивости отечественной экономики к воздействию неблагоприятной конъюнктуры и нестабильности мировых рынков.

В.А. Шестаков

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАХ ЗА РУБЕЖОМ

Во всем мире именно регионы рассматриваются как двигатель инновационной деятельности и успешного экономического развития всей страны в целом, поэтому немаловажным является изучение политики стимулирования инноваций на региональном уровне. Изучения зарубежного опыта показывает, что устойчивое развитие производства и сохранение высокого уровня конкурентоспособности на протяжении длительного периода времени зависят от наличия не только достаточных ресурсов, но и в значительной мере инноваций. Особенно это существенно для государств с федеративным устройством, в которых отдельные регионы мо-

гут устанавливать свои меры стимулирования инновационных компаний в определенных пределах.

В качестве примера можно изучить опыт налогового стимулирования инноваций на региональном уровне в США. Выбор страны для исследования обусловлен тем, что США, во-первых, входят в число мировых лидеров по инновационному развитию, во-вторых, имеют устойчивую налоговую систему и, в-третьих, являются, как и Россия, федерацией.

На федеральном уровне США большинство налоговых льгот в отношении инноваций по налогу на доходы корпораций предоставляется инновационным компаниям в форме налогового кредита. В то же время существуют и другие налоговые льготы и преференции, связанные с местными налогами с продаж и налогами на имущество. В общей сложности почти 50 штатов устанавливают региональные налоговые льготы в отношении инноваций. Рассмотрим несколько примеров.

В штате Индиана муниципальные власти обладают полномочиями по внесению инициатив, в том числе по снижению налога на недвижимость, предоставлению грантов и финансированию инновационных компаний по низким процентным ставкам. Налоговое освобождение для научных исследований и разработок по налогу с продаж в Индиане подразумевает возмещение 50% суммы налогов с продаж, уплачиваемых с покупок оборудования, которое предназначено для исследований и разработок (сайт региональных властей штата Индиана: <http://iedc.in.gov/>).

В штате Кентукки действует программа, которая позволяет акцептованным компаниям получать возмещение налогов с продаж, уплачиваемых за покупку строительных материалов и оборудования, предназначенных для НИОКР (сайт департамента доходов штата Кентукки: <http://revenue.ky.gov/>).

В штате Мэн налоговые освобождения по налогу с продаж устанавливаются в отношении научных исследований и опытно-конструкторских разработок, а также производства топлива и энергии, биотехнологий и продаж автомобилей, работающих на экологически чистом топливе (сайт региональных властей штата Мэн: <http://www.maine.gov/>).

Муниципальные и окружные власти в штате Мэриленд устанавливают льготы для инновационных компаний, эти льготы включают полное или частичное освобождение от налога на имущество, а также гранты и реструктуризацию кредиторской задолженностей компаний.

Муниципальные власти штата Массачусетс предоставляют налоговые вычеты на период сроком до 20 лет. Налоговый вычет представляет собой сумму, подлежащую полному или частичному исключению из налоговой базы при расчете суммы налога. Кроме того, в соответствии с законом штата предприятия вправе претендовать на освобождение от уплаты налога с продаж при приобретении имущества, которое будет использоваться только для осуществления НИОКР.

В штате Миннесота установлен 5-летний налоговый кредит размером до 50 млн долл. для поощрения инвестиций на раннем этапе создания инновационных стартапов, в том числе в сфере биотехнологий и медицинских устройств. Кроме того, местные власти штата вводят

льготы по уплате налога на имущество в отношении определенных видов НИОКР (KPMG, 2010).

Можно сделать вывод, что существует большое разнообразие различных налоговых стимулов, используемых региональными властями для развития инноваций. Изучение зарубежного опыта представляется очень полезным для реформирования текущей системы налогового стимулирования инноваций в России, но при копировании зарубежного опыта налогового регулирования надо помнить, что возможны и негативные эффекты, в частности рост налоговых злоупотреблений, возникновение больших административных издержек и ряд других.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Материалы сайта Ассоциации развития Вирджинии. URL: <http://www.nrgda.org>.
Материалы сайта Агентства развития штата Огайо. URL: <http://www.development.ohio.gov>.
Материалы сайта региональных властей штата Индиана. URL: <http://iedc.in.gov>.
Материалы сайта Ассоциации биотехнологий штата Нью-Йорк. URL: <http://www.newyorkbio.org>.
Материалы сайта департамента доходов штата Кентукки. URL: <http://revenue.ky.gov>.
Материалы сайта региональных властей штата Мэн. URL: <http://www.maine.gov>.
KPMG. Corporate and Indirect Tax Survey 2010. Issue 19. 2010. Oct.
OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. 2013 year edition.

ОБ АВТОРАХ

- Абрамов Владимир Иванович** – студент V курса ГАУГН, ЦЭМИ РАН, Москва. Wladimir.abramow@gmail.com
- Абрамян Софья Исааковна** – к.э.н., доцент, Московский государственный университет приборостроения и информатики, Москва. siabram@mail.ru
- Авдонин Борис Николаевич** – д.э.н., профессор, ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. instel_a@instel.ru
- Аллахвердиева Лейла Мадат-Казы** – д.э.н., профессор, Московский государственный гуманитарный экономический институт (МГГЭИ), Москва. leila26uz@mail.ru
- Андрюшкевич Ольга Анатольевна** – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. oleandr@cemi.rssi.ru
- Аширов Роман Витальевич** – к.х.н., ООО «НИОСТ», Томск. sevl@niost.ru
- 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
- Бахтизин Альберт Рауфович** – д.э.н., доцент, ЦЭМИ РАН, Москва. albert.bakhtizin@gmail.com
- Белюсова Наталья Ивановна** – д.э.н., с.н.с., ФГБУН «Институт системного анализа РАН», Москва. belousova@isa.ru
- Бережа Татьяна Никифоровна** – ЦЭМИ РАН, Москва. tatiana.beryoza@mail.ru
- Блинов Андрей Олегович** – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. aoblinov@mail.ru
- Боков Сергей Иванович** – к.э.н., ФГУП «Мытищинский научно-исследовательский институт радиоизмерительных приборов», Москва. bokov.s.i@mail.ru
- Бокова Марина Сергеевна – РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Москва. bokova@yandex.ru
- Васильева Елена Михайловна** – д.э.н., с.н.с., ФГБУН Институт системного анализа РАН, Москва. vasileva@isa.ru, vas1946@post.ru
- Вдовенков Владимир Анатольевич** – аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru
- Вестяк Владимир Анатольевич** – к.ф.-м.н., доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. kaf311@yandex.ru
- Винокурова Наталья Анатольевна** – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. Vinokurova@yandex.ru
- Волкова Елена Александровна** – к.э.н., Ульяновский государственный технический университет (УлГТУ), Ульяновск. cbe73@bk.ru
- Воробьев Валерий Васильевич** – д.т.н., действительный член РАЕН, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва. vvvorobyev@mail.ru
- Герасимова Елена Владимировна** – ЦЭМИ РАН, Москва.
- Голко Ярослав Ярославич** – аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. kaf311@yandex.ru
- Гордин Игорь Викторович** – д.т.н., профессор, Институт программных систем РАН, Переславль-Залесский. ivgordin@mail.ru
- Горлов Александр Владимирович** – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. del_piero10@inbox.ru
- Губин Вадим Анатольевич** – м.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. vga@computerra.ru
- Датаяшева Камилла Камильевна** – д.э.н., профессор, Институт проблем рынка РАН, Москва. kami1974@rambler.ru
- Денисова Ирина Михайловна** – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. Imdenis46@mail.ru
- Дохолян Анастасия Сергеевна** – м.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. Das0307@mail.ru
- Дунаева Наталья Ивановна** – к.э.н., Институт экономики РАН, Москва. Nataliya-dunaeva@yandex.ru
- Замковой Андрей Анатольевич** – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru
- Зондов Кобилжон Ходжиевич** – к.ф.-м.н., с.н.с., зав. лабораторией, Институт проблем рынка РАН, Москва. kobiljonz@mail.ru
- Игнатова Екатерина Анатольевна** – студентка, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. lisa_kisa08@mail.ru
- Калачанов Вячеслав Дмитриевич** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. kaf506@mai.ru
- Колесник Георгий Всеволодович** – к.ф.-м.н., доцент, ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы», Москва. gvkolesn@inbox.ru
- Комарова Анастасия Михайловна** – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. Kmrik1@rambler.ru

Кондраков Алексей Викторович – м.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. akond@mail.ru
Коробов Сергей Петрович – к.т.н., с.н.с., ОАО «Объединенная авиационная корпорация», Москва. kogobov@yandex.ru
Костромина Галина Гавриловна – Институт экономики РАН, Москва. kostroma09@inbox.ru
Котельникова П.В. – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. kotelnikovapolina@gmail.com
Котешков Михаил Александрович – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. koteshkovm@gmail.com
Красильникова Елена Вадимовна – ЦЭМИ РАН, Москва. Krasilinikova_lena@list.ru
Кружилов Сергей Иванович – к.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. ksi1048@gmail.com
Курдюкова Анна Николаевна – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru
Ларин Сергей Николаевич – к.т.н., с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. larinsn@cemi.rssi.ru, sergey77707@rambler.ru
Лебедев Кирилл Константинович – к.э.н., с.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. kklebedev@yandex.ru
Лучшева Вера Вадимовна – к.э.н., НОУ ВПО «УГП имени А.К. Айламазяна», Переславль-Залесский. vera_luchsheva@mail.ru
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
Макушин Михаил Викторович – ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. makushin_a@instel.ru
Мамонкин Дмитрий Николаевич – к.э.н., ОАО «Нефтяная компания «Роснефть», Москва. mamonkin@yandex.ru
Медков Алексей Анатольевич – к.э.н., с.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. medkov71@mail.ru
Медников Вячеслав Валерьевич – м.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. key0172@mail.ru
Мирошникова Елена Николаевна – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru
Никонова Алла Александровна – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. prettyal@cemi.rssi.ru
Никулин Николай Николаевич – д.э.н., профессор, Московский государственный горный университет, Москва. NNNikulin@yandex.ru
Новиков Александр Евгеньевич – к.э.н., ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. novikov_a@instel.ru
Новоселов Михаил Владимирович – м.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. slot_nt@mail.ru
Павлов Руслан Николаевич – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. pavlovru@mail.ru
Панарин С.И. – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. spanarin@hse.ru
Писарева Ольга Михайловна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва. o.m.pisareva@gmail.com
Пономарева Марина Александровна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. Ponomareva-m@mail.ru
Пушных Виктор Александрович – к.т.н., доцент, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Томск. sevl@niost.ru
Ратькова Александра Борисовна – к.э.н., доцент, Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова, Кострома. Ratkova.a@yandex.ru
Рахманов Денис Артемьевич – к.э.н., доцент, Ульяновский государственный технический университет (УлГТУ), Ульяновск. cbe73@bk.ru
Ревуцкий Леопольд Давидович – к.т.н., с.н.с., Москва. Rev_ld@mail.ru
Ройко Георгий Анатольевич – к.э.н., доцент, ОАО «Научно исследовательский институт «Супер ЭВМ», Москва. superibm-roiko@yandex.ru
Рудакова Ольга Степановна – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. olrud@yandex.ru
Сахаров Илья Евгеньевич – ведущий специалист ООО «Детективное агентство «ИНТЕР ДЕФЕНД», Москва. ilyasaharov@mail.ru.
Сирота Ефим Наумович – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. orphan_james@mail.ru
Скульская Людмила Владимировна – к.э.н., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва. skulsk@bk.ru
Славянов Андрей Станиславович – к.э.н., МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва. aslavianov@mail.ru
Соколов Евгений Владимирович – к.т.н., ООО «НИОСТ», Томск. sevl@niost.ru
Соколов Сергей Николаевич – ОАО «Научно-производственное предприятие «Инжект», Саратов. inject@overta.ru

Статева Галина Александровна – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru
Стрельцов Михаил Дмитриевич – ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. streltsov_a@instel.ru
Стяжкин Александр Николаевич – к.э.н., с.н.с., ОАО «ЦНИИ «Электроника», Москва. stiazkin_a@instel.ru
Терентьев Николай Евгеньевич – к.э.н., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва. ternico@yandex.ru
Удовиченко Екатерина Николаевна – ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт», Москва. k506@mai.ru
Федотов Артем Александрович – к.э.н., Москва. jak.iv.kusto@gmail.com
Фешина Стелла Сергеевна – к.э.н., доцент, Московский финансово-юридический университет, Москва. Feshina.S@mfua.ru
Хахладжиян Артур Мнацаганович – аспирант, Государственный академический университет гуманитарных наук, Москва. gorinich19@mail.ru
Хейфиц Борис Игоревич – к.э.н., старший преподаватель, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва. Fed3670@yandex.ru
Хомякова Евгения Валентиновна – аспирант, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. kjain@mail.ru
Хрусталёв Олег Евгеньевич – к.э.н., и.о. старшего научного сотрудника ЦЭМИ РАН, Москва. stalev777@yandex.ru
Чугунов Владимир Семенович – к.э.н., доцент, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва. vtch16@mail.ru
Швец Николай Николаевич – д.э.н., доцент, МИЭП МГИМО (У) МИД РФ, Москва. electro@inno.mgimo.ru
Шестаков Владимир Александрович – магистр, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва. Shestakov_v@list.ru
Широкова Тамара Константиновна – к.э.н., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва. skulsk@bk.ru

ISBN 978-5-8211-0656-8



9 785821 106568

Заказ № 10

Объем 11,4 п.л.

Тираж 300 экз.

ЦЭМИ РАН