

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

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

Шестнадцатый всероссийский симпозиум

**«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Москва, 14–15 апреля 2015 г.

Материалы Симпозиума

Секция 1

**Теоретические проблемы стратегического планирования
на микроэкономическом уровне**

МОСКВА
2015

Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2015 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – 162 с.

Strategic Planning and Evolution of Enterprises. Section 1 / Materials. Sixteenth Russian Symposium. Moscow, April 14–15, 2015. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2015. – 162 p.

Шестнадцатый всероссийский симпозиум проводится при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-20133г) и Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-14056г).

ISBN 978-5-8211-0682-7

ISBN 978-5-8211-0683-4 (Секция 1)

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 2015 г.

Организаторы Симпозиума

Отделение общественных наук РАН

Секция экономики ООН РАН

Центральный экономико-математический институт РАН

Научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий»

Волгоградский государственный университет

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета

Журнал «Экономическая наука современной России»

Российский гуманитарный научный фонд

Российский фонд фундаментальных исследований

Международная академия менеджмента

Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко

НП «Объединённые контроллеры»

Оргкомитет Симпозиума

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В.С. Катькало, 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>Агафонов А.Н.</i> Теоретические инструменты формирования стратегического портфеля испытательных полигонов промышленности	6
<i>Акинфеева Е.В.</i> Проблемы законодательного регулирования деятельности наукоградов.....	7
<i>Александрова А.В.</i> Когнитивный анализ и контроллинг в решении проблем устойчивого развития холдинга.....	9
<i>Андрюшкевич О.А., Денисова И.М.</i> Модель открытых инноваций.....	11
<i>Аникина А.М.</i> Налогообложение предприятий по добыче полезных ископаемых.....	14
<i>Арутюнов А.Л.</i> Микроэкономические парадоксы в системе ценообразования в условиях современных реалий.....	16
<i>Бабкин А.В., Бабкина Н.И.</i> Синергетический эффект при оценке инновационного потенциала интегрированных промышленных структур и кластеров	18
<i>Балычева Ю.Е.</i> Стратегии инновационного поведения российских металлургических предприятий.....	20
<i>Баранова Н.М., Хрусталёв Е.Ю.</i> Информационно-знаниевая среда вузов в формировании профессиональных компетенций будущего специалиста для современного предприятия....	23
<i>Бархатов В.И., Плетнёв Д.А.</i> Три измерения успешности малого и среднего бизнеса в России....	25
<i>Башин Ю.Б., Борисова К.Б.</i> Реструктуризация предприятия реального сектора экономики как элемент антикризисной стратегии.....	27
<i>Борzych А.А.</i> О проблемах проверяемости многофакторных рейтингов	30
<i>Виноградов Д.В.</i> Трансформация функций службы контроллинга в условиях усиления влияния регулятора на деятельность коммерческих банков.....	32
<i>Власов М.В.</i> Разработка комплексного подхода генерации знаний на предприятии.....	34
<i>Волкова Е.А.</i> Комплексный подход в управлении знаниями: стратегический аспект	37
<i>Горлов С.Ю., Степанова Г.Н.</i> Стратегическое управление корпорацией на основе концепции эквивиальности.....	39
<i>Гуров А.А., Андронов А.В.</i> Проблемные вопросы проведения стратегического планирования на предприятиях ОПК	42
<i>Гусев А.А.</i> Пути совершенствования эколого-экономического нормирования.....	43
<i>Данилина Я.В.</i> Укрепление взаимосвязей компаний и вузов как фактор повышения сбалансированности экономической системы	45
<i>Дементьев В.Е., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б., Хабибуллин Р.И.</i> Развитие коллективных форм хозяйствования: опыт Липецкой области.....	47
<i>Елизарова М.И., Соколов Н.А., Хрусталёв О.Е.</i> Показатели надежности высокотехнологического предприятия	51
<i>Ерзкян Б.А.</i> Предприятия нестационарной экономики в условиях воздействия на них неблагоприятных факторов: методологические аспекты.....	53
<i>Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В.</i> Интеграция промышленных предприятий в обеспечении экономического роста национальной экономики	56

Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Концептуальные положения моделирования поведения предприятия.....	59
Иванус А.И. Превентивное сапиенс-управление экономикой в условиях неопределенности	61
Илюхица А.С., Скаржинская Е.М. Доверие как рационально выбранная стратегия.....	63
Иманов Р.А., Бурилина М.А., Живица В.И. В государственных корпорациях вместо «государственного капитализма» целесообразно применить новую модель хозяйствования	65
Казанцева А.Н. Стратегическое планирование на предприятии с учетом внедрения и развития системы экологического менеджмента.....	68
Капустина Н.В. Стратегия развития организации на основе риск-менеджмента	71
Кармагина О.В., Ноак Н.В. Интернет-исследование прогнозирования спроса на кино контент....	72
Клейнер Г.Б. Системная сбалансированность экономики: методы анализа и измерения.....	74
Комарова И.П. Гибридные формы контрактации в современной экономике.....	78
Коровина А.Н. Анализ рисков контрактов на поставку продукции по государственному оборонному заказу как элемент стратегического планирования деятельности предприятий ОПК	80
Критская С.С. Повышение производительности труда в стратегиях развития предприятий авиационной промышленности: препятствия и стимулы.....	83
Кусакина Ю.Н. Современные подходы к исследованию технологической конкуренции для производственных предприятий.....	86
Ларин С.Н., Малков У.Х. Проблемы стратегического планирования энергосберегающих мероприятий на предприятиях сферы ЖКХ	88
Льмарь В.В. Форсайт как форма стратегического планирования	91
Мазурин Э.Б. Выбор инструментов управления на основе классификации процессов.....	92
Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Формирование стратегии в условиях новых вызовов внешней среды.....	94
Мастушкин М.Ю. Проблемы учета и соблюдения требований экологической безопасности хозяйственной деятельности на микроуровне.....	96
Мастушкин М.Ю. Система управления экологическим и смежным с ним рисками на микроуровне.....	98
Мустафина Я.М., Хрусталёв Е.Ю. Концепция когнитивного моделирования функционирования наукоемкого предприятия.....	100
Николаева Е.В. Межфирменное сетевое взаимодействие как фактор успешности малого и среднего бизнеса.....	103
Палаш С.В. Структура экономики и выбор предприятий между стратегиями развития и стабилизации.....	105
Патоша О.И., Знаменская А.Н. Особенности суперпотребления российских потребителей.....	107
Рахматуллин Р.Р. Анализ рисков в системе стратегического планирования деятельности предприятия.....	109

<i>Розенталь В.О., Пономарева О.С.</i> О мобилизационном этапе стратегии модернизации российской экономики: институциональный аспект	112
<i>Рудцкая Е.Р., Цыганов С.А., Хрусталёв Ю.Е.</i> Совместное участие научных организаций, производственных предприятий и Российского фонда фундаментальных исследований в инновационной деятельности	115
<i>Рыбачук М.А.</i> Несбалансированность как ключевая проблема российской экономики.....	118
<i>Рюмина Е.В.</i> Ущерб от экологических нарушений в издержках учреждений социальной сферы.....	120
<i>Самоволева С.А.</i> Анализ факторов, препятствующих реализации инновационных стратегий российских предприятий: ловушка некомпетентности	122
<i>Сергушко С.В.</i> Системно-организационный подход в планировании.....	125
<i>Серединский Е.И.</i> Стратегическая концепция в условиях реального делового мира	130
<i>Симонов М.П., Хрусталёв О.Е.</i> Государственно-частное партнерство как метод повышения инновационной активности наукоемких производств.....	133
<i>Соболев Э.Н., Соболева И.В.</i> Социальное инвестирование в человеческий капитал на российских предприятиях.....	135
<i>Соколов С.Н.</i> Анализ прогрессивных технологий в секторе фотоники: 6-й технологический уклад или технологическая «матрешка» из укладов?	138
<i>Соловьёва С.В., Ремезова М.Ю.</i> Стратегическое планирование как осознанная необходимость.....	140
<i>Топсахалова Ф.М.-Г.</i> Разработка механизмов устойчивого развития АПК региона.....	143
<i>Хабибуллин Р.И.</i> Сбалансированность интересов участников деятельности коллективных предприятий.....	144
<i>Христолюбова Н.Е.</i> Креативность современного человека как необходимость инновационно-ориентированного развития России.....	146
<i>Чарахчян К.К.</i> Контуры успешности стратегического планирования.....	149
<i>Черников А.В.</i> Проблемы практической деятельности в области стратегического планирования.....	152
<i>Шаталова О.М.</i> О развитии методов оценки эффективности в мультипроектном управлении технологическими инновациями на промышленных предприятиях.....	154
<i>Шевчик Л.А.</i> Ноосферные принципы в управлении устойчивым развитием социально-экономических систем.....	156
Об авторах.....	160

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОРТФЕЛЯ ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ПОЛИГОНОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Испытательные полигоны промышленности – специализированные предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК), осуществляющие экспериментальную отработку и испытания образцов вооружений, военной и специальной техники с целью оценки соответствия реальных значений их тактико-технических характеристик и показателей боевой эффективности значениям, определенным тактико-техническими заданиями на разработку образцов. Испытательные полигоны выполняют неотъемлемую роль в наращивании военного потенциала и обороноспособности государства. Развитие отрасли в целом и испытательного полигонного комплекса в частности предъявляют требования к разработке методологии формирования стратегического портфеля вышеназванных предприятий адекватного современным условиям.

Анализ современных теорий и моделей стратегического управления предприятиями испытательного полигонного комплекса промышленности боеприпасов показывает ряд недостатков практически у всех исследуемых подходов с успехом применяющихся на предприятиях промышленности не входящих в состав ОПК.

Основными причинами отторжения проверенных подходов на испытательных полигонах являются такие факторы как: отличные условия хозяйствования от предприятий общегосударственного назначения, состояние корпоративной культуры, отсутствие учета уникальных особенностей, и необходимого наличия уникальных и редких специальностей.

В дополнении к вышеперечисленным, автором в докладе на V Международном конгрессе по контроллингу была обоснована еще одна причина неспособности повсеместно применяемых подходов выступить в качестве инструментария формирования стратегии развития оборонно-промышленных предприятий, которой является краткосрочность стратегических целей и их корректировка в условиях волатильности внешней среды и изменения геополитической ситуации.

В связи с этим принято решение выделить сильные стороны комплекса, которые не претерпевают изменений, или если изменяются, то минимально, при изменении условий внешней среды. В процессе решения поставленной задачи автором найдены два сильнейших ресурса неизменно сопровождающих оборонно-промышленный комплекс на всех этапах его эволюции, это уникальные ключевые компетенции персонала – знания, и наличие уникальных технологий. Именно эти ресурсы стали ключевыми и позволили начать восстановление комплекса после периода постсоветского застоя. В докладе обосновывается, что умелое управление знаниями и технологиями может позволить выполнять мобилизацию комплекса при изменении условий внешней среды, в первую очередь к которым относится изменение геополитической ситуации, которую мы наблюдаем в настоящее время.

Таким образом, налицо два основных теоретических инструмента формирования стратегического портфеля предприятий исследуемой отрасли, это: технологический менедж-

мент, позволяющий в управлении учитывать динамику технологий, и экономика знаний, актуальность которой возрастает в условиях смены технологических укладов.

Применение вышеназванных инструментов наряду с методами контроллинга (что ранее обосновано автором доклада) позволит решить следующие стратегические задачи, что в свою очередь приведет к разработке методологии построения системы технологического управления предприятиями испытательного полигонного комплекса оборонной промышленности, обеспечивающих достижение стратегических целей развития ОПК:

- разработать концептуальные основы управления стратегией реструктуризации промышленных мощностей;
- создать комплексную универсальную модель измерения эффективности управления, в том числе оценку эффективности реализации заданий государственного оборонного заказа;
- разработать методологию управления программами технической модернизации.
- предложить концептуальные подходы достижения экологической устойчивости и принятия решений с учетом экологической составляющей;
- разработать принципиально новую методику управления уникальным персоналом предприятий отрасли;
- решить актуальные проблемы трансфера технологий.

Е.В. Акинфеева

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУКОГРАДОВ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00151).

Особое положение занимают проблемы, связанные с законодательным регулированием наукоградов, так как они определяют их организацию и функционирование. Для того чтобы выявить эти проблемы, необходимо сначала проследить процесс создания законодательной базы для муниципальных образований с высоким научно-техническим потенциалом.

Период с 1930-х по 1990-е гг. Отсутствовал открытый доступ к официальным документам, постановлениям и указам, регламентировавшим деятельность особых градостроительных образований, таких как ЗАТО, академгородки и военные городки. В основном такие образования специализировались на оборонной и атомной промышленности, поэтому все законодательные документы, постановления были и остаются засекреченными. По этой причине в период существования СССР анализ государственного и законодательного регулирования поселений, ставшими впоследствии наукогородами, становится практически невозможным.

Период с 1990 по 1999 г. (СССР–РСФСР–РФ). Был создан Союз развития наукоградов, при участии которого был издан Указ Президента РФ от 7 ноября 1997 г. № 1171 «О ме-

рах по развитию наукоградов как городов науки и высоких технологий». Проведен эксперимент по «отработке механизмов перехода наукоградов к бездотационному развитию и форм государственной поддержки наукоградов в Российской Федерации» в г. Обнинске. Вступил в силу Федеральный закон № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации». Изданы отдельным Постановлением порядок и критерии присвоения муниципальному образованию статуса наукограда.

Анализ перечисленных выше документов показал, что введенный в закон порядок и критерии были не до конца проработаны, что привело впоследствии к необходимости внесения поправок в Федеральный закон и тем самым стало предпосылкой наступления следующего периода в развитии законодательства о наукоградах.

Период с 2000 г. по настоящее время. С конца 2000 г. законодательство о наукоградах претерпело изменения. Внесено три поправки в Федеральный закон, а именно: изменены критерии, статус и порядок наукоградов, прописано положение об обеспечении медицинской помощи, предоставляемой наукоградам, изменены формы финансирования.

Анализ документов показал, что, Федеральный закон о наукоградах остался не только не доработанным, но и по некоторым положениям упрощен, а именно, перестала быть необходимой разработка комплексной программы социально-экономического развития; создание научно-технических советов; исключено предусмотрение для администрации муниципального образования обязанностей по регулированию и поддержке деятельности наукограда. Это привело к ухудшению качества государственной поддержки наукоградов. Началась разработка законопроекта № 59542-6, в котором планируется:

- сократить срок присвоения статуса наукоградов с 25 до 10 лет (сокращение срока присвоения статуса способствует более эффективному финансовому регулированию);
- дополнить состав НПК наукограда показателями инновационной деятельности и предлагаемыми индикаторами (с одной стороны, введение показателей инновационной деятельности и индикаторов позволит более точно формировать структуру НПК, а с другой стороны, отсутствие в законопроекте рекомендаций по измерению введенных показателей может привести к неверной оценке инновационного потенциала наукоградов);
- численность исследователей и профессорско-преподавательского состава должна будет составлять не менее 20% средней списочной численности работников организаций научно-производственного комплекса наукограда (возможно, введение данного критерия показывает заинтересованность государства в интеграции и тесном взаимодействии основных элементов НПК);
- ввести конкурсный отбор проектов (введение конкурсов может ограничить финансирование наукоградов, занимающихся фундаментальными исследованиями);
- поддержка наукоградов будет осуществляться органами местного самоуправления (о необходимости поддержки наукоградов органами местного самоуправления говорит возврат в законопроект соответствующего положения).

- формирование научно-технических советов (они могут сыграть как положительную, так и отрицательную роль в разработке программ по оказанию поддержки и развитию наукоградов, а также в защите их интересов).

Стоит отметить, что за данный период наблюдались положительные результаты деятельности наукоградов.

В заключение стоит отметить, что все рассмотренные выше периоды (с 1990г. по настоящее время) характеризуются отсутствием четкой концепции законодательного регулирования наукоградов. Совершенно очевидно, что государство не имеет ясного представления о том, какие города должны получать статус наукограда, как они должны развиваться и осуществлять взаимодействие не только с представительными органами власти, но и с другими элементами НИС.

А.В. Александрова

КОГНИТИВНЫЙ АНАЛИЗ И КОНТРОЛЛИНГ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГА

Феномен холдинга как предпринимательского объединения накладывает свои отпечатки на процесс, методы разработки и реализации стратегии. Проблемы управляемости для сложных систем, функционирующих в условиях высокой волатильности внешней среды, требует особого качества и способа подачи информации для принятия решения. Инструментарий управления устойчивым развитием должен позволять руководству холдинга формировать стратегию развития, направленную на достижение устойчивого роста в долгосрочной перспективе, увязывать экономические, экологические и социальные аспекты (Александрова, Горохова, Секерин, 2013).

Поскольку получение синергии является главным мотивом создания холдинга, то под устойчивым развитием холдинга будем понимать увеличение синергетического эффекта предпринимательского объединения, путем наращивания его экономического, инновационного, рыночного, технологического потенциала, а также, приращение стоимости, создаваемой для всех заинтересованных сторон на всех этапах цикла предпринимательской активности (Александрова, 2014). Сила и измеримость возникающего синергетического эффекта зависит от типа холдинга, вида и многообразия внутривладельческих связей, функций, делегированных головной компании, полноты и доступности информационного обеспечения оценочных процедур и т.д.

Для эффективного управления устойчивым развитием холдинга, руководству необходимо понимание принципов достижения и сохранения синергии. Выявление факторов оказывающих влияние на устойчивое развитие и их идентификация становится важнейшей задачей, поскольку именно взаимодействие факторов отражает причинно – следственные связи, определяющие данный процесс.

Системы поддержки принятия решений в плохо определенных динамических ситуациях, основаны на технологии когнитивного моделирования. Технология когнитивного моделирования позволяет:

- исследовать проблемы, описываемые нечеткими факторами и взаимосвязями;
- структурировать и формализовать знания о происходящих процессах и явлениях и получать новые знания о возможностях изменения в будущем;
- исследовать перспективные направления развития и формировать на этой основе жизнеспособные и высокоэффективные проекты;
- определять и разрешать противоречивые ситуации на ранних стадиях их возникновения.

Важнейшее значение на качество прогноза событий при построении когнитивных карт оказывают знания и интеллект аналитика (Кулинич, 2010).

Аналитическая составляющая существенно повышает возможности контроллинга как сервисной системы обеспечения подготовки решений в контексте устойчивого развития холдинга.

Опираясь на контроллинг, руководство холдинга, сможет оптимально подходить к имеющимся у нее ресурсам, эффективно их использовать, правильно расставлять приоритеты в развитии, выбирать тактику в управлении синергией, и, следовательно, добиваться поставленных целей в обеспечении устойчивого развития (Александрова, 2012).

Контроллинг, в своем арсенале, имеет достаточно инструментов, которые можно использовать при разработке и реализации стратегии холдинга, прогнозирования и оценки величины синергии (Фалько, 2014).

Для выполнения данных функций контроллер холдинга должен обладать такими компетенциями как:

- знание теории синергетики;
- умение применять методы корреляционного анализа, анализа иерархий, сценарного прогнозирования;
- владение методикой когнитивного анализа;
- знание компьютерных систем моделирования когнитивных карт;
- умение использовать экспертные методы прогнозирования.

Разработка когнитивной модели процесса устойчивого развития предусматривает создание абстрактной карты и ее параметризацию. Генерация когнитивной карты процесса представляет собой экспертную процедуру и во многом зависит от уровня знаний и предпочтений эксперта.

Процесс развития холдинга определяется условиями, сложившимися во внешней среде, потребностями разрешения внутренних противоречий, либо их синтезом (Клебанова, Раевнева, 2007). В ходе циклического развития в элементах потенциала холдинга происходят динамические изменения. Стимулом к развитию выступают целевые установки, непосредственно влияющие на стоимость бизнеса для стейкхолдеров. Движение холдинга к цели вызывает трансформацию в его структуры и свойств. Соответственно изменяются планируемость, орга-

низованность, полиструктурность, управляемость и жесткость. Пережив период трансформации, система стремится к равновесию в связи с объективной необходимостью стабилизировать условия ее движения и эффективно реализовывать свою цель.

Организация работы контроллера по обеспечению менеджмента холдинга информацией о проблемах и перспективах развития обуславливает необходимость регламентации процедур через определение и формирование наиболее значимых элементов методики: цель, задачи анализа, последовательность процедур, система показателей, приемы и способы исследования, определение информационной базы, формирование системы аналитического обеспечения. Особое внимание контроллеров должно быть направлено на разработку процедур оценки величины синергии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Александрова А.В.* Контроллинг в формировании динамических способностей организации // Тринадцатый Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование развитие предприятий»: материалы симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 7–8.
- Александрова А.В.* Синергия как мера устойчивого развития холдинга // Сборник научных трудов международного форума, посвященного 85-летию кафедры «Экономика и организация производства» МГТУ им. Н.Э. Баумана «Современное предприятие и будущее России». Москва, 5–6 декабря 2014, МГТУ им. Н.Э. Баумана / Под науч. ред. С.Г. Фалько. М., 2014. С. 13–20.
- Александрова А.В., Горохова А.Е., Секерин В.Д.* Эволюция взглядов на корпоративное управление // Известия МГТУ «МАМИ». Серия 5. Социально-экономические науки. 2013. № 4 (18). Т. 1. С. 141–147.
- Клебанова Т.С., Раевнева Е.В.* Процесс развития предприятия: классификационный аспект // Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций (CASC'2007). Труды VII Международной конференции / Под ред. З.К. Авдеевой, С.И. Ковриги. М.: Институт проблем управления РАН, 2007. С. 214–217.
- Кулинич А.А.* Компьютерные системы моделирования когнитивных карт: подходы и методы // Проблемы управления. 2010. №3. С. 2–16.
- Муравьева С.В., Бабкин А.В.* Сущность и классификация интегрированных промышленных структур // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Сер: «Экономические науки». 2014. № 4. С. 23–33.
- Фалько С.Г.* Трансформация инструментов контроллинга в современных условиях // Контроллинг. 2014. № 1 (51). С. 3–7.

О.А. Андрюшкевич, И.М. Денисова

МОДЕЛЬ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

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

1. В последнее десятилетие наблюдаются изменения в корпоративных бизнес-стратегиях, связанных с переходом от традиционной закрытой модели осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ к модели, предполагающей активное взаимодействие с внешними источниками новых идей и технологий. Это новая модель бизнес-стратегии получила название модели открытых инноваций, которая базируется на широком использовании внешних источников новых технологий и ноу-хау, а также создании многоуровневых исследовательских коллабораций. Речь идет не только о процессе притока знаний и

технологий снаружи внутрь, но и об обратном процессе, когда фирмы занимаются активной коммерциализацией своих собственных технологических знаний, а также открытым обменом этими знаниями между различными экономическими субъектами. При этом инновационная деятельность концентрируется в сфере разработки новых бизнес-моделей, а не вокруг собственно генерирования новых продуктов и технологий. Таким образом, модель открытых инноваций основывается на том, что утечка корпоративной интеллектуальной собственности вовне – это естественное следствие реализации новой бизнес-модели. Кроме того, эта модель переводит права интеллектуальной собственности в новый вид рыночных активов, что может стать источником дополнительных доходов и конкурентных преимуществ.

Сегодня описываются различные формы и практики активного использования этой бизнес-модели. К их числу относятся разнообразные стратегические альянсы/партнерства, субподряды и аутсорсинговые контракты, различные виды лицензирования технологий, создание совместных предприятий и создание автономных компаний на базе университетов (вузов), совместное использование технологического оборудования и установок, межфирменное сотрудничество в сфере технологической стандартизации, инновации, осуществляемые при помощи конечных пользователей, кооперативные венчурные инвестиции. Заметим, что различные формы открытых инноваций используются, как правило, в зависимости от направления движения ноу-хау. Процесс привнесения извне может осуществляться путем партнерства с исследовательскими организациями, приобретения внешних инновационных компаний, закупки лицензий либо сделок со специализированными поставщиками в рамках единой цепочки создания стоимости. Сотрудничество, как правило, построено на внесении взаимодополняющих знаний участниками альянса. Процесс передачи знаний во внешнюю среду может осуществляться посредством лицензирования и поиска новых рынков. Использование венчурного капитала реализуется путем создания небольших инвестиционных компаний-стартапов, которые разрабатывают новые технологии, имеющие высокие риски и большой потенциал при их коммерциализации.

2. Переход мирового бизнеса к модели открытых инноваций наблюдается прежде всего в высокотехнологичных отраслях (электроника, фармацевтика и биотехнологии), частично в средне- и низкотехнологичных промышленных секторах (автопром, химия, энергетика, промышленное строительство, нефтегазовая отрасль). По сути, набор отраслей, в которых находит наиболее успешное применение модель открытых инноваций, практически повторяет перечень отраслей, в которых активно формировались университетские спинноффы (т.е. малые предприятия, основанные на базе университета, исследовательского института или компании для воплощения в жизнь инновационных разработок). Прежде всего, это отрасли с молодой технологической базой, в которых входные барьеры еще относительно низки, а также высоко сегментированные отрасли, в которых новые технологии проходят начальную рыночную обкатку при минимальном давлении на них со стороны потенциальных конкурентов, и перспективы получения быстрой финансовой отдачи от их внедрения особенно высоки. В то же время в зрелых отраслях, для которых характерно наличие комплексной, многокомпонентной ресурсной базы и высокой добавленной стоимости, создаваемой непосредственно в производственном процес-

се, практика открытых инноваций развита слабо. В тех же высокотехнологичных отраслях, где инновационная открытость уже успешно используется, собственно процесс инновационных разработок отходит на второй план, уступая место внедрению эффективных бизнес-моделей, которые нацелены на скорейшее применение этих разработок независимо от того, являются они порождением внутрифирменных исследовательских подразделений или привнесены извне.

3. В России интерес к новой бизнес-модели наблюдается пока только со стороны крупного бизнеса и только с целью повышения конкурентоспособности за счет инноваций, связанных с совершенствованием уже существующих на рынке продуктов и технологий, а не с созданием новых. Для обеспечения этого процесса формируются корпоративные исследовательские центры, которые служат дополнением внешним исследовательским институтам и выступают в качестве заказчика по отношению к сторонним разработчикам. Поэтому корпоративные научно-исследовательские центры можно рассматривать не как альтернативу модели открытых инноваций, а как ее неотъемлемую часть, выполняющую роль связующего звена. В этом контексте задачей современного корпоративного исследовательского центра становится не только выполнение НИОКР, но и формирование кооперационной сети, объединяющей компетенции самой компании с компетенциями партнерских организаций с целью создания конкурентоспособных технологических решений.

Сегодня собственными исследовательскими центрами обладают такие крупные компании, как Группа «Илим», Магnezит, ЛУКОЙЛ, Русэлпром, СИБУР, Башнефть, ЕвроХим, ОАО РЖД, РТИ, ТМК, ОМЗ, ММК, Трансстрой, КЭС-Холдинг. Что касается приоритетов партнерских отношений российских компаний по инновационному развитию, то на первом месте стоят зарубежные компании, затем вузы и предприятия, далее – отраслевые НИИ и предприятия среднего бизнеса, а затем предприятия крупного бизнеса и отдельные разработчики. Взаимодействие с институтами развития, такими как Роснано, РВК, РБК, Внешэкономбанк пока развито слабо. В качестве примера партнерских отношений по заимствованию технологий у зарубежных компаний отметим следующие российские компании: Группа IBS (партнеры: IT Consulting International (США), ITC Networks (Румыния)); Магnezит (партнеры: Siegburg (Германия) и Slovmag (Словакия)); ОМЗ (партнеры: Scoda JS a.s. и Pilsen Steel (Чехия)); РТИ (партнеры: Intracom (Греция), STROM telecom (Чехия), Watt Drive (Австрия)); ТМК (партнеры: IPSCO (США), ARTROM и C.S.R. (Румыния)). Примеры других партнерских взаимодействий пока немногочисленны.

4. Переход к новой бизнес-модели изменил и систему управления инновациями внутри компаний. Несмотря на то, что она уже достаточно формализована и существуют постоянно функционирующие технические и инвестиционные комитеты, регламенты и устоявшиеся процедуры принятия решений, заметной тенденцией последних лет стало создание координирующих управленческих структур по инновационной деятельности на уровне руководства компаний. Еще одной чертой эволюции корпоративных систем управления инновациями явилось выделение функции управления исследованиями и разработками в отдельные подразделения с одновременным повышением статуса менеджеров, ответственных за управление инновациями.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

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

Система налогообложения является основным инструментом государственного регулирования экономики. В странах с крупным сырьевым сектором большое внимание уделяется налогам на добычу полезных ископаемых, наполняющим государственный бюджет. В зарубежных странах доходы от эксплуатации природных ресурсов, как правило, достаются государству через систему налогов, ориентированных на изъятие ренты у пользователя природных ресурсов. В государствах, богатых естественными ресурсами, практикуются такие налоги, как роялти, налог суверена, специальные налоги на прибыль добывающих компаний, дифференцированные рентные платежи, земельный налог и т.д. Кроме того, доходы от эксплуатации природных ресурсов могут перераспределяться на основе договоров о разделе продукции и другими способами.

Опыт многих государств показывает, что механизмы взимания налогов достаточно разнообразны. Но можно выделить два основных типа платежей. Во-первых, платежи за природные ресурсы, предназначенные для перераспределения (изъятия) ренты, возникающей у пользователей природных ресурсов в процессе их эксплуатации. При их определении исходят из величины рентного дохода и ориентируются на ту его долю, которая должна быть изъята у пользователя природного объекта. Во-вторых, платежи, направленные на поддержание существующей системы управления природопользованием. Они являются инструментом сбора средств, необходимых для покрытия административных расходов по контролю за эксплуатацией природных ресурсов и некоторых инфраструктурных затрат (всевозможные лицензионные сборы и т.п.). Дополнительные платежи взимаются за услуги, связанные с оценкой природных ресурсов (лабораторный анализ, геологические и топографические исследования территорий, регистрация и сертификация документов и т.д.). Эти платежи идут не в общий, а в специальный фонд, предназначенный для улучшения качества соответствующих услуг.

В зарубежной практике при перераспределении ренты предпочтение отдается налогам, взимаемым непосредственно с пользователей природных ресурсов, то есть прямым способом. Однако существуют и косвенные налоги, посредством которых изымается избыточный доход, полученный за счет перераспределения ренты с потребителей природного сырья. К наиболее важным прямым налогам на природные ресурсы относятся арендная плата (земельная рента) и роялти.

В России большая часть рентных доходов достается добывающим предприятиям, хотя природные ресурсы являются государственной собственностью. Для изъятия рентных доходов необходима разработка и практическая реализация методов их оценки.

В промышленности России выделился сектор богатых производств, связанных с добычей и экспортом топливно-сырьевых ресурсов. При этом обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство, работающие на внутренний рынок, оказались низко рентабельными и

непривлекательными для отечественных и зарубежных инвесторов в силу невысокого уровня внутренних цен и доходов потребителей. В результате значимость природных ресурсов по сравнению с другими производственными ресурсами резко повысилась.

Одной из наиболее доходных отраслей экономики нашей страны является добывающая промышленность. Для этого вида деятельности характерны наиболее высокие темпы промышленного роста: за восемь лет, с 2003 по 2010 г., промышленное производство в этой сфере выросло на 40%. Уровень рентабельности производства в добыче полезных ископаемых в 2010 г. составил 31,5%. Это значительно выше, чем уровень рентабельности в целом по промышленности.

В последние годы государство предпринимает попытки перераспределить «сверхдоходы», получаемые в сфере добычи полезных ископаемых, в пользу бюджета. Главным инструментом изъятия рентных доходов в бюджет государства являются налоги, взимаемые с предприятий добывающих отраслей. Налоговые доходы государства формируют доходную часть бюджета более чем на 65%. При этом основными налогами, определяющими доходы государства, являются доходы от внешнеэкономической деятельности, налог на добавленную стоимость и налог на прибыль организаций.

С 2002 г. в систему налогообложения были внесены существенные изменения: введен налог на добычу полезных ископаемых, взимаемый с тонны добытой нефти, значительно возросла экспортная пошлина. Но доля налога на добычу полезных ископаемых так и не превысила 10% всех налоговых доходов государства. То есть государство, являясь собственником природных ресурсов, большую часть дохода от их добычи оставляет предприятиям. В связи с этим целью работы является оценка доли рентного дохода добывающих производств, поступающая в консолидированный бюджет Российской Федерации. Для достижения этой цели необходимы расчеты размера природной ренты и объема налоговых поступлений по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых».

Существует ряд методических подходов к оценке рентных доходов, из которых наиболее обоснованной нам представляется методика (Кузык и др., 2004). Ее мы использовали при оценке рентных доходов не только в масштабах страны в целом, но и по субъектам федерации.

Для оценки налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации от вида деятельности «Добыча полезных ископаемых» необходимой информации в общедоступных статистических источниках нет. Но на сайтах территориальных налоговых органов приведены сводные отчеты по формам статистической налоговой отчетности. Среди них есть форма 1-НОМ «Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности», в которой содержится информация о том, сколько начислено и сколько поступило налогов за полугодие в конкретном регионе страны. Таким образом, для того чтобы получить информацию о налоговых поступлениях от вида деятельности «Добыча полезных ископаемых» в целом по стране, были изучены формы 1-НОМ, представленные на сайтах всех 83 субъектов Российской Федерации.

После оценки рентных доходов и налоговых поступлений по каждому субъекту федерации планируется провести сопоставление размеров налоговых средств, перечисляемых в бюджет государства, и величины доходов, получаемых предприятиями, занятыми добычей полезных ископаемых. Исходная гипотеза, основанная на изучении положения дел в области налогообложения рентных доходов, состоит в предположении о том, что государство получает не более трети всех рентных доходов вида экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Кузык Б.Н., Агеев А.И., Волконский В.А., Кузовкин А.И., Мудрецов А.Ф. Природная рента в экономике России. М.: Институт экономических стратегий, 2004.

А.Л. Арутюнов

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАДОКСЫ В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ

В условиях современных реалий, складывающихся за последние 10 лет в системе формирования различных экономических процессов (микро и макроуровнях в рамках рыночной экономики) в России, а также в странах Запада начали проявляться различные парадоксальные явления в структуре введения хозяйствования, которые можно именовать таким термином как: «антиэкономикс». То есть когда все известные по сей день основные законы рыночной экономики в условиях совершенной, олигополистической и монополистической конкуренции, сформулированные еще «отцами-основателями» экономической науки начиная с А. Смита и Д. Риккардо перестают функционировать согласно представлениям классической теории, когда: спрос рождает предложение, регулирование рынка происходит само по себе под действием сил «невидимой руки», а уже рынок в свою очередь формирует цены, участвует в их регулировании, т.е. когда цены выступают в роли неких весов, формирующихся органически, под действием различных причинно-следственных факторов воздействия внутри рыночного механизма.

Проявление новых и пока слабо изученных парадоксов в системе экономикс началось с возникновения первых симптоматических тревожных сигналов, давших начало всемирному экономическому кризису 2008–2012 гг. Изначально, начавшихся в странах Западного мира, а затем плавно перешедших в Россию и обосновавшихся здесь до «лучших времен».

Парадоксы вновь созданной системы «антиэкономикс» по большей части имеют искусственно созданную рукотворную природу, являющихся побочным следствием ошибочно принятых решений и плохо продуманных механизмов управления. Наиболее яркое проявление парадоксов «антиэкономикс» наблюдается в системе ценообразования (розничный или оптовых) на потребительском рынке товаров и услуг (Арутюнов, 2014).

Начиная с середины 2013 г. и до 1 квартала 2015 г. главным доминирующим фактором при формировании цен рынка производителей и потребителей является скрытая высокая инфляция в России до 25% при официально заявленной 13–14%.

В результате резкого повышения цен на группы товаров продовольственного назначения (мясная и рыбная продукция, масло и жиры, сыры и молочная продукция, яйца, сахар, хлебобулочные и кондитерские изделия, чай и кофе, алкогольная и плодоовощная продукция) в расчете на индивидуальное потребление населением в домашних хозяйствах по ценам практически уравнились с ценами потребления выше изложенных категорий продуктов продовольственного назначения, но уже в системе общественного питания тех же индивидуумов населения. То есть себестоимость приготовления различных блюд из категорий продовольственных товаров в домашних хозяйствах по ценам приравнивались к тем же блюдам, предлагаемых системой общественного питания, которые в свою очередь в силу законов рынка совершенной конкуренции имеют полное право извлекать прибыль в размере до 20%.

Что же касается производителей группы товаров непродовольственного назначения, то здесь производитель главным образом всегда реагирует на платежеспособный спрос населения. Но так как начиная с 2014 г. начался продолжительный спад потребительской активности населения России, то некоторым производителям приходится работать уже с нулевой прибылью. Что, конечно же, является парадоксом в условиях рыночной экономики.

Парадоксы, формирующие систему «антиэкономикс», проявляются также и в остальных сферах экономической деятельности (сфера услуг, финансовая и т.д.). Особенно ярко парадоксы новой экономической системы «антиэкономикс» в России проявляются при формировании и дальнейшего соответствия цен на продукцию импортированную и аналогичную продукцию, произведенной на территории РФ. Например, цены на некоторые виды плодоовощной продукции ввезенной на территорию России из-за рубежа (дальнего и ближнего) либо на уровне, а в некоторых случаях даже намного ниже (в пределах 15%) нежели на аналогичную продукцию произведенной непосредственно на территории РФ (например, соотношение цен на картофель определенного сорта привезенного на территорию Московской обл. из Польши или КНР и картофеля того же сорта, но уже произведенной либо на территории той же Московской обл. или смежных с ней областей (см. табл.)).

Соотношение цен (руб./1 кг) на некоторые виды плодоовощной продукции с 2005 по 2014 г.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Продукция, произведенная на территории Центральной части России (по данным Росстата)						
Картофель	9,7	28,9	14,2	16	23,2	36,7
Капуста белокочанная	10,2	28,2	10,6	15,6	17,3	26,9
Лук репчатый	12,7	27,4	16,1	1,7	21,3	29,4
Яблоки	36,8	62,3	63,6	62,5	63,2	65,7
Продукция Польского производства (по данным автора статьи)						
Картофель	–	–	22	21,4	34,6	44,5
Капуста белокочанная	–	–	12,3	17,5	18,1	24,3
Лук репчатый	–	–	19	21,2	23,4	27,8
Яблоки	–	–	61,1	62,3	68,7	72,4

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Арутюнов А.Л.* Теория «экономических пропорций» цен как индикатор экономического состояния // Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Секция 4. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 15–16.
- Российский статистический ежегодник: Стат. сборник. М.: Росстат, 2015.

А.В. Бабкин, Н.И. Бабкина

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПРИ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕЦИАЛА ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР И КЛАСТЕРОВ

Мировая практика показывает, что устойчивое развитие промышленного производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит от инноваций. В современной экономической теории инновационный путь развития промышленных предприятий, является одним из основных источников генерирования добавленной стоимости, повышения конкурентоспособности и источником роста производства (Стратегия модернизации..., 2011). Современные тенденции развития инновационной деятельности в России далеко не в полной мере отвечают ожиданиям, связанным с формированием экономики инновационного типа, обеспечением динамичного устойчивого роста, повышением конкурентоспособности продукции и качества жизни населения. Россия, где работает 10–12% ученых всего мира, поставляет на экспорт менее 1% наукоемкой конкурентоспособной продукции (Россия в цифрах, 2014).

В соответствии с принятой в 2008 г. Стратегией социально-экономического развития до 2020 года (далее – Стратегия) Россия ставит перед собой амбициозные цели достижения уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу страны как ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан (Концепция долгосрочного социально-экономического развития...). Для достижения данной цели российская экономика должна не только остаться мировым лидером в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, но и создать конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий. Однако на сегодняшний день сохраняется сырьевой характер экономики, что остается одной из проблем, тормозящих развитие России.

Одним из возможных способов преодоления сложившейся ситуации является переход российской экономики на инновационно ориентированную модель развития, где большое внимание уделяется высокотехнологичным отраслям, таким как авиационная и ракетно-космическая промышленность, судостроение, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс, энергетическое машиностроение, станкоинструментальное машиностроение, информационно-коммуникационные технологии пр.

В сложившейся ситуации особенно актуальным становится вопрос разработки методического инструментария формирования организационно-экономических механизмов техно-

логического инновационного развития отраслей промышленности, которые бы способствовали внедрению современных технологий, повышению конкурентоспособности, а также укреплению позиции России на мировом рынке инновационной продукции, работ и услуг. Одним из таких инструментов становится интеграция хозяйствующих субъектов.

Создание интегрированных промышленных структур (ИПС) и кластеров – одна из главных тенденций экономических преобразований экономики России. Экономика развитых государств базируется на деятельности крупных интегрированных образований, в контакте с которыми неизбежно функционируют целые сети средних и мелких предпринимательских структур. Считается, что национальная экономика является конкурентоспособной, если она в значительной своей части структурируется в промышленно-финансово-торговые корпоративные элементы.

Изучение форм и особенностей интеграции промышленных предприятий становится актуальным в силу того, что интегрированные промышленные структуры выступают центрами инновационной активности в своей отрасли. Интегрированные структуры в состоянии более гибко реагировать на изменения спроса на потребительских рынках, а также рациональнее использовать имеющиеся ресурсы. Они аккумулируют все виды ресурсов (материальные, финансовые, трудовые и др.), что позволяет увеличивать их соответствующие потенциалы и инновационный потенциал всей структуры как результирующий показатель. Это достигается благодаря синергетическому эффекту, возникающему за счет расширения и углубления производственно-технологических связей, слияния капиталов.

Таким образом, формирование ИПС является одним из приоритетных направлений структурных преобразований промышленных предприятий. Результаты их деятельности свидетельствуют о возрастающем влиянии интеграции на общий объем промышленного производства в России. Являясь механизмом обеспечения экономического развития страны, ИПС позволяют решать задачи, связанные с повышением уровня развития промышленности и экономики в целом.

Авторами предложена иерархия интегрированных структур, отражающая сущность понятия «интегрированные промышленные структуры» и позволяющая определить их как сложную хозяйственную структуру, представляющую собой юридическое лицо или группу юридических лиц, которая предусматривает объединение активов ее участников для предпринимательских целей, на договорной или формальной основе для осуществления совместной хозяйственной деятельности, основным видом которой является производство продукции промышленного назначения.

В последнее время все больше работ, исследующих синергетику как методологию управления самоорганизующимися системами (Клейнер, 2014). Синергетическая концепция в теории управления опирается на идею целенаправленной самоорганизации сложных систем путем формирования и преднамеренного ввода в исходные модели системы и поддержания с помощью управляющих воздействий желаемых притягивающих инвариантных многообразий в пространстве состояний системы, на которых естественные свойства объекта наилучшим образом согласуются с требованиями задачи управления. Синергетика фиксирует свое внимание

на неравновесности, нестабильности как естественном состоянии открытых нелинейных систем, на множественности и неоднозначности путей их эволюции.

В докладе авторы раскрывают сущность понятия «интегрированные промышленные структуры» и кластеры, анализируют современные подходы к определению интеграции хозяйствующих субъектов в российской научной литературе, рассматривают существующие типологии интегрированных промышленных структур и кластеров, а также предлагают их классификацию.

Кроме того авторы рассматривают вопросы оценки инновационного потенциала интегрированных структур, разработки организационно-экономического механизма управления инновационным потенциалом промышленного кластера и интегрированной структуры. Осуществляется обоснование методов и разработка комплекса экономико-математических моделей для оценки инновационного потенциала с учетом синергетического эффекта. Представлена система показателей, методик и алгоритмов для оценки и управления инновационным развитием промышленного кластера и ИПС.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бабкин А.В.* Методы оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 1–2 (163). С. 138–148.
- Бабкин А.В.* Формы организации и типология интегрированных промышленных структур // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 6–2 (185). С. 40–49.
- Клейнер Г.Б.* Системное управление в трансформирующейся экономике // Эффективное антикризисное управление. 2014. № 5. С. 54–59.
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (в ред. распоряжения Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 1121-р).
- Орлова Е.А.* Формирование вертикально-интегрированных образований в промышленности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия. История. Политология. Экономика. Информатика. 2010. № 1 (72). С. 34–38.
- Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2014.
- Соболева Ю.П.* Квазиинтеграция и ее роль в развитии инновационной экономики [Текст] / Ю.П. Соболева, Г.Р. Арманшина // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. № 4 (22). С. 137–143.
- Стратегия модернизации экономики России: теория, политика, практика реализации / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева. М.: Современная экономика и право, 2011.

Ю.Е. Бальчева

СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

Основным фактором, определяющим успешное развитие металлургических технологий, является инновационная деятельность (Овчинников и др., 2006; Быстров, Новиков, 2010). На российские предприятия, занятые металлургическим производством, приходится 11,8%

всей отгруженной продукции и 13,1% инновационной продукции (по данным 2011 г.). При этом 50% производства проката в России и 60% прибыли обеспечивают три комбината: «Магнитский металлургический комбинат», «Новолипецкий металлургический комбинат» и «Северсталь».

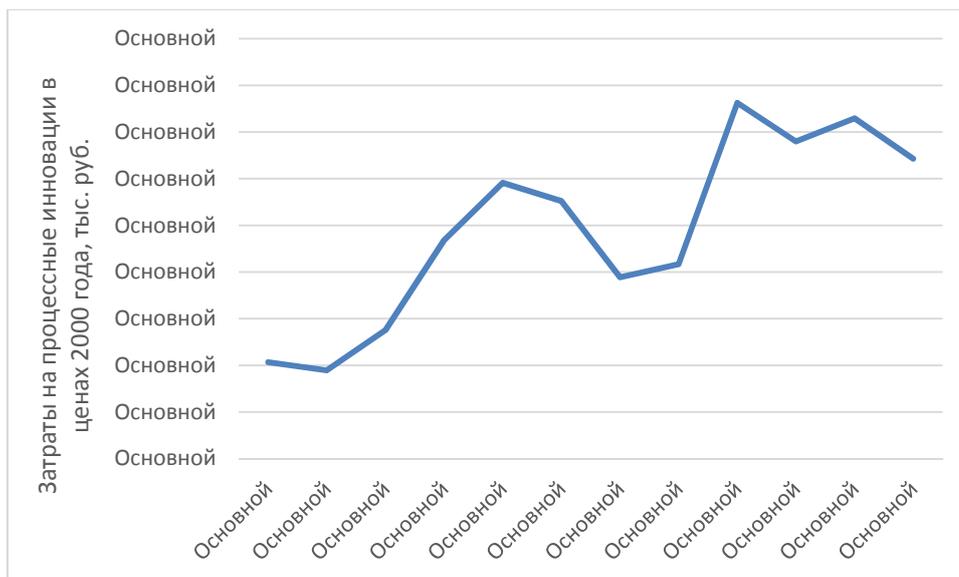
Для анализа инновационной активности российских предприятий, занятых металлургическим производством, применяется декомпозиция инновационного процесса на составляющие – элементарные процессы (Балычева 2013). Под элементарным понимается процесс, реализация которого приводит к определенному, одному из теоретически возможных конечных результатов инновационной деятельности предприятия. Исследуются процессы создания, имитации, модификации и распространения инноваций. Процессы инновационной деятельности, которые не приводят к хотя бы одному из этих конечных результатов, в работе не рассматриваются. При анализе используются данные российской Федеральной службы статистики за двенадцатилетний период времени (с 2000 по 2011 г.).

Анализ показывает, что в исследуемый промежуток времени инновационная деятельность рассматриваемых предприятий проходит в три основных этапа. На первом этапе (2000–2003 гг.) выпускаемая инновационная продукция характеризуется значительной рыночной новизной, тогда как ее технологическая новизна невысока относительно средних общероссийских показателей. В этот период преобладают процессы легальной открытой модификации, т.е. предприятия усовершенствуют полученную ранее инновацию за счет санкционированного использования внешних источников. При этом предприятия не стремятся к созданию собственных продуктовых инноваций для модификации продукции на основе внутренних ресурсов. Также не происходит значительного обновления производственной базы, и технологическая новизна продукции к концу периода снижается. Значительной диффузии инновационной продукции предприятиям удается добиться в 2001 и 2003 гг.

После исчерпания возможностей для поддержания рыночных свойств создаваемой инновационной продукции за счет модификации, предприятия продолжают выпуск прежней продукции, качественные характеристики которой находятся на низком уровне. Так, с 2004 по 2007 г. как характеристики рыночной, так и технологической новизны инновационной продукции находятся на низком уровне. По всей видимости, в начале данного периода предприятиями была предпринята попытка модернизации производственной базы, которая не оказалась успешной. Об этом свидетельствует рост затрат на процессные инновации (см. рисунок), который не привел к улучшению показателей технологической новизны продукции. Основой инновационной деятельности предприятий является комбинация процессов открытой и закрытой модификаций, не влияющих на качественные характеристики инновационной продукции и позволяющей лишь поддерживать ее инновационный статус. Масштабы распространения инновационной продукции также невысоки, высокие показатели диффузии наблюдаются только в 2005 г.

С 2008 г. происходит обновление производственных процессов с целью снижения себестоимости выпуска инновационной продукции. Для этого активно используются процессные инновации. Значительна доля процессных инноваций в общем числе создаваемых техно-

логических инноваций, кроме того, наблюдается рост затрат на процессные инновации (см. рисунок).



Затраты на процессные инновации российских предприятий, занятых металлургическим производством (2000–2011 гг.)

При этом рыночная новизна инновационной продукции ставится еще ниже, чем на втором этапе (только 2% выпускаемой инновационной продукции является новой для рынка), а технологическая новизна достигает максимума за исследуемый промежуток времени (57–59% инновационной продукции является вновь внедренной или существенно улучшенной). Тем не менее, большинство предприятий не прибегает к смене инновационной продукции за счет процессов создания или имитации. Так же, как и на втором этапе, преобладает усовершенствование прежней продукции за счет комбинации внешних и внутренних источников. Добиться высоких масштабов распространения инновационной продукции на рынке предприятиям удастся в 2009 и 2011 гг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Балычева Ю.Е.* Способ выявления типов инновационной активности предприятий // Управление инновациями – 2013: Материалы международной научно-практической конференции 18–20 ноября 2013 г. / Под ред. Р.М. Нижегородцева. М.: 2013.
- Быстров В.А., Новиков Н.И.* Инновации – путь повышения конкурентоспособности металлургических предприятий // Вестник Кемеровского государственного университета. 2010. № 1. С. 47–53.
- Овчинников С.Г. и др.* Инновационное ускорение как фактор экономического развития (на примере производства стали) // Инновации. 2006. № 3. С. 84–92.

ИНФОРМАЦИОННО-ЗНАНИЕВАЯ СРЕДА ВУЗОВ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Расчеты Организации экономического сотрудничества и развития, показали: ежегодный прирост человеческого капитала на 1% в высшем образовании обеспечивает 5,9% увеличения темпа роста ВВП на душу населения. Человеческий капитал становится определяющим фактором развития современной экономики: увеличение инновационной компоненты развития национальной экономики только за счет повышения качества человеческого капитала ведет к ежегодному росту ВВП на 1,2 п.п.

В этой связи возникает необходимость теоретического осмысления условий для мотивации, накопления и реализации человеческого капитала для ускоренного развития национальной экономики. Главная нагрузка в формировании человеческого потенциала, соответствующего требованиям современного состояния мировой экономики и долгосрочного развития России, ложится на систему высшего образования РФ (Баранова, 2012).

В современных условиях для обеспечения инновационного развития экономики и формирования общества, основанного на знаниях, необходимо всестороннее изучение проблемы перехода на новый качественный уровень образования, который, прежде всего, связан с выявлением влияния высшего профессионального образования на науку и производство, исследование их интеграции (Емельянов и др., 2011).

В постиндустриальном обществе главной ценностью становится человек с его знаниями, квалификацией, творчеством, умениями, поэтому ведущую роль в экономике начинают играть интеллектуалы. Они определяют ее эффективность, от них зависит рост производительности труда. Повышение роли знаний и информации в производственном процессе выдвигает на первый план систему образования, а наука как часть интеллектуального капитала страны становится важнейшим фактором производства национального богатства (Супрун, 2010).

Влияние информационно-знаниевой среды вузов на формирование и накопление интеллектуального капитала будущего специалиста предполагает не столько наращивание им объема знаний, сколько развитие навыков применения этих знаний, умение развивать их в постоянно изменяющихся условиях современного общества. Развитие профессиональных компетенций будущего специалиста будет более полным и конкретным, если установить тесное взаимодействие образовательной сферы с наукой и производством (Баранова, 2011).

Интеграция образования и науки в вузах позволит уменьшить расходы и эффективно использовать трудовые, финансовые, материальные ресурсы. Данный процесс может проявляться в следующем (Черепанов, 2010; Баранова, 2011):

- использование грантов или других источников финансирования для проведения научных исследований и экспериментальных разработок совместно вузами и научными организациями;
- привлечение ведущих ученых, работников научных сфер российскими вузами;

- привлечение научными предприятиями профессорско-преподавательского состава вуза для участия в образовательной и (или) научной деятельности;
- совместная взаимная разработка научно-образовательных проектов, научных исследований, экспериментальных разработок и др. вузами и научными предприятиями;
- разработка и внедрение в учебный процесс программ послевузовского проф. образования, дополнительного проф. образования, программ повышения квалификации и другую деятельность, осуществляемую совместно вузом и научными организациями;
- создание научными организациями на базе вузов лабораторий, осуществляющих научную деятельность и др.

Интеграция образования и производства (Баранова, 2012; Бобров, 2014).

1. Организация наукоемких предприятий профессорами и преподавателями вузов с привлечением труда студентов и аспирантов (создание так называемого научного предпринимательства).

2. Периодическое обучение, самообразование, переквалификации работников предприятий.

3. Исследование рынка труда и тенденций его развития.

В интеграции образования, науки и производства можно выделить следующие направления (Баранова, 2012; Бобров, 2014).

1. Взаимовыгодное взаимодействие вузов с потенциальными работодателями:

- привлечение научных работников и специалистов предприятий к учебному процессу вуза: разработка учебных планов, программ, пособий, проведение мастер-классов, участие в круглых столах, конференциях и др.;
- организация производственной и научной практики студентов вузов, и дальнейшее трудоустройство выпускников;
- разработка целевых программ предприятиями для поддержки студентов (будущих специалистов данного предприятия) и переподготовки кадров;
- проведение совместных инновационных научных исследований, с последующим внедрением в производство коммерчески выгодных продуктов;
- создание необходимых условий для привлечения молодых специалистов в НИИ и на производство;

2. Создание бизнес-инкубаторов, технопарков, научно-образовательных структур и др.

Взаимодействие образования, науки и производства должно проходить через ученых и специалистов, использующих единое информационно-знаниевое пространство, что позволит найти более качественное применение интеллектуального потенциала высшей школы и науки всеми участниками данного процесса.

Высокие темпы научно-технического прогресса способствуют быстрому старению специальных, общетехнических и других научных знаний, в связи с чем, время от времени требуется пересмотр общенаучных представлений. Современная система высшего образования, учитывая долгосрочные тенденции изменения рынка труда, требования и предпочтения потенциальных клиентов, возможности и угрозы со стороны конкурентов, свои преимущества

и недостатки, должна найти свою траекторию развития через взаимовыгодное сотрудничество триады: образование, наука, производство.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Баранова Н.М.* Кадровая политика наукоемких предприятий // V Международный форум «От науки к бизнесу». / «Современные подходы взаимодействия вузов с наукоемким бизнесом». СПб., 2011. С. 34–38.
- Баранова Н.М.* Роль прикладного бакалавриата в инновационной экономике России // VI Международный форум «От науки к бизнесу» // «Современные подходы взаимодействия вузов с наукоемким бизнесом». СПб., 2012. С. 15–18.
- Боробов В.Н.* Интеграция образования, науки и производства на современном этапе развития. // Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». 2014. № 3–4.
- Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А.* Человеческий капитал в модернизации России: институциональный и корпоративный аспекты. М.: Едиториал УРСС, 2011.
- Супрун В.А.* Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. М.: Либроком, 2010.
- Черепанов А.В.* Формирование профессиональных компетенций управленческих кадров современной организации. М.: Образование, 2010. С. 115–122.

В.И. Бархатов, Д.А. Плетнёв

ТРИ ИЗМЕРЕНИЯ УСПЕШНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

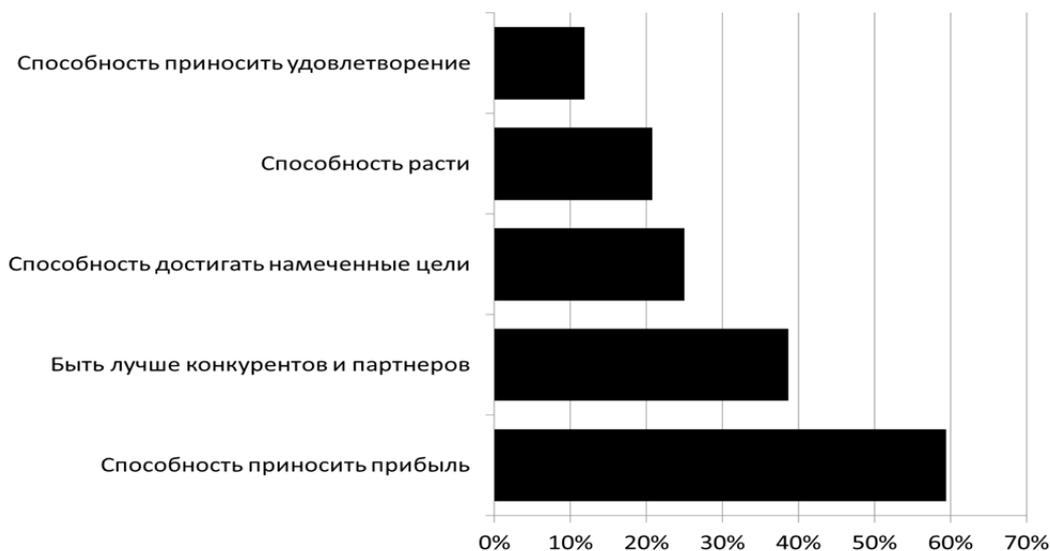
В современных экономических условиях проходят проверку на прочность как крупные российские предприятия, так и представители отечественного малого и среднего бизнеса. И если для первых трудности отчасти корректируются за счет господдержки, то для вторых борьба за выживание – их личное дело. Та поддержка, которая из года в год декларируется представителями государственной власти, не оказывает существенного влияния на развитие этого важного сектора российской экономики. В связи с этим важным представляется определение практик успешного ведения бизнеса средними и малыми предприятиями с тем, чтобы в будущем можно было воспроизводить успешные шаблоны поведения.

Для решения этой задачи необходимо определиться с тем, что понимать под успешностью и как ее измерять. Авторский ответ на эти вопросы дан в (Бархатов, Плетнёв, 2014), где проанализированы российские и зарубежные подходы к анализу успешности бизнеса (business success). Предлагаем под успешностью понимать жизнеспособность бизнеса, т.е. его способность существовать неограниченно долгое время «в руках» одного и того же владельца. Последняя оговорка указывает на то, что успешность бизнеса рассматривается субъективно, то есть относительно того лица, которое владеет бизнесом. В противном случае был риск существенного упрощения подхода.

Измерение успешности бизнеса, по мнению авторов, тройко: во-первых, речь должна идти о способности бизнеса генерировать доход, о его рентабельности, во-вторых – о его способности расти, а в-третьих – быть лучше конкурентов. Существует и четвертая, и пятая меры

успешности – это способность приносить удовлетворение владельцу, а также способность достигать поставленных целей. Методология их оценки предполагает высокие затраты на мониторинг, на проведение специальных исследований, что затрудняет использование соответствующих показателей и массовых наблюдениях.

Проведенный авторами опрос руководителей среднего и малого бизнеса в Челябинской, Оренбургской и Курганской областях показал, что все выделенные меры успешности значимы для бизнеса. Всего было получено 212 корректно заполненных анкет, что позволяет сделать обоснованные выводы о действительном распределении мнений среди руководителей. На рисунке показана доля руководителей, отметивших важность той или иной меры успешности. Необходимо отметить, что некоторые руководители указали два и более вариантов.



Важность для руководителей среднего и малого бизнеса Челябинской, Оренбургской и Курганской областей различных мер успешности

Как видно из рисунка, наиболее значимой мерой успешности руководители признали способность приносить прибыль. Ее отметило почти 60% из участвующих в опросе. Сравнение в конкурентами и партнерами использует чуть меньше 40% респондентов. Важность способности бизнеса достигать намеченные цели указали 25% из опрошенных руководителей, а способность расти – только 20,8%. Самым непопулярным вариантом ответа стал «способность приносить удовольствие» – за него высказалось только 11,8%. Легко заметить, что в сумме ответы дадут больше 100% – это произошло из-за того, что некоторые руководители указывали одновременно несколько мер успешности в качестве значимых для себя.

Сделаем некоторые выводы. Во-первых, ориентация на способность приносить прибыль в оценке успешности была вполне ожидаема (более того, почти половина из руководителей назвали ее в качестве единственной меры). Такой подход отчасти объясняется навязанной неоклассикой традиционной теорией фирмы, которая должна максимизировать прибыль, а с другой – известными практическими преимуществами прибыли и рентабельности как меры успешности. Удивляет второе по значимости место, которое досталось варианту «быть лучше других». Оказывается, для 38,7% руководителей важным является не только и не столько спо-

способность бизнеса приносить результат, выражаемый в величинах, зависящих только от него самого, но и то, как он соотносится с результатом других предприятий. В такой трактовке даже убыточное и «сжимающееся» предприятие может считаться успешным, если у конкурентов дела обстоят еще хуже. Такой подход, по всей видимости, воспитан многолетней работой в российских условиях, когда сама среда может оказывать серьезное негативное влияние на условия ведения бизнеса. Этим же может объясняться невысокая доля ответов «способность расти», при том, что такой вариант широко описан в теории.

Более половины руководителей рассматривают успешность бизнеса как многогранное явление, и используют для его оценки сразу несколько мер. Это предопределяет необходимость разработки интегрального показателя успешности, который вобрал бы в себя все три «объективных» меры: способность приносить прибыль, способность расти и способность быть лучше других. В первом случае для оценки можно использовать один из показателей рентабельности (для среднего и малого бизнеса, как показывает практика, наиболее информативна рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли), во втором – темп прироста выручки от реализации, а в третьем – соотношение прибыли данного предприятия со средней по определенному кругу. Интегральный показатель может рассчитываться как среднее между нормализованными частными показателями, с учетом их значимости. В первом приближении значимость можно определить как долю руководителей, выбравших соответствующий вариант. Рассчитанный таким образом показатель может служить унифицированной мерой успешности предприятий среднего и малого бизнеса в России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Бархатов В.И., Плетнёв Д.А. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке // Вестн. Челяб. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 18 (347). Вып. 46. С. 8–18.

Ю.Б. Башин, К.Б. Борисова

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ

Разработки, положенные в основу данной статьи, выполнены при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00157).

Реструктуризация предприятия представляет собой комплекс мер, направленных как на преодоление кризисных явлений в деятельности предприятия, так и способствующих его эффективной адаптации к меняющимся внешним и внутренним условиям функционирования.

Модель «принудительной реструктуризации» применяется к предприятиям-банкротам в рамках проведения соответствующих процедур банкротства (финансовое оздоровление или внешнее управление). Особая актуальность реструктуризации этого типа для предприятий реального сектора в настоящее время связана с ощутимыми кризисными явлениями

ями в российской экономике, а также с меняющейся внешнеэкономической ситуацией (падением цен на нефть, санкциями ЕС и США). Это, в свою очередь, ведет к снижению платежеспособного спроса, росту цен на сырье и материалы, повышению вплоть до запретительного уровня процентов по кредитам. Все перечисленное не дает возможности предприятию удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Для погашения долга в установленные сроки менеджмент должен правильно оценить потенциал предприятия и разработать эффективную стратегию решения этой проблемы.

В настоящее время накоплен значительный опыт по антикризисному управлению предприятий, разработаны руководящие материалы по диагностике предприятия на основе финансового анализа и модели прогнозирования банкротства на основе финансовых показателей, (например, модель Альтмана, Бивера и др.).

Финансовая диагностика безусловно необходима, но ее недостаточно для разработки «оптимистической» антикризисной стратегии предприятия. Под оптимистической антикризисной стратегией будем понимать стратегию, в результате реализации которой сохраняется юридическое лицо в противоположность пессимистической стратегии, ведущей к конкурсному производству, распродаже имущества предприятия, как правило, частичному удовлетворению требований кредиторов и в конечном итоге исключению предприятия-банкрота из реестра хозяйствующих субъектов. Антикризисные стратегии на основе реструктуризации предприятия отнесем к оптимистическим стратегиям, позволяющим предприятию преодолеть угрозу банкротства.

Здесь наиболее интересна для исследования реструктуризация в рамках процедуры замещения активов. При этом на основе имущества должника образуется одно или несколько новых предприятий.

Традиционно активы предприятия разбиваются на две группы: текущие активы и постоянные (фиксированные) активы. Текущие активы А1 – наиболее ликвидные активы, А2 – быстро реализуемые активы, А3 – медленно реализуемые активы и А4 – постоянные (фиксированные активы). Пассивы предприятия по срочности погашения также разделяются на четыре группы: П1 – кредиторская задолженность (наиболее срочные обязательства), П2 – краткосрочные кредиты и займы (краткосрочные пассивы), П3 – долгосрочные кредиты и займы и П4 – собственные средства за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями (постоянные пассивы).

При угрозе банкротства предприятия нарушаются условия абсолютной ликвидности баланса вида:

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3 \text{ и } A4 \leq P4. \quad (1)$$

В общем виде возникают следующие соотношения:

$$A1 \leq P1, A2 \leq P2, A3 \leq P3, A4 \leq P4. \quad (2)$$

Цель реструктуризации предприятия – это изменения знака неравенств в выражении (2) за счет передачи части обязательств предприятия, представленных П1, П2, П3 другому юридическому лицу. Возможна также трансформация пассивов П4 для изменения неравенств в балансе

«активы-пассивы». Такая трансформация также может быть следствием реструктуризации. В любом случае успешная реструктуризация предприятия должна привести к появлению финансовых ресурсов для развития предприятия в соответствии с принятой новой целевой установкой, что в свою очередь потребует разработку новой стратегии развития предприятия.

Новая стратегия должна основываться на результатах пересмотра основных и вспомогательных бизнес-процессов, на новых реализациях основных бизнес-процессов, на модификации клиентской базы и кадрового состава предприятия.

Сформулируем требования к информационным ресурсам, необходимым для разработки антикризисной стратегии при угрозе банкротства. Предлагается разделить информационные ресурсы на четыре группы, а именно: ресурсы, отражающие финансовое состояние предприятия, информационные ресурсы, отражающие бизнес-процессы предприятия, ресурсы, представляющие рыночную позицию предприятия и ресурсы, отражающие кадровый состав. Все указанные информационные ресурсы представляют информационный капитал предприятия для решения задач антикризисного управления.

Рассмотрим требования к информационным ресурсам каждой группы. Группа ресурсов, отражающих финансовое состояние предприятия, должна позволять проводить финансовый анализ и закладывать предпосылки к обоснованию стратегии освобождающей предприятие от задолженности перед кредиторами. К этому типу ресурсов относится баланс предприятия за несколько лет, методические указания к проведению финансового анализа, статистические показатели по отрасли, методические указания оценки рыночной стоимости активов предприятия, характеристики кредиторов первой и второй очереди, характеристики перспективных инвесторов.

Группа информационных ресурсов, отражающая бизнес-процессы, должна позволять осуществление идентификации основных и вспомогательных бизнес-процессов, а также содержать методические указания по оптимизации бизнес-процессов с учетом возможных рисков.

Группа информационных ресурсов, отражающих рыночную позицию предприятия, представляет собой динамику изменения лояльности стейкхолдеров, как поставщиков, так и потребителей продукции, производимой предприятием, потенциал рынка и спектр динамических характеристик его развития, а также оценку рисков.

Группа информационных ресурсов, отражающая кадровый состав предприятия, включает в себя:

- прогноз изменения требования к квалификации персонала предприятия;
- методические указания по социальному взаимодействию с коллективом в условиях кризиса;
- и методические указания по оптимизации численного состава всех категорий работников предприятия и оптимизации заработной платы, задолженности по заработной плате и других издержек, связанных с условиями труда и быта работников.

На основе сформированных таким образом информационных ресурсов предприятия необходимо провести анализ всех его подсистем, среди которых целесообразно выделить подсистемы регулируемых затрат, слабо регулируемых затрат, выручки, прибыли и инвестиций.

Такой анализ на основе перечисленных выше информационных ресурсов делает возможным формирование антикризисной стратегии на основе реструктуризации предприятия.

А.А. Борзых

О ПРОБЛЕМАХ ПРОВЕРЯЕМОСТИ МНОГОФАКТОРНЫХ РЕЙТИНГОВ

Российская экономика ощутила значимость давно ведущейся в мире деятельности по составлению комплексных рейтингов (индексов), видимо, только с 2014 г. Инвестиционные, кредитные и другие рейтинги охватывают уже широкий спектр социально-экономических явлений в сотнях стран. Сформировавшаяся сфера деятельности агентств, международных организаций, фондов и институтов уже не является академической, а претендует на авторитет и обязательность использования своих оценок в масштабных финансовых решениях, становится мощным рычагом экономической политики.

Объективная необходимость в выработке масштабных решений с опорой на многофакторный анализ очевидна. Профессиональная деятельность по добыче таких данных, их систематизации и структурированию также объективно востребована. Сегодня уже сложились системы рейтингов «прямого воздействия» (финансовая и инвестиционная сфера, оценка рисков). А также развиваются многообразные глобальные рейтинги как инструмент «мягкого воздействия».

Анализировать результаты и процедуры рейтинговых компаний, действующих в такой закрытой сфере как финансы, практически невозможно. Их рейтинги основаны на репутации компании, непрямым нормам законодательства, закрытой системе аккредитаций, но они, в принципе, не проверяемы, так известны лишь некоторые фрагменты процедур, а «формулы расчета рейтинга является собственностью компании».

Политизированные высказывания о спорности финансовых рейтингов не могут, конечно, заменить профессионального их анализа и критики (Шмелева, 2015). Таких систематических работ в российской и в мировой современной литературе, видимо, нет.

Доступным объектом изучения могут стать рекомендательные глобальные рейтинги. Они открыты сторонним исследователям для изучения деталей и формул, особенно на начальных этапах. Многие из сотрудников, работающие над глобальными рейтингами мягкого воздействия имеют опыт работы в финансовых рейтинговых агентствах.

В работе (Борзых, 2014) была предпринята одна из первых попыток проанализировать методики индексов. Поводом стал Глобальный индекс инноваций (ГИИ 2013 г.), разрабатываемый под эгидой ВОИС, в котором позиции России, Украины и других стран, ситуация в которых может быть понимаема российскими исследователями, оказались неожиданными и, достаточно резко изменившимися за один год. Можно отметить, что еще в 2006–2007 гг. автор имел опыт корректировки Индекса корпоративного управления для России (Корпоративное, 2008).

Методика расчета индексов ГИИ проверяема и повторяема. ГИИ 2013 г. включает обзоры по 142 странам, сильные и слабые стороны, анализ факторов изменений на основе 84 показателей по данным более 30 источников, при этом 60 показателей – официальные и публичные национальные данные, 19 – комплексных оценочных индексы, и пять – опросные экспертные оценки. ГИИ вводит «интервал доверия» каждому субиндексу.

Для показателей России обнаружилось, что в 2013 г. упали значения субиндексов, включающие экспертные и смешанные показатели, количество которых с каждым годом увеличивалось. Чтобы получить общее представление о методике ГИИ мы провели исследование изменчивости индексов ряда стран. Например, исключение из расчета экспертных и смешанных показателей приводит к перемещениям средних арифметических значений субиндексов за «интервалы доверия». То есть сомнения в достоверности методики ГИИ были обоснованы самими представленными в рейтинговых докладах данными. Идея анализа рейтингов по собственным данным может быть применена и к другим глобальным рейтингам.

Сомнения в данных и критика методики ГИИ были представлена публично в профессиональных группах сети [LinkedIn.com](https://www.linkedin.com) (Borzykh, 2014). Сказалась ли эта критика на продолжающейся работе по ГИИ, или нет? – напрямую пока неизвестно, но рейтинг ГИИ 2014 г. уже содержал меньше неожиданностей, в частности, – в позициях России и Украины, уточнилась методика. О других открытых исследованиях о достоверности и методик рейтингов, как автору, так и по сообщениям в сети [LinkedIn.com](https://www.linkedin.com), не известно.

Для пояснения исследований отметим, что основная процедура рейтингования в системах с известными методиками – нахождение среднего арифметического показателя для оценок разных по механизму формирования для индекса многофакторной оценки – не является статистической проблемой, а – проблемой теории средних.

Вначале, в работе 2014 (Борзых, 2014) нами предложен и частично реализован известный статистический подход путем создания серии выборочных показателей, из использованных в рейтингах данных, которые давали диапазон оценки. Но оказалось, что можно предложить более простой, реализуемый аналитически и наглядный, способ учета сомнительности (недостоверности) экспертных данных, механически объединяемых в рейтингах с объективными данными. Оценка степени «возможной» разбросанности индекса оказалось минимаксной задачей, решаемой «на кончике пера» для рейтингов подобных ГИИ. Минимаксный подход к анализу комплексного индекса дополнял рейтинговую оценку ГИИ границами ее возможных значений при разной степени достоверности отдельных показателей. Приведем примеры вычисленных данных по верхним и нижним пределам индексов по ГИИ 2013:

а) пять стран-лидеров

– показатель, рассчитанный в ГИИ 62,13, скорректированный в выборочной процедуре в нашей работе (Борзых, 2014) – 61,22;

– наше оцененное в минимаксной процедуре дополнение к вышеуказанным средним показателям дает границы от 58,2 до 62,2;

б) Россия

– показатель в ГИИ 37,2, скорректированный нами – 42,17;

- наше дополнение дает границы от 37,0 до 44,3;
- в) Украина
- показатель в ГИИ 35,78 , скорректированный нами – 33,53 ,
- наше дополнение дает границы от 29,8 до 36,0 .

Очевидны непропорциональные смещения индекса ГИИ к границам диапазона. Разница в оценках развитых стран, России и Украины, конечно, должна быть. И она существенна при любой методике. Но мы использовали показатели собственно ГИИ, не привлекая других данных (введение которых всегда спорно), и наглядно увидели те тенденции, которые заложены при его составлении. И уже очевидно, что это – пропагандистские и политические искажения.

Другие индексы также могут быть подвергнуты такому анализу в той степени, в которой доступны внутренние данные (но у части рекламируемых индексов последнего времени внутренние данные в докладах полностью не приводятся).

Подобные подходы к анализу процедур усреднения данных известны в теории средних и «теории измерений» (Орлов, 2004). Однако, оказалось, что для обоснования аналитических верхней и нижней границ требуется разработка собственной теоретической базы, отсутствующей как в статистике, так и в «теории измерений».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Борzych А.А.* Статистический анализ рейтингов // Стратегическое планирование и развитие предприятий: Материалы Пятнадцатого всеросс. симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 29–31.
- Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса / Под ред. И. Ивашковской. М.: Европа, ГУ ВШЭ, 2008. С. 69–76.
- Орлов А.И.* Теория измерений и педагогическая диагностика // Педагогическая диагностика. 2004. № 2. С. 44–56.
- Шмелева Е.* России нужен новый инвестиционный рейтинг // Российская Бизнес-газета. 2015. № 981 (2).
- Borzykh A.* Global Indexes are a modish and a profitable activity (2014). URL: https://www.linkedin.com/groups/Global-Indexes-are-modish-profitable-4387230.S.5864091814058803201?trk=groups_search_item_list-0-b-ttl.

Д.В. Виноградов

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФУНКЦИЙ СЛУЖБЫ КОНТРОЛЛИНГА В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ РЕГУЛЯТОРА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В последние годы в качестве одной из особенностей мировой банковской системы можно выделить существенное усиление влияния банковского регулятора на деятельность коммерческих банков.

Существует несколько основных способов, при помощи которых регулятор может оказывать влияние на деятельность коммерческих банков:

- предъявление требований к выполнению обязательных нормативов (достаточность капитала, показатели ликвидности и т.д.);
- осуществление контроля над отдельными банковскими операциями;

- ограничение в осуществлении отдельных видов деятельности (банковских операций, сделок);
- введение жесткой и детальной системы отчетности;
- принятие мер воздействия и пресечения.

Конечной целью выполнения функций службой контроллинга является поддержка менеджмента в принятии управленческих решений для повышения эффективности деятельности коммерческого банка (Контроллинг в банке..., 2013).

Традиционно к основным функциям службы контроллинга относятся (Контроллинг в банке..., 2013):

- разработка системы планирования, координации и контроля деятельности банков;
- организация сбора и анализа плановой и отчетной информации в банках, объективность в получении, обработке, представлении плановой и отчетной информации;
- выявление и анализ отклонений контрольных величин с выяснением их причин, а также выработка рекомендаций по их уменьшению/устранению;
- соответствие организационных структур банков, проходящим в них бизнес-процессам;
- интеграция процессов управления в банках;
- прозрачность банковской деятельности;
- решение нестандартных проблем и проведение специальных исследований.

Усиление вмешательства регулятора существенно сказывается на эффективности деятельности коммерческих банков и тем самым вступает в конфликт с эффективностью службы контроллинга.

Регулятор рассматривается в качестве, ранее не учитываемого службого контроллинга, постоянно изменяющегося фактора внешней среды и требует трансформации функций службы контроллинга (фон Китцель, 2014).

К основным проблемам, которые регулятор создает службе контроллинга, можно отнести:

- ограниченность ресурсов вследствие необходимости выполнения, как традиционных функций, так и требований регулятора;
- ограниченность времени на оперативное реагирование на новые требования регулятора;
- необходимость отстаивания интересов коммерческого банка и тщательного анализа новых требований, обусловленная несовершенством обработки собираемых данных и «перегибанием палки» со стороны регулятора;
- конфликт между выполнением требований регулятора и эффективностью деятельности коммерческого банка.

Применительно к отечественной банковской системе к основным проблемам можно также отнести:

- слабое распространение идеи контроллинга;

- иррациональное неприятие инноваций и тяжелый процесс внедрения изменений;
- приоритет на формальное выполнение требований регулятора за счет поиска «обманных маневров»;
- особенности потребительского менталитета, усугубляющие результат воздействий регулятора на деятельность коммерческих банков.

В докладе показаны рекомендации по решению этих проблем за счет трансформации функций службы контроллинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Китцель Г. фон. Чрезвычайное положение с управлением в банках: как спасти управление от регулятора? // Контроллинг. Технологии управления. 2014. № 52.

Контроллинг в банке: учебное пособие / Под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013.

Ларионов В.Г., Фалько С.Г., Виноградов Д.В. Контроллинг в банковской сфере: теоретический аспект // Контроллинг. Технологии управления. 2012. № 4.

М.В. Власов

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА ГЕНЕРАЦИИ ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В последние годы развитие инновационных процессов и создание новых высокотехнологичных продуктов обуславливают экономический рост и экономическое развитие. В свою очередь основой для научно-технического прогресса служат процессы не только создания, но и накопления, распространения, диффузии, передачи нового знания, что в целом являются деятельностью по генерации знания. Однако, темпы роста экономики таковы, что необходимо проводить постоянную оценку данного вида деятельности. В настоящее время существует несколько методов оценки генерации знаний, но единства в подходах нет. Многие авторы в своих исследованиях отмечают сложность перехода от абстрактных нематериальных элементов генерации знаний к финансовым оценкам. Множество существующих методик по оценке эффективности генерации знания, использования интеллектуального капитала не нашли действительного воплощения в практической деятельности организаций и не отвечают на важные практические вопросы. Именно поэтому авторами проведен анализ существующих подходов с целью выявления проблемных зон и выработки направлений дальнейшего исследования.

Целью настоящего исследования является разработка комплексного подхода генерации знаний на предприятии.

Авторами проанализированы существующие в российской научной литературе теоретико – методологические подходы к количественной оценке процессов генерации знаний.

Авторами предложен комплексный подход, позволяющий, дать реальную оценку эффективности системы генерации знаний на отдельном предприятии.

Авторами статьи рассмотрены и структурированы основные подходы к оценке генерации знаний. Представлена структурная схема методологии, объединяющей вышеописанные направления расчета эффективности деятельности по генерации знаний.

Классификация методов оценки эффективности генерации знаний

Метод	Краткое описание	Преимущества и недостатки
1. Абсолютные методы оценки эффективности генерации знаний		
1.1. Расчет коэффициента предельной склонности к преобразованию знаний	Зависимость прироста явных знаний от прироста неявных	Показывает эффективность деятельности, направленной на получение нового знания
1.2. Расчет прироста новых знаний	Учитывает существующий запас знаний, вовлеченный объем человеческого капитала и нормативную научную продуктивность	Отсутствуют оценки параметра научной продуктивности
1.3. Метод расчета научной продуктивности	Учитывает результаты деятельности экономических агентов	Преимуществом является возможность оценить прирост нового знания, полученного в результате научной деятельности
1.4. Оценка публикационной активности исследователей по средней величине цитирования статьи	Использование в качестве показателя эффективности величину соответствующего потока знания, выраженную количеством ссылок, приходящихся на одного исследователя, занятого в научных разработках региона	Не отражает влияния на эффективность деятельности всей организации
2. Стоимостные методы оценки эффективности генерации знаний. Доходный подход		
2.1. Оценка изменения прибыли в результате нововведений	Основан на измерении издержек генерации новых знаний и темпа капиталоувеличивающего научно-технического процесса	Не представлен расчет темпа капиталоувеличивающего научно-технического процесса
2.2. Метод дисконтированных доходов	Расчет дисконтированных дополнительных денежных потоков, определяемых как разность между денежными потоками, получаемыми с учетом и без учета использования новых знаний	Доступность информации. Невозможность расчета будущих доходов полученных в результате генерации знаний
2.3. Оценка преимуществ в прибыли	Основан на дисконтированной дополнительной прибыли, равной разнице между прибылью, полученной с учетом и без учета использования нового знания	Невозможность расчета прибыли будущих периодов, полученной в результате генерации знаний
2.4. Расчет капитала знаний	Отношение дохода, добавленного информацией, и процентной ставки на акционерный капитал	Недостатком является неприменимость расчетов в отношении предприятий, которые не являются акционерными обществами
2.5. Расчет доходности объекта интеллектуальной собственности	Отношение валовой прибыли и стоимости объектов интеллектуальной собственности.	В данной теории не учтен фактор времени, что затрудняет оценку будущих доходов
3. Стоимостные методы оценки эффективности генерации знаний. Затратный подход		
3.1. Оценка стоимости интеллектуального актива	Здесь учитываются затраты на проведение научно-исследовательских работ, конструкторскую и технологическую документацию, на правовую охрану	Расчеты только для охраняемых знаний (изобретений) без учета незапатентованных и незарегистрированных знаний
3.2. Метод учета технико-экономической значимости	Сумма всех затрат, скорректированная с учетом коэффициента технико-экономической значимости изменения цен за период производства	Затраты на генерацию знаний не всегда отражают ее реальную стоимость, и как следствие, не могут определять эффект от ее дальнейшего применения
3.3. Оценка публикационной активности. Затратный способ	Отношение величины финансовых средств, затраченных на исследования и разработку, и количества статей как результатов выхода процесса производства новых знаний	Оценка не только масштаба публикационной активности, но и изучение генерации знаний

Основные выводы проведенного исследования.

Применение любого из вышеописанных методов по отдельности не может дать реальную оценку эффективности системы генерации знаний на отдельном предприятии. Лишь применение комплексного подхода, поможет оценить эффект от деятельности по генерации знания.

Представим структурную схему методологии, объединяющей вышеописанные направления расчета эффективности деятельности по генерации знаний (см. рисунок).



Схема метода комплексного анализа системы генерации знаний

В соответствии с предложенным методом комплексного анализа результативность системы генерации знаний на предприятии определяется следующим образом:

1. *Анализ динамики результатов.* Используются абсолютные методы оценки системы генерации знаний. В случае снижения количества результатов выявляются проблемы системы с целью дальнейшей корректировки. В случае роста результатов проводится анализ затрат.

2. *Анализ динамики затрат.* Используются затратные методы стоимостной оценки эффективности системы генерации знаний. Если в ходе внедрения системы затраты увеличиваются, то необходимо выявить и устранить существующие проблемы и вернуться на этап корректировки системы в целом. Если затраты сокращаются, то необходимо переходить к анализу прибыли.

3. *Анализ прибыли.* Используются доходные методы стоимостной оценки эффективности системы генерации знаний. В случае падения прибыли выявляются проблемные зоны и корректируется система в целом. В случае роста прибыли можно говорить об эффективности системы генерации знаний, действующей на предприятии.

Е.А. Волкова

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ЗНАНИЯМИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Признак системы управления, обеспечивающей формирование и реализацию конкурентных преимуществ предприятия, который находится в тесной взаимосвязи и взаимозависимости с инновационностью, связан с проблемой управления знаниями в организации.

Основной целью управления знаниями является не снижение затрат, а существенное усиление конкурентного преимущества. Управление знаниями дает наибольшее конкурентное преимущество компании, ориентированной на постоянное изменение бизнес-процессов с целью адаптации к изменяющимся внешним потребностям, особенно в отраслях, где одним из ключевых показателей эффективности является время вывода новых изделий на рынок.

Выделяют следующие виды знаний: формализованное (явное) и неформализованное (неявное, скрытое) (Ноуако, Такеучи, 2011, с. 16–18). Формализованное знание может быть выражено словами и цифрами, легко изложено и распространено в виде чисел, формул, алгоритмизированных процессов или всеобщих принципов. Неформализованное знание существует на уровне индивидуума и формализации поддается плохо, что затрудняет его передачу кому бы то ни было и его использование кем-либо кроме владельца. Под это определение подпадают субъективное понимание, предчувствия и догадки. Кроме того, неформализованное знание тесно связано с действиями и опытом конкретного человека, так же как и его идеалы, принятые им ценности и испытываемые им эмоции. Таким образом, в неформализованном знании можно выделить два аспекта. Первый аспект – технический, включающий в себя повседневные и трудно определяемые навыки или умения, объединяемые понятием «ноу-хау». В то же время неформализованное знание содержит и не менее важный когнитивный аспект, т.е. силлогические фигуры, умозрительные построения и ощущения настолько привычные, что мы воспринимаем их как неотъемлемую часть себя.

Менеджмент знаний предусматривает синергетическую связь между технологическими и поведенческими аспектами в управлении, отражая взаимосвязь между явным и неявным знанием. Явное знание может быть выражено в виде слов и цифр и может передаваться в формализованном виде на соответствующих носителях. Неявное знание не формализуется и может существовать лишь вместе с его обладателем – конкретным человеком или группой лиц (Машегов, 2004, с. 246).

В таблице представлен обобщающий сравнительный анализ скрытого и явного знания.

Сравнительный анализ явного и скрытого знания

ЯВНОЕ ЗНАНИЕ	СКРЫТОЕ ЗНАНИЕ
1. Систематизировано	1. Несистематизировано
2. Формализовано	2. Неформализовано
3. Алгоритмизировано	3. Персонализировано
4. Может быть выражено словами, в виде чисел и формул	4. Далеко не всегда может быть выражено словами, в виде чисел и формул
5. Легко передаваемо	5. Передача его затруднительна
6. Является общедоступным	6. Связано с системами мышления, опытом, ценностями конкретного человека или группы лиц
7. Его можно сохранить	7. Очень сложно сохранить
8. Связаны в большей степени с технологическими аспектами	8. Связаны с поведенческими аспектами

Двумя признанными подходами к реализации управления знаниями являются персонализирующий (или по-другому интуитивистский) и технологический (информационный).

Первый базируется на том, что знание содержится в людях и главное, чтобы носители знания (так называемые эксперты) его хранили и им делились. В результате, на первый план выходит формирование необходимой культуры и мотивация персонала компании. При данном подходе основной задачей управления знаниями является выявление, эффективное использование и сохранение знаний сотрудников.

Второй подход исходит из того, что современные предприятия, особенно крупные, накопили огромные объемы данных о клиентах, поставщиках, операциях и многом другом, хранящиеся в десятках транзакционных и операционных систем в разных функциональных подразделениях. В этих базах данных скрыты настоящие сокровища мудрости. Но эта информация, в основном, представляет собой необработанные данные, не пригодные для целей анализа. Для поиска знаний в массивах данных и их обработки необходимы соответствующие информационные технологии, которые выявляют скрытые зависимости и правила в данных. В данном ключе знания рассматриваются как точная информация по изучаемой (исследуемой) проблеме. Система, которая способна предоставить точный ответ на полученный ей запрос, – это и есть система управления знаниями.

Полагаем, что использование только одного подхода к управлению знаниями недостаточно. Реализация управления знаниями должна носить комплексный характер. Организациям необходимо обеспечивать создание, развитие, использование и распространение как явных так и неявных знаний, в том числе тех, источники которых находятся во вне системы организации.

Для того чтобы спираль генерирования знания в организации развернулась необходимо наличие:

- четкого стремления к достижению поставленной цели как на уровне руководства, так и работников;
- определенной самостоятельности, свободы в деятельности работников при определении задач, при достижении цели, являющейся частью цели организации;

- условий постоянных созидательных изменений в организации, способствующих развитию определенной способности к принятию и адаптации к изменениям;
- определенной избыточности информации, т.е. для создания организационного знания необходимо, чтобы результат работы сотрудников или то, над чем в данный момент они работают (над решением каких проблем), был доведен до остальных подразделений организации;
- условий доступа к разнообразной информации, что позволит оперативно принимать решения, оценивать, пересматривать результаты работы, исследования.

Лояльность потребителей возникает в результате самоотдачи и лояльности высококвалифицированного персонала. Организации как правило не обладают полной информацией о знаниях и способностях сотрудников. Уход одного или нескольких ключевых сотрудников в ряде случаев ведет к закрытию того или иного направления бизнеса. В то же время, и сотрудники не горят желанием расставаться со своими знаниями, гарантирующими им исключительное положение в организации и работу в ней. Сотрудники желают делиться знаниями, когда соответствующим образом мотивированы, могут это легко сделать и верят, что их знания будут использованы должным образом. Часто целые команды специалистов (подразделения) закрывают от других сотрудников, и даже руководства технологию своей работы, свои знания и навыки, игнорируют должностные инструкции по документированию процессов и операций, составлению адекватных отчетов.

Организации необходимо рассказать работнику о перспективах, заслужить его доверие, обеспечить обучение и комфортное развитие при соответствующей, приемлемой для него оплате труда. Кроме того, организация должна обеспечить его доступ к корпоративным знаниям и возможность внести посильный вклад в эти знания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Машегов П.Н.* Инновации: многоуровневый институциональный подход. М.: Машиностроение-1, 2004.
Нонако И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2011.

С.Ю. Горлов, Г.Н. Степанова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКВИФИНАЛЬНОСТИ

Кардинальные экономические преобразования, происходящие в XXI в., сформировали принципиально новые условия хозяйствования, требующие от организаций высокой деловой активности и грамотно выстроенного рыночного поведения.

Своевременная реакция на стратегические неожиданности диктует необходимость создания новой парадигмы управления как продукта синтеза стратегического и синергетического менеджмента.

С проблемами управления сложными системами в нестабильной среде тесно связано понятие эквивифинальность.

Под эквивифинальностью понимается возможность достижения стратегических целей различными путями (Зуб, 2011).

Американские организационные социологи Д. Кац и Р. Кан, развивая толкование Л. фон Берталанфи, который в 1968 г. ввел данный термин в теорию систем, утверждали, что эквивифинальность имеет место в том случае, когда «система может достичь одного и того же конечного состояния при различных первоначальных условиях и посредством множества различных путей» (Bertalanffy, 1968, p. 58; Katz, Kahn, 1978, p. 30).

Со второй половины 1980-х гг. понятие эквивифинальности стало использоваться для обозначения бизнес-процессов и организационных структур, обеспечивающих реализацию стратегии развития.

Ставится вопрос об оптимальной конфигурации современных бизнес-систем, способных обеспечить адекватную реакцию бизнеса на турбулентный характер наукоемких рынков.

Исходя из синтеза рыночной и ресурсной стратегии, главной задачей корпорации становится стратегическое конструирование внешней среды, что требует создания многопрофильной структуры, получившей название стратегический архитектор (Жданов, 2011, 2013; Фут, 2003).

В большинстве работ отечественных и зарубежных экономистов термин «стратегический архитектор» используется для описания холдинга, построенного по дивизиональному принципу. Однако в связи с повышением уровня сложности решаемых задач и переносом акцента в управлении на внешнюю среду мы предлагаем расширить толкование данного термина.

Согласимся с мнением американского экономиста Р. Гранта, который предлагает рассматривать организацию как «совокупность ресурсов и способностей», являющихся «первичными детерминантами ее стратегии и эффективной деятельности». Как отмечает Р. Грант, «чем сильнее размах изменений во внешней среде, тем выше вероятность того, что именно внутренние ресурсы и способности фирмы станут фундаментом для долгосрочной стратегии» (Грант, 2011).

Исходя из этого, главной задачей стратегического архитектора становится использование внутреннего потенциала для изменения рыночного пространства и моделирования нового рынка.

Учитывая многоплановость решаемых задач, управление корпорацией должно осуществляться на основе многомерной конструкции, разработанной американским экономистом У. Гоггином (Goggin, 1974).

В стратегическом архитекторе под гранями многомерной структуры следует понимать системную интеграцию стратегических бизнес-единиц и управленческих служб, консолидированных с целью решения общекорпоративных задач.

Каждое подразделение самодостаточно в функциональном (продуктовом, региональном) отношении и направлено как на развитие внутреннего предпринимательства, так и на взаимоотношение с рыночными агентами.

Стратегические бизнес-единицы несут общекорпоративную интегральную ответственность за продуктово-рыночные комбинации, оперативное управление, финансовые результаты и стратегическую перспективу. Это позволяет обеспечить внешнюю и внутреннюю эффективность, маневренность и оперативность в решении тактических и стратегических задач.

Управление стратегическим архитектором децентрализовано, и, в противоположность избыточному бюрократизму функционального структурирования, роль администрации продиктована задачей обеспечения результативности ключевых бизнес-процессов. При этом стратегические бизнес-единицы могут использовать объединенные ресурсы корпорации – организационные, инвестиционные, финансовые и т.п.

Важным вопросом функционирования корпорации является определение различных структурных и функциональных параметров, описываемых в терминах эквивалентности.

В ситуациях альтернативного выбора встают задачи приоритетности целей в соответствии со структурно-функциональными возможностями организации.

Производительность в этом случае определяется степенью противоречивости и согласованности между функциональными требованиями и структурной гибкостью. Менеджмент при этом действует в условиях «субоптимальности», альтернативности и компромисса.

Если определенная функция признается ключевой, то построение бизнеса вокруг доминирующих бизнес-процессов повышает его эффективность, что закрепляется в критериях оценки. Однако результативность организации в целом остается недостаточно высокой, т.к. остальным функциям не уделяется достаточного внимания.

Развитие теории эквивалентности, особенно в области организационной инноватики, имеет большое значение для методологии стратегического менеджмента, т.к. позволяет рационализировать выбор стратегических альтернатив, оптимизировать ресурсы, обеспечить реализацию стратегии развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Грант Р.* Современный стратегический анализ // Курс МВА по стратегическому менеджменту; пер. с англ. / Под ред. В.Н. Фунтова. СПб.: Питер, 2011. С. 142–143.
- Жданов Д.А.* Агентские отношения и организационное построение корпораций. Часть 2 / Д.А. Жданов // Экономическая наука современной России. 2013. № 2. С. 88–103.
- Жданов Д.А.* Организационная эволюция корпораций / Д.А. Жданов, И.Н. Данилов. М.: Дело АНХ, 2011.
- Зуб А.Т.* Стратегический менеджмент: Системный подход / А.Т. Зуб, М.В. Локтионов. М.: Генезис, 2011. С. 25–31.
- Фут Н.* Роль корпоративного центра / Н. Фут, Д. Хенсли, М. Лэндсберг, Р. Моррисон // Вестник McKinsey. 2003. № 3.
- Bertalanffy L., von.* General system theory. N.Y., 1968.
- Goggin W.C.* How the Multidimensional Structure Works and How Changing // Harvard Business Review. 1974. Jan.–Feb.
- Katz D., Kahn R.* The social psychology of organizations. N.Y., 1978.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК

В настоящее время основным стратегическим документом планирования деятельности предприятий ОПК является «Программа деятельности» которая содержит краткое описание основных задач и приоритетных направлений развития и определяет основные плановые показатели, а также основные мероприятия и величину затрат необходимых для обеспечения жизнедеятельности предприятия. В связи, с чем авторами отмечаются следующие проблемные вопросы при проведении стратегического планирования на предприятиях ОПК.

1. Стратегическое планирование деятельности предприятий строится исходя из результатов предыдущих годов.
2. Не в полной мере проводится анализ текущего положения предприятия (анализ внешней и внутренней среды).
3. Не ставятся конкретные стратегические цели по направлениям деятельности предприятия и не указываются стратегические показатели достижения целей.
4. Отсутствуют конкретные мероприятия по достижению стратегических целей развития.
5. Не указываются ответственные подразделения по реализации мероприятий.
6. Фактически отсутствует мониторинг и контроль выполнения мероприятий по достижению стратегических целей.

В целях повышения эффективности деятельности предприятий ОПК, а также совершенствования системы управления ими, авторами предлагается разрабатывать стратегии развития предприятия на срок от 3 до 5 лет. При разработке стратегий развития предприятий целесообразно руководствоваться следующими методиками:

- методические рекомендации по разработке стратегий развития государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий;
- методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов;
- методические рекомендации по реформе предприятий.

Но для разработки существенно нового стратегического документа авторами определяется перечень первоочередных мероприятий, реализация которых необходима для достижения стратегических целей, а также дальнейшего роста производственного потенциала, в том числе освоения выпуска новой продукции, производства новых видов работ (услуг), а именно:

- реализация программы реинжиниринга внутренних процессов стандартизации, метрологического обеспечения испытаний, технологической экспертизы производственных процессов, аттестации испытательного оборудования;
- внедрение методов и технологий проектного управления в процессы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполнения программ реконструкции и технического перевооружения испытательных комплексов, реализации технически сложных и долгосрочных программ испытаний вооружения и военной техники;

- повышение эффективности транспортно-логистических процессов (внедрение спутниковой системы мониторинга производственного автотранспорта – автотрекер), оптимизация складского хранения боеприпасов и их элементов, специальной (взрывопожароопасной) продукции;
- реализация комплекса мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, разработанного в соответствии с ФЗ-261 от 23 ноября 2009 г.;
- разработка и реализация программы реинжиниринга внутренних процессов управления закупками, обеспечивающей централизацию закупочной деятельности, повышение эффективности закупочной деятельности (с учетом особенностей процессов проведения испытаний, выполнения НИОКР, технического перевооружения) и информационное обеспечение закупок;
- реализация мероприятий Программы развития кадрового потенциала в части повышения эффективности системы привлечения, отбора и оценки персонала, системы мотивации (материального и нематериального стимулирования), системы планирования движения и закрепления кадров, регламентации функционирования и мониторинга показателей развития кадрового потенциала;
- разработка и реализация комплекса мероприятий по повышению эффективности процессов документооборота предприятия, коммуникации с представителями организаций-заказчиков, внутреннего и внешнего информационного взаимодействия.

На основании вышеизложенного, авторами предлагается разработать единую структуру стратегии развития для предприятий ОПК с учетом их специфики деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утверждено Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21 июня 1999 г. № ВК 477.
- Приказ Министерства экономики РФ от 1 октября 1997 г. №118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».
- Приказ Министерства экономического развития РФ от 18 ноября 2011 г. № 683 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке и утверждению стратегий развития федеральных государственных унитарных предприятий».

А.А. Гусев

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НОРМИРОВАНИЯ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №15-06-00535) и Российского гуманитарного научного фонда (проект №14-02-00303а).

Согласно ФЗ «Об охране окружающей среды» (2002 г.) система нормирования включает нормативы двух типов: 1) нормативы качества окружающей среды; 2) эколого-технологические нормативы. Санитарно-гигиеническим нормативам качества окружающей

среды (ПДК) должны соответствовать эколого-технологические нормативы ПДВ. Достижение жестких ПДВ подчас вызывает затруднения финансового и технологического характера. Технологические затруднения связаны с возможным отсутствием наилучших доступных технологий (НДТ), не позволяющим в настоящее время достигнуть ПДВ, основанных на жестких санитарно-гигиенических нормативах. С другой стороны, в «Основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденных Президентом РФ 30 апреля 2012 г., предложено совершенствование нормативно-правового обеспечения охраны окружающей среды. Оно должно быть связано с ориентацией на самые слабые звенья экосистемы. В частности, в упомянутых «Основах» отмечается важность сохранения биологического разнообразия. Такого рода совершенствование неизбежно приведет к установлению еще более жестких нормативов ПДВ. В силу указанных затруднений на пути достижения ПДВ устанавливаются временные сверхнормативные выбросы (ВСВ).

В целом «Основы государственной политики» можно считать стратегическим документом, направленным на оздоровление экологической ситуации в стране. Принятый позднее Федеральный закон от 21 июля 2014г. №219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», на наш взгляд, можно рассматривать как тактический документ во исполнение ранее отмеченных «Основ». Федеральный закон № 219 направлен на гармонизацию процесса внедрения НДТ в нашей стране с нормами международного права. В нем вместо показателей ВСВ вводится норматив временно разрешенных выбросов, устанавливаемый в целях достижения нормативов допустимых выбросов (вместо показателей ПДВ) или достижения технологических нормативов (на основе использования НДТ). При этом не очень понятно, как согласуется достижение нормативов допустимых выбросов с социальными нормативами типа ПДК. В системе стимулов внедрения НДТ в данном законе в явном виде отсутствует установление платы за загрязнение окружающей среды на базе возмещения экономического ущерба. В то же время такая плата предусмотрена в упомянутых «Основах». Но предусматриваемый в законе №219 комплекс экономических и технических мер внедрения НДТ в принципе должен способствовать оздоровлению экологической обстановки в стране.

На правительственном совещании, посвященном внедрению НДТ в промышленности (24 октября 2014 г.), было отмечено, что руководители предприятий полностью поддерживают переход на использование НДТ. Дело в том, что действующая нормативная база ориентирована на выполнение показателей ПДВ, связанных с ПДК. Достижение ПДВ вызывает дополнительные сложности по сравнению с использованием НДТ (максимальный срок массового внедрения НДТ – 14 лет). С другой стороны, отмечена важность сохранения нормативов ПДК, поскольку ориентация на их достижение влияет на улучшение качества жизни населения в регионе. Такая ориентация связана с необходимостью реализации основополагающего принципа нормирования – приоритета учета долгосрочных последствий для общества и природы в целом над краткосрочными экономическими интересами отдельных предприятий, региональных интересов над локальными.

Идея построения механизма достижения нормативов качества окружающей среды (санитарно-гигиенических и экологических) с учетом использования показателей экономического ущерба от загрязнения изложена, например, в работе (Гусев, 2014). Этот механизм включает комплекс экологических и технологических нормативов, выполнение которых, наряду с действенным стимулированием снижения загрязнения, направлено на последовательное улучшение состояния окружающей среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Гусев А.А. Охрана окружающей среды в рыночной экономике // Экономика и математические методы. 2014. Т. 50. №3. С. 38–44.

Я.В. Данилина

УКРЕПЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ КОМПАНИЙ И ВУЗОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Подготовлено при поддержке Российского научного фонда (проект № 14-18-02294).

Системная несбалансированность отечественной экономики является фундаментальным препятствием для перехода к новой фазе развития – инновационной экономики или экономики основанной на знаниях, для которой характерно особое значение когнитивных процессов и выделение знаний как основного фактора экономического роста. Для исследования когнитивных аспектов обеспечения сбалансированности и однородности экономики необходимо обратить внимание на процессы создания, распространения, трансферта и концентрации знаний. Не менее важным является изучение обратного влияния системной несбалансированности экономики на уровень ее когнитивного капитала. В рамках данной проблематики, одним из направлений исследования стали вопросы взаимодействия, сбалансированности интересов и возможностей элементов, которые должны образовывать национальную инновационную систему. В частности, взаимоотношения между такими ее элементами как компании (производящими товары и услуги) и системой образования в лице организаций высшего профессионального образования (далее вузы).

Для компании в условиях инновационной экономики возможности ее успешного функционирования в конкурентной среде определяется качеством его интеллектуального капитала, одним из основных элементов которого является человеческий капитал. Соответствие уровня, качества и набора конкретных знаний выпускников вузов ожиданиям работодателей является основой не только текущего состояния компании, но и возможностей планировать его перспективное инновационное развитие. Однако в этой сфере наблюдаются проблемы несоответствия и несогласованности:

- работодатели в самых разных сферах экономики выражают недовольство уровнем подготовки выпускников вузов, не только их навыками и умениями, но и уровнем мотивации;

- со стороны молодых специалистов наблюдается неудовлетворенность уровнем оплаты труда при приеме на работу по специальности, которую они осваивали в вузе, что способствует их переходу в другие отрасли и на менее квалифицированные работы, и как впоследствии, безвозвратной потере квалификации.

На лицо диспропорции, которые до сих пор не решаются посредством спроса и предложения на рынке труда.

Такие проблемы характерны не только для отечественной экономики, например, в Чехии проблемы нехватки квалифицированных кадров и необходимости «доучивать выпускников вузов на ходу» также актуальны. Опыт постепенного решения такого рода проблем, заключается в том, что компании, испытывая дефицит в количестве и качестве стратегически важного ресурса, сами проявляют инициативу и находят различные способы участия в процессе формирования этого ресурса. Одни компании организуют на своей базе частные вузы, как это сделали чешские компании: Skoda Auto, IT компания Unikom, производитель медицинских постелей компания Linet. Сферы деятельности этих компаний разнообразны, но основные задачи и принципы работы их вузов весьма схожи. В вузах такого типа обеспечивается:

- связь теоретических знаний с «фирменной» практикой на протяжении всего периода обучения;
- практическая направленность дипломных работ, научными руководителями которых становятся сотрудники компании;
- достаточное количество молодых специалистов, имеющих действительно необходимую специализацию и актуальный уровень и качество подготовки.

Другим путем идут компании, которые кооперируются с государственными вузами в рамках различных учебных программ как, например, Энергетическая компания CEZ с Чешским высшим техническим училищем. В рамках такой кооперации компания выступает гарантом собственной учебной программы в вузе, обеспечивает стажировки, стипендии и написание дипломных работ студентами вуза (Гетта, 2012). Примеры сотрудничества вузов и компаний, безусловно, есть и в нашей стране и он постепенно расширяется, принимает новые формы более глубокой интеграции (Бриллиант, Кутрунов; Сотрудничество с вузами...).

Если обобщить этот опыт, то можно увидеть вполне закономерное для инновационной экономики участие потребителя в создании товара необходимых качеств, с привлечением знаний и когнитивных способностей самого потребителя. Также можно отметить, что в приведенных примерах, в Чехии инициаторами и основной движущей силой в процессе сближения образования и бизнеса на практике выступил бизнес. В отечественной практике и государственной политике основой для кооперации считаются вузы. К сожалению, на сегодняшний момент трудно говорить о больших успехах в реализации государственной политики по созданию, например, малых инновационных предприятий на базе университетов. Российский бизнес, в особенности производственный сектор, по-прежнему испытывает дефицит в квалифицированных кадрах, но системных инициатив в направлении непосредственной кооперации с высшими учебными заведениями не наблюдается.

Представляется, что для создания более устойчивых взаимосвязей, которые способствовали бы восстановлению системного баланса, необходимы двусторонние инициативные организационные решения со стороны компаний и вузов. В результате этих решений на начальном этапе должна быть создана система четких обоюдных обязательств, проведен серьезный подготовительный этап по взаимной подготовке преподавателей вуза и работников компаний, которые будут работать со студентами по совместным программам, разработаны прозрачные программы трудоустройства и карьерного роста будущих выпускников. Понятно, что такие шаги требуют долгосрочных горизонтов принятия решений, но откладывание их на потом отдаляет возможности компаний по планированию на долгосрочную перспективу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Бриллиант Л.С., Кутрунов В.Н. Контакт вуз – предприятие, взгляды с двух сторон. URL: <http://www.togi.ru/content/concept/ContactVUZPredpriyatie>.
Гемма А. Университеты с фирменным лейблом // Панорама Чехия. 2012. № 1 (36).
Сотрудничество с вузами. Сайт Росатома. URL: <http://www.rosatom.ru/employee/students/schoolcooperation/>

В.Е. Дементьев, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Н.Б. Нагрудная, Р.И. Хабибуллин

РАЗВИТИЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ОПЫТ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

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

Одним из факторов устойчивого развития экономики, преодоления последствий негативного влияния внешних и внутренних шоков является наличие в экономике достаточного разнообразия субъектов хозяйственной деятельности. Это разнообразие должно охватывать и отраслевую принадлежность, и территориальное расположение, и размерностные характеристики, и формы собственности. В последнем аспекте выделяются, прежде всего, государственные, частные и коллективные формы (Клейнер, 2002). Необходимость присутствия в экономике достаточного числа субъектов с коллективными формами хозяйствования (народных предприятий, кооперативов, товариществ и т.п.) диктуется не только чисто экономическими, но и социальными потребностями общества (Дементьев, 2014).

Формирование и укрепление коллективного сектора экономики имеет большое значение как для страны в целом, так и для ее регионов. Создание предприятий такого типа в регионе способствует повышению уровня занятости, расширяет возможности социальной реализации достаточно широкого круга членов общества и т.п. В определенном смысле предприятия коллективной формы хозяйствования заполняют пробел между индивидуальными частными предприятиями, где собственность и управление сконцентрированы в одном лице (при минимальном числе занятых), и хозяйственными обществами, где собственность и управление, как правило, разделены между разными лицами, а численность занятых может достигать нескольких тысяч.

Коллективные предприятия предлагают их участникам эффективные механизмы солидарности и надежные структуры собственности, способствующие укреплению групповой этики и склонности к долгосрочным инвестициям (Communication..., 2010). Это, в свою очередь, обеспечивает более высокую устойчивость к экономическим кризисам по сравнению с традиционными частными компаниями (Lampel et al., 2014; Webb, Cheney, 2014; Хабибуллин, 2014). Коллективные предприятия, в которых роль работников в принятии решений по всем сферам жизни предприятия выше, чем в государственных или частных, в принципе создаются в расчете на длительную перспективу, долговременное устойчивое и успешное функционирование (Качалов и др., 2010).

На сегодняшний день среди российских регионов одним из лидеров в области развития коллективных форм хозяйствования является Липецкая область. Исследованию опыта Липецкой области в сфере развития коллективных форм хозяйствования была посвящена научно-исследовательская работа, выполненная в 2014 г. группой сотрудников ЦЭМИ РАН. Результаты этой работы частично представлены в данной публикации (см. также (Хабибуллин, 2015)).

Одним из ключевых направлений поддержки развития коллективных форм хозяйствования в Липецкой области стала разработка и реализация региональной комплексной программы «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области». Для достижения поставленных в Программе целей, связанных с обеспечением занятости и повышением уровня жизни населения области, в Программе предусматривается решение следующих задач: (1) создание и стимулирование развития на территории области кооперативов различной специализации; (2) развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации; (3) организация системы сбыта кооперативной продукции; (4) создание условий для развития народных предприятий (НП) и закрытых акционерных обществ, отвечающих требованиям НП.

К 2020 г. Программа предусматривает доведение числа кредитных кооперативов до 280, сельскохозяйственных потребительских кооперативов – до 250, кооперативов в несельскохозяйственных сферах – до 46, кооперативов второго и последующего уровней – до 20, кооперативов торговой сети – до 46. Число НП к указанному сроку должно достигнуть 43. Ожидаемыми конечными результатами выполнения программных мероприятий являются: вовлечение в кооперативное движение не менее 20 950 граждан; рост доходов граждан от участия в кооперативной деятельности в 1,8 раза; создание 186 производственных и потребительских кооперативов различной специализации; увеличение численности работников НП и закрытых акционерных обществ в 4 раза (до 1640 человек).

В настоящее время в регионе уже зарегистрировано свыше 600 сельскохозяйственных потребительских кооперативов и создано 11 НП – около 30% всех предприятий этой организационно-правовой формы в России. За последние два года количество пайщиков кооперативов возросло в 4,5 раза. На данный момент Липецкая область по числу кооперативов лидирует в ЦФО и занимает 2-е место в России, а по числу НП вышла на первое место среди российских регионов.

В табл. 1 представлены данные, полученные в результате двух дистанционных обследований – обследования российских промышленных предприятий, проведенного Российским

экономическим барометром и ЦЭМИ РАН (2013 г.), и проведенного нами обследования предприятий Липецкой области (2014 г.). Результаты наглядно демонстрируют различие между состоянием предприятий Липецкой области и России в целом. Если в России в целом на подъеме находятся 2% предприятий, то в Липецкой области – 17%. Если в России в целом свое положение устойчивым считают 44% предприятий, то в Липецкой области – 54%. Существенно различается и доля предприятий, считающих свое положение нестабильным – 42% в России в целом и 18% – в Липецкой области.

Таблица 1

Экономическое состояние предприятий России и Липецкой области

Оценка положения предприятия	Липецкая область	Россия в целом
На подъеме	17%	2%
Устойчивом	54%	43%
Нестабильном	18%	42%
Тяжелом	11%	13%
Итого	100%	100%

Источник: составлено авторами по итогам анкетных обследований предприятий.

Причины такого расхождения, как показывает анализ, коренятся в особенностях сложившейся в области системы отношений между участниками производства в большинстве хозяйствующих субъектов, а также между хозяйствующими субъектами и Администрацией области. Результаты анкетирования свидетельствуют: при принятии решений на предприятиях Липецкой области в большей степени, чем в среднем по России, учитываются интересы развития предприятия в целом, а также интересы работников предприятия. Судя по результатам обследования, фигура генерального директора на липецких предприятиях не является в такой степени доминирующей над остальными участниками производства, как это имеет место на российских предприятиях. В целом, распределение влияния различных групп интересов в Липецкой области является более равномерным, чем в среднем по России.

Проведенное нами анкетирование участников коллективных предприятий Липецкой области с целью определения проблем и особенностей развития коллективных форм хозяйствования, а также выявления возможных направлений их поддержки показало, что подавляющее большинство респондентов положительно оценивают эффекты региональной поддержки. Высокая доля положительных ответов связана с востребованностью созданных недавно в Липецкой области институтов поддержки коллективных форм хозяйствования (трехуровневая система управления кооперацией «область – район – поселение», Фонд поддержки кооперативов, Центр развития кооперации).

На вопрос «Что мешает расширению масштабов деятельности Вашего кооператива?» 93% опрошенных отметили недостаток денежных средств. На втором месте (62%) – высокие ставки по кредитам, а также высокие затраты на обслуживание банковских расчетных счетов кооперативов. Несовершенство законодательной базы отметили 28% респондентов (табл. 2).

В целом, широкому распространению коллективных форм хозяйствования на территории Липецкой области препятствуют следующие основные факторы: 1) игнорирование потенциала коллективных форм собственности на федеральном уровне; 2) несовершенство зако-

нодательной базы; 3) низкий уровень доходов населения, ограничивающий их возможности участия в создании коллективных предприятий; 4) недоступность банковских кредитов для создания и развития коллективных форм хозяйствования; 5) невысокий уровень экономической и правовой грамотности населения.

Таблица 2

Проблемы развития липецких кооперативов

Что мешает расширению масштабов деятельности Вашего кооператива (возможно несколько вариантов)?	
1. Недостаток денежных средств	93%
2. Недостаток горюче-смазочных материалов, семян, кормов	62%
3. Высокие ставки по кредитам	62%
4. Соотношение цен на промышленные ресурсы и продукцию сельского хозяйства	30%
5. Несовершенство законодательной базы	28%
6. Неэффективная система реализации продукции	20%
7. Изношенность техники и построек	7%
8. Неэффективная государственная поддержка товаропроизводителей	4%

Источник: составлено авторами по итогам анкетирования.

Поддержка становления и развития предприятий, основанных на коллективных формах собственности, должна рассматриваться как стратегическое направление развития не только на региональном, но и на народнохозяйственном уровнях. Особенно большое значение приобретают коллективные формы хозяйствования в условиях надвигающегося кризиса российской экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Дементьев В.Е. Ассоциации товаропроизводителей в сетевых структурах инновационного территориального развития // Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 28. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 19–28.

Качалов Р.М., Завьялова Е.А., Ставчиков А.И. Управление хозяйственным риском на предприятиях с собственностью работников // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2010. № 1. С. 11–20.

Клейнер Г.Б. Как согласовать интересы всех участников производства? // Народные начинают и ... Труд и собственность в XXI веке / Под ред. В.Г. Тарасова. Волгоград: ГУ «Издатель», 2002. С. 65–73.

Хабибуллин Р.И. Акционерные общества работников: современное состояние, эффективность, проблемы и перспективы развития // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66). С. 68–86.

Хабибуллин Р.И. Сбалансированность интересов участников деятельности коллективных предприятий (в настоящем сборнике), 2015.

Communication from the commission to the European parliament, the council, the economic and social committee and the committee of the regions «Towards a Single Market Act – for a highly competitive social market economy». Brussels, 27.10.2010. COM (2010). 608 final.

Lampel J., Bhalla A., Chordia M. Does employee ownership confer long-term resilience? Project Report. 2014. Employee Ownership Association.

Webb J.T., Cheney G. Worker-owned-and-governed cooperatives and the wider cooperative movement: challenges and opportunities within and beyond the global economic crisis // Parker M., Cheney G., Fournier V., Land C. (Eds.), The Routledge Companion to alternative organization. L.: 2014, Routledge. P. 64–88.

ПОКАЗАТЕЛИ НАДЕЖНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-00702-а).

Учитывая специфику требований к высокотехнологичным предприятиям-разработчикам и изготовителям наукоемкой продукции, можно выделить следующую группу показателей, наиболее сильно влияющих на надежность: экономическая устойчивость, состояние основных фондов (средств), фондовооруженность труда, платежеспособность. Достаточно точную оценку устойчивости предприятия дает удельный вес вложений в активы, определяющие производственный потенциал. Активы, определяющие производственный потенциал предприятия – это сумма всех основных фондов по остаточной стоимости. Удельный вес вложений в производственные активы (ВУ) представляет собой отношение производственных активов (АП) к общему объему средств предприятия (СП): $ВУ = АП/СП$.

Состояние основных фондов обобщенно характеризуется коэффициентом их изношенности (КИ), который определяется соотношением суммы износа основных средств (СИ) к их первоначальной стоимости (СН): $КИ = СИ/СН$.

Фондовооруженность труда (Ф) – показатель, определяющий долю стоимости основных фондов, приходящуюся на одного работающего. Определяется отношением начальной стоимости основных фондов (СН) к средней численности работающих (У): $Ф = СН/У$. Если пронормировать этот показатель относительно средней фондовооруженности предприятия того же профиля (ФС), то получим коэффициент фондовооруженности труда (КФ): $КФ = Ф/ФС = СН \times ФС/У$.

Воспользуемся методом оценки платежеспособности, основанным на сравнении значений фактического и общего коэффициента покрытия. Общий коэффициент покрытия (ОКП) рассчитывается как отношение суммы материальных оборотных средств (МОС), дебиторской задолженности (ДЗ), денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (ДС) к краткосрочной задолженности предприятия (КЗ): $ОКП = (МОС + ДЗ + ДС)/КЗ$.

Для установления достаточности полученного таким образом значения коэффициента, чтобы считать предприятие платежеспособным, необходимо сравнить его с нормальным для данного предприятия значением общего коэффициента покрытия (НОКП), который определяется как отношение средств, необходимых для бесперебойной работы предприятия при одновременном погашении долгов, к краткосрочной задолженности: $НОКП = (МОС1 + БДЗ + КЗ)/КЗ$, где: БДЗ – безнадежная дебиторская задолженность, МОС1 – сумма материальных оборотных средств с учетом предполагаемого договора.

В результате получаем критерий оценки платежеспособности: $ОКП - НОКП \geq 0$.

Для определения надежности предприятия по совокупности вышеперечисленных показателей необходимо произвести их свертку. Учитывая важность оценки прогнозируемой платежеспособности для оценки надежности, прежде всего, необходимо проверить условие: $ОКП - НОКП \geq 0$. При выполнении этого условия переходим к анализу других показателей.

В противном случае надежность предприятия определяется только показателем платежеспособности: $K_n = KР \times ОКП/НОКП$, где $KР$ – эмпирический коэффициент, физический смысл которого (отношение исследователя к риску) может принимать значения от 0,1 при полной несклонности до 0,9 при высокой склонности к риску.

Используя коэффициенты фондовооруженности труда и изношенности основных средств, сформируем объединенный показатель – коэффициент фондовооруженности труда с

$$\text{учетом износа основных средств (КФИ): } KФС = (1 - KI) \times KФ = \frac{\left(1 - \frac{CI}{CH}\right) \times CH}{Y \times \Phi C}.$$

Следующий этап решения задачи сводится к анализу двух показателей: КФИ и удельного веса вложений в производственные активы (ВУ).

При решении подобных задач в зарубежном анализе финансово-хозяйственной деятельности широко используется метод решающих матриц. Комбинируя различные значения полученного коэффициента КФИ с различными значениями ВУ, определяющие производственный потенциал, построим матрицу надежности предприятия (см. таблицу).

Матрица надежности предприятия-исполнителя проекта

	ВУ < ВУН	ВУ = ВУН	ВУ > ВУН
КФИ > КФИН	$k_n = 0,80$	$k_n = 0,90$	$k_n = 0,95$
КФИ = КФИН	$k_n = 0,70$	$k_n = 0,80$	$k_n = 0,90$
КФИ < КФИН	$k_n = 0,70$	$k_n = 0,80$	$k_n = 0,90$

k_n – степень надежности предприятия.

Нормальные значения коэффициента фондовооруженности труда с учетом изношенности основных средств (КФИН) и удельного веса вложений в производственный потенциал (ВУН) выбираются на основании среднестатистических данных для конкретного типа предприятия (при их отсутствии принимаются значения $KФИН = 0,25$, $ВУН = 0,3$).

По диагонали проходит граница между двумя основными зонами (область средней надежности $k_n = 0,8$). Над диагональю – область высокой надежности ($k_n = 0,95$ – высшая степень надежности, $k_n = 0,9$ – высокая). Под диагональю – область низкой надежности ($k_n = 0,7$ и менее). Таким образом, предложенная методика позволяет произвести оценку надежности высокотехнологичного предприятия.

ПРЕДПРИЯТИЯ НЕСТАЦИОНАРНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА НИХ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ФАКТОРОВ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-08515).

1. В теории общего равновесия Вальраса–Дебре исходят из идентичности рынков и стационарности экономики, что является идеализацией реальности. Такой подход не в состоянии обеспечить адекватное представление инновационного развития: модель является абсолютно статичной, в ней нет и намека на развертывание событий во времени, значит, внедрения новых технологий, развития НТП, присутствия риска и неопределенности и т.д. Альтернативный подход предложен в числе прочих в концепции технологических укладов Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева. Из зарубежных концепций близкой к ним является технико-экономическая парадигма Карлоты Перес. Акцент на нестационарный характер российской экономики со всеми вытекающими из этого обстоятельствами делает ряд отечественных авторов. Вне зависимости, как они определяют стационарный характер экономики, представляется, что соединение волновой динамики технико-экономического развития и трансформируемой российской экономики задает особые требования к построению инновационной политики, и это обстоятельство нельзя не учитывать. Это особенно важно в связи с тем, что господствующая методология экономической науки не учитывает принципиально нестационарный характер экономических систем, подобных российской, а также их зависимость от стран, предлагающих в качестве взаимодействия институты и механизмы, не свойственные странам-реципиентам. Отсутствие собственной инновационной политики ведет такие страны не к развитию, а к деградации, что вызывает настоятельную потребность в разработке методологии, адекватной реалиям нестационарной экономики и воздействующим на нее негативным образом внешним факторам.

2. Предприятия в нестационарной экономике характеризуются рядом особенностей, определяющих важность их изучения для стран, в той или иной мере отождествляемых в экономическом смысле с такого рода экономикой, включая Россию. Это особенно важно в новейшее время в связи с активизацией неблагоприятных – в первую очередь внешних – факторов, сдерживающих ставшее более или менее стационарным за последние годы развитие российской экономики и толкающих ее на путь – навязанного извне – нестационарного функционирования. Реакция на такие факторы может быть различной:

- либо нестационарный режим хозяйствования, в том числе на уровне предприятий, приведет к развалу экономики (негативный сценарий);
- либо заставит искать, как минимум, меры противодействия негативным внешним стимулам (нейтральный сценарий);
- возможен еще поиск путей по выводу экономики из нестационарного режима и ее переводу в режим эффективного функционирования, опять-таки как на уровне народного хозяйства, так и предприятий (позитивный сценарий).

3. Прежде чем рассмотреть сценарии реакции на неблагоприятные факторы, ознакомимся с трактовками нестационарной экономики как таковой. Для этого необходимо определить, какую экономику следует характеризовать как стационарную, а какую – как нестационарную. Иными словами, нужен критерий отнесения экономики к одному из двух ее видов. На этот счет имеются разные мнения. Так, под стационарной экономикой понимается «хозяйственная система, имманентная благополучным промышленно-развитым странам, макроэкономические показатели деятельности которой относительно плавно меняются либо монотонно, либо в рамках нормальных рыночных циклов и динамика значений которых достаточно предсказуема, по крайней мере, в краткосрочной, а нередко и среднесрочной перспективе» (Лившиц, Лившиц, 2010, с. 50). Такое понимание нестационарного характера российской экономики получает свое развитие в книге В.Н. Лившица, посвященной системному анализу стратегии и тактики радикальных экономических реформ, проводимых в России с 1992 г. (Лившиц, 2013). П. Самуэльсон считает термин «стационарный» описательным, служащим для характеристики поведения «экономической переменной во времени; обычно он подразумевает ее постоянство, но иногда его обобщают, чтобы включить периодически меняющееся поведение» (Самуэльсон, 2002, с. 316). Различие можно проводить и по критерию так называемого реализуемого состояния системы: если оно одно и только одно, система определяется как стационарная, если же система имеет более одного реализуемого состояния, то ее относят к нестационарной. Следует уточнить при этом, что в каждый момент времени только одно из потенциально реализуемых состояний может быть реализовано (Костюк, 2013, с. 5).

4. Нестационарная экономика может рассматриваться – в дидактических целях или для решения задач, в которых это приемлемо, – как закрытая система. С точки зрения целей настоящего доклада интерес представляет ее изучение как открытой системы, т.е. погруженной во внешнюю по отношению к ней среду, а потому и несвободной от средовых воздействий, в том числе негативного характера. Такие воздействия могут представлять серьезную угрозу национальной – экономической, социальной, политической, военной и пр. – безопасности страны, при этом угрозы могут исходить не только от внешней среды в геополитическом смысле, но и внутренней среды, определяемой действиями политиков и иных лиц или групп влияния, находящихся на территории и даже в коридорах власти России. Если внешние угрозы являются скорее плодом сознательной активности извне, чем результатом ошибочных действий, то внутренние наоборот: они суть, как правило, ошибочных представлений законодательной и исполнительной власти о существовании проблем и, как следствие, принятия неадекватных мер, ведущих не к нейтрализации или противодействию угрозам, а зачастую способствующие их усилению. К ошибкам, источники которых находятся вне предприятий, могут добавиться и собственные, а именно: ошибки, обусловленные помимо прочего некомпетентностью или неадекватными представлениями корпоративного руководства.

5. В своем докладе на Научном Совете по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию Российской академии наук академик С.Ю.Глазьев внешние и внутренние воздействия (угрозы) определяет сочетанием объективных и субъективных факторов. Особенностью объективных

факторов является эскалация международной напряженности, обусловленной глобальными структурными сдвигами, опосредующими смену доминирующих технологических укладов. Источниками субъективных факторов являются стратегические ошибки реформирования российской экономики, делающие макроэкономическую политику крайне зависимой от внешнеэкономической конъюнктуры и обрекающие нашу экономику на колонизацию американо-европейским капиталом (Глазьев, 2014. с. 2). К этому добавим, что стратегические ошибки касаются не только макроэкономического уровня, они затрагивают и уровень микроэкономический, корпоративный с выходами на уровни мезо и нано. Одним словом, все уровни экономической системы оказываются уязвимыми и не защищенными от воздействия внутренних стратегических ошибок. Все это непосредственно влияет на степень стационарности российской экономики со всеми вытекающими отсюда обстоятельствами.

6. Об объективных и субъективных факторах можно говорить и вне привязки к волновой динамике, точнее в дополнение к ней. Так, по существу, поступает Д.С. Львов, в попытке заглянуть в XXI в. и предвидеть контуры свободной российской экономики будущего. Такая, «свободная», экономика должна быть свободна, по сути дела, от объективных и субъективных угроз, вызванных соответственно внешними и внутренними причинами. Приведем лишь два ответа свободы российской экономики, свободы не как таковой, а свободы от чего:

- «от диктата международных политических и экономических организаций, таких, как МВФ, от зависимости других контролируемых конкретными западными правительствами финансовых фондов» (Львов, 2010, с. 3);

- «от безответственности руководителей всех уровней, начиная с директоров предприятий» (Львов, 2010, с. 4).

7. С точки зрения сохранения, усиления и ослабления стационарного характера экономики можно выделить три сценарии развития российской экономической системы:

- нейтральный сценарий: степень стационарности сохраняется и имеет место нейтрализация негативных воздействий;

- негативный сценарий: происходит усиление нестационарного характера экономики, что чревато катастрофическими последствиями;

- позитивный сценарий: осуществляется внутренняя реструктуризация как реакция на внешние воздействия и выход на траекторию устойчивого развития.

8. К числу задач методологического характера, решение которых может способствовать не только эффективному противодействию внешним и внутренним угрозам, но и переводу отечественной нестационарной экономики страны на инновационный путь развития, следует отнести:

- выявление слабых и сильных сторон господствующей методологии на предмет ее соответствия реалиям инновационного развития нестационарных экономики и нуждам инновационной политики;

- определение требований к построению новой методологии, релевантной общественному спросу на инновационное развитие страны;

- выявление особенностей длинноволновой динамики нестационарной экономики с позиций инкорпорирования в нее инновационной политики и задания нормативного вектора развития;
- систематизация внешних воздействий, негативно отражающихся на развитии российской экономики, и разработка защитных механизмов, способных срабатывать в условиях активизации внешних угроз.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Глазьев С.Ю.* О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии: Научный доклад. М.: РАН, 2014.
- Костюк В.Н.* Нестационарная экономика: Влияние роста сложности на экономическое развитие. М.: ЛЕНАНД, 2013.
- Лившиц В.Н.* Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России, 1992–2013. М.: Ленанд, 2013.
- Лившиц В.Н., Лившиц С.В.* Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. М.: Поли Принт Сервис, 2010.
- Львов Д.С.* Свободная экономика России: взгляд в XXI век. М.: Экономика, 2000.
- Самуэльсон П.* Основания экономического анализа. М.: ГУ ВШЭ, СПб.: Экономическая школа, 2002.

К.Х. Зоидов, З.К. Омарова, А.В. Лебедева

ИНТЕГРАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00325 а и проект № 14-02-00446 а).

Конкурентоспособность – многоплановая экономическая категория, которая в последнее время все чаще распространяется не только на продукцию, но и на фирму, а также на национальную экономику в целом. В процессе либерализации торговли, возрастания мобильности технологий, капитала и труда, а также новейших процессов дерегулирования и приватизации происходит усиление механизма действия рыночных сил, заставляющих частных и государственных хозяйствующих субъектов лучше приспособляться к рынку и на этой основе становиться относительно более эффективными. Оппоненты таких взглядов утверждают, что рост конкуренции порождается возросшей нестабильностью мировых рынков, более легким доступом к национальным рынкам через филиалы транснациональных корпораций и макроэкономическими колебаниями. Несмотря на различие интерпретаций конкурентоспособности существует общее мнение, что обострение конкуренции тесно связано с возрастанием глобальной интеграции рынков и производств. В относительно более конкурентной и сложной среде фирмы стремятся сосредоточиться на относительно более узких, профилирующих видах деятельности, но для обеспечения такой деятельности необходимо связывать фирмы и организации для облегчения доступа к дополнительным ресурсам. Таким образом, взаимодействие бизнеса с предпринимательской средой приобретает исключительно важное значение. Это

подразумевает не только положение фирмы на рынке, обусловливаемое производимым ею ассортиментом продукции или услуг, а также их качеством и предоставлением потребителю соответствующих услуг, но и организационным положением компании в рамках относительно более широких производственных цепочек и институциональной среды. Встраивание организаций бизнеса в относительно более широкие системы институциональных связей ведет к новому явлению, которое проливает свет не только на конкурентоспособность фирмы, но также на многогранную и многоуровневую природу самого процесса конкуренции (Зоидов и др., 2012, 2013, 2014).

Приобретение регионами России экономической самостоятельности вызывает необходимость переоценки их положения и функций в экономическом пространстве, ведет к стремлению каждого субъекта к самоутверждению, к выбору экономической структуры, способной обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве Федерации, в котором сталкиваются интересы всех субъектов Федерации, и преимущества получает лишь тот регион, у которого сильнее конкурентные позиции.

Анализ факторов, с помощью которых определяется объективная необходимость интеграции финансового и промышленного капиталов, является первоначальным этапом не только формирования устойчивой конкурентоспособной системы, более того, изучение параметров служит исходной базой исследования интеграционных механизмов взаимодействия предприятий. Вполне закономерным представляется изучение и анализ данных «изнутри» – непосредственно в самой региональной экономике и «извне» – с позиции общегосударственных особенностей протекания экономических процессов, а также тенденций развития мирового рынка. Поэтому с одной стороны, важно учитывать круг узловых проблем развития интеграционных процессов конкретно взятого региона, его субъектов и отраслевых звеньев.

С другой стороны, необходимо изучение качественных сдвигов в отечественной экономике, сравнительной характеристики экономического развития, оценки конкурентных преимуществ национальной экономики и уровня межрегиональной конкуренции в стране. К важнейшим из них относятся:

- удобное географическое положение и высокая инфраструктурная обустроенность народного хозяйства. Особое значение это приобретает в ситуациях наличия удобных транспортно-экономических связей с зарубежными странами при условии близости хозяйственно развитых регионов;
- наличие высокоэкономичных природных ресурсов, представляющих межрегиональный и международный интерес;
- наличие в регионе развитого научно-технического потенциала и научно-информационной среды;
- состояние производственного потенциала, определяющего уровень развития производственных мощностей и трудовых ресурсов;
- сбалансированная финансово-экономическая система, способная к экономической самостоятельности и кредитоспособности. Существование в регионе стабильной финансово-

кредитной системы и надежных гарантий для создания интеграционных механизмов является дополнительным импульсом для финансовой поддержки местных производств;

- отлаженная система надежных гарантий и обязательств для предпринимательской и инновационной деятельности. Привлекательность региона во многом будет зависеть от наличия гарантий, сводящих к минимуму отрицательные последствия экономического риска, что важно для привлечения отечественных и иностранных инвестиций;

- наличие современной инфраструктуры рынка. Этот фактор включает в себя разветвленную сеть различных структур, обслуживающих потребности субъектов рыночной экономики, в частности посреднические, торговые и сбытовые организации, объекты материально-технической базы, объекты, обеспечивающие информационное сопровождение и правовое обслуживание;

- обеспеченность высококвалифицированными кадрами и населенность территории компетентными трудовыми ресурсами;

- наличие в регионе надежной экспортной базы подразумевает возможность активного участия в мирохозяйственных связях при достигнутом уровне развития конкурентоспособности товаров, соответствующей товарной специализации и при наличии экспортообразующих производств;

- состояние экономической структуры, которое определяет направление межрегиональных и международных торгово-экономических связей, а также емкость самого рынка;

- наличие благоприятной социально-политической и экологической обстановки, что способствует привлечению дополнительных финансовых ресурсов извне.

Совокупность выше обозначенных условий обеспечивает региону реальную возможность осуществления собственных социально-экономических программ, эффективного участия в межрегиональном разделении труда, выхода на международные рынки, успешного формирования конкурентного поведения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В.* Интеграция предприятий: теоретические аспекты // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1. Материалы Тринадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 10–11 апреля 2012 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН. 2012. С. 71–73.
- Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В.* Крупный бизнес необходимое звено экономической стратегии интеграции российских предприятий. Секция 1 / Материалы Четырнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2013 / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН. 2013. С. 56–58.
- Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В.* Интеграционное взаимодействие предприятий как фактор повышения конкурентоспособности // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН. 2014. С. 84–86.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

До сих пор в экономическом моделировании в своем понимании экономической стороны деятельности предприятия считается достаточным ограничиваться давно устоявшимся перечнем экономических показателей, таких как валовая продукция, чистая продукция, себестоимость, прибыль валовая и чистая, формы собственности и т.п. При этом не обращается внимание на конфликтный смысл явлений обозначаемых этими терминами, которые не в полной мере позволяют оценить экономическую сторону деятельности предприятия, которая в сфере экономики всегда конфликтна.

Структурными элементами новых моделей должны стать конфликт интересов, трансакции, функции и процессы, необходимые для того, чтобы установить содержание конфликтов интересов участников и не допустить разрушающего их воздействия на предприятие. Такие модели, в отличие от имитационных и оптимизационных моделей хозяйствующих субъектов, призваны отразить действие в них трансакционных факторов, помимо ресурсных, капитальных и трудовых, действие которых достаточно подробно исследовано на модельном уровне.

Некоторые модели, например, игровые, как формальные, так и деловые игры, авторы которых пытаются исходить из конфликтности целей и интересов участников коллективной деятельности, но характер их взаимодействия, как правило, представляется в обобщенно-упрощенном виде, не раскрывающем движущие силы конфликтов интересов участников. Казалось бы делу могли помочь трансакции, классификации которых можно найти в литературе. Но эти классификации существуют в отрыве и независимо от игровых, и, тем более других типов моделей взаимодействия участников. Трансакции в этих моделях не играют своей роли – служить необходимым и достаточным условиями согласованности процессов, имеющих системное значение для предприятия.

Отсюда следует, что при моделировании поведения предприятия следует учитывать триединство технологических, производственных и институциональных аспектов современных экономических системы. Технологический аспект экономической системы задается необходимым множеством технологических переделов, осуществляющих превращение ресурсов в продукт. Производственный аспект выражает степень применимости, а также масштабы и интенсивность использования технологии для нужд общества. Он связывает между собой характеристики и требования применяемой технологии с требуемыми количествами потребляемых ресурсов и объемами выпуска. Институциональный аспект выражает не только организационно-правовые формы и трансакционное восприятие технологии обществом – наличие в обществе предпринимательских, исполнительских и социальных форм реализации технологии, но и необходимый для запуска технологии уровень урегулированности конфликта интересов.

Для отражения этих аспектов в модели поведения предприятия необходимо иметь понятийный аппарат более широкий, чем тот, который используется при построении имитацион-

ных и оптимизационных моделей. Понятийный аппарат модели объекта управления должен достаточно полно отражать технологию технологических переделов, технологические приемы формирования управленческих решений, но главное – достигнутый уровень взаимодействия участников деятельности предприятия (доверие между ними, правила выполнения отдельных действий, статус участников и т.п.), что влияет на величину транзакционных издержек в этой сфере деятельности предприятия.

Понятийный аппарат построения модели управления должен включать характеристики движущих сил процессов взаимодействия участников, позволяющих рассматривать варианты воздействия на технологические операции в объекте управления: инжиниринг, вознаграждения участников, нормы поведения и т.п.; воздействовать на характеристики взаимодействия участников: на репутацию участников, развитие форм их взаимодействий и т.п.; влиять на поведения участников через регулирование достижения их цели, ответственность, адаптивность и т.п.

На уровне модели институциональной оболочки, под защитой которой формируется транзакционная конфигурация предприятия, используются характеристики взаимодействия участников его деятельности, такие как культурно-ментальная совместимость участников, их правовая защищенность, открытость, мотивированность и т.п.

Для того чтобы уменьшить транзакционные издержки важно обеспечить такое соответствие связанных между собой характеристик процессов взаимодействий участников, чтобы они порождали достаточно широкое поле бесконфликтного взаимодействия, в рамках которого стороны могли бы регулировать свое поведение с целью поддержания необходимого уровня взаимной заинтересованности в достижении транзакционного соглашения. Для достижения согласия необходимо иметь достаточное разнообразие институциональной среды, из которой можно было бы сделать выбор законных способов достижения нужных характеристик.

Отсюда возникают две задачи. Одна касается выявления и упорядоченности взаимозависимостей характеристик процессов, влияющих на транзакции.

Другая – с установлением соответствия взаимосвязанных характеристик, имея ввиду необходимость преодоления возникновения конфликтов между участниками из-за несогласованности исполнения процессов, когда характеристики не соответствуют друг другу.

Значение характеристик процессов состоит в том, что без достижения удовлетворяющего всех участников, хотя и в разной степени, согласия по всем этим пунктам невозможно достижение общего компромисса интересов даже при полном взаимопонимании сторон относительно желательности и выгоды рассматриваемого варианта действий. Одновременность и неразрывность конфликтности и взаимозависимости интересов воспринимается и оценивается как состояние проблематичности достигнутого ранее между разными группами участников компромисса, который был зафиксирован как определенный порядок, лояльность к которому согласились соблюдать все участники. Таким образом, перед предприятием всегда стоит проблема поддержания транзакционной конфигурации, которая обеспечивала бы поддержание действующих и появления новых ожиданий выгодных для него транзакций, в которых состоит его бизнес в определенных количественных и качественных измерениях. Соблюдение и нарушение трансак-

ционной конфигурации под влиянием внутренних и внешних изменений требует от управления постоянной готовности к принятию своевременных мер по ее сохранению или, напротив, пересмотру в интересах поддержания функциональности предприятия.

Поэтому важно стремиться к такому пониманию деятельности предприятия, которое позволило бы в явном виде учитывать и предвидеть возможные прямые и ответные воздействия многообразных сред, в которых действует предприятие. А это значит, что предприятие нужно рассматривать как такой субъект действий, который должен обладать достаточным потенциалом адаптивных изменений, чтобы сохраняться и развиваться во взаимодействиях с другими участниками многочисленных сред в обществе.

Для построения такой модели важно добиться ясности в том, как соотносятся между собой транзакции и процессы, запускаемые ими. Транзакции составляют субъективную сторону функционирования предприятия. Никакой процесс на предприятии не осуществляется без его транзакционного урегулирования, включая материальное и финансовое обеспечение, организационную и технологическую подготовку, права и обязанности участников и их вознаграждение, а также санкции за нарушение условий опосредующих транзакций. Необходимо осуществить четкую спецификацию взаимовлияний участвующих процессов друг на друга и на функционирование предприятия в целом.

А.И. Иванус

ПРЕВЕНТИВНОЕ САПИЕНС-УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Описание концепции. Известно, что современной экономике присуще постоянное наличие неограниченного множества неустраняемых факторов неопределенности. К этим факторам относятся: жесткая рыночная конкуренция, начальный этап создания и становления стартапов, непредсказуемость динамики рыночных процессов, объективный характер неясности будущего, некомпетентность руководства и множество других.

Как правило, задача формирования управленческих решений в условиях наличия неопределенности решается по стандартному классическому пути нахождения способов уменьшения неопределенности и/или компенсации факторов неопределенности.

И это очень правильно, логично и не подлежит сомнению.

Но в таком случае вполне резонно поставить вопрос: а до каких пор неопределенность может расти, и есть ли предел этому росту?

Ответ следующий: такой предел существует и при приближении к нему центр тяжести процесса принятия решения от методов на основе математических расчетов, компьютерных алгоритмов и программ перемещается в сторону методов, реализуемых на основе процессов мышления, реализуемых в головном мозге человека.

Установлено, что при наличии факторов неопределенности головной мозг работает лучше, чем компьютер. Мозг самостоятельно, без каких-либо математических методов и расчетов анализирует ситуацию и принимает управленческое решение. Как это происходит?

Для ответа на этот вопрос принимается следующее концептуальное утверждение: процесс формирования управленческих решений головным мозгом функционально эквивалентен процессу генерации новых знаний.

Если проанализировать при таком подходе работу головного мозга, то тогда появляется возможность создания нового типа системы управления развитием экономики в условиях неопределенности, использующей для этого методы моделирования процессов генерации новых знаний, т.е. методы сапиенс-управления.

Идею практической необходимости и перспективности учета воздействия мыслительных процессов на параметры управленческих решений и о влиянии их на экономику впервые высказал лауреат Нобелевской премии 2013 г. Роберт Шиллер.

Алгоритмы сапиенс-управления сформированы на основе использования фундаментальных классических принципов и методов науки, которые полностью соответствуют научной логике системного анализа:

- принцип дополнительности применительно к логике генерации новых знаний;
- теорема Гёделя о неполноте, которая также лежит в основе процесса генерации новых знаний;
- методов индуктивного и дедуктивного методов познания, что позволяет одновременно решать логически две противоположные задачи – анализировать накопленные знания и синтезировать новые;
- вариационный принцип максимума энтропии истинности генерируемых новых знаний, который эквивалентен условию максимальной экспансии экономической системы.

В результате такого подхода сапиенс-управление представляет собой набор алгоритмов управления, имитирующих процессы мышления человека при наличии условий существенной неопределенности исходных данных, и в итоге эти алгоритмы сводятся к выбору фрактальной структуры финансово-экономических параметров экономической системы, заданных на множестве чисел Фибоначчи.

Другими словами, технология фрактальной структуризации экономической системы по существу есть подготовленная заранее превентивная «домашняя заготовка», которая может быть использована как запасной вариант в тех ситуациях, когда наступает период неопределенности и когда неизвестно, как управлять и что делать. Назовем такую технологию системой превентивного сапиенс-управления (ПСУ). Ее можно сравнить со своего рода «спасательным кругом», который следует применять в исключительных обстоятельствах. Если же приходит период определенности, то от ПСУ уже можно отказаться и перейти на обычные методы управления.

ПСУ в большом бизнесе. Фрактальные структуры финансово-экономических показателей стабильно проявляются в реальных процессах управления экономическими объектами независимо от их масштаба и отраслевой принадлежности. Это подтверждается обширными

статистическими данными по ряду мировых рынков, включая FOREX, а также экономических структур: деятельность коммерческих банков, структур экономики ряда государств, схемы расчета заработной платы, распределение цен на рынке в условиях совершенной конкуренции (по Й. Шумпетеру), при выборе ассортимента в системе оптовых и розничных продаж и финансово-экономических показателях экономических объектов – предприятий, отраслей, транснациональных корпораций.

Из анализа финансовой отчетности таких мировых гигантов как Samsung, Nokia, Toshiba, Dell, HP и других, удалось установить, что параметры формируемых управленческих решений менеджментом этих компаний, близки к параметрам, генерируемых алгоритмами ПСУ.

На базе проведенных исследований и полученного фактического материала доказана теоретическая возможность и подтверждена практикой реального бизнеса жизнеспособность системы ПСУ, как принципиально новой системы управления процессом развития инновационной экономики, основанной на алгоритмах имитации процессов мышления.

Результаты исследований внедрены в практике создания ряда стартапов инновационных отраслей.

Рекомендации по применению. ПСУ ориентирована на рыночные системы, так как именно в рыночной среде больше всего сконцентрировано самого разного рода факторов неопределенности. В связи с этим основной вектор направления использования ПСУ следует направить, прежде всего, в сферу инноваций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Иванус А.И. Гармоничное управление инновационной экономикой в условиях неопределенности. М.: ЛИБРОКОМ, 2012.

А.С. Илюхица, Е.М. Скаржинская

ДОВЕРИЕ КАК РАЦИОНАЛЬНО ВЫБРАННАЯ СТРАТЕГИЯ

Рациональный характер доверия, как осознанного выбора индивидами своих стратегий поведения, подчеркивал Дж. Коулмен (Коулмен, 2004), рассматривая передачу индивидом прав контроля над принадлежащим ему ресурсом. Акт доверия в этом случае является результатом рационального выбора в условиях неполной информации, недостаток которой препятствует управлению ресурсом. Коулмен приводит два варианта массовой передачи контроля на основе доверия, приводящие к принципиально различным последствиям. В первом варианте множество независимых прежде индивидов добровольно и в одностороннем порядке передают права контроля одному лицу, «харизматическому лидеру», в результате возникает властная структура «authority structure». Во втором варианте индивиды формально осуществляют контроль сами, но при этом следуют рекомендациям лица, которому они доверяют, на чьи знания они полагаются в условиях неполной информации, например «инвесторы копируют действия

признанного эксперта по инвестициям». В результате образуется неравновесная структура типа «снежного кома», возникают финансовые пирамиды и т.п., как следствие увеличиваются системные риски.

Общим для двух вариантов является выбор индивидов между двумя стратегиями – личным контролем определенного ресурса, или передаче контроля (полной или частичной) другому лицу на основе доверия к нему. В рамках рационального выбора между личным контролем или доверительным управлением логично взвесить издержки каждой стратегии. Доверие окажется предпочтительнее контроля, если издержки контроля настолько высоки, что перевешивают риски обманутого доверия, то есть потерь, которые могут возникнуть вследствие недобросовестности или некомпетентности доверенного лица. Таким образом, доверие возникает как альтернатива контролю в условиях недостаточной информации, существенно повышающей издержки контроля вплоть до его неосуществимости. (По аналогичным причинам мы доверяем врачам и специалистам в тех областях, где мы некомпетентны.)

Важным элементом концепции Коулмена является массовый характер доверия, возникающего как общая стратегия индивидов, как норма. Неравновесный характер «снежного кома», т.е. совокупности индивидов, объединенных доверием к определенному эксперту или к рекомендациям, связан с разрушением доверия как нормы, которое часто имеет лавинообразный характер. В результате нормой становится недоверие, в результате возникают паника на биржах, массовое изъятие вкладов, стихийные протесты населения против власти. Следовательно, постановка проблемы о доверии как норме, имеет теоретические и практические основания.

В институциональной экономической теории в качестве рамок поведения различают общие стратегии, нормы и правила. Общая стратегия содержит три атрибута: указание, кому она адресована; указание на какие ситуации она распространяется; указание, что должен делать тот, кому общая стратегия адресована. При переходе от общей стратегии к норме добавляется четвертый атрибут – модальность. Модальность означает присутствие в конвенции глаголов «должен», или «может», или «не должен», или «обязан». Модальность, по мнению Э. Остром (Остром, 2011) придает норме дополнительную значимость: тот, кто добровольно исполняет признаваемую им норму, получает удовлетворение от самого факта исполнения, или неудовлетворение, если нарушает норму, которую считает обязательной для себя. Удовлетворение от исполнения индивидом нормы имеет количественный эквивалент, называемый «дельта-параметром», который принимает положительные значения в случае исполнения нормы, и отрицательные в случае ее неисполнения. Дельта-параметр для нормы «доверие» складывается из составляющих социально-психологической природы. Мы выделим две составляющие – индивидуальную и групповую. Ценность доверия как фактора психологического комфорта составляет первый вклад в величину дельта-параметра доверия, как нормы. Второе слабое образуется в социальных группах, для которых доверие внутри группы является конвенцией. Если индивид дорожит причастностью к социальной группе, в которой доверие является нормой, то он принимает доверие как установку (аттитюд), исполнение которой сопряжено с удовольствием от причастности к групповой стратегии – положительная дельта, а неис-

полнение с неудовольствием – отрицательная дельта. Следовательно, доверие является не только конвенцией, но и нормой, величина дельта-параметра которой зависит от значимости доверия как индивидуальной и как групповой ценности.

При переходе от нормы к правилу возникает пятый атрибут – инфорсмент, т.е. механизм внешнего силового побуждения к исполнению нормы с помощью санкций за неисполнение. В кодекс многих социальных групп доверие входит как составной элемент, например «слово дворянина», или «честное купеческое слово» были в свое время нормой, на основе которой обещания об уплате карточного долга, поставке или оплате товаров и т.п. принимались как достоверные. В таких социальных группах карается (осуждением, обструкцией, или даже исключением из группы) не только нарушение обещаний, подрывающее основы доверия, но и проявление необоснованного недоверия, которое также разрушает доверие как норму. Таким образом, доверие может совершать эволюцию от конвенции к норме, а от нормы к правилу в зависимости от его включения в индивидуальные и коллективные ценности и групповые кодексы.

Под институтами Г.Б. Клейнер понимает «относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы или системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов» (Клейнер, 2008). Соответственно, Г.Б. Клейнер предлагает сделать конвенциональными для экономической науке такие словосочетания, как «институт брака», «институт банкротств», «институт собственности», «институт денег» и т.д. Это дает основания для введения в научный обиход понятия «институт доверия» в качестве необходимого элемента системы всех основных социальных институтов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 3.
Коулмен Дж. Экономическая социология с точки зрения рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35–44. URL: www.ecsos.msses.ru.
Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. – М.: Мысль, 2011.

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

В ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ ВМЕСТО «ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА» ЦЕЛЕСООБРАЗНО ПРИМЕНИТЬ НОВУЮ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 14-02-00432 «Модель хозяйствования для предприятий государственного сектора экономики»).

В докладе Национального разведывательного совета США (редактор Глеб Павловский, 2009) обращается внимание на спад приватизации и возрождение государственных пред-

приятий. При этом отмечается, что Китай, Россия, Индия не следуют западной либеральной модели саморазвития, а используют иную – «государственный капитализм», под которым понимается система экономического управления, в которой значительная роль отводится государству. Прогнозируется, что в течение следующих пятнадцати-двадцати лет больше развивающихся стран могут тяготеть к пекинской государство-центричной модели скорее, чем к традиционной западной модели рынка и демократической политической системы, чтобы повысить шанс быстрого развития и обеспечить политическую стабильность.

Уместно отметить, что после Второй мировой войны достаточно значительное количество частных предприятий в Великобритании было национализировано, где на выборах в парламент в 1944 г. победили лейбористы. А во Франции в то же самое время были национализированы предприятия тех частных собственников, которые во время войны сотрудничали с оккупантами. Но оказалось, что национализированные предприятия не выдержали конкуренции с частными предприятиями и в конце 1970 – начале 1980-х гг. были вновь проданы в частные руки. Произошло это вследствие того, что в госсектор экономики перенесли ту же самую модель хозяйствования, которая сложилась в условиях частной фирмы собственности, в то время, как это противоречит закону единства и борьбы противоположностей, а так же закону отрицания отрицания (Живица, Иманов, 2012, с. 105).

Напрашивается вывод, что причина спада приватизации и возрождения государственных предприятий в перспективе до 2025 г., о чем идет речь в упомянутом выше докладе Национального разведывательного совета США, состоит в действии закона перехода количества в качество. Получается, что за предшествующие 50 лет уровень развития производительных сил вырос на столько, что для развивающихся стран не приемлемо следовать западной либеральной модели саморазвития, поскольку им в этом случае не удастся обеспечить свою конкурентоспособность в применении новых технологий производства по сравнению с передовыми капиталистическими странами. По сути дела в развивающихся странах государство само берет на себя роль капиталиста. Но ведь в конце XIX в. в таких передовых капиталистических странах как Великобритания и Франция на практике убедились в том, что государство плохой капиталист. Не учитывать это обстоятельство тоже нельзя.

Таким образом, хотя в развивающихся странах целесообразнее идти по пути гос. капитализма, а не традиционной либеральной модели саморазвития, но тем не менее государству лучше не брать на себя роль капиталиста, а разработать и применить для своих, т.е. государственных предприятий, как новой элементарной экономической клетки (ЭЭК) общества и новую модель хозяйствования, которая соответствовала бы закону единства и борьбы противоположностей, а так же закону отрицания отрицания. Для этого из выручки госпредприятий следует вычитать не текущие издержки производства, как это делают частные предприятия, определяя сумму фактической прибыли, а сумму нормативной прибыли, величину которой через значение нормы прибыли можно определять прямо в процентах от стоимости основных производственных средств и оборотных активов данного госпредприятия. Не трудно заметить, что при таком подходе получится новая модель хозяйствования, соответствующая закону единства и борьбы противоположностей. В то же время, бесспорно, что эта новая модель хо-

зяйствования будет соответствовать и закону отрицания отрицания, поскольку выручка будет делиться на две части, идя «сверху», подобно тому, как это происходило в феодальном поместье, где крепостные крестьяне обрабатывали определенное число дней в неделю на полях феодала, а в остальные дни могли работать на своем поле, или отдавали феодалу оброк в денежной форме (практиковалось и совмещение барщины и оброка).

Разумеется, для того, чтобы появилась возможность вычитать из выручки госпредприятий сумму нормальной прибыли, исчисляемой в процентах к стоимости их производственных фондов, необходимо, чтобы и в цены прибыль попадала в процентах к фондоемкости единицы продукции, а не ее себестоимости. Причем и с точки зрения самого ценообразования только такой механизм формирования прибыли в ценах будет правильным, поскольку производительную силу живому труду придают производственные фонды, приходящиеся на единицу продукции, а не ее себестоимость. Исчислять фондоемкость единицы продукции в том случае, когда выпускается не один, а несколько видов продукции, можно упрощенным косвенным методом. Для этого достаточно стоимость производственных фондов госпредприятия разделить на себестоимость всей выпускаемой за год продукции. Это даст значение коэффициента фондоемкости, характерного для данного госпредприятия. Если затем себестоимость того или иного вида продукции, выпускаемой на данном госпредприятии, умножить на значение упомянутого коэффициента фондоемкости, то это и позволит определить искомую фондоемкость единицы продукции.

На практике удобнее сначала из выручки госпредприятия вычитать все материальные и приравненные к ним затраты (под приравненными к материальным понимаются затраты, не связанные с оплатой труда) и определять так называемый валовый доход, а затем уже делить последний на нормативную прибыль и фонд заработной платы данного госпредприятия. При этом сумму нормативной прибыли по отдельным госпредприятиям целесообразно корректировать в сторону увеличения или уменьшения, чтобы предотвратить чрезмерные различия в уровне среднемесячной заработной платы на разных госпредприятиях в одной и той же сфере экономики.

В Послании Президента РФ Федеральному Собранию в отношении госкомпаний сказано, что будут созданы казначейства, которые обеспечат прозрачность и оптимизацию денежных потоков, эффективное управление ими (Послание..., 2014, с. 4). Это, конечно, усилит контроль за расходованием средств, выделяемых госкорпорациям. Но для повышения эффективности функционирования госкорпораций целесообразно было бы преобразовать входящие в их состав предприятия в форме ОАО в государственные предприятия, применив для последних новую организационно-правовую форму с определением их фонда заработной платы остаточным путем. Дело в том, что для предприятий в форме ОАО даже, если государству принадлежат все 100% акций, применяется та же модель хозяйствования, которая используется частными предприятиями. Это приводит к тому, что менеджеры госкорпораций недостаточно заинтересованы в повышении эффективности функционирования госкорпораций. Да и к тому же в случае приватизации госкорпораций, менеджерам при любой схеме приватизации достанется значительная доля акций.

Если же госкорпорации станут состоять из госпредприятий в новой организационно-правовой форме, то в дополнение к остаточному методу определения суммы самого фонда заработной платы можно будет применить и остаточный метод в определении суммы средств, которая может быть направлена из общей суммы фонда заработной платы на текущее (ежемесячное или ежеквартальное) премирование руководителей, специалистов и служащих. Для этого может быть установлен новый порядок в расходовании средств на оплату труда. Прежде всего должна производиться оплата труда всех рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков. Затем к сумме средств на оплату труда рабочих необходимо приплюсовать сумму средств, которая необходима для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих в размере их месячных должностных окладов. После этого, если вычесть из общей суммы фонда заработной платы упомянутую выше сумму средств на оплату труда рабочих с добавлением к ней суммы средств на оплату труда руководителей, специалистов и служащих в размере их месячных должностных окладов, то будет определена сумма премиальной части фонда заработной платы. Из нее порядка 15–20% может быть зарезервировано на вознаграждение по итогам года и на премирование отдельных работников госпредприятия за выполнение особо важных заданий. Вся же оставшаяся после этого сумма премиальной части фонда заработной платы должна направляться на текущее премирование руководителей, специалистов и служащих. Нетрудно заметить, что при таком подходе размер текущего премирования руководителей, специалистов и служащих на разных госпредприятиях и в целом в разных госкорпорациях станет разным. Это и будет стимулировать экономическое соревнование между ними за применение новых технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Мир после кризиса. Глобальные тенденции-2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США. М.: Европа, 2009.
- Живица В.И., Иманов Р.А. Новая модель хозяйствования для государственных корпораций // Экономическая наука современной России. 2012. № 2. С. 100–117.
- Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию // Российская газета. 2014. 5 дек. С. 1–4.

А.Н. Казанцева

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ С УЧЕТОМ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В последние годы мировой бизнес претерпел значительные изменения. Проводится более жесткая политика, направленная на расширение рынка на основе повышения информативности потребителей о проблемах окружающей среды (например, опасные ингредиенты в продуктах питания, альтернативные источники энергии, снижение выбросов парниковых газов). Это заставляет компании пересмотреть жизненный цикл производства своей продукции и эффективность цепочек поставок. Экологические проблемы становятся критически важными

для бизнеса. Однако далеко не все представители бизнеса относятся к концепции устойчивого развития как к важной и обязательной составляющей производственной деятельности. Для того чтобы концепция экологизации экономики получила свое развитие, она должна быть интегрирована в систему стратегического планирования компании.

Для некоторых компаний устойчивое развитие и забота об окружающей среде являются синонимами. Отслеживание экологических показателей является важной задачей для большинства компаний для обеспечения устойчивого развития в долгосрочной перспективе. Вместе с тем в развитых и развивающихся странах есть существенные различия в подходах к экологизации деятельности компаний. В развитых странах акцент делается на эффективном управлении природопользованием, в то время как в развивающихся странах приоритет отдается быстрому развитию, зачастую с пренебрежением экологическими нормами. В результате мировая экономика оказывается под нарастающим давлением.

В рамках исследования рассматриваются основные проблемы, связанные с развитием стратегического планирования на предприятиях с учетом необходимости соблюдения жестких экологических стандартов, развития системы экологического менеджмента и достижения устойчивого эколого-экономического развития.

К основным проблемам, связанным с внедрением системы стратегического планирования на предприятиях относятся.

- Отсутствие механизма реализации стратегического плана. Не все компании, которые внедрили систему стратегического менеджмента и активно использующие технологии стратегического управления понимают, что вместе с этим придется выстраивать механизм, который бы претворял стратегию в жизнь. Важно составить стратегический план по изменению системы управления, который необходим в достижении целей устойчивого развития. Переход в долгосрочной перспективе на политику устойчивого развития является основным для компании. Это включает в себя изменение корпоративной культуры и отношения сотрудников к их обязанностям. С появлением новых задач при реализации стратегического планирования необходимо обучить сотрудников, в противном случае возникнет несоответствие между ожидаемым временем реализации намеченных целей и реальными результатами. Барьерами при реализации задач стратегического планирования могут быть отсутствие надлежащей связи на всех уровнях менеджмента компании, нерациональное использование ресурсов, недостаточные оперативные меры по реализации поставленных целей и расплывчатое понимание стратегического планирования как такового. Ни один план не может эффективно осуществляться без периодического анализа его осуществления и необходимой корректировки. Когда стратегический план не анализируется на регулярной основе, то он исключает какие-либо оперативные действия по его возможной корректировке, в результате чего стратегический план становится неактуальным для бизнеса. Для того, чтобы эффективно реализовать стратегический план необходимо управлять всем процессом. Эффективное управление изменениями не гарантирует устранение всех проблем, но это может сохранить исполнение плана и позволит организовать эффективный рабочий процесс без потери производительности.

- Отсутствие стратегического планирования в компании.

Осознав необходимость стратегического планирования, компании в ряде случаев сталкиваются с проблемой отсутствия формальной технологии разработки стратегического планирования. В настоящее время в результате роста спроса на экологичную продукцию во всем мире и обеспокоенностью состоянием окружающей природной среды перед менеджерами компании возникает задача внедрения в компании системы экологического менеджмента. Результатом введения системы экологического менеджмента является снижение негативного воздействия на окружающую природную среду. В связи с этим задачей экологического менеджмента является не отмена или замена уже существующей стратегии компании, а дополнение ее. Анализ рисков и преимущества внедрения и функционирования системы экологического менеджмента в компании позволяет разработать стратегию компании с учетом эколого-экономических особенностей ее функционирования. В результате компании получают возможность переходить от пассивного решения экологических проблем к активным позициям, в значительной степени определяемыми стратегией компании, ее задачами и целями, обусловленными развитием производства, привлечением инвестиций, экономией и сбережением ресурсов, снижением издержек при производстве продукции и повышением ее качества и конкурентоспособности.

- Отсутствие приверженности со стороны руководства компании задачам устойчивого развития. Приверженность компании концепции устойчивого развития предполагает формулирование стратегии, включающей в себя достаточно жесткие экологические ограничения. Стратегическое планирование представляет собой своего рода дорожную карту, используемую заинтересованными сторонами. Руководители компании должны понимать, что стратегическое планирование может улучшить развитие бизнеса с учетом жестких экологических ограничений. Без этого понимания трудно сохранять приверженность самой идее внедрения системы стратегического планирования на предприятии.

- Непонимание динамики окружающей среды. Современные условия требуют от бизнеса адаптации ко всем изменениям и ориентации на «экологические» правила игры. Без реагирования на изменения в мировых тенденциях компания рискует утратить свою нишу на рынке, свою аудиторию, что в итоге отрицательно скажется на прибыли компании. Стратегический менеджмент должен обратить внимание на изменения в бизнес-среде, установить значимые приоритеты и обеспечить корректировку самого стратегического плана. Внедрение в компании системы регулярных проверок включает обеспечение эколого-экономических параметров продукции.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

В последнее время актуализировалась проблема формирования методологического подхода и инструментов управления развитием организации, обеспечивающего стратегию развития организации с учетом факторов риска среды ее функционирования.

В связи с этим был проведен конструктивный анализ существующего понятийного аппарата в области теорий управления развитием организацией и риск-менеджмента. Исследование категорий «организация», «развитие» и «развитие организации», «устойчивость», «риск», «фактор риска» дали основание для введения в научный оборот понятий: «динамическое развитие», «развивающаяся организация», «риск-менеджмент организации», «превентивная модель риск-менеджмента» и «индикатор риска» в контексте управления развитием организации.

Совокупность изменений, позволяющая достигать качественных и количественных целей более высокого порядка, является развитием. Динамическое развитие – это целостный комплекс организационно и функционально связанных элементов, интегрированный в общую систему управления организацией, ориентированный на общую оценку совокупности всех видов и факторов риска и управлением процессами, способными минимизировать влияние факторов риска на систему с учетом характера взаимосвязи между этими факторами риска. Динамическая устойчивость организации означает периодическую смену состояний статической устойчивости, которые обеспечиваются соответствием параметров протекания бизнес-процессов меняющимся требованиям внешней среды. Траектория развития организации становится устойчивой за счет постоянного и непрерывного учета факторов, которые могут вызвать возмущения, а не только путем реализации стабилизационных мероприятий, направленных на устранение последствий после наступления неблагоприятных рисков событий. Поэтому представленные в экономической литературе определения «риск-менеджмента» не совсем полно характеризуют его деятельность: часть из них подразумевают лишь снижение неопределенности, а часть из них – предполагает лишь прогнозирование ситуации. Риск-менеджмент предложено определить как систему экономических отношений, направленную на снижение неопределенности в ситуации конкретного выбора, а также на прогнозирование и оценку стратегической перспективы развития организации на основе превентивной модели риск-менеджмента. Под «индикатором риска» как системного элемента превентивного риск-менеджмента, понимается событие, сигнализирующее о ближайшей возможности приближения к максимальным или минимальным границам, определяющим вероятность возникновения того или иного рискованного события, а также может являться причиной и предшественником проявления фактора риска.

Управление динамическим развитием организации предполагает нахождение компромисса между статической и динамической устойчивостью организации.

В связи с тем, что одной из важнейших проблем повышения эффективности национальной экономики, направления интеграции риск менеджмента в систему управления разви-

тием организации является выявление актуальных факторов риска, которые сдерживают динамическое развитие организаций, предлагается использовать системный подход.

Системный подход требует включать в систему факторов, влияющих на развитие организации, взаимосвязь всей современной палитры факторов – макроокружение, мезоокружение, микроокружение, наноокружение и внутренние факторы организации.

Представляется, что современная концепция управления развитием организации на основе риск-менеджмента должна быть основана на следующих принципах: полная интеграция, превентивность, приоритетность стратегии развития, ориентированность на конкретные проекты, соответствие инструментов риск – менеджмента системе управления развитием организации, оперативность, эффективность, простота и доступность.

Реализация данной концепции обеспечит устойчивое динамическое развитие организации в условиях существующей высокотурбулентной среды.

Огромное значение для науки и практики имеет конструктивный анализ сложившегося подхода к формированию риск-менеджмента в современных организациях.

Сложившаяся ситуация на отечественных организациях требует развития методологии риск-менеджмента в направлении его полной интеграции со стратегией управления развитием организации.

О.В. Кармагина, Н.В. Ноакк

ИНТЕРНЕТ-ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА КИНОКОНТЕНТ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 14-18-01999).

Отечественная киноиндустрия как одна из важных отраслей экономики претерпевает значительные изменения. В этой связи проблемы прогнозирования развития отрасли не утрачивают своей актуальности. Полученные ранее результаты демонстрируют возможность использования эмоциональных факторов спроса на кинофильмы в качестве предикторов величины кассовых сборов полнометражных фильмов широкого и ограниченного проката, транслируемых в кинотеатрах. Малочисленность адекватных инструментов для измерения и прогнозирования спроса на цифровые продукты, в том числе, кинофильмы, определяет практическую значимость предлагаемого подхода к решению проблемы.

Продолжение проводимого исследования связано с задачей проверки гипотезы, согласно которой негативные эмоции зрителя при просмотре киноконента могут претерпевать трансформацию, позволяющую критически оценивать воспринимаемый продукт (рекламный киноролик), формируя определенное поведение, в частности, при принятии решения о будущем просмотре фильма. Нами было проведено пилотное исследование восприятия зрительской аудиторией трейлера к фильму «Пациенты» Эллы Омельченко (страна-производитель – Россия), который выходит на экраны в феврале 2015 г. Выбор трейлера обусловлен несколь-

кими причинами. Во-первых, проблема, поднимаемая в фильме, затрагивает так или иначе любого респондента, независимо от возраста и социального положения – рассматривается обычная жизненная ситуация, в основе фильма – конфликт между мужем и женой, долгом и свободой от обязательств. Во-вторых, речь идет о таком жанре, как мелодрама, которая вызывает, по результатам исследований, наиболее неоднозначные эмоциональные ответы.

С этой целью были составлены инструкция и опросник, размещенные посредством интернета на базе программы маркетинговых исследований SurveyMonkey. В опросе приняло участие 28 человек, из них женщины: 71%, мужчины: 29%.

Мы ставили перед собой задачу избежать однородности аудитории для того, чтобы увидеть наиболее приближенную к реальности картину восприятия трейлера фильма. Для анализа восприятия трейлера были выбраны социологические и психологические критерии: пол, возраст, образование, преимущественный тип темперамента, ведущий способ восприятия (визуал, аудиал, кинестетик), мотивация посещения кинотеатра, эмоции, вербализованные участниками опроса. Неоднородность состава участников опроса позволяет максимально широко рассмотреть подходы к решению поставленной задачи в первом приближении.

В качестве категорий, предлагаемых испытуемым для оценки своего эмоционального впечатления от ролика, были выбраны слова негативной направленности – страх, зависть, ненависть и скука. Выбор обусловлен гипотезой о трансформации эмоций зрителей в процессе просмотра киноконента. Отчасти это перекликается с существующими в гештальт-психологии представлениями о том, что базовые эмоции негативны и побуждают к действиям, направленным на то, чтобы избавиться от них. Страх, зависть, ненависть и скука, являясь базой и поведенческим проявлением у необремененного опытом, воспитанием и образованием человека, в то же время являются причиной для развития личности и порождают этические мотивации (желание избавиться от переживания базовых эмоций), являются почвой для формирования социально одобряемых форм поведения, которые проецируются в такие качества личности, как спокойствие, высокая самооценка, способность к сопротивлению и интерес к жизни во всех ее проявлениях (Крылов К., Крылова В., 1997; Черняев, 2007).

При таком подходе ключевыми осознаваемыми эмоциями становятся, кроме страха, зависти, ненависти и скуки (базовые) также спокойствие, уверенность (высокая самооценка), предвидение и интерес (социально одобряемые формы поведения, трансформированные из базовых эмоций за счет опыта, образования, воспитания).

При составлении опросника, кроме социологических параметров идентификации участника пилотного исследования, таких как пол, возраст, образование, частота посещения кинотеатра, нами были сформулированы вопросы, связанные непосредственно с восприятием трейлера.

Некоторые результаты. Частота посещений кинотеатра нашими респондентами свидетельствует о том, что поход в кино у значительной части респондентов связывается с качеством и репутацией фильма – 44%, а также его проблематикой и игрой актеров – 41%. Следует отметить, что для 41% зрителей это будет являться темой для будущего обсуждения с друзьями (т.е. можно говорить о коммуникативной мотивации просмотра) Дополнительным стиму-

лом для похода в кино 26% респондентов назвали приглашение от любимого человека, хотя, возможно? как связанное, так и не связанное с самим фильмом.

Звуковой ряд, диалоги героев фильма и качество работы оператора и художника получили одинаковое число голосов респондентов. Пока нет данных для обоснованного объяснения этих цифр. Факторами могут быть как независимость от канала восприятия респондента (визуал, аудиал), так и высокие требования к фильму как произведению искусства.

30% респондентов отметили наличие в восприятии трейлера такой эмоции, как скука; 11% – осознали страх; 4% – почувствовали ненависть. Таким образом, 45% ответивших испытали базовые (не возможные к дальнейшему разделению) эмоции, осознали их и вербализовали в своих ответах. Мы не можем сказать, чем они вызваны и на что направлены, но сам факт их появления в ответах говорит о реальности этих эмоций в жизни наших респондентов.

Тем не менее, 97% респондентов трансформировали базовые эмоции, вызванные просмотром трейлера в понятия, соответствующие их способу взаимодействия с миром, и обозначили их как интерес – у 41% респондентов, спокойствие – у 30% респондентов, сопротивление – у 22% и уверенность в себе – у 8% ответивших.

В силу высокой степени информационной нагрузки на человека, от которой в современном обществе достаточно нелегко отказаться, у воспринимающего ежедневно значительные объемы новых сведений человека вырабатываются защитные барьеры, не позволяющие «чисто эмоционально» реагировать на воспринимаемую информацию.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Ананьев Б.Г. Психология чувственного познания. М.: Изд-во Акад. пед. наук РСФСР, 1960.

Крылов К., Крылова В. Поведение. М.: Педагогический поиск, 1997.

Черняев Л. Взгляд на базовые эмоции. М.: МГИ, 2007. URL: http://psycholog.8482.ru/index.php?show_aux_page=71

Г.Б. Клейнер

СИСТЕМНАЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИКИ: МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ИЗМЕРЕНИЯ

Понятие сбалансированности является одним из краеугольных концептов экономики. Под системной сбалансированностью в общем случае понимается взаимная обусловленность и пропорциональность различных составляющих экономики. Под системной сбалансированностью понимается, соответственно, взаимная обусловленность и пропорциональность подсистем экономики, рассматриваемых как составляющих ее системной структуры. Таким образом, исследование ведется в контексте системной экономики – дисциплины, изучающей экономику как арену создания (возникновения), функционирования, взаимодействия, трансформации и ликвидации экономических систем (Клейнер, 2013а). Среди системных составляющих принципиально различаются по своей природе и функциям, как показано в ряде работ (см., напр., Клейнер, 2011), системы четырех базовых типов: экономические объекты (такие, как предпри-

ятия, регионы, домохозяйства и т.п.); экономические процессы (распространение инноваций, логистические операции и т.п.); экономические проекты/события (заключение договоров, выпуск новых изделий, овладение новым рынком и т.п.); экономические среды (социально-экономические институт, организационная культура, информационно-коммуникационное пространство, инвестиционный климат и т.п.). Отсюда следует, что системная сбалансированность экономики должна отражаться, в первую очередь, в показателях пропорциональности объемов (размеров, мощностей.) этих популяций систем. По сути дела, можно говорить о взаимной пропорциональности четырех системных секторов экономики: объектного, или организационного (Δ), проектного (Γ), процессного (B) и средового, или инфраструктурного (A).

В данной публикации, подготовленной за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02294), используя результаты новой теории экономических систем и системной экономики в целом, мы предлагаем методологию анализа и метод оценки системной сбалансированности (для отдельной организации вопросы исследования системной структуры исследовались также в: (Рыбачук, 2014)).

Согласно (Клейнер, 2013б), системную структуру экономики можно при некоторых условиях представить в виде четырех взаимосвязанных секторов (рис. 1).

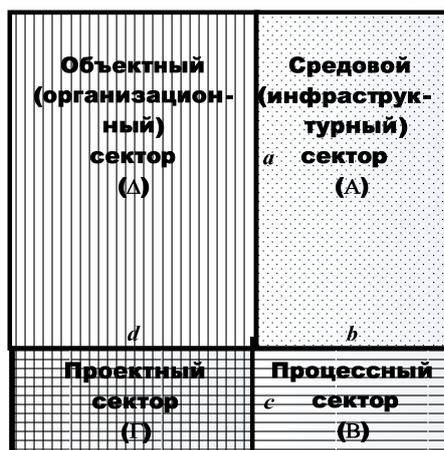


Рис. 1. Экономика как объединение системных секторов

Согласно данной модели, основное межсекторальное взаимодействие происходит между имеющими рис. 1 общую протяженную границу секторами на (обоснование см. в Клейнер, 2013б). Показатели a , b , c , d на рис. 1 характеризуют интенсивность взаимодействия, т.е. интегральную оценку межсекторального оборота благ в рамках пар секторов: a – объектного и средового секторов, b – средового и процессного секторов, c – процессного и проектного, d – проектного и объектного секторов.

Сбалансированность такой конфигурации в общем случае зависит от соотношений между показателями a , b , c , d .

В идеальной ситуации и в предположении отсутствия экспорта и импорта матричная схема взаимодействия системных секторов (рис. 1) превращается в квадрат, разделенный на четыре равных квадрата. Соответственно, рис. 2 отражает функциональную сбалансированность четырехсекторной модели экономики.

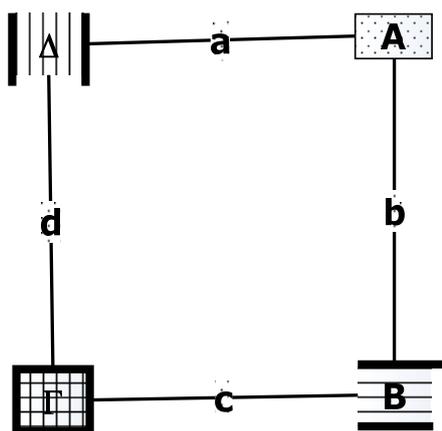


Рис. 2. Симметричное и равноправное взаимодействие системных секторов

В общем случае варианты функциональной системной конфигурации могут быть эвристически классифицированы следующим образом. Если условно разделить межсистемные связи на два класса: «тесные» и «слабые», то возникает 5 вариантов конфигурации (см. таблицу).

Таблица

Варианты несбалансированности структуры системных секторов экономики

№ конфигурации	Количество тесных связей	Количество слабых связей	Соотношение между показателями тесноты связей	Стилизованное геометрическое представление конфигурации
1	1	3	$a, b, d \gg c$	«Клин» («треугольник»)
2	2	2	$a, b \gg c, d$	«Клин» («треугольник»)
3	3	1	$a, c \gg b, d$	«Колонна» («прямоугольник»)
4	4	0	$a \approx b \approx c \approx d$	«Каре» («квадрат»)
5	0	4		

Таким образом, возникают четыре стилизованных варианта геометрической конфигурации: «клин», «колонна», «шеренга» и «каре». Сбалансированной может быть признана только последняя структура, поскольку в остальных вариантах те или иные подсистемы оказываются частично или полностью отключенными от межсистемного оборота благ и рано или поздно должны потерять возможность воспроизводства и, соответственно, исполнения своего потенциала. На рис. 3–5 показаны варианты системной конфигурации, упомянутые в таблице.

Вариант конфигурации, «каре» представлен на рис. 2.

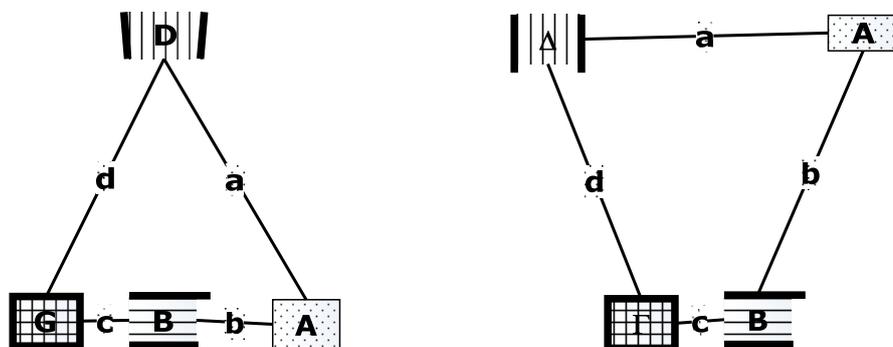
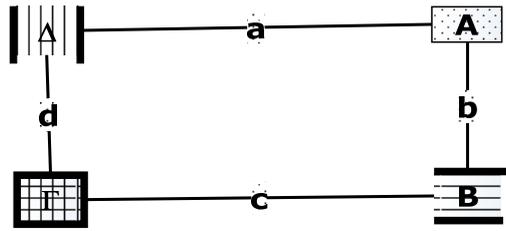
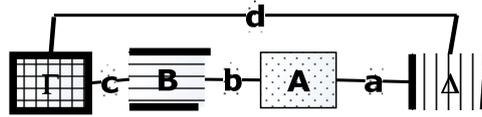


Рис. 3. Конфигурация взаимодействия системных секторов экономики: вариант «клин»



**Рис. 4. Конфигурация взаимодействия системных секторов экономики:
вариант «колонна»**



**Рис. 5. Конфигурация взаимодействия системных секторов экономики:
вариант «шерега»**

В данной ситуации естественно возникает задача построения индекса сбалансированности/несбалансированности экономики, количественно отражающего диспропорции в развитии четырех системных секторов народного хозяйства. Задача состоит в построении функции $I = f(a, b, c, d)$, удовлетворяющей следующим условиям.

$I = f(a, b, c, d)$ является функцией нулевой степени однородности.

$0 < f(a, b, c, d) \leq 1$.

$I = f(a, a, a, a) = 1$ для любого $a > 0$.

Функция $f(a, b, c, d)$ симметрична, т.е. при любой перестановке аргументов не меняет значения.

$f(a, b, c, d) \rightarrow 0$ при $a \rightarrow \infty$ (b, c, d фиксированы), и так же по каждому аргументу.

Ответом на поставленный вопрос является функция

$$I = 1 / (a/b + b/a + a/c + c/a + a/d + d/a + b/c + c/b + b/d + d/b + c/d + d/c - 11).$$

Постановка задачи построения индекса сбалансированности естественно обобщается на случай представления экономики в виде объединения произвольного числа секторов $S_1, \dots, S_n, n > 2$, если взаимодействие между ними, как и в случае $n = 4$, осуществляется по круговой схеме: $S_1 \leftrightarrow S_2 \leftrightarrow \dots \leftrightarrow S_n \leftrightarrow S_1$.

Обозначим через a_i показатель интенсивности взаимодействия между секторами S_i и $S_{i+1}, i = 1, \dots, n-1$, и через a_n характеристику интенсивности взаимодействия между S_n и S_1 . В этой ситуации задача состоит в построении индекса сбалансированности I_n как функции $I_n = f(a_1, \dots, a_n)$, удовлетворяющей условиям однородности нулевой степени и симметричности, принимающей значения между нулем и единицей, равной единице в случае равенства аргументов и стремящейся к нулю при неограниченном возрастании каждого из аргументов при фиксированных остальных.

В этом случае индекс сбалансированности может быть рассчитан по формуле

$$I_n = f(a_1, \dots, a_n) = \frac{1}{\sum_{1 \leq i \neq j < n} a_i / a_j - n(n-1) + 1}.$$

В заключение остановимся на перспективных направлениях дальнейшего анализа системной сбалансированности экономики. В данной работе рассмотрены методы и модели анализа секторальной структуры, ориентированные на функциональную симметрию секторов в составе экономики в целом. За пределами рассмотрения остались вопросы «линейной» сбалансированности, т.е. соотношения между территориально-временными ареалами системных секторов территориально-временным пространством страновой экономики. Перспективным является также анализ предметной сбалансированности секторов, нацеленный на построение межсекторального баланса экономических благ, создаваемых в секторах, а также системных продуктов (разнообразие, унификация, стабильность, изменчивость экономических условий), источниками которых служат системные сектора экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Клейнер Г.* Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. 2011. № 1.
Клейнер Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. № 6. 2013а.
Клейнер Г. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. 2013. № 10б.
Рыбачук М.А. Анализ и измерение пропорций системной структуры организации: пример Университета «Дубна» // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66) С. 131–145.

И.П. Комарова

ГИБРИДНЫЕ ФОРМЫ КОНТРАКТАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Тезисы подготовлены при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-02171 А).

Неопределенность будущего и риски оппортунистического поведения контрагентов заставляют экономических агентов фиксировать свои взаимные обещания в форме контрактов.

Контрактные отношения строятся таким образом, чтобы минимизировать совокупные транзакционные издержки управления ими.

На выбор типа контракта решающее влияние оказывают такие факторы, как необходимость инвестиций в специфические активы, длительность контракта и рыночная неопределенность.

Транзакции могут оформляться с помощью классического, неоклассического и отношения типов контрактов, которые различаются соотношением формальных и неформальных норм, способами распределения издержек и выгод, а также регулятивными системами (рынок, арбитраж (трехстороннее управление) и гибридная форма (двусторонне управление)).

Гибридные соглашения занимают промежуточное положение между рыночными и иерархическими способами координации деятельности.

Первоначально концепция гибридных соглашений была сформулирована О. Уильямсоном, определившим их как долгосрочные контрактные соглашения, сохраняющие автоном-

ность их участников, но обеспечивающие по сравнению с рынком дополнительные гарантии (Уильямсон, 1996). Термин удачен в том смысле, что делается акцент на комбинацию «генов» двух полярных форм, рынков и иерархий (Menard, 2005).

С рынком такой способ экономической организации объединяет то, что здесь сохраняется юридическая самостоятельность сторон, принятие решений осуществляется на основании взаимных договоренностей, а не административного распоряжения. С иерархией гибридные соглашения объединяет необходимость планирования деятельности участников соглашения, охватывающего не только согласование цен и количества производимых товаров и услуг, но и технологий, инвестиций, стандартов качества, подготовки и повышения квалификации персонала. Возможность концентрации прав на контроль и остаточный доход у одного из участников гибридного соглашения также связывает его с иерархической структурой управления.

На основании этого Клод Менар предложил определять гибридное соглашение как специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двусторонней зависимости без полной интеграции (Menard, 1996).

Двустороннее управление предполагает сохранение юридической автономии участников сделки при создании определенного иерархического порядка управления взаимодействием – заключения отношенческого контракта, представляющего собой долгосрочное соглашение о сотрудничестве, в рамках которого распределение выгод и издержек происходит по мере исполнения контракта на основе заранее оговоренных принципов.

К основным преимуществам гибридных соглашений можно отнести:

- снижение риска проявления оппортунистического поведения со стороны участников;
- снижение средних издержек производства за счет достижения положительного эффекта масштаба;
- усиление адаптации в условиях экономической неопределенности и разделение рисков, что особенно актуально для фирм, вовлеченных в научно-исследовательские разработки;
- использование частного порядка разрешения конфликтов через совместные комитеты, рабочие группы и т.п.;
- расширение возможностей получения инновационной ренты за счет совместного использования технологий и капитала.

Однако гибридные формы не лишены и ряда недостатков. К ним относятся:

- риск возникновения проблемы разделения прав на остаточный доход;
- риск запретительно высоких издержек в случае потери партнера;
- совместное использование специфических активов может привести к возникновению конфликтов. Вложения в специфические активы изменяют переговорную силу сторон, в связи с чем требуется принятие мер предосторожности против возможного вымогательства со стороны партнера.

Ограниченные возможности использования механизма арбитража в разрешении споров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.
- Menard C. The Economics of Organization. Cambridge (UK): Cambridge University Press, 1996.
- Menard C. The International Library of New Institutional Economics. Cheltenham: Edward Elgar Publisher. 7 vol. 2005.

А.Н. Коровина

АНАЛИЗ РИСКОВ КОНТРАКТОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ОБОРОННОМУ ЗАКАЗУ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК

Риск и неопределенность сопровождают участников рыночных отношений на протяжении всего периода их функционирования и приводят к отклонению фактических показателей, характеризующих их деятельность от плановых. В условиях риска и неопределенности действуют и стороны государственных контрактов на поставку продукции по государственному оборонному заказу (ГОЗ). При стратегическом планировании деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), необходимо учитывать не только риски, свойственные деятельности предприятия в целом (Колесов и др., 2014), но также проводить и анализ рисков отдельных контрактов на поставку продукции по ГОЗ, заключенных предприятием, так как удельный вес данных контрактов в портфеле заказов предприятий ОПК очень высок, а следовательно, риски по ним могут оказать существенное влияние на результаты деятельности предприятия.

Анализ рисков контрактов на поставку продукции по ГОЗ представляет собой стандартную процедуру, подробно описанную в научной и учебной литературе (например, (Экономика организации..., 2004)), и включающую следующие этапы.

1. Анализ факторов риска, как внешних, так и внутренних.
2. Качественный анализ риска (идентификация и приоритезация (ранжирование) риска).
3. Количественный анализ риска (анализ вероятности наступления потерь, а также размера возможного ущерба).
4. Разработка системы мероприятий по парированию риска.

В данном исследовании мы рассмотрим лишь первые два этапа, так как в литературе отсутствует подробное описание как факторов риска, так и видов риска, характерных для контрактов на поставку продукции по ГОЗ. При этом следует заметить, что третий этап анализа может быть проведен по тем же методикам, по которым проводится количественный анализ риска для гражданских предприятий. А система мероприятий по парированию риска предприятий ОПК при выполнении контрактов на поставку продукции по ГОЗ включает ряд специфических компонентов. Им будет посвящено отдельное исследование.

Возникновение рисков контрактов на поставку продукции по ГОЗ обусловлено множеством факторов. Их можно разделить на две группы: внешние (факторы, возникновение ко-

торых не зависит от деятельности сторон контракта) и внутренние (факторы, возникновение которых обусловлено действиями сторон контракта). Риски, связанные с действием внешних факторов, на наш взгляд следует распределять между сторонами контракта, а риски, связанные с действием внутренних факторов, представляют собой нераспределяемые риски.

Анализ факторов риска выполнения контрактов на поставку продукции по ГОЗ позволил нам сделать следующие выводы. Основными внешними факторами на наш взгляд являются конъюнктурные (макроэкономические), политические, законодательные и правовые, культурные, социальные, внешнеэкономические, научно-технические и технико-технологические, экологические и другие факторы. Основными внутренними факторами риска на наш взгляд являются производственно-технические, научно-технические, финансово-экономические, организационно-экономические факторы, человеческий фактор. Следует заметить, что каждый из этих факторов является комплексным и его можно разложить на ряд компонентов. Кроме того, каждый из этих факторов может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на выполнение контракта на поставку продукции по ГОЗ, поэтому при анализе внутренней и внешней среды предприятия в процессе планирования его деятельности необходимо детально анализировать влияние каждого из этих факторов как на результаты выполнения контракта, так и на результаты деятельности предприятия.

Идентификация видов риска предприятий ОПК по контрактам на поставку продукции по ГОЗ позволила нам сделать следующие выводы. Основными видами контрактов на поставку продукции по ГОЗ, выполняемых предприятиями ОПК являются контракты на выполнение работ (по ремонту и модернизации вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), по утилизации ВВСТ) и контракты на производство и поставку продукции (прежде всего ВВСТ). Риски контрактов при этом могут быть как общие (характерны для всех видов контрактов), так и специфические (это риски характерные для отдельных видов контрактов).

Основными рисками предприятий ОПК при выполнении контрактов на производство и поставку ВВСТ по государственному оборонному заказу являются следующие:

1. Риск отклонения фактических стоимостных и временных показателей исполнения государственного контракта на поставку продукции по государственному оборонному заказу от плановых. Компонентами данного вида риска являются следующие: риск возникновения производственных аварий, риск нерационального использования производственных возможностей, риск возникновения брака в производстве, риск возникновения простоев в производстве, риск повышения себестоимости продукции, риск порчи материальных ресурсов, задействованных в производстве продукции по ГОЗ, риск неготовности предприятий ОПК к освоению определенных в контракте объемов производства, ценовой риск, риск задержки оплаты по государственному оборонному заказу, риска возникновения сбоя в снабжении сырьем, материалами, покупными полуфабрикатами, конструкциями и деталями, экологический риск.

2. Риск несоблюдения требований по качеству продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу (риск поставки некачественной продукции). Компонентами данного вида риска являются следующие: риск возникновения брака в производстве, риск изменения (ужесточения) требований к качеству продукции, поставляемой по государственному

оборонному заказу в течение срока действия государственного контракта, риск закупки сырья, материалов, узлов, агрегатов, конструкций, деталей, содержащих скрытые дефекты, которые могут оказать влияние на качество выпускаемой продукции, ценовой риск (риск заниженной цены контракта), риск неэффективной работы ОТК предприятия и военных представителей, осуществляющих приемку готовой продукции, риск порчи готовой продукции при хранении на складе (этот риск связан с несоблюдением условий хранения готовой продукции).

3. Риск неполного выполнения контрактов по количеству и ассортименту поставляемой продукции (ВВТ). Основными компонентами данного вида риска являются следующие риски: риск возникновения производственных аварий, риск неготовности предприятий ОПК к освоению определенных в контракте объемов производства, риск повышения себестоимости продукции, риск задержки оплаты по государственному оборонному заказу.

Риски организаций оборонно-промышленного комплекса, занимающихся проведением работ по модернизации, ремонту и утилизации ВВСТ включают:

1. Риск отклонения фактических стоимостных и временных показателей выполнения государственного контракта от плановых (включает компоненты, перечисленные нами при рассмотрении данного вида риска для предприятий, занимающихся производством и поставкой ВВСТ по ГОЗ).

2. Риск невыполнения или неполного выполнения государственного контракта. Компонентами данного вида риска являются: риски взаимоотношений предприятий-исполнителей государственного контракта с предприятиями партнерами (соисполнителями, поставщиками), риск отсутствия необходимых ресурсов для выполнения работ, риск несоблюдения сроков выполнения работ.

3. Финансовые риски: риск недостаточного, неполного или несвоевременного финансирования работ, риск ошибочного ценообразования.

4. Экологические риски.

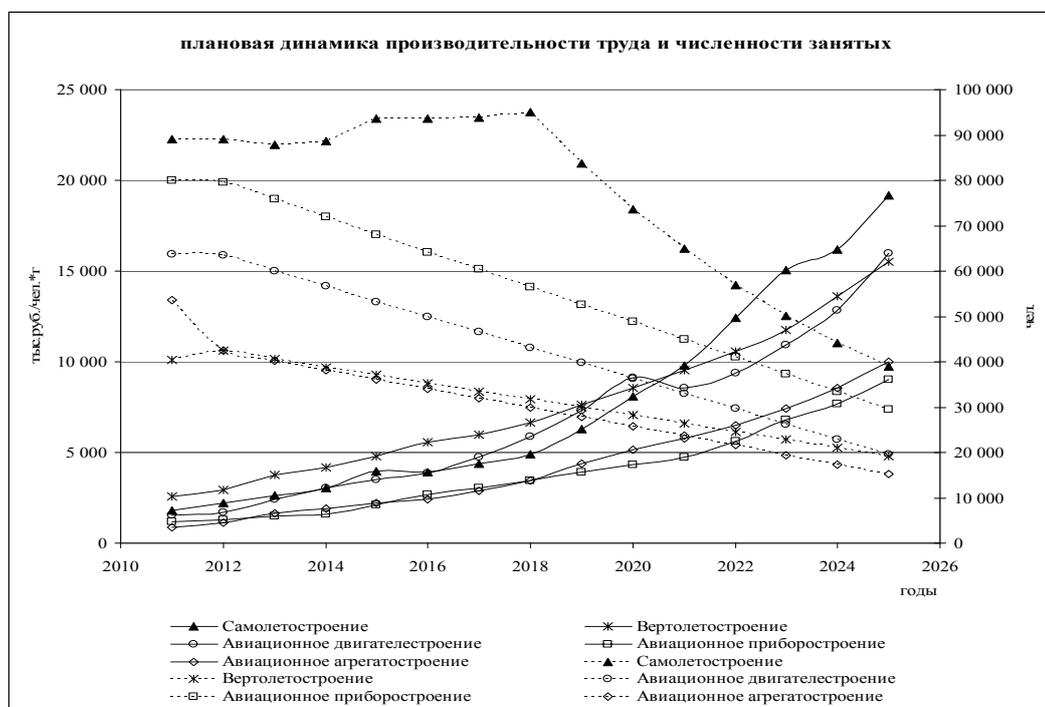
Таким образом, для каждого вида контрактов характерны свои виды рисков. Все перечисленные виды рисков тесно взаимосвязаны, так как очень часто имеют общие составные компоненты (составляющие виды рисков) и общие причины возникновения, что требует необходимости проведения комплексного анализа всех этих видов риска на этапе заключения контракта на поставку продукции по ГОЗ и разработки системы мероприятий по их парированию с целью снижения общего уровня риска предприятий ОПК.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Колесов К.И., Плеханова А.Ф., Иванова А.А., Иванова Н.Д. Анализ рисков предприятий оборонно-промышленного комплекса при стратегическом планировании // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 8. С. 671–676.
Экономика организации (предприятия): Учебник / Под ред. Н.А. Сафронова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2004.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СТРАТЕГИЯХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРЕПЯТСТВИЯ И СТИМУЛЫ

Средняя производительность труда в российской авиационной промышленности практически на порядок уступает таковой в ведущих авиастроительных державах мира. Это обусловлено как низкой загрузкой производственных мощностей, так и накопившимся технологическим отставанием от зарубежных конкурентов, а также нерациональной организацией производства в отрасли. В связи с этим, необходимо внедрение инновационных технологий, радикально повышающих производительность труда, наряду с реструктуризацией отрасли. С одной стороны, в Государственной программе развития авиационной промышленности РФ до 2025 г. (Государственная программа...) запланировано многократное увеличение объемов выпуска продукции. С другой стороны, планируется и опережающее повышение производительности труда – до уровня, соответствующего уровню (причем, скорее, перспективному, еще не достигнутому на данный момент) мировых лидеров. Наглядно запланированная динамика изменения производительности труда и численности занятых в основных подотраслях российской авиационной промышленности изображена на рисунке (по основной оси, сплошными линиями – средняя производительность труда, по вспомогательной оси, штриховыми линиями – число занятых). Таким образом, даже многократное увеличение планируемых объемов выпуска продукции должно, согласно принятым стратегическим документам, сопровождаться снижением численности занятых в отрасли практически втрое.



**Планируемые изменения средней производительности труда и числа занятых
в основных подотраслях авиационной промышленности на период до 2025 г.**

С одной стороны, наемным работникам невыгодно повышение производительности труда, поскольку оно означает, что для производства заданного объема продукции требуется меньше рабочей силы. С другой стороны, низкая производительность труда сокращает конкурентоспособность предприятий, и без повышения производительности труда отрасль будет, вероятнее всего, работать при чрезвычайно низком уровне спроса на продукцию, особенно в гражданском сегменте. А при повышении производительности труда появляется возможность увеличения выпуска конкурентоспособной продукции и занятости на конкретном предприятии, что создает стимул для наемных работников внедрять прогрессивные технологии. Какой из этих факторов будет преобладать? Чтобы определить конкретные условия, при которых внедрение трудосберегающих инноваций будет в интересах работников предприятий, необходимо перейти к количественным оценкам. Необходимо соотнести относительный прирост объема производства, достигаемый при внедрении трудосберегающих инноваций, и сокращение удельной потребности в рабочей силе, трудоемкости производства.

Рассмотрим модель дуополии Курно, в которой конкурируют производители с разным уровнем издержек. Согласно известным результатам исследования модели Курно, согласующимся с практическими наблюдениями, доли рынка более эффективных производителей будут выше. Пусть предельные производственные издержки не зависят от объема выпуска продукции и равны c , причем, эта величина складывается из затрат на оплату труда и прочих затрат:

$$c = c^{\text{труд}} + c^{\text{проч}}.$$

В свою очередь, удельные (приходящиеся на единицу продукции) затраты на оплату труда представляются в виде произведения ставки оплаты труда z и трудоемкости производства единицы продукции l , которая и будет сокращаться благодаря внедрению трудосберегающих инновационных технологий. В данной модели можно принять ставку оплаты труда постоянной, считая, что рынок труда – близок к конкурентному (хотя в реальности это не так, особенно применительно к рынку высококвалифицированных специалистов, имеющих ограниченный круг потенциальных работодателей). Однако оценки, полученные в такой упрощенной постановке задачи, можно использовать как первое приближение. В реальности снижение трудоемкости вызовет не пропорциональное сокращение спроса на рабочую силу, последнее может быть несколько компенсировано снижением ставок оплаты труда.

Пусть на рынке работает два конкурирующих производителя, обозначенных индексами $i = 1, 2$. Примем простейшую линейную функцию спроса:

$$p(q_{\Sigma}) = a - b \cdot q_{\Sigma},$$

где a, b – постоянные коэффициенты линейной функции спроса (a имеет экономический смысл запретительной цены для данного рынка, т.е. такой цены, дороже которой уже никто не купит данное благо)

$$q_{\Sigma} = q_1 + q_2 - \text{суммарный выпуск обеих фирм.}$$

Тогда, согласно модели дуополии Курно (см., например, (Клочков)), равновесные объемы производства при различных предельных издержках у обоих конкурентов составят

$$q_i = \frac{a + c_j - 2 \cdot c_i}{3b}, \quad i, j = 1, 2.$$

Соответственно, спрос отдельного работодателя на рабочую силу составит

$$L_i = l_i \cdot q_i = l_i \cdot \frac{a + c_j - 2 \cdot (l_i \cdot z + c_i^{\text{проч}})}{3b}, \quad i, j = 1, 2.$$

Полученное выражение изменяется немонотонно по мере изменения трудоемкости производства единицы продукции. Сначала с ростом трудоемкости возрастает и спрос на рабочую силу, но затем, поскольку издержки на оплату труда вносят все больший вклад в суммарные издержки на единицу продукции, спрос на нее падает, и в конкуренции данный работодатель проигрывает, что сокращает и спрос на рабочую силу. Следует найти экстремальное значение спроса на труд L_i^{\max} и соответствующую ему трудоемкость l_i^* .

При $l_i < l_i^*$, по мере сокращения трудоемкости, которое и происходит при внедрении трудосберегающих инноваций, спрос на рабочую силу также падает:

$$\frac{\partial L_i}{\partial l_i} > 0 \quad \text{при} \quad l_i < l_i^*.$$

Предприниматели, инвесторы, владельцы предприятия получают от этого дополнительный выигрыш, прирост прибыли, однако наемным работникам такое сокращение трудоемкости невыгодно.

Диаметрально противоположная ситуация имеет место, если трудоемкость производства единицы продукции на данном предприятии изначально была выше порога l_i^* . Тогда при сокращении трудоемкости (до уровня, по-прежнему превышающего l_i^*), спрос на труд увеличивается – благодаря сокращению себестоимости производства, увеличению доли рынка и объемов производства:

$$\frac{\partial L_i}{\partial l_i} < 0 \quad \text{при} \quad l_i > l_i^*.$$

Следовательно, именно в этом случае естественным образом согласуются интересы инвесторов и наемных работников при внедрении трудосберегающих инновационных технологий. При $l_i > l_i^*$, наемные работники и сами заинтересованы в сокращении трудоемкости производства. Значения трудоемкости производства, превышающие порог l_i^* , являются неоптимальными по Парето, и все стороны заинтересованы в сокращении трудоемкости хотя бы до этого уровня. Далее их интересы уже расходятся.

Показано, что искомый пороговый уровень трудоемкости можно оценить на основе измеримых, наблюдаемых величин. Если доля расходов на оплату труда в предельных затратах (и, соответственно, в переменных издержках) в 1,5 и более раза выше рентабельности – тогда сами наемные работники будут заинтересованы в сокращении трудоемкости производства. Если же доля затрат на оплату труда в переменных издержках предприятия ниже найденного

порога – по крайней мере, наемные работники не будут заинтересованы во внедрении трудосберегающих инновационных технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы». URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/fcp/avia2013-2025>.

Клочков В.В. Экономика: учебное пособие для вузов. М.: ИНФРА-М, 2012.

Ю.Н. Кусакина

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современные отечественные предприятия поставлены в условия острой технологической конкуренции, обусловленной кризисными явлениями в экономике России. Производственные технологии, разработанные в России, с учетом отечественной сырьевой базы и оборудования приобретают все большее значение с учетом ограниченности доступа к рынку капитала и зарубежных технологий. Под технологией понимается процесс преобразования сырья (материалы, люди, информация) в искомые продукты и услуги, другими словами, технология представляет собой сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации или людях. Технологическая конкуренция это конкуренция в области производственных и иных технологий, которые применяются в практике деятельности производственного предприятия. На рынках высокотехнологичных производственных предприятий непрерывно происходят технологические скачки, при которых существующие или разрабатываемые в данное время технологии заменяются принципиально новыми. Динамика развития рынков, их границы и рыночное поведение потребителей меняются очень быстро в том случае, если новые технологии существенно улучшают потребительские свойства изделий или резко снижают себестоимость их изготовления. Такие технологии становятся ключевыми в конкурентной борьбе. Эти технологии приводят к появлению новых материалов, созданию новых систем управления производством и материально-техническим обеспечением, к образованию новых коммуникационных систем, оптимизируют исследования рынка, облегчают принятие управленческих решений и т.д. В условиях жесткой конкурентной борьбы перед предприятием стоят трудные задачи по внедрению технологических и товарных инноваций. Однако, многие экономисты (Grossman и др., 1991) исследуют эффективность стратегии радикальных и нерадикальных инноваций, с одной стороны, и стратегии имитации, с другой. Радикальные инновации влекут за собой технологические скачки перераспределение лидерства в отрасли, нерадикальные инновации сохраняют конкурентные позиции лидеров отрасли. По данным исследований, предпочтения предприятия зависят от их положения на рынке, особенностей менеджмента и целей, которые поставлены в стратегической перспективе. В

работе (Luttmer, 2007) указывается на размер фирмы как один из решающих факторов инновационной активности компании, установлено, что крупные фирмы не склонны к радикальным инновациям и предпочитают нерадикальные инновации. Кроме того, в работе (Gjerde, 2002) представлена модель принятия решений фирмой в отношении продуктовой инновации в ходе жизненного цикла продукта, где показано, что в зависимости от той или иной стадии жизненного цикла фирма может переходить от радикальных инноваций к нерадикальным. Поиск оптимальной инновационной стратегии предприятия ведется также с позиции ориентации либо на издержки, либо на спрос (Kletter и др., 2004). Следует также отметить, что эффективный масштаб производств технологических инноваций может значительно превосходить наличный критический объем рынка. Отдельное предприятие, имеющее ограниченный объем ресурсов может выявить низкую доходность, либо отсутствие таковой, для инновационных технологических инвестиций. Это повлечет отсутствие интереса к освоению и тиражированию технологического нововведения, имеющего социальный и экологический эффект от освоения, особенно если отрасль имеет малую скорость оборота капитала или низкую прибыль. В этих случаях необходимо вмешательство государственных институтов. Предприятию для обеспечения технологической конкурентоспособности следует вести непрерывный мониторинг государственных программ, связанных с приоритетными технологиями и исследованиями.

Для исследования технологической конкуренции, применительно к конкретному предприятию рекомендуется применять критерии оптимального выбора стратегии технологического развития и инструменты, позволяющие их определить:

- критерий новизны, который определяется исходя из динамики развития технологий в отрасли по четырем направлениям: производственные технологии, материалы, технологии функционирования изделия, комбинации известных технологий;
- критерий соответствия требованиям потребителей, который определяется путем построения трехмерной модели выбора стратегического поля деятельности в координатах: используемые технологии – группы потребителей – потребительские функции, которая позволяет проявить творческий подход к объединению различных технологий с целью выполнения функций необходимых потребителю и поможет выявить новые стратегические поля рыночной деятельности;
- критерий соответствия технологий имеющемуся ресурсному обеспечению, определяется путем разработки технологических портфолио – матриц в координатах «привлекательность технологий – имеющиеся ресурсы» (под привлекательностью технологий, воплощенных в принципах функционирования изделий или используемых при их изготовлении, понимается соотношение рисков и успеха в данной технологической области);
- критерий соответствия технологии критическим направлениям государственного технологического развития;
- критерий комплексной конкурентоспособности технологии, определяемый посредством комбинированного рыночного и технологического анализа с использованием рыночных критериев (изменение объема рынка, интенсивность конкуренции, занимаемые рыночные по-

зиции, прибыль) и технологических критериев (технический потенциал, затраты на разработку и внедрение, наличие ноу-хау).

Просчитывая все возможные технологические связи, создаваемые технологической инновацией, можно выделить следующие потенциальные возможности для предприятия: за счет использования дополнительных сегментов рынка, за счет применения технологии в других отраслях, путем формирования новых технологических цепочек. Интегральный эффект технологической инновации может быть залогом поддержки предприятия властными структурами и позволит использовать эффект масштаба от внедрения технологии.

Применение рассмотренных выше критериев и подходов, позволяет руководству производственного предприятия учесть динамические аспекты при разработке стратегии технологического развития и обеспечить технологическую конкурентоспособность предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Gjerde P.K., Slotnick S., Sobel M.* New product innovation with multiple features and technology constraints // *Management Science*. 2002. Vol. 48. № 10. P. 1268–1284.
- Grossman G., Helpman E.* Quality ladders in the theory of growth // *Review of Economic Studies*. 1991. Vol. 68. P. 43–61.
- Kletter T., Kortum S.* Innovating firms and aggregate innovation // *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. № 5. P. 986–1018.
- Luttmer E.* Selection, «Growth and the size distribution of firms» // *Quarterly Journal of Economics*. 2007. Vol. 122. P. 1103–1144.

С.Н. Ларин, У.Х. Малков

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ЖКХ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №15-06-00033а).

Сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) России занимает второе место по объему конечного потребления энергии среди всех отраслей промышленности. Доля потребления энергии этой сферы составляет более 30% общего объема энергопотребления в целом по России. Вместе с тем сфера ЖКХ обладает значительным потенциалом сбережения энергии среди всех отраслей промышленности. Только сокращение расходов тепловой энергии для функционирования систем отопления и горячего водоснабжения жилых домов может обеспечить до двух третей потенциальной экономии энергии в этой сфере.

По объективным оценкам функционирования сферы ЖКХ в большей части российских регионов можно сделать вывод о том, что большая часть жилищного фонда расположена в зданиях, построенных в период 1990-х гг., и с позиций современных требований к энергосбережению не соответствует установленным нормативам (Ларин, 2013а). В этой связи представляется целесообразным выявить основные проблемы стратегического планирования энергосберегающих мероприятий на предприятиях сферы ЖКХ.

1. Пожалуй, наиболее «слабым звеном» сферы ЖКХ является значительный износ трубопроводной сети и связанной с ней инфраструктуры (до 65%), а так же использование недолговечных изолирующих материалов, обладающих недостаточными показателями сбережения тепла. Данное обстоятельство влечет за собой рост числа аварий и эксплуатационные потери тепла в системах отопления жилищного фонда. За последние 10 лет по данным Минпромэнерго ежегодно происходит в среднем порядка 200 аварий на каждые 100 км тепловых трубопроводных сетей. При этом эксплуатационные потери тепла в системах отопления достигают 60% при норме 16%. В дополнение к этому до 80% тепловых трубопроводных сетей в России выполнены канальным способом с применением недолговечных теплоизоляционных материалов из стекловолокнистых матов, срок службы которых составляет не более 7÷15 лет (Ларин, 2013б, Энергоэффективность в России [Электронный ресурс]).

2. Слабое стимулирование экономии расходования энергетических ресурсов в тепловых трубопроводных сетях в условиях плановой экономики является еще одной причиной низкой эффективности их использования предприятиями сферы ЖКХ. Применяемые в советский период схемы централизованного теплоснабжения не позволяли конечным потребителям (нанимателям муниципального жилья) ни регулировать, ни контролировать объемы поступающего к ним в квартиры тепла. На практике и сегодня в большинстве случаев объемы тепла, получаемого жилыми домами от котельной или ТЭЦ, рассчитываются «под самого дальнего потребителя» (например, жильцов верхних этажей или наиболее удаленных домов), а все остальные наниматели жилья вынуждены регулировать температуру в своих квартирах, открывая и закрывая форточки (Ларин, 2013б).

Перевод сферы ЖКХ на рыночные отношения практически не затронул вопрос регулирования систем теплоснабжения. Во многих случаях его решение видится лишь в необходимости замены старых трубопроводных сетей и установке новых радиаторов отопления в жилых помещениях. Но это далеко не все. Дальнейшими шагами должны стать обязательное оснащение обновленных отопительных систем электронными счетчиками-распределителями тепла и терморегуляторами для радиаторов отопления. Электронные счетчики-распределители помогут реально учитывать потребленное тепло, а терморегуляторы позволят нанимателям (собственникам) жилья контролировать температуру в своих квартирах. Только при таком подходе установка приборов регулирования приобретает экономический смысл.

3. Менее затратной с позиций стратегического планирования энергосберегающих мероприятий на предприятиях сферы ЖКХ является оптимизация управления существующими системами централизованного отопления жилищного фонда муниципальных образований. Ее реализация не требует необходимости временного отселения собственников жилья или его нанимателей, но позволяет достаточно оперативно внедрять комплексные решения по энергосбережению, обеспечивая тем самым достаточно значительный экономический эффект.

Данные статистического учета свидетельствуют о том, что только установка приборов и систем автоматического регулирования потребления тепловой энергии может обеспечить экономию в пределах 20÷25% от потребляемого объема тепла. Самостоятельное регулирование получаемых объемов тепла жителями дает возможность получить дополнительную эконо-

мию еще в объеме до 15÷20%. При этом снижение эксплуатационных расходов позволяет сократить сроки окупаемости устанавливаемого оборудования до 3÷4 лет (Данные официального сайта [Электронный ресурс]).

4. К числу наиболее значимых проблем стратегического планирования энергосберегающих мероприятий на предприятиях сферы ЖКХ следует отнести низкую эффективность расхода энергии, а также низкий уровень тепловой защиты большей части жилых зданий. Сегодня он в разы ниже нормативов, установленных во многих европейских странах. Следствием этого являются значительные потери тепла через ограждающие конструкции жилых зданий. Особенно остро эта проблема стоит для достаточно большой части жилищного фонда в регионах нашей страны, представленного панельными домами массовых серий, строительство которых пришлось на 1960–1980-е гг.

Для выхода из сложившейся ситуации в ряде регионов стали разрабатываться проекты реконструкции домов панельного типа, в основу которых был положен опыт реализации программ реконструкции жилья в Германии, а так же странах Балтии и Восточной Европы (Энергоэффективность в России [Электронный ресурс]). Такие проекты предусматривали комплексный подход, в соответствии с которым в ходе реконструкции существующего жилья происходила замена всех коммуникаций, установка энергоэффективных оконных стеклопакетов, теплоизоляция наружных стен пенополистироловым или минераловатным утеплителем, а также ряд других мероприятий, направленных на повышение энергоэффективности и снижение потерь тепла. Реализация указанных проектов на практике позволяет при последующей эксплуатации реконструированных зданий снизить объемы тепловой энергии, идущей на нужды отопления жилья, более чем в два раза.

5. Еще одной немаловажной проблемой стратегического планирования энергосберегающих мероприятий на предприятиях сферы ЖКХ является пассивная система вентиляции, через которую уходит порядка 20÷30% тепла. В большей части жилых зданий, построенных в период 1980-1990-х гг., конструкционная схема системы вентиляции была реализована таким образом, что приток воздуха происходил через форточки и неплотности оконных рам, а его отток осуществлялся благодаря естественной тяге через короба системы вентиляции. Естественно, что при такой схеме потери тепла в жилых домах не поддаются никакому учету и контролю.

Между тем в европейских стандартах строительства жилья достаточно давно и повсеместно предусмотрено применение активных приточно-вытяжных вентиляционных систем, в которых в обязательном порядке устанавливаются устройства рекуперации тепла, позволяющие существенно снижать потребление энергии на обогрев здания. В России активные приточно-вытяжные системы вентиляции, оснащенные устройствами рекуперации тепла, стали устанавливать при строительстве нового жилья и воспроизводстве существующего жилищного фонда лишь в последние 5–10 лет (Ларин, 2013б).

Выход из сложившейся ситуации видится в решении проблем стратегического планирования энергосберегающих мероприятий на предприятиях сферы ЖКХ, направленных на сокращение потребления и рациональное использование энергетических ресурсов. Политика энергосбережения в сфере ЖКХ должна основываться, прежде всего, на применении совре-

менных технологий производства и подачи энергетических ресурсов в жилые дома, улучшении теплоизоляционных свойств применяемых материалов, повсеместной установке приборов учета потребления энергоресурсов и расхода горячей воды, замене изношенных тепловых трубопроводных сетей на более современные при повсеместном использовании другого энергосберегающего оборудования. В этой связи представляется вполне очевидным, что без комплексной реализации указанных выше мероприятий по повышению эффективности расходования энергии и других ресурсов в сфере ЖКХ ее реформирование не даст ощутимых результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Данные официального сайта Государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fondgkh.ru>.
- Ларин С.Н. Модернизация сферы ЖКХ на основе внедрения инновационных подходов в управление и повышение эффективности воспроизводства жилищного фонда // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013а. № 8 (197). С. 36–47.
- Ларин С.Н. Модернизация воспроизводства жилищного фонда региона на основе внедрения энергосберегающих технологий // Экономический анализ: теория и практика. 2013б. № 17 (320). С. 33–39.
- Энергоэффективность в России: скрытый резерв [Электронный ресурс]. URL: http://www.ifc.org/ifcext/rsefp.nsf/AttachmentsByTitle/FINAL_EE_report_rus.pdf.

В.В. Лымарь

ФОРСАЙТ КАК ФОРМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Обострение конкуренции на рынке неизбежно ведет к сокращению жизненного цикла продукции. Это заставляет руководителей компаний и правительства отдельных регионов развивать и поддерживать свои конкурентные преимущества за счет разработки и вывода на рынок инновационных товаров и услуг. Начинают формироваться специальные программы и проекты, которые определяют приоритетные сферы развития технологий и науки.

Методы, используемые в этих программах и проектах получили общее название форсайт (от англ. Foresight – «предвидение»), являются формой стратегического планирования не только ближайшего будущего, но и долгосрочной перспективы развития различных сфер и регионов.

Одним из самых популярных методов форсайта является метод Дельфи. В основе метода – опрос двух-трех тысяч экспертов. Экспертами в формировании и реализации форсайта являются институты гражданского общества, бизнес, власть и др. Метод предусматривает отбор высокопрофессиональных экспертов, формирование экспертных панелей по отдельным направлениям; разработку тем и достижений, прогнозируемых в перспективе. Эксперты просчитывают важность каждой из тем для развития общества, экономики, возможные сложности и наличие средств для реализации форсайт-проекта. Результаты экспертной оценки включают глубокий анализ каждого направления.

Серьезной проблемой для развития форсайта в регионах является отсутствие подходящих и многообразных экспертов. Поэтому для проведения форсайта в регионе необходимо создание сложного, квалифицированного и многообразного экспертного сообщества. Без такого сообщества невозможно обсуждение многовариантного будущего, а, следовательно, и реализация качественного форсайт-проекта.

В России есть успешные компании и разработчики, но не они формируют тенденции и определяют развитие, в большинстве случаев они используют существующие технологии, либо подключаются как специалисты к ведущим разработкам. Таким образом, если в ближайшее время не будут созданы высококвалифицированные экспертные сообщества, мы рискуем так и потреблять продукты западных рынков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Соколов А.В. Метод критических технологий // Форсайт. 2007. № 4.

Третьяк В.П. Форсайт как технология предвидения // Экономические стратегии. 2009. № 8.

<http://www.strf.ru/>.

Э.Б. Мазурин

ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ КЛАССИФИКАЦИИ ПРОЦЕССОВ

Ключевые показатели эффективности (КПЭ или KPI) – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности дает организации возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии. КПЭ дают возможность осуществлять контроль деятельности персонала, отделов и целого предприятия.

КПЭ являются инструментом, предназначенным для измерения заданных целей. В том случае, если показатель не относится к цели напрямую или не соответствует ее основному значению, то данный КПЭ использовать нельзя. Можно сказать, что основная цель КПЭ – координация усилий в достижении целей (Исакова, 2010).

Несмотря на существующий перечень требований к системам КПЭ (Фалько и др., 2001), генерация показателей для управления компаниями часто происходит по принципу «большой кучи» (Михайлова, 2012). Показатели устанавливаются субъективно, руководители предприятий сами выбирают «под себя» нужные, на их взгляд, показатели. Задачи координации при этом не решаются.

Целью работы является разработка рекомендаций по обоснованному и адекватному выбору КПЭ. В качестве допущения можно принять, что основным объектом управления на предприятии являются процессы (О’Шонесси, 2001). Результаты процессов должны быть затребованы и оценены рынком или следующим процессом. Результаты и действия должны со-

гласовываться между собой. Главная функция управления (и не только с использованием КПЭ) – процессы координации (согласования) результатов работы предприятия с требованиями рынка или результатов и требований нескольких взаимосвязанных процессов. Для реализации координации необходим контроль – функция получения информации о реальном значении характеристик процесса или результата. Мы получаем две основные функции управления, связанные с реализацией внутренних процессов и согласованием внутренних процессов с рынком – координация и контроль (Саймон и др., 1995).

Процессы контроля/координации можно сгруппировать по признакам объективности/субъективности и способа, заложенного в основу контроля/координации – цель и алгоритм.

Чтобы не рассматривать все многообразие реализованных процессов на предприятии и многообразие характеристик рынков, рынки и процессы должны быть сгруппированы по признаку общности требований, предъявляемых со стороны реализованных процессов и со стороны рынков к процессам контроля/координации. Такая классификация должна быть удобна для практического применения при идентификации процессов/рынков и выработке рекомендаций по использованию контроля/координации.

Характеристики реализуемых процессов на предприятии могут быть измерены на входе процесса (измерение ресурса), при реализации самого процесса и на выходе (измерение результата). Процесс получения результата – последовательное прохождение предметом труда ряда этапов процесса. Эти этапы могут быть неразрывно связаны друг с другом (непрерывный процесс), что затрудняет координацию и контроль результата, либо возможно прерывание процесса на одном из этапов (дискретный процесс), что облегчает координацию и контроль.

Требования к координации и контролю будут существенно отличаться, если процесс, в результате внешних воздействий будет изменять свои характеристики или будет происходить изменение результата. Таким образом, можно предложить разделение управляемых процессов на стабильные/нестабильные (по отклонению характеристик процесса) и предсказуемые/непредсказуемые (по отклонению характеристик результата).

Требования, предъявляемые к процессу, будут меняться в зависимости от требований рынка (как места, где происходит оценка результата процесса). Как и для процессов, можно выделить рынки дискретного и непрерывного потребления, стабильные и нестабильные рынки, предсказуемые и непредсказуемые.

В свою очередь, методы управления можно классифицировать по двум признакам – объективность (объективные-субъективные) и форма реализации (цель-алгоритм).

Примерами практического применения методов координации/контроля могут быть:

- объективные методы, выраженные через алгоритмы – стандартизация, технология;
- субъективные методы, выраженные через алгоритмы – инструктаж, советы;
- объективные методы, выраженные через цели – планирование;
- субъективные методы, выраженные через формальные цели – оперативное руководство (вмешательство) в процесс;

- субъективные методы, выраженные через неформальные цели – взаимодействие, лидерство.

Инструменты контроля/координации могут быть выбраны по соответствию определенного вида процесса:

- для непрерывных процессов – объективные методы, выраженные через алгоритмы;
- для стабильных процессов – любые;
- для нестабильных процессов – объективные или субъективные методы, выраженные через цели;
- для непредсказуемых процессов – субъективные методы, выраженные через цели или алгоритмы.

Примером выбора показателей для координации/контроля могут служить следующие показатели.

1. Поток платежей. По известным значениям рассчитывается новое значение потока платежей. Инструмент – координация, объективный, целевой.

2. Инструмент инвестиционного контроллинга – сравнение издержек и результата. Сравнение издержек нескольких проектов – получение дискретного значения «лучший проект» по известным значениям. Инструмент – контроль (шкала – издержки разных проектов), объективный, целевой. Субъективный (если связаны не только издержки, но и «перспектива»).

В работе также представлены различные варианты сочетания процессов, а также соответствие классификационных групп рабочих процессов и процессов управления. Приведен алгоритм выбора инструментов управления и последовательность построения организационной структуры управления предприятием.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Исакова Д.В.* Система управления по целям // Научные записки НГУЭУ. 2010. № 1. С. 46–52.
Михайлова Т. КРІ: ключ к эффективности // Навигатор ювелирной торговли. 2012. № 1–2 (111–112). С. 36–40.
О’Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. М.: МТ-пресс, 2001.
Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. М.: Экономика, 1995.
Фалько С.Г., Радушев Д.А. Основные требования к построению системы показателей для планирования и контроля эффективности деятельности предприятия // Российское предпринимательство. 2001. № 5 (17). С. 103–107.

В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Системный анализ современных концепций и взглядов различных исследователей выявил ряд важных трендов развития теории стратегического управления фирмой, среди которых:

- переход от анализа отрасли к системному анализу экосистемы бизнеса как контекста разработки стратегии в экономике знаний;

- формирование стратегических бизнес-сетей независимых акторов как важнейшего механизма роста конкурентоспособности компаний;
- признание необходимости постоянного потока инноваций и развития инновационного предпринимательства в условиях временного характера конкурентных преимуществ и динамизма внешней среды;
- усиление внимания к фактору ценности и ценностным предложениям, предопределяющее изменение акцентов в работе с потребителями.

Обобщение данных направлений развития теории позволило авторам предложить подход к формированию стратегии, направленный на достижение баланса между созданием ценности для потребителей и извлечением ценности для компании. Иными словами, ценностное предложение компании должно воплощать как воспринимаемую целевой группой клиентов выгоду, так и капитал, который приносит эта целевая группа. При этом в современном динамично меняющемся мире такое предложение должно основываться на оригинальной идее, открывающихся новых возможностях и поддерживаться способностями компании к обучению, быстрой реконфигурации компетенций, формированию партнерских связей в рамках технологических экосистем.

Авторское видение общего подхода к формированию стратегии, направленной на создание ценности, представлено на рисунке.



Подчеркнем, что представленный подход отражает, прежде всего, изменение роли анализа покупательской ценности: от тактического средства привлечения и удержания клиентов к стержневому элементу корпоративной стратегии, определяющему платформу для постоянного формирования новых конкурентных преимуществ и, в конечном итоге, обеспечивающему богатство акционеров.

Анализ практики российских компаний показывает, что разумный баланс между усилиями компании по созданию ценности для потребителя и акционерной стоимостью компании является еще одним важным фактором успеха в современных условиях. Нахождение этого ба-

ланса – очень сложная задача, а его смещение в одну из сторон может иметь тяжелые, зачастую необратимые последствия для компании.

Проведенный авторами сравнительный анализ кейсов российских компаний, оперирующих в разных секторах экономики, позволил сделать вывод, что с позиций предлагаемого подхода в российской практике можно выделить три группы компаний.

Компании первой группы демонстрируют разумный баланс ценностных предложений для клиентов и акционеров и динамичное развитие ресурсов и способностей в соответствии с новыми вызовами внешней среды. Как результат – устойчивое развитие этих компаний в течение длительного времени.

Во вторую группу мы отнесли компании, которые успешно развивались в течение определенного периода времени, но сдвиг баланса ценностных предложений в сторону акционерной стоимости либо в сторону ценности для потребителя привел их к угрозе банкротства или смене собственников.

В третью группу, по нашему мнению, входят компании, которые не сумели создать адекватное требованиям рынка ценностное предложение и находятся в сложном экономическом положении, теряя имеющиеся ранее конкурентные преимущества. Сюда же мы отнесли и многочисленные инновационные компании, которые сосредоточены на технологических и продуктовых инновациях, но при этом не задумываются о ценностном предложении для потребителей (не смотрят на рынок) и не создают дополнительной ценности для владельцев бизнеса.

Подводя итоги, можно сказать, что мы присоединяемся к мнению ведущих специалистов по стратегическому менеджменту, считающих, что в сегодняшнем динамичном, непредсказуемом и хаотичном мире разработка стратегий и собственно стратегическое управление напоминает игру в шахматы, где исход игры решает не количество сил, а умелое пошаговое управление компетенциями компании и соблюдение разумного баланса ценностных предложений.

М.Ю. Мاستушкин

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И СОБЛЮДЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МИКРОУРОВНЕ

Осознание экологических проблем последнего времени государством и обществом привело к расширению перечня экологических и смежных с ними требований к хозяйственной деятельности на микроуровне. Указанные требования формализуются как через нормативную правовую базу хозяйственной деятельности (международный и национальный уровни), так и через международные / национальные стандарты, принимаемые многочисленными органами по стандартизации, имеющими различный статус.

Одними из наиболее критичных для отечественных субъектов хозяйственной деятельности стали изменения требований экологической безопасности в связи с переходом к полномасштабному техническому регулированию, начавшемуся в Российской Федерации в 2002 г. с принятием ФЗ «О техническом регулировании». В настоящее время принятие технических регламентов находится в компетенции органов ЕАЭС, что не меняет их сущности как нормативных правовых актов, определяющих обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования: продукции и связанными с ее производством процессами проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации. Ключевыми требованиями здесь являются требования нескольким видам безопасности, многие из которых, будучи приведенными к целям технического регулирования, могут быть признаны экологически значимыми. Система технических регламентов поддерживается добровольными для учета конкретным субъектом хозяйственной деятельности требованиями национальных стандартов, которые уже в обозримой перспективе будут гармонизированы или полностью заимствуют международные стандарты хозяйственной деятельности.

Только за 2014 г. государством были сформулированы и законодательно закреплены жесткие требования по изменению:

- основного подхода к нормированию экологически значимой хозяйственной деятельности на микроуровне, которые выражаются в декларации перехода на наилучшие доступные технологии (НДТ);
- качества механизма управления отходами производства и потребления, что заставит многие предприятия фактически перейти к стратегии управления жизненным циклом продукции, уделяя особое внимание ее материалоемкости и завершающей стадии жизненного цикла – утилизации.

Идет работа по дальнейшей разработке и принятию «зеленых» стандартов, существенным образом меняющих деятельность предприятий на всех стадиях инвестиционного цикла.

В связи с вышеизложенным представляется, что актуальной задачей в стратегическом планировании на микроуровне является создание системы учета требований экологической и смежных с ней видов безопасности, которая должна базироваться на типовых инструментах идентификации применимых к конкретному предприятию требований нормативных правовых и индивидуальных правоприменительных актов (как действующих, так и перспективных). Помимо указанных должны анализироваться требования стейкхолдеров. Учетные требования должны анализироваться с использованием методики эколого-экономического анализа, позволяющей оценить возможные издержки будущих периодов.

Основными элементами методики эколого-экономического анализа должны быть:

- оценка изменения критериев качества окружающей среды, связанных с критериям качества жизни, декларируемыми как целевые критерии государственной политики в социальной перспективе на средне- и долгосрочную перспективу;

- оценка изменения качества воздействия на окружающую среду конкретного вида хозяйственной деятельности и предприятия (в том числе в связи с походом к нему как к «точечному» источнику воздействия);
- оценка затрат на выполнение требований по внедрению и использованию НДТ и сопоставительная оценка затрат на выполнение природоохранных мероприятий при использовании «старого» технологического базиса;
- оценка возможного ущерба (как по затратному, так и по таксовому методам), по возможности приближающая стоимостное выражение ущерба к рыночной стоимости как отдельных элементов экосистемы, так и всей экосистемы, нарушенной определенным видом хозяйственной деятельности и др.

Следует отметить, что в последнее время, особенно в связи с реализацией крупномасштабных мегапроектов (Олимпиада 2014 г. в Сочи, Чемпионат мира по футболу 2018 г. и др.), не говоря уже о зарубежных проектах, находящихся под контролем международных организаций и иностранных заказчиков, отдельные части методики эколого-экономического анализа применяются все чаще. В том числе и потому, что в таких проектах для определения принципов функционирования и элементов систем менеджмента используются требования международных стандартов, значительная доля которых касается различных аспектов социальной и экологической эффективности, оцениваемых через критерии экологической и смежной с ней видов безопасности.

Представляется, что уже в ближайшие годы, государство изменит требования к качеству процедур анализа, используемых в рамках оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) и экологической экспертизы, а также экологического контроля и надзора, с точки зрения большего веса стоимостных оценок потенциального экологического ущерба по отношению к натуральным. Развитие на микроуровне систем учета и планирования соблюдения требований по экологической безопасности на микроуровне в этой связи представляется необходимым условием «выживания» конкретного предприятия в новых условиях.

М.Ю. Мاستушкин

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ И СМЕЖНЫМ С НИМ РИСКАМИ НА МИКРОУРОВНЕ

В условиях изменения подхода к экологическому нормированию различных аспектов хозяйственной деятельности особое значение имеет переход к анализу и управлению экологическим риском, который, наряду со стоимостными и физическими / натуральными нормативами, все больше проникает в практику эколого-экономического анализа хозяйственной деятельности, используемого как органами государственной власти в целях повышения эффективности государственного управления охраной окружающей среды, рациональным природопользованием и экологической безопасностью, так и субъектами хозяйственной деятельности.

В Российской Федерации существует сложная система нормативов в области охраны окружающей среды. В ФЗ «Об охране окружающей среды» определяется, что нормативы в области охраны окружающей среды – это установленные нормативы качества окружающей среды и нормативы допустимого воздействия на нее, при соблюдении которых обеспечивается устойчивое функционирование естественных экологических систем и сохраняется биологическое разнообразие.

Процесс разработки нормативов – экологическое нормирование – это научная, правовая, административная и иная деятельность, направленная на установление предельно допустимых норм воздействия (экологических регламентов, нормативов) на окружающую среду, при соблюдении которых не происходит деградации экосистем, гарантируется сохранение биологического разнообразия и экологическая безопасность населения.

Существуют законодательная и научная классификация экологических нормативов, которые имеют значительные различия, в том числе и в силу недостатков законодательно закрепленной их системы.

Следует отметить, что существующая система нормативов не соответствует современным целям и задачам охраны окружающей среды и не определяет порядок эксплуатации экосистем или отдельных их элементов с позиции устойчивости.

В первую очередь это касается как качества самих нормативов, так и учета территориального (регионального) фактора при их использовании с целью выдачи разрешений на выброс и сброс загрязняющих веществ, а также размещение отходов производства и потребления.

В 2014 г. было внесено существенное изменение в систему экологического нормирования, в связи с включением в нее подхода, основанного на использовании наилучших доступных технологий (НДТ). К настоящему времени определены области применения НДТ: хозяйственная и другая деятельность, которая оказывает значительное негативное воздействие на окружающую среду, и технологические процессы, оборудование, технические способы и методы, применяемые при проведении такой деятельности. Так, для хозяйственной и (или) иной деятельности, которая оказывает значительное негативное воздействие на окружающую среду, установлено 26 областей применения НДТ, а для технологических процессов, оборудования, технических способов и методов, применяемых при проведении хозяйственной и (или) иной деятельности – 5 областей.

Однако на уровне субъекта хозяйственной деятельности необходимо управлять не соответствием существующим нормативам, а риском их превышения / несоответствием. В то же самое время следует отметить, что экологический риск – это совершенно иная категория, связанная с вероятностью нанесения вреда экосистеме и отдельным ее элементам.

В практике зарубежного управления рисками уже сформирован ряд подходов, а также разработаны основы формирования систем управления отраслевыми, в т.ч. экологическими рисками. Они представлены в международных стандартах хозяйственной деятельности, которые, в свою очередь, исходя из принятой на национальном уровне концепции перехода к техническому регулированию, гармонизированной с требованиями Всемирной торговой организации, могли бы быть приняты в качестве национальных.

Сегодня, в отличие от природоохранной сферы, предприятия в связи с существующими требованиями нормативных правовых актов различного уровня фактически управляют смежными с экологическими рисками в сферах пожарной безопасности и промышленной безопасности опасных производственных объектов. Существуют принятые по соответствующей процедуре методики оценки и верификации рисков.

Экологический риск должен оцениваться через вероятность причинения вреда жизни или здоровью граждан (как полноправных элементов экосистемы), а также окружающей среде, жизни или здоровью животных и растений с учетом тяжести этого вреда. Оценка риска должна подразумевать присвоение ему определенного значения. Система и методика анализа экологического риска должна:

1. Закреплять основные определения и категории.
2. Определять задачи, процесс и специфические процедуры анализа риска.
3. Определять методы анализа риска (как в режимных, так и в аварийных условиях).
4. Определять подходы к разработке рекомендаций по уменьшению риска и др.

Для реализации методики необходимо использовать классификацию и базу выбора экологических рисков, которые в общем случае будут включать в себя:

- риски граждан, в т.ч. связанные с потерей здоровья и определенного качества окружающей среды;
- риски для природной среды (комплексные);
- риски «обратного» воздействия природной среды, порожденные изменением ее качества;
- техногенные риски;
- экологические риски (изменение / уничтожение) отдельных элементов экосистемы и др.

Для каждой группы рисков используется расчет потенциального вреда и других последствий, имеющих значения для эффективного функционирования предприятия.

Я.М. Мустафина, Е.Ю. Хрусталёв

КОНЦЕПЦИЯ КОГНИТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00035-а)

Понятие «когнитивная карта» было предложено американским психологом Э. Толменом в результате проведения ряда экспериментов. Голодное животное помещалось у входа в лабиринт, где была спрятана приманка. Эксперименты показали, что, проходя через лабиринт животные, постепенно стали направляться к пище незнакомыми кратчайшими путями, то есть, научались ориентированию. Объяснялось это тем, что при прохождении лабиринта

у животного формируется когнитивная карта окружающей обстановки – структура, указывающая пути (маршруты) и линии поведения и взаимосвязи элементов окружающей среды, определяющая, какие именно ответные реакции будет осуществлять животное. При этом возникло предположение о наличии когнитивных карт также у человека как формы организации информации об окружающем мире. С течением времени понятие «когнитивная карта» утратило исключительно географический смысл и стало трактоваться как схематичное, упрощенное описание фрагмента картины мира индивида, относящегося (фрагмента) к конкретной проблемной ситуации.

Таким образом, когнитивная карта – понятие, относящийся к познавательным процессам, связанным с приобретением, репрезентацией и переработкой информации об окружающей среде, в ходе которых субъект не является пассивным наблюдателем, а активно взаимодействует со средой. Когнитивные карты играют важную роль в практической деятельности человека. Они служат основой ориентации в окружающем мире, позволяющей человеку «двигаться» в нем и достигать целей. Когнитивное картирование – процесс, состоящий из серии психологических преобразований, с помощью которых индивид приобретает, хранит, копирует, вспоминает, манипулирует информацией об относительных атрибутах внешнего мира; этот процесс является существенным компонентом, определяющим поведение человека.

Развитие когнитивного подхода было обусловлено невозможность применения традиционных математических моделей для исследования различных проблем, возникающих в процессе развития организационно-экономических структур, вследствие необходимости учета большого числа трудно формализуемых факторов.

Когнитивное картирование, как разновидность анализа системы представлений о некой проблемной ситуации, стало использоваться в политологии и социологии в 1960–1980-х годах. Автором этих новаторских исследований является американский социолог Р.Аксельрод.

Английский ученый К. Идеен разработал общий подход к построению коллективных карт, опираясь на исследования в области психологии принятия решений, в частности на теорию персональных конструкторов Дж. Келли. К. Иден подчеркивает важность положений о том, что эффективность взаимодействия в группе лиц, занимающихся принятием решений, существенно зависит от того, насколько каждый участник понимает интерпретацию ситуаций другими членами группы. В работе Э.А. Трахтенгерца отмечается целесообразность применения когнитивных карт на ранних этапах процесса подготовки решений и затрагиваются проблемы построения карт проблемных ситуаций на основе методов группой экспертизы.

В ряде исследований рассмотрен ряд когнитивных инструментов, обеспечивающих углубление понимания сущности изучаемых процессов и облегчающих генерирование плодотворных гипотез. На основе проведенных исследований утверждается, что когнитивные карты могут быть полезным средством для формирования и уточнения гипотезы о функционировании исследуемого объекта. Для того чтобы понять и проанализировать поведение сложной системы, необходимо построить модель последней. В идеальном варианте эта модель представляется в форме «математических функций», но в случае невозможности построения последних, применимы схемы причинно-следственных отношений, позволяющие реконструировать

различного рода предположения (гипотезы) о механизме функционирования системы в виде «каузальных сетей». Когнитивная карта особенно полезна для анализа действия трудно формализуемых факторов, измерение которых часто является очень сложной проблемой. Анализируя свои и чужие когнитивные карты, исследователь может быстро углубить понимание проблемы, улучшить качество и обоснованность принимаемых решений. Кроме того, когнитивная карта является удобным средством для изменения устоявшихся стереотипов, способствует генерации новых точек зрения.

В экономических исследованиях по сути схожим с когнитивным подходом к построению моделей является пришедший из радиотехники метод «плюс-минус факторов», представляющий собой способ составления схем, описывающих причинно-следственные связи различных факторов. Когнитивные модели можно встретить в операционных исследованиях в виде концептуальных моделей, построение которых является предварительным этапом формулировки математической модели, который (этап) служит для оценки исходной информации, необходимой для проведения дальнейшего исследования; проверки, не упущены ли какие-либо существенные факторы и связи и т.п. Методологическая основа создания концептуальных моделей при исследовании динамических систем в экономике была заложена в конце прошлого века. В рамках теории статистически ненадежных решений когнитивная по форме модель носит название формальной схемы. Однако ни операционный подход, ни теория статистически ненадежных решений не предполагают динамическое моделирование и структурный анализ концептуальных моделей.

Для математической формализации и исследования когнитивных карт применяются нечеткая логика, теория графов и теория матриц.

Общее представление процесса когнитивного моделирования основывается на методах стратегического управления развитием социально-экономической системы или ее фрагмента. Моделирование осуществляется циклически и включает следующие взаимосвязанные процедуры: когнитивная структуризация; структурный анализ когнитивной модели; сценарное моделирование развития ситуации; оценка и интерпретация результатов моделирования; когнитивный мониторинг ситуации.

Когнитивные карты применялись для исследования социально-экономических, военно-политических, внешнеполитических, экологических и других ситуаций. В настоящее время построено большое количество когнитивных карт, которые используются для исследования ситуаций и разрешения проблем в различных сферах человеческой деятельности. Можно также отметить большой объем выполненных исследований в области военной безопасности, наукоемких и инновационных производств, а также в сфере банковского и финансового секторов отечественной экономики.

МЕЖФИРМЕННОЕ СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

В современном мире предприятия, стремящиеся быть успешными, находятся в активном поиске различных способов и форм взаимодействия с партнерами. При этом перед собственником стоит целый ряд задач, от эффективного решения которых часто зависит дальнейшая судьба предприятия. Эти и достижение экономического роста, и снижение производственных затрат, и оптимизация транзакционной составляющей издержек. Кроме того, практика ведения бизнеса в последние годы в нашей стране указывает на возрастающую роль формальных и неформальных устойчивых связей в малом и среднем бизнесе. Сетевая форма организации бизнеса является хорошей альтернативной высоко интегрированной компании, а неформальные устойчивые взаимодействия – структуре с централизованным управлением. Одна из главных причин эффективности подобных структур – снижение внешних и внутрифирменных транзакционных издержек.

Сеть – это совокупность связей между экономическими агентами, которые взаимодействуют в рамках устойчивых (укорененных) экономических отношений (Уцци, 2007). Сеть связывает контрактно несколько фирм, которые являются относительно самостоятельными институциональными единицами. Обмен внутри сети лишь частично осуществляется вне рынка. Передавая на аутсорсинг большинство процессов, такие компании значительно снижают транзакционные издержки внутренней координации.

Процесс установления подобного рода взаимоотношений между участниками рынка получил название «нетворкинг» (networking).

Бизнес-нетворкинг – это вид социально-экономической активности, направленной на то, чтобы с помощью группы единомышленников расширять возможности бизнеса (поиск клиентов, инвесторов и т.п.)

Понятие «успешность» является агрегированным и объединяет в себе и эффективность, и устойчивость, и производительность (Бархатов и др., 2014). Также оно может быть определено как бытийная способность бизнеса (Сулакшин, 2013).

Высокой распространенности и успешности сетевых структур в малом и среднем бизнесе способствуют: повышение конкурентоспособности фирм-участников сети, гибкость экономических субъектов на рынке, снижение производственных затрат, снижение транзакционных издержек, передача достоверной информации, механизмы совместного решения проблем, обмен знаниями, совместные разработки и инновации.

Устойчивость сети обеспечивается такими факторами как доверие и реципрокность участников, мотивационные и репутационные механизмы, общие культурные установки и стандарты.

В современной экономике возникают различные типы сетевого взаимодействия. Это и простой обмен знаниями и информацией, и объединение фирм с целью совместного закупа сырья и совместное использование помещений и технологий. Можно выделить 3 типа сетей в зависимости от структуры: вертикальные сети, горизонтальные сети, сети как аутсорсинг непрофильных функций.

Одним из самых распространенных является вертикальное сетевое взаимодействие, которое выступает альтернативой централизованным вертикально интегрированным структурам. Такая сеть объединяет в себе экономически независимых участников рыночного обмена, занимающих различные стадии в цепочке создания ценностей.

Подобная структура подразумевает особую роль головной фирмы (ядра сети) в обеспечении интеграции сети. Задачей головной фирмы является координация поставки, производства и распределения промежуточного продукта. Головной фирме необходимо найти и удерживать различные направления деятельности одной производственной цепи, которыми сама фирма не владеет, и связать их в один проект (принцип лего).

Подобные структуры, хотя и носят неформальный характер, но являются действенным механизмом снижения транзакционных издержек. С одной стороны, отсутствие необходимости содержать крупную неподвижную структуру способствует снижению внутренних затрат на координацию, а с другой – механизмы репутационного контроля приводят к снижению внешних затрат, связанных как с потерями от неисполнения контрактов, так и с необходимостью постоянного поиска партнеров. По типу вертикальной сети организуется бизнес по производству недорого массовой брендовой одежды в России. Головная компания заказывает коллекцию моделей, а затем также на аутсорсинг отдает пошив коллекции. То есть роль головной организации сводится к координации действий отдельных участников рынка и поддержанию бренда.

Другой формой сетевого взаимодействия является горизонтальная интеграция компаний. Фирмы-конкуренты объединяются в сеть неформальных контрактов для достижения общих целей – вытеснения конкурентов, минимизации материальных затрат, совместных разработок. Например, объединение сравнительно небольших магазинов розничной торговли строительными материалами для совместного закупа товаров, что позволяет им оставаться конкурентоспособными по отношению к крупным западным и российским игрокам рынка.

Не менее распространенной и успешной схемой взаимодействия является использование аутсорсинга непрофильных функций с рамках одной сети участников рынка. В нашей стране аутсорсинг непрофильных процессов широко используется в сфере информационных технологий, бухгалтерского учета и финансов, хозяйственных услуг, правовом обеспечении. В качестве примера можно привести функцию финансовой логистики, которую предприятия передают факторинговой компании. Такая компания становится связующим звеном в сети поставщиков и покупателей. Она не только обеспечивает непрерывность финансовых потоков, но и производит мониторинг покупателей по уровню платежеспособности.

Помимо очевидных преимуществ у сетевой формы организации малого и среднего бизнеса есть и недостатки. Во-первых, зачастую такое взаимодействие строится на нефор-

мальных связях, что требует от участников высокого уровня доверия. В условиях же низкой деловой культуры преимущества сети не будут реализованы. С другой стороны, излишняя укорененность участников в рамках сети делает такую структуру негибкой и не позволит отдельным участникам реализовать свой экономический потенциал.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бархатов В.И.* Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В.И. Бархатов, Д.А. Плетнев // *Вестн. Челяб. гос. ун-та.* 2014. № 18 (347). Экономика. Вып. 46. С. 8–18.
- Сулакишин С.С.* Теория и феноменология успешности сложной социальной системы. М.: Научный эксперт, 2013.
- Уцци Б.* Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // *Экономическая социология.* 2007. Т. 8. № 3. С. 44–60.

С.В. Палаш

СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ И ВЫБОР ПРЕДПРИЯТИЙ МЕЖДУ СТРАТЕГИЯМИ РАЗВИТИЯ И СТАБИЛИЗАЦИИ

Стратегия развития организации определяется в результате изучения внешнего окружения и возможных внутренних перспектив ее деятельности с учетом непредвиденных рыночных обстоятельств (Бухалков, 2011). Стратегии компаний с точки зрения поведения на рынке разделяют на стратегии активного развития и экспансии и стратегии стабилизации. По мнению ряда исследователей, стратегия стабилизации соответствует положению большинства отечественных компаний. Усилия при этом концентрируются на ограничении рисков, связанных с развитием (Стрелкова, 2011). Государственное регулирование обеспечивает прямое и косвенное воздействие налогово-бюджетной, денежно-кредитной, промышленной, структурной, инновационной политики и других механизмов на конечные результаты планово-управленческой деятельности различных предприятий и фирм. Предприятие определяет свои главные цели в рамках основных сфер деятельности, одной из которых является инновационная деятельность. Процессы инноваций и инвестиций взаимосвязаны. Готовность предприятия к инвестициям и созданию инноваций зависит не в последнюю очередь от внешних факторов (Горемыкин, 2010), в том числе от макроэкономической ситуации в стране и регионе и от макроэкономической политики.

В докладе показано, что выбор предприятий между стратегиями развития и стабилизации во многом зависит от структуры экономики. В докладе приводятся сравнения отдельных показателей, характеризующих макроэкономические условия внешней среды предприятий крупных развивающихся рынков: Китая, Индии, Бразилии, России (Палаш, 2013), и показателей, характеризующих инвестиционную и инновационную активность на этих рынках (Палаш, 2014). В рассматриваемый период наиболее благоприятной внешней средой для инвестиционных и инновационных процессов обладала китайская экономика с самой низкой в данной группе стран инфляцией, самой низкой банковской процентной ставкой по кратко- и среднесрочным кредитам частному сектору, самой высокой долей внутреннего кредита, предлагае-

мого банковским сектором, в ВВП. Благоприятные внешние условия способствуют активизации инвестиционно-инновационных процессов. Российская экономика, отличающаяся высоким уровнем инфляции и самой низкой в группе долей внутреннего кредита, предлагаемого банковским сектором, в ВВП, уступает Китаю и Индии по инвестициям в основной капитал в% от ВВП, Китаю и Бразилии – по доле высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности, и Китаю – по доле расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в ВВП.

В последние годы несмотря на заявленные структурные реформы и курс на модернизацию экономики наблюдается снижение темпов экономического роста и дальнейшее ухудшение структурных показателей (см. таблицу). Снижаются рентабельность активов организаций и рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг; доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию в общем объеме инвестиций в основной капитал, и доля высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности.

В то же время сохраняется высокая доля сырьевых товаров в российском экспорте. По-прежнему велики межрегиональные различия в уровне жизни и доходов населения в различных региональных субъектах, а также различия в уровне оплаты труда между отдельными профессиональными группами. Сохранение и углубление структурных диспропорций свидетельствует о дисфункциях отдельных подсистем российской экономики. В частности, неспособность управляющей системы реализовать структурные реформы говорит о дисфункциях распределения, перераспределения и координации. Функции распределения и координации относят к функциям институтов.

Таблица

Динамика отдельных показателей структуры российской экономики

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Рентабельность активов организаций,%	8,8	12,2	10,4	5,4	5,5	6,7	6,5	6,1
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг,%	13,5	13,2	13,1	13,0	10,8	10,0	9,6	8,6
Индексы физического объема ВВП,% к предыдущему году	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4
Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию в общем объеме инвестиций в основной капитал,%	21,7	21,0	20,4	21,2	18,4	18,8	19,3	19,5
Доля высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности,%	13	8	8	7	6	9	9	8

Примечание. Показатели: рентабельность активов организаций и рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг приводятся без учета субъектов малого предпринимательства.

Источник: сост. автором на основе данных Росстата (<http://www.gks.ru/>) и Всемирного банка (www.worldbank.org).

Полученные результаты интерпретируются в докладе на основе базовой классификации экономических систем Г.Б. Клейнера (Клейнер, 2013). Макроэкономические условия развития предприятий относятся к средовым системам, а инновационно-инвестиционные процессы к процессным системам. Дисфункции средовых систем преобразуются в дисфункции процессных систем (недостаточную активность инновационно-инвестиционных процессов), а

также в дисфункции объектных систем (выбор предприятием стратегии стабилизации вместо стратегии развития) и проектных систем (недостаток инновационных и инвестиционных проектов в экономике).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бухалков М.И.* Планирование на предприятии: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011.
- Горемыкин В.А.* Планирование на предприятии: учебник. М.: Юрайт, 2010.
- Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4 – 28.
- Палаш С.В.* Макроэкономические условия стратегического планирования на предприятии // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы четырнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2013 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 109–111.
- Палаш С.В.* Макроэкономические условия и выбор между стратегиями развития и стабилизации // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 146–148.
- Стрелкова Л.В.* Внутрифирменное планирование: учеб. пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
- Всемирный банк: [Электронный ресурс] URL : <http://www.worldbank.org> (дата обращения 9.02.2015).
- Росстат: [Электронный ресурс] URL : <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 09.02.2015).

О.И. Патоша, А.Н. Знаменская

ОСОБЕННОСТИ СУПЕРПОТРЕБЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-06-00018)

Современный этап экономического развития общества приводит к революционным изменениям в сфере потребления: ключевые позиции занимают крупные торговые центры, являющиеся и местами проведения досуга? и музеями современной культуры потребления. Развивается система кредитования, позволяющая удовлетворять потребности здесь и сейчас, отодвигая на второй план мысли о последствиях.

Одновременно с этим, общество потребления вносит радикальные изменения в поведение покупателей – шопинг становится распространенной формой досуга, усиливается социальная стратификация, нормой становится этика расточительства. Повседневное общение человека сводится к получению благ и манипуляций с ними, функциональными становятся не только предметы, но и люди. Меняется ориентация на потребление как на процесс конструирования идентичности, социального утверждения и коммуникации.

В данном случае можно говорить о формировании новой культуры суперпотребления, в которой главное место принадлежит материалистическим ценностям.

Человек с материалистической ориентацией приобретает и демонстрирует предметы, выступающие стимулами и знаками, ассоциативно связанными с благополучием, счастьем, статусом и престижем, а также оценивает других на основе этих знаков (Richins, Dawson, 1992).

Мы провели исследование выраженности феномена суперпотребления среди выборки российских потребителей. Выборку исследования составили 133 человека, 94 женщины (77,5%) и 28 мужчин (22,95%). Средний возраст респондентов 23,5 года, стандартное отклонение равно 3,216.

Уровень образования респондентов представлен группами с разным уровнем образования – от незаконченного среднего образования до наличия степени кандидата наук. Соотношение групп респондентов по материальному положению следующее: 70% респондентов достаточно высоко оценили свое материальное положение; примерно 3% от общего числа респондентов являются материально необеспеченными и испытывают сложности в приобретении товаров для ежедневных нужд; около 29% респондентов вынуждены ограничивать себя в приобретении ряда товаров, не связанных с ежедневными расходами (одежда, мелкая и крупная бытовая техника и т.д.).

Для исследования суперпотребления была проведена адаптация методики Шкала материалистических ценностей (MVS) (Richins, 2004), включающая в себя перевод методики и оценку утверждений профессиональным переводчиком, с возможностью последующей коррекции.

В результате процедуры адаптации методики посредством эксплораторного и конфирматорного факторного анализа были выделены 3 шкалы: – «успех» – отражает жесткую связь между наличием материальных благ и оценкой успешности других и себя; «счастье» – представляет собой «веру в имущество», приобретение которого приводит к жизненному удовлетворению; «центрированность» – объясняет сосредоточенность жизни человека на приобретении материальных благ.

Суперпотребление как выраженность материалистических ценностей имеет прямые и обратные статистически значимые взаимосвязи с социально-демографическими характеристиками.

Мужчины и женщины отличаются по уровню выраженности суперпотребления. Так, по данным исследования, у женщин преобладает сосредоточенность на приобретении вещей (центрированность), а у мужчин – вера в то, что приобретение вещей принесет счастье и удовлетворение (фактор «счастье»). Гендерные различия в аспектах материализма и показного потребления были выделены в других исследованиях. Вслед за зарубежными учеными в нашем исследовании мы находим эмпирическое подтверждение тому, что обладание материальными вещами увеличивает уровень счастья и самовыражения у мужчин. Выборка женщин демонстрирует развитое собственничество в отношении материальных объектов (сохранение, накопление); потеря или кража материальных благ, в свою очередь, оценивается ими более негативно.

Несмотря на теоретическое обоснование наличия значимых различий в уровне выраженности различных аспектов и интегрального показателя суперпотребления в возрастных группах, эмпирических доказательств мы не получили. Мы предполагаем, что это связано с незначительным распределением выборки по возрасту.

Интересно отметить, что вера в то, что приобретение предметов принесет увеличение чувства счастья, снижается с получением более высокой степени образования, увеличением

материального дохода человека, изменением региона проживания. Таким образом, люди с более высоким уровнем образования, имеющие стабильный высокий доход, не считают, что для увеличения удовлетворенности жизнью и уровня субъективного благополучия необходимо наращивать объемы потребления и приобретать больше материальных объектов и имущества. Что касается региона проживания, то выраженность фактора «счастье» постепенно усиливается по мере территориального удаления от Центрального Федерального округа. Показатель владения имуществом и возможность его приобретения ассоциируется со счастьем и благополучием у жителей небольших городов. С нашей точки зрения, это можно объяснить через оценку различий объективных показателей уровня жизни регионов (уровень заработных плат, уровень жизни населения, покупательская способность, размер потребительской корзины и т.д.). Дополнительным фактором формирования в сознании людей «веры» во взаимосвязь обладания имуществом и счастья является трансляция ценностей потребления в СМИ и рекламе и т.д.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Richins M.L. The Material Values Scale: Measurement Properties and Development of a Short Form // *Journal of Consumer Research*. 2004. Vol. 31. № 1. June. P. 209–219.

Richins M.L., Dawson S. A consumer values orientation for materialism and its measurement: scale development and validation // *Journal of Consumer Research*. 1992. № 19. P. 303–316.

Р.Р. Рахматуллин

АНАЛИЗ РИСКОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегическое планирование деятельности предприятия должно осуществляться с учетом воздействия на предприятие факторов внешней и внутренней среды. Количественные и качественные характеристики этих факторов постоянно изменяются, что создает ситуацию неопределенности и риска в деятельности предприятия. Следовательно, при стратегическом планировании необходимо не только изучать факторы внутренней и внешней среды предприятия, но и оценивать риски, связанные с возможным изменением данных факторов.

Анализ риска – это совокупность аналитических мероприятий, позволяющих спрогнозировать отклонение фактического результата деятельности от запланированного как в большую, так и в меньшую сторону, возникающее под воздействием риска и несвоевременного принятия мер по предотвращению риска. То есть анализ риска – это деятельность по выявлению существующих опасностей, определению масштабов этих опасностей и их возможных последствий. Анализ риска является важным этапом планирования деятельности предприятия и управления его деятельностью. Целью данной работы является рассмотрение методов проведения качественного и количественного анализа риска.

Качественный анализ позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Включает два этапа. Первым этапом процедуры качественного анализа рисков является их идентификация – это процесс определения рисков, способных по-

влиять на результаты деятельности предприятия и документирование их характеристик. Вторым этапом выступает приоритезация (ранжирование) идентифицированных рисков.

Приоритезация идентифицированных рисков включает:

- определение вероятности реализации рисков. Как правило, на данном этапе проводится категориальная оценка риска, т.е. делается вывод о том, что данный риск реализуется с очень высокой, высокой, средней, низкой или очень низкой степенью вероятности;

- определение тяжести последствий реализации рисков. На данном этапе тяжесть последствий определяется также чаще всего с использованием категориальных переменных (очень тяжелые, тяжелые, средней тяжести, небольшой тяжести, незначительные);

- определение ранга риска по матрице «вероятность – последствия». Для определения ранга риска (если вероятность его наступления и величина последствий были определены количественно) сначала умножают вероятности реализации рисков на оценку величины тяжести последствий, а затем выстраивают полученные величины по порядку от максимального значения к минимальному, наибольшему значению присваивают первый ранг, далее второй, третий и т.д. Для определения ранга риска (если вероятность его наступления и величина последствий оценивались категориальными переменными) составляют таблицу, в графах которой отражают категориальные переменные вероятности наступления риска, а в строках – категориальные переменные величины последствий риска. Наивысший ранг присваивается риску, расположенному в левом верхнем углу таблицы, а наименьший – риску, расположенному в правом нижнем углу таблицы.

- определение близости наступления риска (необходимо для того, чтобы понять, насколько срочно следует принимать меры по парированию риска, обычно риски распределяются как риски на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу);

- оценка качества использованной информации (необходима для того, чтобы определить, насколько достоверны результаты проведенного качественного анализа: чем менее достоверной является исходная информация, тем менее достоверны результаты проведенного анализа).

Результатом качественного анализа рисков является составление карточки для каждого вида риска. Результаты качественного анализа используются в ходе последующего количественного анализа рисков и планирования реагирования на риски.

Количественный анализ риска направлен на то, чтобы количественно выразить риски, провести их анализ и сравнение. Количественный анализ производится в отношении тех рисков, которые в процессе качественного анализа были квалифицированы как имеющие высокий и средний ранги.

Для количественного анализа рисков могут быть использованы различные методы. Наиболее часто в учебной и научной литературе предлагают использовать такие методы как: методы теории вероятности и математической статистики, метод экспертных оценок, анализ чувствительности, метод аналогий (Экономика организации (предприятия), 2004).

1. *Методы теории вероятности и математической статистики* заключаются в изучении статистики достижения и недостижения запланированных результатов, а также от-

клонений полученных результатов от запланированных, с целью определения вероятности события, установления величины риска. Величина или степень риска измеряется двумя показателями: средним ожидаемым значением (математическим ожиданием) и колеблемостью (изменчивостью) возможного результата. Недостатком данного метода является то, что для его использования необходим большой объем исходной информации.

2. *Метод экспертных оценок.* Этот метод представляет собой комплекс логических и математико-статистических процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, причем результаты опроса являются единственным источником информации. В этом случае возникает возможность использования интуиции, жизненного и профессионального опыта участников опроса. Преимуществом данного метода является то, что его можно использовать в том случае, когда недостаток или полное отсутствие информации не позволяет использовать другие возможности. Метод базируется на проведении опроса нескольких независимых экспертов, мнения которых проверяются на согласованность и в случае отсутствия таковой подвергаются процедуре согласования. Основное ограничение в использовании данного метода – сложность подбора необходимой группы экспертов.

Отдельные исследователи (Мунтяну, 2013) предлагают устранять недостатки методов теории вероятности и математической статистики и метода экспертных оценок путем объединения этих методов. В этом случае в качестве исходного статистического материала для анализа с использованием методов теории вероятности и математической статистики используют данные экспертных оценок, характеризующие результаты влияния данного вида риска на результаты деятельности предприятия. Использование данной методики позволяет решить проблему недостатка исходных данных для проведения анализа.

3. *Анализ чувствительности.* Этот метод сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя деятельности предприятия от вариации значений показателей, участвующих в его определении (т.е. от изменения факторных переменных). Для исследования этим методом требуется построение математической модели. В качестве моделей для проведения анализа могут быть использованы регрессионные модели (линейные и нелинейные модели парной и множественной регрессии), модели линейного, нелинейного, динамического, целочисленного, стохастического, параметрического программирования и другие модели.

4. *Метод аналогий.* Используется в том случае, когда применение каких-либо других методов, опирающихся на экономико-математические процедуры, по различным причинам невозможно. Метод использует базу данных аналогичных объектов (в нашем случае предприятий) для выявления общих зависимостей их функционирования и переноса этих зависимостей на исследуемый объект (на данное предприятие). Данный метод требует минимального объема исходной информации, но при этом не учитывает отличительные особенности анализируемого предприятия. Эти особенности могут быть учтены путем внесения различных поправок.

Таким образом, рассмотренные нами методы могут быть использованы для анализа риска при стратегическом планировании. Метод экспертных оценок и метод аналогий являются более простыми в использовании и их можно применять в условиях небольшого объема исходных данных, методы теории вероятности и математической статистики и анализ чувстви-

тельности требует большого объема исходных данных, но при этом дают более точный, статистически обоснованный результат.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Мунтяну А.А.* Методический подход к оценке рисков программ развития вооружения и военной техники // Вооружение и экономика. 2013. № 2 (23). С. 14–18.
- Экономика организации (предприятия): Учебник / Под ред. Н.А. Сафронова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2004.

В.О. Розенталь, О.С. Пономарева

О МОБИЛИЗАЦИОННОМ ЭТАПЕ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В последнее время произошел ряд негативных изменений в состоянии российской экономики. К их числу следует отнести: значительный спад темпов экономического роста с 2012 г. (до 0,3% в 2014 г. и ожидание его отрицательных показателей в 2015г.), санкции Запада в отношении России со второй половины 2014 г. в связи с событиями на Украине (прежде всего, в сфере импорта современных технологий и финансовых заимствований – отсюда возникшие масштабные проблемы импортозамещения, получения валютных кредитов и размещения отечественных ценных бумаг), увеличивающийся отток капитала (за 2014 г. – более 130 млрд долл.), резкое снижение мировых цен на нефть с середины 2014 г. (со среднегодовых 110 долл./бар. в 2013 г. – до менее 50 долл./бар. в конце 2014), 80% падение курса рубля за октябрь-декабрь 2014 г., значительное ухудшение инвестиционного климата, серьезные сбои в 2013–2014 гг. в системе отечественного кредитования экономического роста, обостряющийся дефицит высококвалифицированных кадров по всей цепочке НТП.

Многие из приведенных негативных для отечественной экономики факторов будут, судя по всему, длительного воздействия и диктуют необходимость поиска новых подходов и методов реализации экономической модернизации, переход от «модели импортируемого роста» (по некоторым оценкам нефтегазовые доходы в период 2000–2013 гг. составили более 2 трлн долл) к «модели стимулирования роста». Важно осознать, что выбор модернизационных решений должен основываться на реальной оценке состояния технологической базы экономической деятельности, структуры и эффективности действующих экономических институтов и объективно имеющихся финансовых, инвестиционно-инновационных и т.п. ограничениях. Необходима разработка и реализация «мобилизационного этапа стратегии инновационного развития» на основе принципиально новых организационно-правовых форм и механизмов использования имеющегося отечественного модернизационного потенциала.

Процессы модернизации российской экономики содержат два типа нововведений: технологические и институциональные. В рамках используемого методического подхода предполагается, что институциональные инновации в экономике определяют направление, масштабы и темпы требуемых преобразований и ее возможности в реализации технологиче-

ских нововведений. При этом постулируется, что активизация инновационных процессов является необходимым условием модернизации экономики и предполагает формирование комбинационных стратегий технологических и институциональных нововведений.

Взаимосвязь институциональных форм хозяйствования и модернизационных процессов в экономике подразумевает формирование таких функциональных и организационно-правовых форм экономической деятельности, которые стимулируют реализацию стратегий социально-экономического развития на основе максимального использования инновационного потенциала и результатов НТП. Такое направление преобразований экономической деятельности предполагает, среди прочего, усиление ее конкурентной составляющей формирования соответствующей институциональной среды инновационного процесса и структуры его субъектов (с повышением мотивационной составляющей их деятельности); активизацию применения средств налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, механизмов партнерства государства и частного капитала; разработку и реализацию взаимно увязанных комплексов социально-экономических, технологических и институциональных инноваций, обеспечивающих компромисс государственного, рыночного и общественного начал; проектирование и внедрение институтов развития принципиально новой институциональной конфигурации. При этом одной из центральных задач преобразований является обеспечение эффективного сочетания управляемых и спонтанных процессов инновационной деятельности на основе институциональных факторов их интенсификации и взаимодействия.

В сложившихся проблемных условиях экономической модернизации (замедление темпов роста экономики, введение санкций западными странами, падение валютных доходов, масштабное снижение возможностей системы кредитования модернизационных процессов, прогрессирующее старение фондов в большинстве отраслей промышленности, проблемность технологического и кадрового обеспечения передовых производств, сфер фундаментальных исследований и НИОКР и т.п.) требуется реализация мобилизационного режима освоения результатов НТП за счет максимального использования имеющегося модернизационного потенциала.

В предлагаемом подходе к активизации инновационных процессов в российской экономике, в том числе и в сферах мобилизационного решения задач импортозамещения, разделяются институциональные формы, методы и меры прямого государственного институционального воздействия на модернизационные процессы (реализуемые соответствующими органами федерального, регионального, отраслевого уровней управления, государственными корпорациями и госпредприятиями, в т.ч. оборонного сектора экономики) и меры косвенного воздействия на субъекты инновационного процесса, направленные на запуск механизмов спонтанных, самовоспроизводящихся инноваций и стимулирующие повышение мотивации деятельности этих субъектов.

Примеры прямого государственного институционального воздействия на активизацию инновационных процессов в экономике:

- разработка и реализация эффективной законодательной и нормативно-правовой базы инновационной деятельности в разрезе выделяемых по сложившимся условиям приорите-

тов научно-технического развития (например, импортозамещающее развитие станкостроительной промышленности и машиностроения);

- активное использование инструментов налогово-бюджетной, денежно-кредитной, антимонопольной и ценовой политик для интенсификации инновационных процессов по выделяемым приоритетам развития секторов экономики и видов экономической деятельности;

- введение усовершенствованных институциональных норм процессов формирования и размещение государственных заказов в понятии «национальный интерес» (в том числе в рамках так называемых «инновационных проектов государственного значения») по наиболее актуальным направлениям инновационных преобразований, в том числе в программах импортозамещения;

- разработка и реализация институциональных методов и механизмов (на государственном, отраслевом, корпоративном и региональном уровнях), обеспечивающих повышение уровня конкурентной среды инновационной деятельности и востребованности ее результатов (от нормативно-правового ограничения доли того или иного субъекта этой деятельности на рынке конкретного вида инновационной продукции и рационально обоснованных протекционистских мер для отечественного производителя – до системы льгот и преференций для субъектов хозяйствования, активно осваивающих экономические нововведения);

- повышение качества законодательной базы и механизмов ее реализации в сферах: борьбы с коррупцией, диктатом монополий на рынках товаров и услуг, целевого использования госсредств (в том числе госзакупок).

Примеры косвенного институционального воздействия на субъекты инновационного процесса для повышения мотивации их деятельности:

- реализация согласованных мер бюджетной, налоговой, кредитной и таможенной политик поддержки субъектов инновационного процесса по выделяемым приоритетным направлениям, том числе в сфере импортозамещения;

- - всемерное нормативно-правовое стимулирование развития и повышения эффективности предпринимательского сектора экономики в сфере инновационной деятельности;

- внедрение новых институциональных форм и методов масштабного привлечения промышленного и банковского капитала в приоритетные сферы инновационного развития, а также других источников финансового обеспечения (в том числе финзаимствования в странах-неучастницах санкций);

- активизация инновационных процессов на основе новых организационно-правовых форм частно-государственного партнерства и максимальное использование возможностей корпоративного сектора экономики в реализации полных инновационных циклов в сферах высокотехнологичных производств, в том числе в части импортозамещения;

- разработка и реализация институциональных методов и механизмов, обеспечивающих повышение уровня конкурентной среды инновационной деятельности и востребованности ее результатов по выделяемым приоритетам экономической модернизации.

Приведенные и подобные предложения по совершенствованию законодательных норм и организационно-правовых форм экономической деятельности, конечно, не ограничи-

ваются условно выделяемым «мобилизационным этапом». Они характеризуются, прежде всего, актуальностью реализации и необходимостью концентрации их ресурсного обеспечения. Это в полной мере следует отнести и к принятому Правительством РФ в конце января 2015 г. Плану антикризисных мер, составной частью выполнения которого могут быть и представленные направления институциональных преобразований российской экономики.

Е.Р. Рудцкая, С.А. Цыганов, Ю.Е. Хрусталёв

СОВМЕСТНОЕ УЧАСТИЕ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РОССИЙСКОГО ФОНДА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00281-а).

В настоящее время Российская академия наук является наиболее крупным и авторитетным исследовательским центром страны, располагает кадрами квалифицированных специалистов, без привлечения которых решение сложных проблем, возникающих перед страной, крайне затруднено, поскольку иного сравнимого по уровню интеллектуального ресурса в стране нет. Основной целью государственной политики в области науки и технологий является переход к инновационному развитию страны. В условиях резкого сокращения объемов и направлений отраслевой науки, которое произошло за последние 20 лет, государственная инновационная политика России требует активного участия РАН в создаваемой государством национальной инновационной системе.

Создаваемые в РАН центры трансфера технологий, инкубаторы и инновационные центры должны компенсировать недостатки существующей инновационной инфраструктуры, связанные со слабой коммерциализацией научных результатов фундаментальных НИОКР, полученных за счет государственного бюджета. Центры трансфера могут осуществлять: отбор и оценку разработок, обладающих коммерческим потенциалом; проведение патентных исследований; охрану различных видов интеллектуальной собственности и ноу-хау; подготовку лицензионных соглашений; создание и выращивание малых высокотехнологичных компаний; оказание правовой помощи в случае нарушения прав патентообладателей и недобросовестной конкуренции.

В планируемой инновационной работе РАН нужно отразить и новые мировые тенденции, связанные с инновационным процессом. Сегодня мировая практика создания наиболее эффективных методов управления инновационными процессами внимательно анализирует модели закрытых и открытых инноваций. Их изучение позволяет выявить основной вывод: полезное знание в настоящее время стало поистине глобальным. Всего век назад многие ведущие промышленные компании являлись монополистами в области знания: они возглавляли отрасль, а фактически и мир в целом, занимаясь важнейшими открытиями, основными для их

отрасли. Распределенное знание оказывается гораздо больше знания, создаваемого в центральных исследовательских лабораториях, и поэтому возникают важнейшие комбинации знаний, имеющихся у компаний, потребителей, поставщиков, университетов, национальных лабораторий, отраслевых консорциумов и новых фирм. Важное значение имеет проблема создания развитой системы взаимосвязей, инновационных кластеров – сетей, связывающих участников инновационной деятельности через выработку общих стратегических путей развития, использование очевидных синергетических эффектов объединения усилий в совместных инновационных проектах.

Для научных организаций российского научного сообщества, проводящих фундаментальные исследования, направленные на получение новых знаний о законах развития природы, общества, человека и способствующих технологическому, экономическому, социальному и духовному развитию России, приоритетом является перспективный научный результат – основа будущих технологий – блок генерации знаний. Такие исследования получили название ориентированных исследований. Их результаты должны придать новые свойства промышленным продуктам, либо обеспечивать возможность создания принципиально новых, инновационных продуктов. Немаловажным фактором является также степень завершенности разработок. Как правило, они должны быть доведены до уровня прототипа, демонстрирующего ключевые преимущества новой технологии (материала, услуги).

РФФИ при организации конкурсов ориентированных исследований разработал несколько моделей взаимодействия с федеральными агентствами и ведомствами и выделения соответствующих приоритетов. Основу поддержки фундаментальных исследований составляют инициативные и ориентированные фундаментальные исследования.

Модель «РФФИ – Федеральное ведомство РФ, использующее результаты исследований». РФФИ организовал и провел новые конкурсы:

- офи-а – ориентированные поисковые исследования фундаментального характера, осуществляемые небольшими научными коллективами, ставящие своей целью развитие новых прорывных технологий в Российской Федерации;
- офи-г – организация и проведение на территории России ограниченного числа российских и международных научных мероприятий, связанных с проблемами использования результатов фундаментальных исследований в различных областях экономики России;
- офи-п – ориентированные поисковые исследования фундаментального характера, осуществляемые небольшими научными коллективами, содействующие выполнению научных задач, сформулированных и финансируемых Федеральным агентством промышленности;
- офи-э – ориентированные поисковые исследования фундаментального характера, осуществляемые небольшими научными коллективами, содействующие выполнению научных задач, сформулированных и финансируемых Федеральным агентством по атомной энергии.

При этом важной инициативой РФФИ является положение о поэтапном совместном обсуждении результатов ориентированных исследований, так чтобы после первого года исследований или по итогам выполнения проекта такие результаты служили основанием для их включения в существующие программы ведомств и (или) для постановки новых.

К проведению конкурсов ориентированных исследований проявляют интерес и крупные промышленные компании, что свидетельствует о возрастающем интересе российской промышленности к использованию перспективных результатов российской науки и, несомненно, подкрепляет правильное решение Совета РФФИ об организации конкурсов ориентированных исследований.

«Модель «РФФИ – организация, софинансирующая исследования». В рамках этой модели конкурс проектов на получение финансовой поддержки для проведения ориентированных фундаментальных исследований проводится на основании Соглашения о взаимодействии в области науки и реализации научно-технических программ между РФФИ и Российской академией сельскохозяйственных наук, Российской академией медицинских наук.

Основная цель этого конкурса – объединение финансовых усилий РФФИ и государственных академий при проведении ориентированных фундаментальных исследований, направленных на решение проблем агропромышленного комплекса Российской Федерации, поддержка научных коллективов и отдельных ученых, выполняющих такие исследования и проекты. Конкурс проводится за счет бюджетных средств РФФИ и государственных академий.

Стороны осуществляют совместный конкурсный отбор и финансирование в согласованных размерах проектов поступивших на конкурсы ориентированных фундаментальных исследований для использования результатов этих исследований в интересах создания прорывных технологий в агропромышленном комплексе и здравоохранении.

Модель «РФФИ – регион, софинансирующий исследования. В рамках региональных программ ориентированных фундаментальных исследований интересам субъекта РФ уделяется особое внимание. Перед объявлением конкурса региональные органы власти совместно с ведущими учеными формулируют перечень приоритетных задач, для разработки которых нужны ориентированные фундаментальные исследования.

Модель «РФФИ – регион, софинансирующий и развивающий результаты исследований, – организация (в том числе, международная), использующая результаты в рамках соглашений с регионом». В рамках этой модели, результаты ориентированных фундаментальных исследований, полученные при совместной финансовой поддержке РФФИ и региона, получают дальнейшее развитие за счет средств региона и могут на основе соглашения региона с организацией передаваться для дальнейшей коммерциализации в организацию.

НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ КАК КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Данная работа выполнена за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02294).

Реалии настоящего дня все больше увеличивают давление на российскую экономику, проверяют ее на прочность и устойчивость. Введение политических и экономических ограничительных мер со стороны США, Евросоюза и других стран в отношении России усугубили структурные проблемы национальной экономики. Снижение цен на энергоносители, налог и таможенные пошлины от продажи которых, являются основным источником наполнения федерального бюджета, повлияли на значительное снижение курса рубля, и, как следствие, увеличение инфляции и снижение реальных доходов населения.

В такой ситуации, любые действия правительства должны быть точно выверены и оправданы, а каждое принятое решение должно приносить положительный эффект, поэтому должностным лицам стоит обратить внимание на проблему сбалансированности экономики на различных уровнях, которая, согласно нашему мнению, является ключевой проблемой российской экономики.

Диспропорции в размерах финансового и реального секторов привели к тому, что финансовый сектор перестал отражать конъюнктуру реального сектора экономики. Изменяется структура реальной экономики, растет доля сферы услуг, снижается доля промышленности. Стоит отметить разрыв между ставкой рефинансирования ЦБ РФ, на которой строятся практически все кредитные инструменты, и рентабельностью товаров (продукции) промышленного производства. По информации Федеральной службы государственной статистики (Российская Федерация, полный круг организаций, Российская собственность) рентабельность обрабатывающих производств в 2013 г. в среднем составила 7,8%, а рентабельность деятельности по предоставлению займов промышленности – 32,3%, при ставке рефинансирования ЦБ РФ – 8,25%. Нельзя сказать, что такая ситуация способствует сбалансированному развитию реального и финансового секторов.

Сбалансированность также отсутствует в развитии отраслей экономики – по данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 г. экспорт минеральных продуктов составил 71,6% от общего экспорта товаров РФ, когда доля машин, оборудования и транспортных средств составила 5,4%. В структуре импорта наблюдается противоположная картина – доля импорта минеральных продуктов составляет 2,2%, а машин, оборудования и транспортных средств – 48,6%. Получается, что экспорт носит сырьевой, а импорт высокотехнологический характер, и налицо отставание обрабатывающих от добывающих отраслей.

Несбалансированность наблюдается в развитии территорий и субъектов РФ отчасти от внешних факторов – различных природно-климатических условий, ресурсной базы и транспортной доступности, отчасти от внутренних факторов, например, размера бюджетных транс-

фертов. Социальное расслоение населения, заключающееся в различных уровнях оплаты труда, особенно сильно в региональном разрезе.

Несбалансированность и диспропорции проявляются и в других областях, поэтому можно говорить о многоаспектной и многоуровневой несбалансированности российской экономики. Также стоит отметить наличие межпериодной несбалансированности – отсутствие преемственности состояний, отбора и закрепления наиболее эффективных механизмов и институтов (Мезоэкономика развития, 2011).

Для решения обозначенных проблем мы предлагаем использовать аппарат новой теории экономических систем, где на основе пространственно-временных характеристик выводится базовая типология социально-экономических систем, согласно которой системы делятся на объектные, средовые, процессные и проектные типы. Применение такого подхода позволяет рассматривать иерархическую структуру уровней экономики (макро-, мезо-, микро- и наноуровень) как совокупность связанных подсистем четырех базовых типов, взаимодействующих между собой. Так на макроуровне (федеральный уровень) структура общества выглядит как четырехзвенная конструкция (Клейнер, 2013), в которой взаимодействуют самостоятельные макроподсистемы – «государство», «социум», «экономика» и «бизнес». На мезоуровне (региональный уровень) общество делится на подсистемы – «региональная власть», «население региона», «региональная экономика» и «региональный бизнес». На микроуровне (муниципальный уровень) – «муниципальная власть», «население муниципального образования», «экономика муниципального образования» и «бизнес муниципального образования». И, наконец, системный состав наноуровня (уровень отдельного предприятия) включает следующие компоненты – «руководство предприятия», «работники предприятия», «экономико-технологические процессы предприятия» и «инвестиционные проекты предприятия». При движении между уровнями (от федерального до уровня отдельного предприятия), мы можем заметить подобие четырехзвенных комплексов подсистем, которые, по сути, отличаются только размером.

Согласно выводам работы (Клейнер, 2014) такие четырехзвенные конструкции представляют собой тетрады – конфигурации, состоящие из социально-экономических систем четырех базовых типов. Тетрада представляет собой результат самоорганизации экономических систем с целью обмена и поддержания баланса ресурсов, необходимых для их полноценного существования. Идеальной (сбалансированной) конфигурацией тетрады принято считать ситуацию, когда выраженность всех системных составляющих одинакова.

Рассмотрение иерархической структуры уровней экономики через призму взаимодействия тетрад позволяет нам измерить и оценить сбалансированность присутствия системных составляющих, а затем разработать рекомендации для достижения сбалансированного состояния на каждом уровне. Отметим, что для такого измерения и оценивания можно использовать методику, предложенную и конкретизированную в работах (Рыбачук, 2014) и (Рыбачук, 2015). Безусловно, для реальных действий и совершения изменений требуется более подробное изучение образований каждого уровня экономики, но, на наш взгляд, именно устранение дисбаланса между системными составляющими позволит решить проблему несбалансированности национальной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Клейнер Г.Б.* Какая мезоэкономика нужна России? Региональный разрез в свете системной экономической теории // Вестник Финансового университета. 2014. № 4.
- Клейнер Г.Б.* Какая экономика нужна современной России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. 2013. № 12.
- Мезоэкономика развития / Коллективная монография под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2011.
- Рыбачук М.А.* Анализ и измерение пропорций системной структуры организации: пример Университета «Дубна» // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66).
- Рыбачук М.А.* Сбалансированность системной структуры как необходимое условие для стратегической устойчивости предприятия // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2015. № 1.

Е.В. Рюмина

УЩЕРБ ОТ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НАРУШЕНИЙ В ИЗДЕРЖКАХ УЧРЕЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00141).

Актуальная задача экономики природопользования – показать, что в сохранении окружающей среды заинтересована сама же экономика, и определить, сколько сама же экономика теряет из-за того, что не занимается охраной окружающей среды. В противном случае природоохранная деятельность не имеет экономической мотивации и превращается исключительно в нагрузку на экономику, а это значит, что охрана окружающей среды будет финансироваться по остаточному принципу, не в необходимом объеме. Но показать экономический интерес в охране среды – это не хитрый ход заставить охранять среду, а абсолютно объективная экономическая постановка задачи. Объективность эта исходит из реальности ущерба от экологических нарушений, который определяется экономическими потерями, вызываемыми неблагоприятным состоянием окружающей природной среды.

Ущерб, хотя и существует реально, в экономическом анализе и статистике не обособлен. Выделить его чрезвычайно сложно, так как он «сидит» во множестве экономических показателей. И получается, что оценка этого ущерба для того, чтобы экономика заинтересовалась его снижением как своей целью, намного сложнее, чем решение других, менее актуальных задач, на которых часто сосредоточено значительно большее внимание.

Основная доля затрат на охрану окружающей среды должна осуществляться промышленными предприятиями. Экономически это обосновывается тем, что предотвращение экологических нарушений всегда дешевле, чем восстановление природной среды и компенсация понесенных потерь. В случае же допущения негативного воздействия на окружающую среду дополнительные затраты и потери несет, прежде всего, региональный бюджет и финансируемые им учреждения социальной сферы.

Практически в каждой статье бюджетов всех уровней содержатся расходы, прямо или косвенно вызванные загрязнением окружающей среды и другими экологическими нарушениями

ями. Средства на природоохранную деятельность, выделяемые из муниципальных бюджетов, несравнимо меньше, чем затраты того же источника на компенсацию ущерба от экологических нарушений. Однако величина этих затрат не имеет точной оценки, поскольку показатель ущерба отсутствует в экономическом анализе на всех уровнях управления. Если же точно знать, какова доля ущерба в расходах бюджетов любого уровня, тогда можно ставить задачу оценки экономической эффективности предотвращения или снижения ущерба.

Как показали наши исследования, оценки ущерба, полученные на основе имеющихся методик, неадекватны, так как сравнение их с показателями доходов разных отраслей промышленности свидетельствует о невозможности выживания предприятий и экономики в целом при таких оценках ущерба. В сложившейся ситуации необходимо вернуться к первоначальному этапу построения методик, а именно, к сбору первичной информации о дополнительных затратах и потерях, вызванных неблагоприятным состоянием окружающей среды.

Оценку ущерба будем осуществлять путем определения вынужденного потребления и недополученного дохода как двух составляющих ущерба.

Оценка вынужденного потребления проводится на базе уже сформулированной гипотезы о распылении элементов ущерба по различным статьям расходов бюджетов. Недополученный доход предлагается оценивать на базе модели межотраслевого баланса путем проведения серии расчетов по сценариям функционирования экономики при разном качестве окружающей среды, выражающемся различными коэффициентами прямых затрат. Полученные величины вынужденного потребления и недополученного дохода, определяющие претерпеваемый ущерб, планируется использовать для корректировки методик определения ущерба, который наносят выбросы в атмосферу и сбросы в водные объекты. Кроме этого, значение вынужденного потребления, вызванного экологическими нарушениями, позволит оценить реальные возможности бюджетов для удовлетворения других социальных и экономических интересов населения, а также для активизации природоохранной деятельности.

Основной задачей исследования является вычленение из всех статей расходов местных бюджетов затрат, прямо или косвенно связанных с неблагоприятным состоянием окружающей среды. Затраты на компенсацию ущерба от экологических нарушений присутствуют в различных статьях расходов бюджетов: затраты на лечение от экологически обусловленных заболеваний входят в общие затраты на медицинское обслуживание населения; затраты на ремонт жилищного фонда в части его разрушения от загрязнения окружающей среды включены в общие затраты ЖКХ и т.д.

Пока расходы по компенсации ущерба от экологических нарушений не обособлены и спрятаны в расходах различных сфер народного хозяйства (что не дает возможности представить их общую величину) и пока не станут очевидными огромные потери, которые несет экономика из-за экологических нарушений, до тех пор проблемы охраны окружающей среды будут оставаться второстепенными для экономического руководства страны и регионов. При оценке же реальной доли экологических издержек (суммы природоохранных затрат и ущерба) в региональных бюджетах появится заинтересованность в их сокращении путем проведения

мероприятий по предотвращению экологических нарушений и, таким образом, природоохранная деятельность займет адекватное ей место в системе приоритетов экономического развития.

Помимо затрат непосредственно на охрану окружающей среды, в бюджетах присутствуют другие статьи расходов, так или иначе связанные с природоохранными затратами или экономическим ущербом от экологических нарушений. Средства муниципального бюджета расходуются по следующим статьям затрат: общегосударственные вопросы; национальная безопасность и правоохранительная деятельность; национальная экономика; ЖКХ; охрана окружающей среды; образование; культура и СМИ; здравоохранение и спорт; социальная политика. Подробно рассмотрены конкретные направления расходования бюджетных средств, связанные с состоянием окружающей среды, в статьях: охрана окружающей среды, ЖКХ, здравоохранение, образование.

В результате проведенной работы на примере конкретного муниципального образования оказалось, что экологические издержки составляют 5,8% муниципального бюджета. Ранее же считалось, что состояние окружающей среды и ее охрана обходятся муниципальному бюджету в 1,4% его объема – таковы расходы бюджета по статье «Охрана окружающей среды». При этом надо еще иметь в виду, что наши расчеты лишь приблизительные, и вполне возможно, что экологические издержки составляют большую, чем 5,8%, часть бюджета. Таким образом, доля экологических издержек в расходах муниципального ущерба в 4,1 раза больше, чем прямые затраты на охрану окружающей среды, которые только и принимают в расчет при оценке этих издержек.

Практическое значение полученного результата состоит в том, что выявление реальной величины экологических издержек привлечет внимание органов экономического управления к мероприятиям по их снижению, т.е. к природоохранным мероприятиям на предприятиях-источниках загрязнения среды. Для администрации муниципального образования станет при этом очевидной необходимость вложения средств в очистные мероприятия расположенного на его территории промышленного предприятия и в другие предупреждающие загрязнение среды мероприятия, что обернется для администрации в снижении расходов, в первую очередь, на ЖКХ и здравоохранение.

С.А. Самоволева

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЛОВУШКА НЕКОМПЕТЕНТНОСТИ

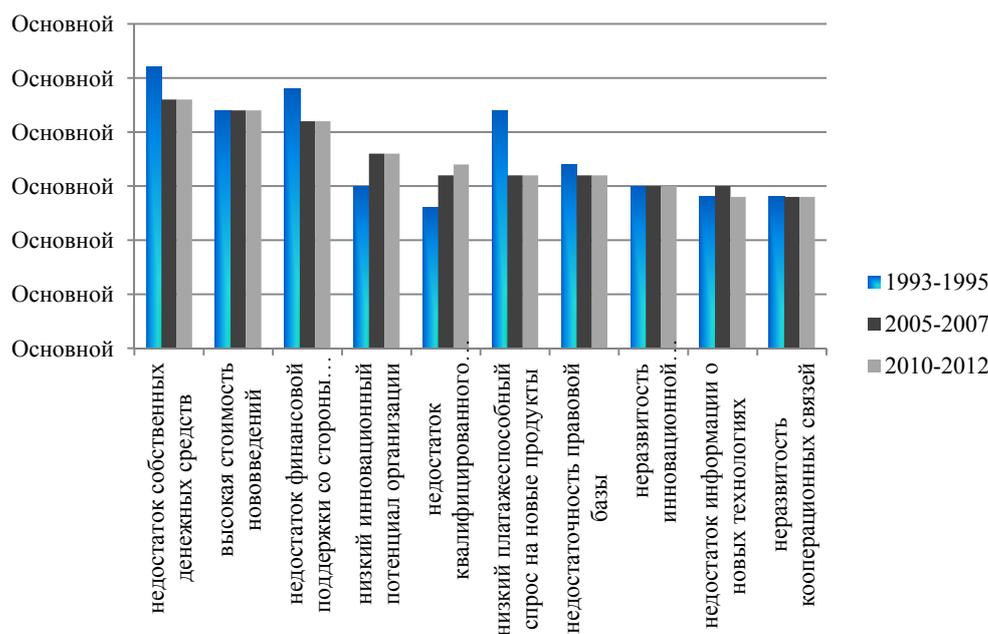
Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00018а).

Факторы, препятствующие реализации инновационных стратегий предприятий, являются предметом многих исследований (см., например, (OECD, 1997, 2014; Galia, Legros, 2004;

OECD, 2005; Mohnen et al., 2008)). Для анализа данных факторов широко используются инновационные опросы предприятий. Такие опросы проводятся, например, в странах ЕС, а также в ряде государств, входящих в ОЭСР (в том числе и России). Так, начиная с 2005 г., ОЭСР инициировала серию инновационных обзоров (Community Innovation Surveys – CIS), содержащих, в том числе оценку факторов – барьеров к инновационной деятельности. Представленные в данных обзорах факторы можно условно разделить на 4 группы: 1) рамочные; 2) воздействующие на входы в инновационные процессы; 3) на непосредственную реализацию данных процессов; 4) на выходы из них.

Данные (CIS, 2012) свидетельствуют о том, что для европейских предприятий все большее значение приобретают рамочные факторы, связанные с конкуренцией. Так, в 2012 г. инновационно-активные предприятия большинства стран ЕС рассматривали в качестве главного препятствия к инновационной деятельности высокий уровень ценовой конкуренции. В частности, этот фактор отметили как значимый более 60% фирм Германии и Австрии. Следующим по значимости фактором является сильная конкуренция по качеству продукции: его отмечают не менее 20% инновационно-активных предприятий промышленно развитых стран ЕС. В качестве существенных барьеров для реализации инновационных процессов фирмы ЕС указывают также доминирование на рынке конкурентов и высокую стоимость входа на новые рынки, а факторы входа в деятельность, связанные с финансированием, как показывают данные опроса, отходят второй план. В промышленно развитых странах ЕС факторы финансового характера как барьеры к реализации инновационных стратегий отмечают не более 10% инновационно-активных предприятий, и свыше 20% – в странах бывшего социалистического лагеря. В последней из вышеуказанных групп также имеет место значительный разброс оценки такого фактора, как недостаток квалифицированного персонала: от 5,4% в Словакии до 33,4% в Румынии. В то время как для ряда промышленно развитых стран ЕС этот фактор значим примерно для 20% предприятий (в том числе Германии, Австрии).

В отличие от европейских, для российских предприятий продолжают доминировать в качестве преград для реализации инновационных стратегий, факторы, связанные с недостатком финансирования (см. рисунок). Следует отметить, что, к сожалению, оценка влияния факторов, вызванных воздействием конкуренции, не включена в данные опросов российских предприятий. При этом, как следует из данных, представленных на рисунке, для отечественных предприятий повысилось значение негативного влияния таких факторов, как недостаток инновационного потенциала и недостаток квалифицированного персонала (относящихся согласно представленной классификации к 3-ей группе). Эти факторы заняли в 2012 г. 4 и 5 место в рейтинге препятствий к инновационной деятельности.



**Рейтинг факторов, препятствующих технологическим инновациям
в организациях промышленности (рассчитано по данным Росстата, ВШЭ)**

Очевидно, что повышение значимости этих факторов связано с тем, что сегодня многие российские предприятия оказались в ловушке некомпетентности. Одним из источников возникновения этой ловушки является отсутствие спроса на высококвалифицированный человеческий ресурс в науке и технологиях, вызванный длительным периодом низкой инновационной активности (см. Голиченко, 2011). Так, если в России в 1995 г. на 1000 экономически активного населения приходилось 9,9 исследователей, а в среднем по странам, входящим в ОЭСР – лишь 5,4; то к 2000 г. разрыв между данными показателями существенно сократился. Это произошло за счет разнонаправленных тенденций динамики данного показателя: снижения – в России и повышения – в странах ОЭСР. В 2005 г. значения количества исследователей в расчете на 1000 экономически активного населения по странам ОЭСР и России практически сравнялось, а к 2011 г. значение этого показателя в России составило уже 86% от значения по странам ОЭСР. В 2012 г. Россия по данному показателю уступила даже ряду стран бывшего социалистического лагеря, в том числе, Чехии, Словакии, Эстонии. Разрыв между Россией и странами ОЭСР усугубляется при сравнении значений показателя, одной из характеристик инновационного потенциала промышленных предприятий, – количество исследователей в предпринимательском секторе, приходящееся на 1000 занятых в промышленности. В 2011 г. в России величина данного показателя составила лишь 66% от значения по странам ОЭСР и 86% от ЕС-15. Следует отметить, что в 1995 г. Россия превосходила ЕС-15 по данному показателю в 2,4 раза. В 2012 г. российский показатель был на уровне аналогичного в Чехии, и ниже, чем в Словении – в 1,6 раза, во Франции – в 2,2 раза, в Южной Корее – 3,2 раза; в Финляндии – 3,4 раза (рассчитано по данным MSTI, 2014).

Очевидно, что наблюдаемые тенденции подтверждают длительное отсутствие сигналов рынка для формирования предложения высококвалифицированного человеческого ресурса

в России. Таким образом, ловушка некомпетентности, связанная с недостатком квалифицированного персонала, представляет собой существенный барьер для реализации инновационных стратегий отечественными предприятиями. Ее опасность заключается в том, что предприятия не могут выбраться из нее самостоятельно. Тенденция усиления влияния данного фактора, выявленная по результатам опросов российских предприятий, свидетельствует о том, что в экономической среде России существуют серьезные проблемы, связанные с длительным периодом отсутствия стимулов к участию предприятий в инновационных процессах. Это требует активных усилий со стороны государства, направленных, в частности, на создание таких стимулов и формирование высококвалифицированных человеческих ресурсов, чтобы помочь предприятиям преодолеть эту ловушку.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Голыченко О.Г.* Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 2011.
- Росстат. Данные о науке и инновациях, образовании. URL: <http://www.gks.ru/>
- Community Innovation Surveys – CIS (2012). URL: <http://epp.eurostat>.
- Galia F., Legros D.* Complementarities between barriers to innovation: evidence from France // Research Policy. 2004. № 33. P. 1185–1199.
- Main Science and Technology Indicators 2014. Paris: OECD. URL: <http://www.oecd.org>.
- Mohnen P., Palm F.C., Schim van der Loeff S., Tirawi A.* Financial Constraints and other barriers: Are they a threat to innovation activity? CESifo Working paper № 2204, 2008.
- OECD. National Innovation System, OECD, Paris, 1997.
- OECD. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd edition, OECD, Paris, 2005.
- OECD. Entrepreneurship at a Glance 2014, OECD, Paris, 2014.

С.В. Сергушко

СИСТЕМО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ПЛАНИРОВАНИИ

Работа подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-08515 А).

Движение в направлении постбюрократического государства неразрывно связано с изменением принципов организации и функционирования органов государственной власти как особых организаций, специфическая цель которых осуществлять управление от имени государства. В современных условиях необходимо изменение роли органов государственного управления в реализации социальных функций, эффективное использование «человеческого фактора», ресурса государственного управления, создание возможностей для раскрытия потенциала государственных служащих. Все это обуславливает потребность научного переосмысления миссии деятельности органов государственной управления, анализа специфики механизмов ее совершенствования, разработки стратегии развития и оптимизации государственного управления.

Исследование государственных организаций, раскрытие сущности этого социального феномена, интерпретация организации в рамках социологического анализа институтов власти

и культурного воспроизводства позволит расширить теоретические и методологические принципы изучения институционализированных форм общественной жизни, делая явными смыслы и значения, скрытые в повседневном функционировании органов государственного управления.

Общим контекстом является повышение престижа государства в общественном сознании и попытке модернизации его традиционных институтов в соответствии с «вызовами» времени», необходимость пересмотра подходов к научному анализу государственных институтов с учетом социальных, информационных и технологических изменений и, прежде всего, с учетом общественных ожиданий, обращенных к органам государственной власти.

Системный подход к деятельности государственных органов позволяет переосмыслить их миссию; определить подсистемы или основные области принятия решений; выявить потребности в информации, снижающей неопределенность при принятии управленческих решений; создает возможности применения матричного управления и управления по проектам (Сергушко, Славянов, 2014).

Использование ситуационного подхода к деятельности институтов власти оказывает большое влияние на процесс подготовки и переподготовки управленческих кадров. Ситуационная организационная теория, утверждает, что лучший способ построения организаций зависит от ситуации, то есть внутренних и внешних обстоятельств, в которых оказывается организация. Природа организации понимается как многовариантная, внимание концентрируется не на поиске лучшего образа действий, а на обнаружении и выборе приемлемого, исходя из сложившихся условий, варианта. Это требует определенной децентрализации и действий по эвристике, а не по алгоритмам. В условиях социальных изменений эффективность деятельности органов власти зависит во многом от новаций, умения служащего не просто действовать по заданному алгоритму, а проявлять инициативу, творческий подход в решении управленческих задач, а также в способности брать ответственность за принятое решение.

Анализ существующих социальных практик государственного управления, ресурсов государственной службы (человеческих, материальных, символических, информационных), доминирующих поведенческих стереотипов, представляется нам важным в контексте изучения процесса институционализации государственной деятельности и тенденций изменений ее организационной культуры в условиях социальной трансформации, влекущей за собой переосмысление существующих и появление новых управленческих философий, внедрение инновационных технологий.

На наш взгляд, при изучении органов государственной власти как особого организационного института, необходимо выделить политический подход, который при исследовании организаций акцентирует внимание на распределение власти, организационных конфликтах за возможность принимать государственные решения, за организационные ресурсы и власть.

Любая организация представляет собой технико-экономическую и социальную систему, описать которую можно, если определить характер ее взаимодействия с внешней средой, характер взаимодействия подразделений организации друг с другом, и, наконец, характер взаимодействия индивида с организацией. На уровне взаимодействия организации с внешней средой могут реализовываться механический либо органический подход. Взаимодействие на уровне

подразделений в организации строится с помощью различных типов департаментизации: традиционная дивизиональная, матричная организация; на уровне индивида его взаимодействие с организацией может придавать ей индивидуалистский или корпоративный характер.

Важно, также акцентировать внимание на таком типе организаций, как обучающаяся, так как актуальными для органов государственной власти остаются вопросы институционализации и практического использования знаний, обеспечения поступления новой информации.

Основная идея обучающей организации ориентация на разрешение проблем, дизайн обучающей организации означает осуществление целенаправленных изменений в сферах лидерства, структуры, наделения властью, информации и коммуникаций, стратегии и культуры. Фундаментом обучающей организации, является ее культура, ценности которой определяются в трех измерениях. Во-первых, целое важнее части, и границы, разделяющие части должны сводиться к минимуму. Во-вторых, культура должна быть эгалитарной, то есть такой системой взаимоотношений, которая «питает» всех сотрудников и каждый из них имеет возможность развивать свой потенциал. В-третьих, адаптивность культуры, что означает проявление особого внимания к заинтересованным группам организации, включая ее сотрудников и потребителей, на первый план выходят создатели новых идей и процессов.

Среди факторов, обеспечивающих устойчивость организаций, можно выделить степень адаптивности к внешней среде, к ее потенциальным изменениям, что определяется способностью организации к обучению; высокая степень сплоченности персонала и идентичности культуры организации, которые являются фундаментом организации. Кроме того, важнейшим фактором является толерантность к новым или противоположным идеям и видам деятельности, обеспечивающая открытость обучения и объективную оценку общего состояния внешней среды организации.

Государственные организации, отвечающие вызовам времени, на наш взгляд, должны базироваться на более высоком уровне творческого планирования, повышении степени согласования совместных действий с долгосрочными обязательствами и понимании необходимости решения сложных социальных проблем. Для этого необходимы, в свою очередь, подготовленные работники, которые могут, открыто высказывают свое мнение, ценят знания и наилучшие решения, стремятся объединить свои усилия для общей творческой работы. Для повышения их профессионализма необходимо развитие системного и инновационного мышления. В современных условиях динамичного научно-технического и общественного развития принимаются многообразные меры для поддержания стабильного состояния и повышения уровня эффективности деятельности органов управления.

Обобщение управленческой практики свидетельствует о возможности разработки такой модели организации, которая помогает адаптироваться к изменениям внешней среды. В этой связи интерес представляют круговые организации, называемые демократическими иерархиями. Данный тип организаций в отличие от иерархического командного построения системы управления обладает такими существенными характеристиками, как отсутствие безраздельного авторитета, возможность для каждого члена организации участвовать (непосред-

ственно или через представителей) в принятии решений, которые напрямую затрагивают, способность членов организации (индивидуально или коллективно) принимать решения.

Основная структурная характеристика круговой организации состоит в том, что вокруг каждого руководителя формируется совет. Расширение использования демократического подхода в круговой организации может существенно повысить эффективность и качество управления, все зависит от того, насколько автономными являются структурные единицы организации, какой объем самоконтроля они осуществляют, при этом большую значимость приобретает кооперация между относительно автономными подразделениями организации.

В настоящее время круг проблем в исследовании государственных органов, непрерывно расширяется, в отдельные направления выделились исследования организации информационных потоков в управлении, организации механизма выдвижения, принятия и изменения целей, мотивации деятельности управленческого персонала и организационных отношений, исследование нововведений, управленческое консультирование в организациях, исследования в области организационного проектирования, влияние последствий внедрения достижений научно-технического прогресса, включая новейшие технологии диагностики организационных изменений.

На наш взгляд, для понимания внутриорганизационных процессов необходимо учитывать и социальный контекст, большое значение имеет анализ среды, в которой организация существует и к которой адаптируется. Взаимозависимость среды и организации выражается в том, что сложная среда требует дифференциации организации на микро-, макро- и мезо-уровне, и как следствие этого усложняются интеграционные процессы, позволяющие организации сохранить свою целостность. Сложность системы взаимодействия организации и среды требует по-иному рассматривать вопрос о границах организации, ее открытости и целостности, основываясь на принципах мультипарадигмальности при организационном анализе.

Современная управленческая парадигма требует учета и того фактора, что организация является динамичной системой. В дополнение к нормам, принятым в обществе, каждая группа людей, в том числе и организация, вырабатывает собственную культуру: нормы поведения, ценности, обычаи, ритуалы и табу, принятые в коллективе.

Созданные организационно – правовые формы государственных органов власти и управления должны учитывать многообразие внешних и внутренних действий и взаимодействий, результаты организационных процессов. При проведении диагностики организации, на наш взгляд, важно определить вектор развития организации, что может служить основой для дальнейшего организационного проектирования.

Организация государственной власти базируется на модели организации М. Вебера и предложенных им семь характеристик: правила, специализация, система отбора по оценкам, иерархия, раздельная собственность, обезличивание и учет (Weber, 1947). Ключевыми ценностями успеха, по мнению М. Вебера, считались четкие линии распределения полномочий по принятию решений, стандартизированные правила и процедуры, механизмы контроля и учета. Совместимая с этой формой организационная культура характеризуется как формализованная и структурированная. Государственная профессиональная служебная деятельность как органи-

зационный институт основана именно на иерархических принципах. Органы государственной власти объединяют формальные правила и официальная политика, громадное количество стандартизированных процедур, множество иерархических уровней и акцент на подкреплении правилами всех сторон деятельности.

Анализируя утвержденные организационно-правовые формы органов государственного управления, можно отметить, что различия при переходе от одной формы к другой заключаются, прежде всего, в изменениях целей организации и их направленности, а источником нового организационного порядка является как раз изменения в культуре организации, поэтому для изменения формы организации важно, прежде всего, изменения мышления управленческого звена, но не менее важны культура и поведение работников всей организации, в этой связи организационную культуру необходимо рассматривать как мощный стратегический инструмент. Формирование организационной культуры происходит при решении организацией проблем внешней адаптации и внутренней интеграцией, при этом она испытывает воздействие культуры общества, государственно-национальной культуры, внутри которых данная организация функционирует.

Модернизация и развитие российской государственности на совершенно иных принципах и подходах актуализируют проблему становления адекватной системы государственного управления, оптимальных параметров, способствующих формированию деятельности органов государственной власти как открытой, динамичной социальной системы (Сергушко, Славянов, 2012). Диагностика и управление организационной культурой в органах государственной власти позволяет выстроить координатную сетку, концептуально оформить набор имеющихся представлений о модели государственного управления и требований, предъявляемых к государственным служащим, сделать реальным процесс реформирования системы управления государством в России. Деятельность органов государственной власти, отвечающая вызовам времени должна базироваться на более высоком уровне творческого планирования, повышении степени согласования совместных действий с долгосрочными обязательствами и понимание необходимости решения сложных социальных проблем.

Использование культурологического, институционального и структурно-функционального подходов к осмыслению деятельности органов государственной власти поможет устранить концептуальные проблемы, и одновременно будет способствовать повышению уровня управляемости в стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Сергушко С.В., Славянов А.С.* Инновационные методы в государственном управлении // Региональная экономика. 2012. № 46 (277). Дек. С. 60.
- Сергушко С.В., Славянов А.С.* Модернизация институциональной системы государственного управления инновационным развитием региона // Региональная экономика. 2014. № 30 (357). Авг. С. 11.
- Weber M.* The Theory of Social and Economic Organization. N.Y., 1947. С. 145.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛЬНОГО ДЕЛОВОГО МИРА

Стратегии для организаций – то же, что шоры для лошадей: они заставляют двигаться всегда по прямой, не позволяют использовать периферийное зрение; из-за того, что усилия и внимание всех элементов организации концентрируются на одном направлении, организация подвергается опасности того, что она не сможет изменить свою стратегию в необходимый момент; кроме того, не всегда ясно, что такое хорошая стратегия, и неизвестно еще, не было бы иногда лучше просто работать без использования четкой, распланированной стратегии (Г. Минцберг) (Пфлегинг, 2009, с. 128). Г. Минцберг уже несколько десятилетий не устает повторять (Там же), что стратегия и планирование в принципе не могут непротиворечиво сосуществовать, поскольку стратегия требует свободного, креативного мышления, в то время как планирование являет собой процесс выбора одной из альтернатив, на основе искомого развития которой делается описание необходимого поведения. Но будущее предприятия не задано наперед, оно не надежно, ситуации на предприятии тоже никогда не складываются именно так, как это уже было когда-то в прошлом; детали, вещи, которые невозможно предсказать, сбои системы, изменения и парадоксы играют в этой связи значительную роль; речь идет о ежедневном разрешении ситуаций, которые никогда не бывают абсолютно одинаковыми (Там же, с. 147).

В настоящее время одним из наиболее часто применяемых (в оригинале – западными) корпорациями инструментов стратегического менеджмента является портфельный анализ (Маркова, Кузнецова, 2011, с. 90). Портфель предприятия, или корпоративный портфель, – это совокупность относительно самостоятельных хозяйственных подразделений (стратегических единиц бизнеса), принадлежащих одному и тому же владельцу (Там же). Предполагается, что портфель компании должен быть сбалансирован, т.е. должно быть обеспечено правильное сочетание подразделений или продуктов, испытывающих потребность в капитале для обеспечения роста, с хозяйственными единицами, располагающими некоторым избытком капитала (Там же). Портфельный анализ – это инструмент, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою хозяйственную деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные или перспективные ее направления и сокращения/прекращения инвестиций в неэффективные проекты (при этом оценивается относительная привлекательность рынков и конкурентоспособность предприятия на каждом из этих рынков) (Там же). Портфельный анализ также помогает введению единой терминологии и управленческой структуры с целью облегчения коммуникаций внутри фирмы (Там же, с. 91).

Наряду с портфельным подходом к управлению высокой популярностью в современном деловом мире пользуется бизнес-процессное управление. Несмотря на то (а может быть, и благодаря тому), что процессно-ориентированное управление бизнесом по сути своей весьма жестко постулирует деятельность, в деловом мире существует достаточно большой спрос на процессное описание. Можно выделить три основных типа процессов: бизнес-, SMART- и когерентный.

Типология процессного подхода к управлению	Последовательные компоненты процессного управления		
	Подаваемое на вход	Деятельность	Получаемое на выходе
Координирование бизнес-процессов	Требуемые экономические ресурсы	Бизнес-процесс (в целом статичное видение)	Сделанный готовый продукт
Администрирование SMART-процессов	Сформулированная жесткая проблема	SMART-процесс (полустатичное видение)	Реализованная конкретная цель
Менеджирование когерентных процессов	Трансформационная мягкая проблема	Когерентный процесс (динамичное видение)	Достижимое гибкое целеполагание

Акцентирование в рамках устоявшихся подходов (заточенность под решение определенных заранее предсказуемых формализованных задач):

Инициация процесса → Формирование входа → Организация деятельности →
→ Обработка выхода → Обратная связь.

В ходе постановки структурированной проблемы в рамках процессного управления формируется пакет заданий, на основе которых моделируются бизнес-процессы. При этом такой подход на практике нередко становится одним из факторов, приводящих к редукации рабочих процессов до электронного документооборота.

Акцентирование в русле когерентного подхода (построение проблеморазрешающей системы, способной решить и спонтанные задачи):

Функция → Структура → Инфраструктура → Среда → Процессы.

Когерентный (нелинейный, релевантный реальному деловому миру) процесс, собственно, как и любой другой, протекает в определенной среде. Желательна, но, вероятно, не всегда возможна по тем или иным причинам, проблеморазрешающая среда. Для создания такой среды требуется соответствующая инфраструктура – все, что способствует эффективному протеканию процессов. Искомая среда должна быть взаимообусловлена со структурой системы, представляющей собой системообразующий компонент, позволяющий должным образом выполнять ее предназначение. В структуре системы могут быть и существенные фрагменты среды, и инфраструктуры, и процессов. Функция целеустремленной системы, или ее системное предназначение, заключается в проявлении проблеморазрешающего свойства, т.е. решении проблем. В системном анализе проблема часто определяется как промежуток между тем, что есть, и тем, что требуется достичь. При этом под процессом понимают механизм решения сложных проблем (в свою очередь сложный процесс обычно разбивается на компоненты – подпроцессы, соответствующие менее крупным проблемам). Различают проблемы жесткие и мягкие: в первом случае предполагается возможность выделить ясно осознаваемую цель, в направлении к которой выстроить однозначный ход решения, во втором – порождение способности результативно функционировать в условиях перманентно возможной неопределенности. Смоделированный когерентный процесс затем можно конкретизировать, представив в виде системы рабочих подпроцессов и в рамках ресурсоориентированной бизнес-модели.

Термины «стратегия» и «тактика» часто выступают в качестве ценностно-нагруженных атрибутов, позволяющих выделять подкатегории понятий (напр., стратегическое планирование, позиционирование, мышление и т.п.); при этом нередко сами термины стратегии и тактики редуцируются до определяемого ими подпонятия. Причем слова «стратегия» и

«стратегический» редко воспринимаются нейтрально, наделяясь положительной или отрицательной коннотациями в зависимости от конкретного субъективного опыта и/или «начитанности» стейкхолдера. Стратегичность (в оригинале – объективность) является научным идеалом, к достижению которого особенно сильно стремятся специалисты по менеджменту; хотя значение слова не вполне ясно, стратегичность (в оригинале – объективность) обычно понимают как «хорошую вещь» (по выражению Винни Пуха) (Акофф, 2002, с. 392). В то же время управленцы среднего звена или даже топ-менеджеры портфельных компаний нередко могут считать стратегические инициативы центрального офиса не представляющими ценности или даже разрушительными с позиции создания стоимости для акционеров (см., напр., (Кох)). С другой стороны, еще более непонятно, как совсем в отсутствии долгосрочной ориентировочной основы могут реализовываться масштабные корпоративные проекты.

«На самом деле, никто не знает, что такое стратегия», – жестко и кратко подытожил британский журнал *The Economist* текущее положение дел в 1993 г. (в выпуске за 20 марта) (Котлер, 2012, с. 14). И по сей день мы не продвинулись дальше ни на шаг; даже напротив: активные исследования последних лет – за исключением нескольких удачно разработанных подходов – только затуманивают наше представление о том, что же на деле представляет собой стратегия (Там же). Мы часто не видим леса за деревьями, будучи не в состоянии добраться до сути в дебрях расплодившихся в последнее время стратегических теорий (Там же). В литературе, кроме того, часто просто «пересказываются» «способом сарафанного радио» сильно обобщенные методы решения проблемных вопросов (в том числе надуманных), либо ретранслируются сформулированные идеи под «неповторимые» частные случаи. Руководители же реальных компаний ожидают найти (на рынке знаний, а не на зеркальном рынке когнитивных ожиданий) оптимально работающий эффективный инструментарий, применимый «здесь и сейчас» для их конкретных корпоративных задач.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Акофф Р.Л.* Акофф о менеджменте / Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. СПб.: Питер, 2002.
- Зуб А.Т., Локтионов М.В.* Стратегический менеджмент: системный подход. М.: Генезис, 2011.
- Колодко Г.В.* Мир в движении / Пер. с пол. Ю. Чайникова. М.: Магистр, 2009.
- Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н.* Стратегический менеджмент по Котлеру: лучшие приемы и методы: Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012.
- Кох Р.* Мифы корпоративной стратегии. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_3642/
- Крючков В.Н.* Нелинейность времени в менеджменте. Омск: ОмГТУ, 2009. URL: http://www.chronos.msu.ru/old/RREPORTS/kryuchkov_nelineinost.pdf
- Маркова С.Д., Кузнецова С.А.* Стратегический менеджмент (курс лекций). М.: ИНФРА-М, 2011.
- Мициберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж.* Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента: Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2013.
- Оптнер С.Л.* Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем / Пер. с англ. С.П. Никанорова. М.: Советское радио, 1969.
- Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П.* Введение в системный анализ: Учеб. пособие для вузов. М.: Высш. шк., 1989.
- Пфлегинг Н.* Управление на основе гибких целей. Вне бюджетирования: как превзойти конкурентов в XXI веке / Пер. с нем. А. Друзенко. М.: Белый город, 2009.
- Серединский Е.И.* Систематика делового мира / Теория экономических систем (секция 1) // Системный анализ в экономике – 2012: материалы научно-практической конференции в Финансовом университете (Москва, 27–28 ноября 2012 г.). М.: ЦЭМИ РАН, 2012.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ

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

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) появился в 1980-х гг. для характеристики особых отношений между государством и частным сектором. Как правило, эти отношения складывались и развивались в сфере производственной и социальной инфраструктуры.

Важнейшим фактором целесообразности ГЧП, наряду с кардинальными изменениями в экономике государства, доминированием частной формы собственности, является решение задачи сохранения предприятий стратегического назначения в руках у государства, необходимость повышения эффективности их функционирования за счет преимуществ сотрудничества с бизнесом в целях покрытия затрат и повышения доходности средств государственного бюджета.

Цель партнерства заключается в объединении опыта и умений различных государственных и частных партнеров с таким расчетом, чтобы гарантировать достижение наилучших материальных и финансовых результатов с максимальной взаимной выгодой. При этом ГЧП способствует концентрации материальных, финансовых ресурсов, а также привлечению средств внебюджетных источников для реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей экономики, социальной и инновационной сфере с использованием средств бюджетов и объектов всех уровней власти.

К категории ГЧП относят только такое взаимодействие государства и частного капитала, когда бизнес по поручению и при поддержке государства выполняет функции, которые ранее возлагались на государство, т.е. рыночные отношения внедряются в традиционную сферу активности государства. Как правило, с практической точки зрения, ГЧП – конкретные проекты, реализуемые различными государственными органами и бизнесом совместно или только частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности.

Согласно принятому в современной экономической науке определению, к ГЧП не относятся государственные закупки, кредитование и субсидирование государством частных компаний, дотирование предприятий, банковского и реального секторов, льготное налогообложение, льготные таможенные тарифы и пр. В то же время, государственные инвестиционные программы, которые финансируются не только за счет бюджета, но и частным сектором, считаются государственно-частным партнерством. Так же к ГЧП относятся предприятия, в акционерном капитале которых участвует государство.

Заинтересованность государства в ГЧП связана с тем, что, во-первых, оно перекладывает на бизнес бремя расходов по поддержанию жизнеспособности своего имущества в интересах повышения эффективности его функционирования. Во-вторых, посредством ГЧП государство отказывается от неэффективных форм ведения хозяйства, освобождается от ряда эко-

номических функций (строительства, эксплуатации, ремонта и пр.), которые частными компаниями выполняются более качественно. В-третьих, прибегнув к ГЧП, государство отчасти смягчает остроту социально-экономических проблем в обществе.

Мотивация участия в партнерстве частного сектора экономики обусловлена и новыми возможностями для развития инновационного бизнеса. Однако частные компании могут также присоединиться к ГЧП и с более специфическими мотивациями, в частности, для обеспечения доступа к результатам исследований и разработок государственного сектора, доступа к государственной инфраструктуре, а также информации и высоко технологичному оборудованию.

Формы ГЧП могут быть самыми разнообразными. В зарубежной экономической литературе можно найти множество классификаций разновидностей, форм, типов и видов партнерства государства и бизнеса в хозяйственной сфере. Однако наиболее обоснованной и широко используемой в мировой практике стала классификация проектов ГЧП, разработанная Всемирным банком. Согласно ей выделяются четыре категории ГЧП: контракты на управление и арендные договоры (management and lease contracts); концессии (concession); проекты, предполагающие новое строительство «под ключ» (greenfield projects); частичная приватизация (divestiture).

Привлечение внебюджетных финансовых средств для софинансирования программных мероприятий федеральных целевых программ практикуется давно и достаточно активно. При этом наиболее распространенный и «традиционный» подход к распределению обязательств при привлечении частного капитала в сферу инновационной деятельности заключается в следующем: государство предоставляет имеющуюся научную, производственную и экспериментально-испытательную базы; частный сектор финансирует создание наукоемкой техники или ее отдельных составных элементов.

В интересах реализации государственной политики в области наукоемкой производственной деятельности предполагается в первую очередь использовать модель ГЧП, обеспечивающую привлечение частных инвестиций на начальной стадии реализации проекта, под залог будущих прямых и/или косвенных экономических эффектов (выгод) в промышленности.

ГЧП в данном случае подразумевает участие частного сектора в расходах по разработке и созданию новой техники (в предельном варианте – берет все капитальные расходы на себя), а на последующих стадиях реализации проектов получает от государства заранее оговоренные контрактные платежи за его участие в эксплуатации соответствующих технических средств.

При этом перспективным инструментом ГЧП представляются государственные гарантии возврата средств инвесторов, вкладываемых в технологическое переоснащение производства и создание перспективной научно-технической продукции.

Одним из важных инструментов ГЧП, который планируется реализовать в ближайшее время, призвано стать введение в практику программно-целевого планирования и управления деятельностью отдельных («рамочных») НИОКР, которые позволяют в рамках федеральных целевых программ на конкурсной основе финансировать инициативные проекты предприятий и организаций по объявленной общей тематике.

Данная проблема активно обсуждалась на состоявшемся 4 апреля 2013 г. заседании Межведомственной комиссии по технологическому развитию президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России. Вместе с тем отсутствие значительной положительной практики реализации ГЧП-проектов в высокотехнологичных отраслях промышленности, недостаток квалифицированных специалистов по правовым, финансово-экономическим и организационно-техническим аспектам государственно-частного партнерства, отсутствие федерального специального законодательства, регламентирующего вопросы реализации механизмов государственно-частного партнерства в различных сферах экономической деятельности государства при наличии большого количества региональных нормативно-правовых актов в этой сфере (зачастую существенно различающихся между собой, а иногда и прямо противоречащих друг другу) серьезно сдерживают в настоящее время широкомасштабное внедрение ГЧП-идеологии в практику деятельности федеральных органов исполнительной власти.

При этом основная проблема, которая в настоящее время серьезно сдерживает внедрение механизмов ГЧП – это отсутствие целостной системы законодательного регулирования данных вопросов. Поэтому при реализации схемы ГЧП необходимо нормативно закрепить важные условия построения отношений между коммерческими субъектами и государством, в том числе: оптимальной схемы ГЧП, сочетающей в себе преимущества государственного контроля, государственной поддержки и частных финансовых ресурсов; принципы и механизмы реализации ГЧП; порядок взаимодействия и построения отношений между государством и частными инвесторами; порядок распределения финансовых затрат, ответственности и рисков.

Широко используемая в сырьевых отраслях концессионная схема взаимоотношений государства и частного бизнеса в рамках проектов ГЧП в сфере научно-технической деятельности «впрямую» малоприменима. Здесь потребуется серьезная доработка действующих нормативных правовых актов, в том числе и регулирующих вопросы государственных закупок, а также разработка новых регулирующих документов.

Э.Н. Соболев, И.В. Соболева

СОЦИАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Материал подготовлен при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00260 «Человеческий потенциал малого бизнеса: зоны уязвимости и перспективы развития»).

Ядром системы социальных инвестиций являются вложения в программы обучения работников, охрану их здоровья и обеспечение безопасных условий труда. Следует отметить, что социальные расходы в том или ином объеме несет любое предприятие. Но только в том случае, если работа ведется системно в расчете на долговременный экономический или соци-

альный результат (а не просто реагирует на те или иные требования со стороны властей или персонала), можно говорить о том, что социальные расходы приобретают характер социальных инвестиций.

В наибольшей мере социальное инвестирование получило развитие в деловой практике крупнейших российских компаний, инкорпорированных в мировое бизнес-сообщество. У таких компаний, с одной стороны, есть возможность для проведения сильной социальной политики, а с другой стороны, их социально ответственное поведение является условием поддержания конкурентоспособности на международных рынках (Соболева, 2005). Однако для большинства средних и малых предприятий, не входящих в «сырьевую элиту» или непосредственно с нею не связанных, и сегодня характерно не расширение, а минимизация программ и мероприятий социальной направленности. Таким образом можно говорить о двух принципиально разных моделях поведения бизнеса в отношении наемных работников, сформировавшихся в рамках общей социально-экономической системы.

Социальное инвестирование играет ключевую роль в концепции социальной ответственности бизнеса. До сих пор гипертрофированная роль в системе социальной ответственности отводилась внешней благотворительной деятельности и сотрудничеству с властями в решении наиболее острых проблем местного сообщества. По нашему мнению, программы и направления социальной деятельности бизнеса, которые выходят за рамки фирм (различного рода благотворительные программы, инвестиции, связанные с развитием территорий и т.п.), играют второстепенную роль, так как не имеют следствием рост экономической эффективности фирмы. Напротив, ключевые элементы инвестиционной стратегии – эффективная заработная плата и социальное инвестирование – не только непосредственно выгодны самим работникам, но и в долгосрочной перспективе экономически выгодны бизнесу. В результате в этой стратегии возникает общность интересов между работниками и бизнесом, которая образует экономическую основу для формирования реального социального партнерства.

Поскольку прямое институциональное давление со стороны государства или профсоюзов на бизнес очень слабое, то возникает вопрос, что заставляет предпринимателей вкладывать средства в развитие человеческого потенциала работников?

Диапазон мотивации у менеджмента достаточно широк. Во-первых, альтруистическая мотивация – благотворительность или «социальная ответственность» бизнеса, так сказать, в чистом виде; во-вторых, рыночная необходимость как средство закрепления более квалифицированных и производительных работников; в-третьих, прагматическая мотивация менеджмента, который начинает осознавать стратегическую выгодность социальных вложений в персонал (это тот же рыночный подход, хотя и более тонкий) (Соболев, 2012). Этот набор (альтруизм, рынок и прагматизм) существует на всем протяжении постсоветского периода. Но вес различных мотивов не остается неизменным. В первой половине 1990-х гг. ведущим мотивом был альтруизм, желание помочь нуждающимся. Особенно это было заметно на старых предприятиях. Исследование, проведенное в эти годы на предприятиях оборонной промышленности, показало, что две трети директоров (67%) в общей выборке и 89% на благополучных предприятиях в качестве основного мотива называли заботу о работниках и членах их семей

(Виноградова и др., 1997). Это традиционный патерналистский подход. Но уже во второй половине 1990-х гг. прагматическая мотивация сравнялась с альтруистической, а в 2000-е гг. такой новый патернализм – стремление увязать внутреннюю корпоративную социальную политику с экономическим расчетом (практика социальных инвестиций) – уверенно вышел на первое место. Не последнюю роль играет фактор формирования благоприятного имиджа компании в обществе.

Становление инвестиционной стратегии является длительным процессом. Предпринимательство медленно эволюционирует от примитивных форм к цивилизованным, его ответственность перед работниками возрастает по мере развития подходов к мотивации персонала, роста профессионализма менеджмента, изменения его ценностных ориентаций и, соответственно, стратегических целей развития бизнеса. Многое зависит от формирования «человеко-ориентированной» институциональной среды, которая должна или стимулировать, или принудительно «навязывать» работодателям не только на крупных, но и на небольших предприятиях, политику инвестирования в развитие наемного персонала. Законодательные меры часто оказываются недостаточными и должны дополняться изменениями культурных норм и формированием новых ценностных ориентиров. Важным внутренним фактором, способствующим распространению этой стратегии, является устойчивое финансово-экономическое положение предприятий (Кубишин и др., 2013).

Социальная ответственность бизнеса может вступать в противоречие с задачами обеспечения текущей конкурентоспособности, прибыльности бизнеса. Это противоречие отчасти снимается в том случае, когда социальная ответственность получает широкое распространение, захватывая подавляющую или, по крайней мере, значительную часть бизнес-структур. В России до этого еще далеко. Поэтому в настоящее время для распространения инвестиционной стратегии развития рабочей силы следует опираться на механизмы институционального принуждения (Соболев, 2012, с. 17–20). Это, во-первых, введение жестких законодательных норм, регламентирующих поведение бизнеса, в том числе среднего и малого, в отношении наемных работников, а также реализация мер по принуждению к исполнению этих норм; во-вторых, использование механизмов социального партнерства для достижения компромисса, выработки гибких, в том числе неформальных, правил взаимодействия работодателя и работников; в-третьих, формирование договоренностей в рамках предпринимательских союзов относительно основных социальных функций, которые возлагаются на работодателей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Виноградова Е., Дюк Е.* Российские промышленные предприятия в 1996 году // Экономические и социальные перемены. 1997. № 2. С. 44–47.
- Кубишин Е.С., Соболева И.В.* Влияние глобализации на развитие социально-трудовых отношений: роль транснациональных корпораций // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 4. С. 39–58.
- Соболев Э.Н.* Стратегия бизнеса в сфере социально-трудовых отношений // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 5. С. 7–20.
- Соболева И.В.* Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. 2005. № 10. С. 90–102.

АНАЛИЗ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕКТОРЕ ФОТОНИКИ: 6-Й ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД ИЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ «МАТРЕШКА» ИЗ УКЛАДОВ?

«Ключевым фактором доминирующего сегодня технологического уклада является микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят электронные компоненты и устройства, электронно-вычислительная техника, радио- и телекоммуникационное оборудование, лазерное оборудование, услуги по обслуживанию вычислительной техники. Генерирование технологических нововведений, определяющих развитие этого технологического уклада, происходит внутри указанного комплекса отраслей и опосредовано сильными нелинейными обратными связями между ними.» (Глазьев, 2008). «Мы стоим на пороге освоения, по сути, не шестого индустриального, а первого постиндустриального технологического уклада (примерно 2030–2090 гг.), в основе которого, вероятно, будет наноэнергетика: молекулярные, клеточные и ядерные технологии: нанотехнологии, нанобиотехнологии, нанобионика, микроэлектронные технологии, наноматериалы, нанороботизация и другие наноразмерные производства... В основе этого технологического уклада – нанотехнологии, оптотехнологии, генная инженерия и другие» (Белоусов и др., 2010). «По мере его становления происходит развитие новых, адекватных ему технологических совокупностей, генерирующих собственный спрос на новую продукцию, и формируется второй контур накопления – новый технологический уклад входит в режим расширенного воспроизводства на собственной технологической основе. Это становится возможным с созданием соответствующих целостных производственно-технологических систем, способных к расширенному воспроизводству ключевого фактора и ядра нового технологического уклада.» (Глазьев, 2007).

Таким образом, предполагается, что развитие 6 технологического уклада (ТУ) будет замещать технологии предшествующих ТУ, однако, проведенный анализ технологий используемых в производстве изделий полупроводниковой квантовой электроники (фотоники), относимые к 5-му ТУ, показывает гармоничное развитие, сочетание и взаимное дополнение технологий 3, 4, 5 и 6 ТУ, подобное технологической «матрешке».

Современные полупроводниковые лазерные диоды (ПЛД), например, изготавливаются на основе уникальных промышленных нанотехнологий: эпитаксиального выращивания полупроводниковых гетеро-структур с наноразмерными слоями (квантовыми «ямами», точками), из металлоорганических соединений в газовой фазе (MOCVD) или молекулярно-лучевой эпитаксии (MBE), созданных в конце 1970-х и 1960-х гг., соответственно (6 ТУ). Кристалл ПЛД формируется по основным технологическим процессам постростового планарного цикла (5 ТУ), которые непрерывно совершенствуются: прецизионные фотолитографические процессы формирования геометрии полупроводникового кристалла; скрайбирование лазерное и с алмазным резцом с последующим разделением полупроводниковых и керамических пластин на элементы; плазмохимические процессы травления и очистки RIE/ICP/CVD; прецизионные процессы автоматизированной сборки и монтажа кристаллов; вакуумное напыление диэлектрических тонких пленок (с

толщиной нанометрического диапазона) методом электронно-лучевого и ионного испарения (сочетание 5 и 6 ТУ). В деталях конструкций ПЛД применяются:

1) различные типы теплопроводов, изготавливаемых из высоко теплопроводящих материалов на основе высокотехнологичных процессов: из бескислородной меди(4 ТУ); псевдосплавов Cu-W(4-ТУ); монокристаллического SiC (осажденный из газовой фазы – CVD (5 ТУ), поликристаллический AlN (осажденный из газовой фазы – CVD) (5 ТУ); естественный или искусственный монокристаллический алмаз (5 ТУ), оксид бериллиевой керамики (5 ТУ).

2) герметичные металлокерамические корпуса со стеклянным окном для выхода оптического излучения из корпуса и электрически изолированными вводами на основе спаев стекло-металл, первоначально использованных еще в вакуумной лампе Эдисоном в 1883г. (3 ТУ) или металлокерамические корпуса (5 ТУ).

3) коллимирующие асферические микро оптические элементы (технология, разработанная фирмой LIMO в 1990-х гг. (5 ТУ).

В результате совершенствования конструкций и достижения рекордных параметров, современные ПЛД стали силовыми полупроводниковыми приборами: КПД преобразования электричества в лазерное излучение достигает 75% и выше, выходная оптическая мощность излучения в непрерывном режиме составляет десятки кВт. На их основе созданы лазерные технологические установки (ЛТУ) для обработки материалов излучением диодных лазеров: упрочнение и очистка поверхности, нанесение плакирующих покрытий, сварка, резка. Лазеры уже стали технологическим драйвером создания и внедрения инноваций в машиностроении (4 ТУ). Внедрение ЛТУ обеспечивает предприятиям уникальные технологические возможности, повышение экономической эффективности, высокое качество и конкурентоспособность продукции. Новейшие аддитивные технологии невозможны без использования лазеров для селективного лазерного спекания и изготовления деталей сложной объемной формы из порошковых материалов (металлов, керамики и пластмасс) на основе 3D компьютерной модели. Такие детали невозможно изготовить, используя обычные технологии резания, штамповки и т.п. В технологии лазерного формообразования материальный объект сложного вида создается «снизу вверх» из частиц материалов микрометрических размеров и практически не требует затем дополнительной механической обработки. Лазерные аддитивные технологии имеют широчайшие перспективы применения на предприятиях авиакосмического, оборонного комплекса, автомобильной промышленности, двигателестроения, приборостроения, в медицинских изделиях и др., вызывая революционные изменения в традиционных технологиях обработки материалов и качественные изменения технических параметров и характеристик изделий.

Очевидно, что переход к технологиям 6 ТУ, таким например, как нанотехнологии, не должен «закрывать дорогу» технологиям, предшествующих ТУ, поскольку задачи обеспечения благоприятной среды обитания человека, эргономика, транспорт, энергетика, необходимость защиты электронных компонентов от воздействия окружающей среды, неизбежно требуют производства деталей, машин, механизмов и изделий больших форм-факторов, на основе многих ТУ.

Научно-технический прогресс на современном этапе обеспечивается комплексом взаимопроницающих и непрерывно развивающихся технологий различных технологических укладов в гармоничном сочетании с прорывными технологиями-драйверами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Белоусов В.И., Белоусов А.В. Технологические уклады и преодоление экономических кризисов 19.01.2010. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/175896> (дата обращения: 09.02.2015).

Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов: Научный доклад. М.: НИР, 2007.

Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. Научный доклад РАН, отделение общественных наук, 2008.

С.В. Соловьёва, М.Ю. Ремезова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСОЗНАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №. 15-02-00248 «Особенности взаимодействия финансового и реального секторов экономики России в историческом аспекте».)

«Мужик рубит, лошадь везет, советский служащий крадет, экономист пишет тезисы».

В.И. Ленин (Ленинский сборник XX, с. 21)

В ряде работ российских авторов отражены этапы становления единого народнохозяйственного плана и системы планирования. В 1920-х гг. на основе поиска конкретных методов и форм социалистического управления возникло государственное планирование народного хозяйства. Комиссия ГОЭЛРО разработала проект первого долгосрочного общэкономического плана с электрификацией в качестве главного звена. Были также составлены первые производственные программы отдельных отраслей, годовой план по промышленности в целом, пятилетний план восстановления железнодорожного транспорта. 1 апреля 1921 г. были утверждены основные положения организации Госплана, чем было положено начало развитию плановой системы в стране. «Народнохозяйственное планирование явилось принципиально новой формой управления экономикой, не имеющей аналогов в прошлом» (Сборник работ 1920–1921 гг., 1989). Возникновение планирования было обусловлено объективными процессами, жесткая централизация объяснялась экономической разрухой и всеобщим дефицитом, а централизованный народнохозяйственный план стал осознанной необходимостью. В теоретических обсуждениях проблем планирования принимали участие как хозяйственники, так и экономисты: В. Милютин, Е. Варга, Ю. Ларин, А. Ломов, В. Ногин и др. О необходимости планирования писали в своих брошюрах С. Гусев, А. Кактынь, Л. Крицман, Г. Кржижановский. Проблемами экономической динамики занимался В. Кондратьев, автор теории больших циклов (длинных волн). Он критически осмысливал методы составления перспективных планов развития народного хозяйства и сельского хозяйства, в частности, писал о серьезных отличиях

операционных планов от перспективных. В первых дается «наиболее, конкретная и в максимально возможной степени количественная характеристика перспектив и мероприятий, Вторые должны быть максимально освобождены от конкретных и детальных цифровых расчетов на будущее. В них должны найти место углубленное экономическое освещение основных вероятных и желательных тенденций развития народного хозяйства или различных его отраслей, а также направления наших мероприятий» (Кондратьев, 1989). Огромное значение реалистическому планированию, в том числе и финансовому, придавал Г. Сокольников, один из авторов денежной реформы 1922–1924 гг. Изучая диспропорции в народном хозяйстве на рубеже 1926–1927 гг. крупнейший специалист по денежному обращению Л. Юровский обосновал необходимость поддержания динамического равновесия в советской хозяйственной системе. Он писал: «Плановое хозяйство современной советской хозяйственной системы проводится в обстановке рынка и присущих рынку закономерностей. Оно может в очень широких пределах властвовать над рынком, то есть проводить на рынке и через рынок свои задания. Но это не значит проводить их мимо рынка, не считаясь с тем, какова будет реакция рынка и каковы будут ценностные последствия хозяйственного плана» (Юровский, 1996). С этим трудно поспорить. Действительно, плановое хозяйство должно учитывать интересы рынка и последствия плановых заданий. Но также верно и обратное утверждение. Рынок не должен быть стихийным, непредсказуемым, но существовать в определенных рамках плановых пропорций. На протяжении всей истории нашей страны планированию, в том числе стратегическому, и деятельности Госплана придавалось огромное значение. Бесценный опыт планирования молодого советского государства был использован и до сих пор применяется многими странами. Парадоксально, что в XXI в. Россия, родина планирования, не имеет ни стратегии развития экономики, ни глобального перспективного плана. Либералы, начавшие проводить реформы в 1990-х гг., сочли, что стране не нужны ни планирование (как атрибут социализма), ни Госплан, что рынок все сам отрегулирует и автоматически наступит процветание. В результате жесткой монетаристской политики ограничения денежного предложения экономике с целью сдерживания инфляции в России на данном этапе развивается стагфляция (спад производства вплоть до минусовых отметок роста ВВП и увеличение темпа роста инфляции). «Благодаря» финансовой и кредитной рестрикции экономика существует в условиях искусственно созданного денежного дефицита. После мирового финансово-экономического кризиса 1998-1999 гг. многие страны стали проводить курс на смягчение денежно-кредитной политики, снижая стоимость кредитов для предприятий до нуля и даже до минуса и расширяя сферу кредитования. Денежные власти России, вместо того, чтобы насыщать экономику ликвидностью, продолжают упорно бороться с немонетарной инфляцией монетарными методами. В конце 2014 г. ключевая ставка была повышена до 17%, обусловив автоматический рост и до этого дорогих кредитов. В некоторых публикациях глубокомысленно говорится о системном кризисе, постигшем Россию наряду с другими странами, выделяют общие закономерности, например: «одновременно циклический и структурный кризис, финансовый кризис, новая модель экономического роста, новый баланс сил в мировой политике, смена модели социально-экономического регулирования (Мау, Улюкаев, 2015). И нет ни слова о главных причинах кризиса в России, которыми, на наш взгляд,

являются не внешние, а именно внутренние причины, характеризующие неадекватную денежно-кредитную политику. Макроэкономические показатели (динамика ВВП, инвестиций и др.) стали ухудшаться в 2013 г., когда еще не наблюдалось обострения внешнеэкономической и политической ситуации. Резкое снижение нефтяных цен в 2014 г. коснулось всех нефтедобывающих стран, но в России, где оно синхронно сопровождается девальвацией национальной валюты, влияние конъюнктуры особенно болезненно. 2015 год начался с продолжения падения цен на нефть и снижения суверенного рейтинга России. Возможен переход российских бумаг в «мусорную» категорию – BВВ. Выход из создавшегося положения необходимо начинать с реанимации стратегического планирования как на макро, так и на микро уровне. Страны БРИКС – Китай, Индия, Бразилия, а также Франция и другие западные государства, в отличие от России, практикуют индикативное планирование, дающее ориентиры развития. Макроэкономическое плановое регулирование осуществляется посредством денежно-кредитной и налоговой политики. Во всех этих странах сильный государственный сектор экономики. По мнению академика О. Богомолова в настоящее время существуют две основные концепции развития экономики. «Первая предполагает экспортную экспансию, чтобы за счет доходов от экспорта покупать все необходимое. Степень вовлеченности страны в процесс глобализации – отношение объема экспорта к ВВП. Вторая концепция состоит в том, что крупная страна, способная обеспечить эффективное массовое производство, должна стремиться углубить разделение труда в своей экономике. Развитие крупного государства должно быть ориентировано на внутренний рынок, а не на экспорт» (Литературная газета, 2014). Разговоры о стратегическом планировании и необходимости сформировать долговременную концепцию экономического развития страны ведутся давно. Разрабатываются основные направления развития определенных отраслей, всевозможные балансы, принимаются указы, но глобальной стратегии до сих пор нет. В соответствии с Указом от 7 мая 2012 г. методология стратегического планирования предусматривает наличие системы долго-, средне-, и краткосрочных прогнозов социально-экономического развития, выбор приоритетов технико-экономического развития, инструменты и механизмы их реализации, включающие систему долгосрочных концепций, среднесрочных программ и индикативных планов, институты организации соответствующей деятельности, а также методы контроля и механизмы ответственности за достижение необходимых результатов (Указ от 7 мая 2012). Академик С. Глазьев дополнил методологию своими предложениями: «Стратегическое планирование должно включать активную промышленную политику, поддерживающую расширение несущих отраслей нового технологического уклада и стимулирующую «точку роста» в различных отраслях экономики. При этом наибольшее значение имеют высокотехнологические отрасли с большим мультипликатором, стимулирующие экономическую и инвестиционную активность в сопряженных производствах» (Глазьев, 2013). На наш взгляд, необходимо повысить роль государства как при разработке стратегической концепции развития страны, так и при ее реализации, а также смягчить финансовую и денежно-кредитную политику. Предлагаются и конкретные меры. «Рынок достиг такой степени разбалансированности, что может остановиться все – и банки, и производство. Чтобы воспрепятство-

вать депрессии, необходимо как можно быстрее снизить ключевую ставку ЦБ, остановить падение рубля и насытить экономику ликвидностью» (Гурова и др., 2014–2015).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Глазьев С.Ю.* О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции // Экономический вестник секции экономики РАН. 2013. № 1. С. 16.
- Гурова Т. и др.* К черту экономическую теорию // Эксперт. 2014–2015. № 1–3. 22 дек.– 18 янв.
- Интервью с О. Богомоловым // Литературная газета. 2014. № 51–52. 24–30 дек.
- Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика. 1989.
- Мау В., Улюкаев А.* Системные кризисы // Ведомости. 2015. № 6. 19 янв.
- Об едином хозяйственном плане: Сборник. М.: Экономика, 1989.
- Указ от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».
- Юровский Л.Н.* Денежная политика советской власти (1917–1927). Избранные статьи. М., 1996.

Ф.М.-Г. Топсахалова

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

Агропромышленный комплекс, как целостная – производственно-экономическая система призвана обеспечить четкое, бесперебойное, сбалансированная и пропорциональное функционирование всех его звеньев от производства продукции до ее реализации. Однако, для производства собственной продукции АПК тоже требуются определенные условия, обеспечивающие необходимую отдачу для организации расширенного воспроизводства.

Новые условия развития экономики Российской Федерации вызывает необходимость поиска рычагов и инструментов для устойчивого развития АПК и сельских территорий. Устойчивое развитие АПК рассматривается нами в контексте обеспечения сельскохозяйственного производства необходимым уровнем экономического и социального развития, обеспечивающего предприятия АПК условиями конкурентоспособного производства на перспективу.

Представляется более эффективным решение данной проблемы путем создания системы организационно-экономических условий, способствующих обеспечению устойчивого развития сельского хозяйства, позволяющей решить проблемы развития экономики.

Актуальным является изучение механизмов обеспечения и повышения устойчивости сельскохозяйственной отрасли, учитывающие ее многоцелевую экономическую систему, обоснованных с использованием методов оценки различных условий, влияющих на эффективность его функционирования, исследования влияния различных ситуаций вызывающие новые проблемы которые влияют на устойчивое развитие АПК

При этом целью данной работы является развитие устойчивости сельскохозяйственного производства и обоснование комплекса организационно-экономических мер этого процесса в условиях обеспечения необходимой конкурентоспособности производимой продукции. Задачами могут быть сформулированы следующие:

- основы – устойчивости сельскохозяйственного производства в условиях обеспечения необходимой конкурентоспособности производимой продукции.

- должны быть исследованы условия эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в регионе и выделить основные факторы, влияющие на его устойчивое развитие;
- с использованием различных методов экономического анализа, выявить тенденции современного состояния сельскохозяйственного производства и определить уровень его устойчивости;
- разработать методику определения устойчивости сельскохозяйственного предприятия с использованием критериев: финансовой и инновационной устойчивости, рентабельности, деловой активности и ликвидности;
- обосновать механизмы усовершенствования государственной поддержки устойчивого функционирования аграрного производства.

Повышения устойчивости сельскохозяйственного производства на современном этапе развития экономики, разработкой системы конкретных условий и мер ее достижения, что призвано углубить научное познание и способствовать формированию новых подходов к обеспечению устойчивости в сельском хозяйстве.

В нынешних условиях изменяются требования к организации производства и управления во всех отраслях, структурах и предприятиях АПК, рынок диктует условия к потребительским свойствам, качеству продукции, спрос и предложение определяют стоимостные параметры и цену товаров и услуг. Поэтому товаропроизводитель должен обладать не только производственными навыками, но и такими качествами как деловитость, энергичность, изобретательность, оперативность решения задач по извлечению в конкретных условиях максимальной прибыли для себя, коллектива или общества при соблюдении правовых, экологических и этических норм.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Топсахалова Ф.М.-Г., Кнухова М.З., Пазова М.З.* Развитие и формирование инновационной политики в аграрно-промышленном комплексе. М.: Академия Естествознания, 2012.
- Топсахалова Ф.М.-Г., Ниров М.Ч., Есмуханова Д.Ж.* Современные инновационные тенденции развития экономики региона. М.: Перо, 2013.
- Топсахалова Ф.М.-Г., Чикатуева Л.А.* Стратегия экономического роста, как основа на приоритетах инновационного развития. Achievement of High School–2013. София «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013.

Р.И. Хабибуллин

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа выполнена за счет средств гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02294).

Исследователи современного состояния корпоративных отношений все более утверждают во мнении, что оздоровление общего социально-производственного климата не в по-

следнюю очередь связано с конструированием права работников предприятий на участие в собственности, в финансовых результатах деятельности и в управлении (Динамика корпоративного развития, 2004; Restakis, 2010; Vieta, 2012; Alperowitz, 2013). Подобное вовлечение работников призвано обеспечить снижение их оппортунистического поведения, согласовать интересы различных участников, что влияет на улучшение показателей деятельности компании, прежде всего производительности труда и прибыльности (Rousseau, Shperling, 2003).

Практика показывает, что проблемы сбалансированности интересов работников и предприятия в целом, гармонизации внутрипроизводственных отношений наиболее успешно решаются на коллективных предприятиях, находящиеся в собственности и под контролем трудовых коллективов. На предприятиях подобного типа достигается максимальная степень внутренней целостности и консолидации, а также наблюдается высокая социальная ответственность (Макаров, Клейнер, 2007). Потенциал коллективных предприятий, а также их устойчивость в условиях экономического кризиса заставляют пересмотреть традиционные подходы к исследованию сущности и роли коллективных предприятий в современной экономике (Borzaga at al., 2009).

Реактуализация коллективной собственности и основанных на ней предприятий находит свое выражение в экономической политике на региональном уровне. Например, развитие институтов демократизации управления, коллективных форм собственности является приоритетным направлением экономической политики Липецкой области. На сегодняшний день в регионе реализуется уникальная программа поддержки развития коллективных предприятий (кооперативов и народных предприятий), призванная расширить популяцию социально ориентированных предприятий, представляющих коллективные формы хозяйствования (Дементьев и др., 2015).

Результаты проведенного нами анкетирования работников кооперативов и народных предприятий (в том числе Липецкой области) показали, что проблема согласования интересов участников корпоративных отношений в компаниях с собственностью работников менее остра, чем в традиционных частнокапиталистических фирмах. Интересы различных участников деятельности коллективных предприятий более гармонизированы. Система управления на обследуемых коллективных предприятиях выстроена таким образом, что дает возможность работникам не быть пассивными и «покорными», а позволяет им широко задействовать свой потенциал, строить гармоничные отношения с менеджментом и руководством компании. 93% респондентов намерены и дальше связывать свою деятельность с коллективным предприятием, что также подтверждает и благоприятный психологический климат, сложившийся в коллективах (94% опрошенных считают, что коллектив сплоченный, отношения дружеские).

Права работников, определяющие уровень их вовлеченности в решение проблем коллективных предприятий, не ущемляются; рядовые сотрудники не отмечают недостаток информации о состоянии дел на предприятии, имеются широкие возможности обсуждения и принятия решений по вопросам деятельности трудового коллектива, а справедливость социально-экономических отношений и социальная ответственности подобного типа компаний находятся на достаточно высоком уровне.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Дементьев В.Е., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б., Хабибуллин Р.И. Развитие коллективных форм хозяйствования: опыт Липецкой области (в настоящем сборнике), 2015.
- Динамика корпоративного развития / Под ред. А.И. Татаркина. М.: Наука. 2004.
- Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика. 2007.
- Borzaga C., Depedri S., Tortia E. The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism. Euricse Working Papers. 2009. № 000 | 09.
- Rousseau D.M., Shperling Z. Pieces of the action: Ownership and the changing employment relationship // Academy of Management Review, 2003. Vol. 28. № 4. P. 553–570.
- Alperowitz G. What Then Must We Do? Straight Talk about the Next American Revolution. White River Junction, VT: Chelsea Green, 2013.
- Restakis J. Humanizing the Economy: Co-operatives in the Age of Capital. Gabriola Island. BC, Canada: New Society Publishers, 2010.
- Vieta M. From Managed Employees to Self-Managed Workers: The Transformations of Labour at Argentina's Worker-Recuperated Enterprises', in M. Atzeni (ed.) Alternative Work Organization. L.: Palgrave Macmillan, 2012.

Н.Е. Христолюбова

КРЕАТИВНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА КАК НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Россия в настоящее время оказалась в трудных экономических и политических условиях. Изменения в российской действительности являются импульсом интенсивнее развивать постиндустриальную экономику, основывающуюся на человеке, который став главным фактором производства, занимает особое положение и играет системообразующую роль.

Экономический рост в условиях инновационно-ориентированной экономики основывается на инновациях разного вида, во всех сферах деятельности общества, которые создаются, реализуются и потребляются инновационным, креативным человеком для повышения качества его жизни и всего общества в целом.

Страны, которые демонстрируют уверенное и продолжительное инновационное развитие экономики, имеют уже развитую креативно-инновационную экономику, креативную среду, креативный класс, креативное ядро, креативного человека, которые играют ведущую роль в инновационном обновлении и развитии мира. Поскольку креативность – «это движущая сила экономического развития» (Флорида, 2011), она превратилась в основной источник конкурентного преимущества стран. Креативность – «способность создавать значимые новые формы» согласно словарю Вебстера. Креативности присуще двойственное и противоречивое свойство. Креативность выступает и в качестве наиболее ценного товара экономики, но при этом креативность не является собственно товаром. Креативность – это качество, которым наделен человек.

В США креативный класс составляет 38 млн человек, что более 30% рабочей силы. По мнению Р. Флориды в России сейчас около 13 млн представителей креативного класса, что соответствует второму месту после США по абсолютному числу работников, занятых в креативных профессиях. По проценту от общей рабочей силы это ставит ее на 16 место. В соответ-

ствии с разработанным Р. Флоридой Мировым индексом креативности, представляющим комбинацию разного рода показателей технологий, таланта и креативности – Россия занимает 25-е место. Положение России в этих рейтингах креативности свидетельствует, что есть обоснованный оптимизм и достаточные возможности развития, но необходимо прилагать дополнительные усилия для укрепления позиций в мировой инновационно-креативной экономике.

Креативный класс объединяет людей не по уровню дохода (бедные, средний класс, и т.д.), не по потребительским привычкам, не по образу жизни, не по обладанию частной собственностью, а по общности интересов, схожести мышления и реакцией восприятия реальности, но самое главное, что их объединяет в класс – это креативный труд – вид работы, который обеспечивает средства к существованию.

На каждом новом этапе развития общества к человеку предъявляются особые требования к его компетенции, когнитивным способностям, источникам мотивации, уровню и образу жизни.

Человек в новой креативной, инновационной эпохе должен обладать особыми качествами, отличающимися от качеств предыдущей организационной эпохи. Р. Флорида в книге «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» к новым качествам относит: мобильность; ослабление связей с людьми и общественными институтами; индивидуализм; независимость мышления; внутренняя форма мотивации; потребность жить в сообществах, разделяющих их взгляды; доминирование в уровне дохода; высокий уровень образования; желание выполнять ответственную и интересную работу; самовыражение и открытость различным ценностям; самоутверждение и т.д. Произошли изменения во взглядах на образ жизни. Человек перестал быть сторонним наблюдателем жизни, он стал активным ее участником, появилась одержимость физическими упражнениями (например, бегом), изменились объекты потребления, появились новые формы досуга и отдыха.

Эти качества являются неоднозначными и вызывают ряд конфликтов и угроз в обществе, таких как нарастание противоречий, связанных с уровнем образованности, культуры, родом занятости между креативным классом и традиционным, большая неопределенность и рискованность креативных людей на рынке труда.

Советская Россия была лидером экономическим, политическим, технологическим, геополитическим в индустриальной эпохе. Для выполнения амбициозных современных целей Российской Федерации войти в пятерку лидирующих стран мировой экономики необходимо самостоятельно воспитывать, привлекать глобальные потоки креативных людей и формировать свою креативную экономику, свой креативный класс и креативного человека.

России надо стремиться стать не только центром высокотехнологичной индустрии и технологических инноваций, но и центром притяжения творческих людей, для этого важно иметь как благоприятный бизнес и инвестиционный климат, так и креативный климат, и благоприятную социально-экономическую среду.

В последние дни рейтинговое агентство Standard&Poor`s понизило рейтинг России до спекулятивного уровня с отметкой BB+, что ниже инвестиционного уровня (РБК). В международном рейтинге Doing Business – 2015, который составляет ежегодно Всемирный банк, Рос-

сия заняла 62-е место, а в 2013 г. Россия занимала 92-е место. Россия в 2015 г. по оценкам экспертов фонда Heritage Foundation опустилась на 143-е место в обновленной версии рейтинга «Индекс экономической свободы» свободных экономик мира (в 2013 г. 140-е место), уступив всем странам БРИКС. (Heritage Foundation, 2015) Все это свидетельствует, что путь российской экономики к построению инновационно-креативной экономики является сложным и политизированным.

Росстат ежегодно проводит выборочное обследование совокупного уровня инновационной активности российских предприятий, на протяжении последних десяти лет этот уровень не превысил 10,5%, что является ниже средневропейского уровня, рассчитанного для 27 стран ЕС, в 5 раз. (В Германии -79,9%, Японии – 69,0%, Канаде – 65,0%, Эстонии – 56,6%, Латвии - 24,3%, США – 22,0%). Удельный вес российских организаций, осуществляющих технологические инновации, с 2009–2015 вырос на 1,5%, но остается на низком уровне по сравнению с европейскими странами, развивающимися странами, такими как Китай и Бразилия, уступая и постсоветским странам, так в Литве этот показатель составляет более 20% (STI in Europe, 2013, Росстат, 2013). Усилить, происходящие в России инновационные процессы невозможно без роста качества человеческого капитала.

Для оценки способности создания инноваций может служить показатель численность исследователей на тысячу экономически активного населения. Для России данный показатель находится на уровне ниже средневропейского для стран ЕС-27. В 2010 г. в ЕС-27 он составлял 7,0, а в России 6,3 человека.

Последнее десятилетие произошло ослабление позиций России в оснащенности российских предприятий научно-исследовательским потенциалом. Поэтому одним из важнейших элементов противостояния наметившейся негативной тенденции являются дополнительные усилия в области образования.

Мировые аналитики сдержанно оценивают вклад России в мировую инновационную экономику будущего. На настоящий момент доля России в общемировом секторе составляет 1%, на рынке НТ – 0,72%, удельный вес российских изобретений – менее 0,2% (Баранова, Хрусталев, 2013).

Воспитание инновационного, креативного человека является сложной системной задачей, реализуемой семьей, системой образования, социально-экономической средой. Российское образование имеет исторические преимущества, заложенные конкурентной советской системой образования, в обеспечении российской экономики адекватными ее реалиям и перспективами кадрами. Реформируя российскую систему образования на примере зарубежных стран необходимо основываться на критическом анализе этого опыта, чтобы избежать опасности копирования отсталых, неперспективных образцов.

Изменения, происходящие в настоящее время во всех звеньях системы образования и науки вызывают опасения, что данные действия могут привести к противоположным ожидаемому инновационному направлению развития отечественной экономики и откинуть ее на второстепенные роли в мировой экономике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Баранова Н.М., Хрусталева Е.Ю.* Основные проблемы в области нанопроизводства в России // Материалы Четырнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 13–15.
- РБК. URL: www.top.rbc.ru
- Росстат. Данные о науке и инновациях. URL: <http://www.gks.ru>
- Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее: Пер с англ. М. Классика–XXI, 2011 С. 12.
- Science, Technology Innovation in Europe, 2013. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- The Heritage Foundation: Рейтинг экономической свободы стран мира 2015 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. 2015.01.27.
- www.vestifinance.ru

К.К. Чарахчян

КОНТУРЫ УСПЕШНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Интерес к стратегическому планированию как способу управленческого воздействия испытал значительные колебания в последние десятилетия как в мире, так и в отдельных странах. Общий характер выводов, отдаленность возможных результатов, низкая вероятность осуществления прогнозов способствуют сокращению ресурсов, выделяемых на разработку и реализацию стратегических планов. Стратегическое планирование пока остается для руководителей большинства хозяйственных структур неким «декоративным украшением» их управленческой работы. Реально отделить стратегические задачи от тактических основная масса руководителей обычно не пытается, так как не считает это возможным и даже необходимым.

Полномочия принятия стратегических решений принадлежат руководителям верхнего уровня управления и собственникам компаний. Обычно стремление активно влиять на управление в длительной перспективе присуще стратегическим инвесторам или государственным чиновникам, уполномоченным руководить осуществлением крупных проектов общенационального масштаба. Спекулятивные инвесторы, депутаты законодательных органов, руководители министерств и ведомств, обычно озабочены вопросами тактического характера и стремятся уйти от разработки стратегических проектов и ответственности за их реализацию.

Между тем, существует определенная совокупность компаний, которые берут за основу своей хозяйственной и управленческой деятельности именно стратегические планы. Таковыми выступают компании горнорудных (сырьевых) отраслей, результат деятельности которых зависит от успешности и последовательности мероприятий, реализуемых на протяжении длительного периода времени, взаимодействующих с достаточно широким кругом смежных отраслей, осуществляющих крупные инвестиционные вложения с растянутым сроком окупаемости. Сам характер хозяйственной деятельности сырьевых компаний требует от их руководителей и собственников применения стратегического планирования (Горяинов, 2013). Так, разведка, освоение и разработка привлекательных с точки зрения прибыли месторождений занимает в среднем два-три десятка лет.

Поэтому данные компании имеют соответствующих специалистов-плановиков, менеджеров с широким кругозором и обладающих навыками управления перспективными проектами, обладают высоким репутационным потенциалом, позволяющим привлекать крупные заемные средства. Управление в данных компаниях не будет успешным и поддерживать приемлемый для собственников уровень рентабельности, если оно не будет опираться на стратегическое планирование.

Реальная возможность использовать потенциал стратегического планирования в деятельности государственных и частных организаций зависит от решения ряда проблем, в полной мере обострившихся в современной России.

Во-первых, стратегическое планирование окажется полезным для применяющих его компаний, если оно выступит органической частью стратегического управления. Там, где нет стратегического управления, стратегическое планирование лишь отвлечет ресурсы и время лиц, занятых его разработкой и реализацией.

Во-вторых, стратегическое управление возможно лишь в тех структурах, руководители которых имеют стратегию и следуют ей. Стратегия должна опираться на некий консенсус заинтересованных и обладающих полномочиями субъектов управления, поддерживаемый в течение периода, необходимого для достижения намеченного результата. К сожалению, в настоящее время в России большинство предприятий идут по тупиковому пути развития, когда у предприятия имеется один собственник, реальные интересы которого часто никак не связаны с интересами предприятия (Хабибулин, 2014).

В-третьих, сам результат стратегии может быть описан лишь в общих чертах, отражать будущее желаемое состояние компании (организации), однако должен демонстрировать выгоду от его достижения. Например, занятие лидирующих позиций на каком-либо рынке, в какой-либо сфере деятельности, на какой-то территории привлекательно тем, что лидер обладает преимуществом перед остальными участниками хозяйственного взаимодействия. Эти объективные преимущества лидер может использовать в своих интересах.

В-четвертых, для успешного применения стратегического планирования полезно определиться с его критериальными координатами. В научной литературе обычно в качестве критериев стратегического планирования выдвигаются период времени, который оно охватывает, и масштаб проблем, подлежащих решению посредством мероприятий, предусмотренных стратегическим планом.

Представляется, что масштаб проблемы, проявляющийся в ее важности и актуальности для компании (качественная характеристика), охватом подразделений компании и объемом вовлеченных в деятельность ресурсов (количественная характеристика), может быть оценен лишь в сравнении с намеченным результатом. Сам этот результат, количество затраченных на его достижение ресурсов, ограничения, налагаемые на применяемые средства, приобретают стратегическое значение в зависимости от того, за какой промежуток времени мы анализируем состояние объекта управления. Образно говоря, «гадкий утенок» должен успеть превратиться в «прекрасного лебедя». Поэтому правильно выбранный, с точки зрения намеченного будуще-

го состояния компании, период времени определяет круг задач и действий по их решению, которые можно определить как стратегические.

Исходя из изложенного, можно обозначить следующую последовательность формулирования содержания стратегического планирования: желаемое состояние компании, демонстрирующее занятие выгодной для собственников и менеджеров позиции (результат) – период времени, необходимый для достижения этого положения (в аспекте стратегического управления он выступает как долгосрочный) – выделение совокупности наиболее важных для компании проблем.

Обратная последовательность приведет компанию не к намеченному и желаемому состоянию, а к иному результату, отличающемуся от намеченного не только показателями успешности прохождения промежуточных этапов, но и не обеспечивающего в итоге компании соответствия условиям окружающей ее среды. Между тем, результаты деятельности любой организации проявляются только за ее пределами, во внешней среде (Друкер, 2004).

Однако стратегический план всегда таит в себе риск ошибки в определении того будущего состояния внутренней среды компании, которое создаст возможность извлекать из окружающей среды искомые преимущества. Возможно, степень риска в оценке соответствия внутренней и внешней сред компаний в настоящее время настолько велика, что снижает заинтересованность менеджеров в стратегическом планировании и делает его формальным, полезным лишь для придания солидности и «обоснованности» принимаемым топ-менеджерами решениям.

Для российских компаний отмеченный риск был высок в период перехода к рыночной экономической системе. В настоящее время этот риск усиливается разрушением привычной модели экономики страны и поиском будущей модели, открывающей для фирм, домохозяйств и государства новые способы взаимодействия и новые возможности развития.

Одним из парадоксов нынешнего кризиса управления хозяйственными процессами в нашей стране выступает то, что без стратегии предусматриваемые затраты ресурсов и времени не приведут к ожидаемым обществом результатам, а выработка стратегии затруднена «риском несоответствия сред». Так, от принятого в начале 2015 г. и рассчитанного до 2017 г. плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности складывается впечатление, что в него поспешили вписать все подряд, попытавшись замаскировать набор самых разнообразных действий под согласованную программу выхода из кризиса (Обухова. 2015).

Представляется, что поиск стратегии экономического развития России следует направить на разнообразие и свободу хозяйственных связей между регионами, фирмами, государственными учреждениями. Развитие «горизонтальных» отношений представляется на данном этапе более предпочтительным по сравнению с «вертикальными».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Горяинов С.* Битвы алмазных баронов. М.: Алгоритм, 2013.
Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2004.
Обухова Е. План без важных деталей // Эксперт. 2015. № 6 (932). С. 44–46.

А.В. Черников

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Вступивший в силу с 11 июля 2014 г. Закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (ФЗ № 172 от 28 июня 2014 г.) является весьма декларативным и оставляет много вопросов по его практическому осуществлению.

XXI в. является веком современных технологий. Удельный вес России в мировом экспорте наукоемкой продукции составлял в начале 1990-х гг. 8%, а в последние годы он находится на уровне 0,45–0,5%. Мы упали не в 20 раз, а в гораздо большей мере, так как в современных условиях это не достижение российской науки и промышленности как в прежние годы, а использование иностранных технологий, то есть «отверточных технологий». В большинстве гражданских отраслей современных отечественных технологий нет, они остались в военно-промышленном комплексе, атомной и ракетно-космической промышленности, в нанотехнологиях и биотехнологиях. Встает проблема выбора приоритетных отраслей. Необходимо обратить внимание также на проблему импортозамещения в отраслях промышленности, так как только 18% закупаемой импортной техники, по мнению академика Е.М. Примакова, можно отнести к инновационной.

Уже не один год предлагается разработка и применение индикативных планов. Они давно применяются во многих экономически развитых странах, обобщивших опыт разработки и внедрения Госпланом СССР и отраслевыми министерствами соответствующих Методических указаний по разработке пятилетних и годовых планов социально-экономического развития отраслей и предприятий. Наибольший опыт в этой области наработан в Японии и Франции. Индикативный план позволяет в определенной мере контролировать государству стратегические параметры, представленные в долгосрочных прогнозах и программах долгосрочного развития.

Речь идет о разработке и использовании на практике в России среднесрочных планов скользящего типа, например пятилетних планов, которые после истечения первого года корректируются с добавлением очередного года к пятилетке и, таким образом, постоянно воспроизводится пятилетний план. Естественно, не может быть и речи о государственном диктате и жестком администрировании при реализации данного плана. Такой план не может сводиться к разработке бюджета, а обязательно должен включать, и в этом состоит его главное отличительное свойство, совокупность производственно-технологических параметров, например, по разработке и обустройству новых месторождений на суше и морском шельфе, вводу мощностей по добыче нефти, строительству новых и модернизации существующих НПЗ, увеличению объема производства нефти и согласованного с этим роста объема переработки дифференци-

рованно по существующей номенклатуре и ассортименту, увеличению или уменьшению экспорта нефти и нефтепродуктов, применению новых технологий в добыче и переработке нефти, а также в области качества нефтепродуктов и т.д.

Необходимо также начать практическую деятельность по разработке и использованию материальных балансов производимой продукции. На первом этапе речь может идти о важнейших номенклатурных позициях производимой продукции, а затем и в ассортиментном разрезе. Материальные балансы представляют собой шахматную таблицу (по аналогии с шахматной бухгалтерской таблицей), где с одной стороны по вертикали приводится информация о производителях и производстве данной продукции в России, а также учитывается соответствующий импорт, а с другой стороны по горизонтали учитываются потребители и их потребность в данном виде продукции. Сложность заключается в сборе и формировании соответствующей информационной базы, как производителей, так и потребителей данного вида продукции, работ и услуг. Кроме того следует учесть импортеров и объем импорта данного вида продукции. Одним из необходимых базовых условий создания соответствующей информационной базы производства и потребления соответствующих видов продукции является прозрачность бизнеса. Сегодня, по разным оценкам, в тени находится около 40% бизнеса. Данные по импорту в Россию, особенно это относится к товарам народного потребления, также не отличаются полнотой достоверности. Материальные балансы позволяют ответить на вопрос- какой объем данного вида продукции необходимо оставить в России для удовлетворения потребностей предприятий и населения в данном виде продукции, а какой объем этой номенклатурной позиции (ассортимента) можно разрешить отправить на экспорт. Необходимо отметить, что при формировании материальных балансов необходимо исходить не только из сегодняшнего годового состояния производства (с учетом импорта) и потребления данного вида продукции, но и учитывать соответствующие изменения (увеличение или уменьшение) объема производства (с учетом импорта) и потребления этого вида продукции в среднесрочном разрезе. Это особенно важно для строящихся предприятий, а также проводящих модернизацию и реконструкцию производства в течение длительного времени.

В конце 1980-х гг. в СССР только по трубам было 18 материальных балансов и в Госплане СССР был отдел материальных балансов. В Японии на тот период было около 200 материальных балансов. Сегодня в России в рамках страны нет ни одного материального баланса, используемого на практике, естественно, в Минэкономразвития и Минпромторге нет соответствующего отдела материальных балансов, тогда как в Японии около 2400 материальных балансов, а различных видов балансов (материальных, межотраслевых и т.д.) свыше 22,5 тысяч.

В докладе дается обоснование необходимости выделения новых категорий: экономический терроризм и технологический терроризм.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Анискин Ю.П., Жмаева И.В., Иванюс С.С., Серегин В.В.* Планирование развития компании. Сбалансированность, устойчивость, пропорциональность. М.: Омега, 2012.
- Меркулова Ю.В.* Ситуационно-стратегическое планирование в экономике: В 2 т. М.: Экономика, 2013.
- Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

О РАЗВИТИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В МУЛЬТИПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Стратегии развития, как правило, основаны на успешном промышленном освоении технологических новшеств, обеспечивающих в конечном итоге определенные конкурентные преимущества предприятия на значимом для него рынке (отраслевом либо территориальном). При этом предприятие, как сложная организационная система, не может ограничиться единственным технологическим новшеством; стратегию развития обеспечивает целый комплекс инноваций – продуктовых, процессных технологических, организационных, маркетинговых – и успешность стратегии во многом будет определяться качеством управления соответствующим комплексом проектов.

Актуальность концепции проектного менеджмента в реализации технологических, организационных, маркетинговых новшеств подтверждается как обширной практикой, так и теоретическими и научно-методическими исследованиями. Большинство общепринятых норм, сложившихся в управлении проектами, закреплены стандартами международных профессиональных объединений, а также национальными государственными стандартами РФ. Значительное внимание в перечисленных разработках отводится и проблеме мультипроектного управления. В большинстве стандартов (PMI PMBOK®, ISB IPMA и др.) определены категории мультипроектного управления – портфель проектов, программа проектов, менеджер портфеля и программ проектов, офис управления проектами; обозначены функции и задачи мультипроектного управления (Шаталова, 2012).

Сложившаяся практика мультипроектного управления на российских предприятиях определяет особую значимость научного решения целого ряда задач; в числе которых (укрупненно) можно назвать следующие: идентификация и отбор проектов; координация деятельности по всему комплексу проектов; распределение ресурсов между проектами; контроль хода реализации проектов; оценка промежуточных и итоговых результатов, как в разрезе каждого проекта, так и по всему комплексу проектов.

Рассматривая задачу «отбор проектов», необходимо отметить, что по заключению практикующих специалистов, ее решение не всегда представляется оправданным. Зачастую при принятии решений руководствуются не экономическими и стратегическими целями управления; это связано с тем, что на предприятиях может отсутствовать достаточная регламентация процесса отбора проектов и должная методическая поддержка процесса принятия решений.

Методики, применяемые при отборе проектов, обычно основаны на устоявшейся методологии оценки инвестиционной привлекательности проектов. Данная методология, базирующаяся на концепциях DCF-моделей (discounted cash flow) и EVA-моделей (economic value added), хорошо зарекомендовала себя в решении проблем инвестиционного менеджмента. Вместе с тем, в решении задач обеспечения технологического развития организаций данная

методология не всегда может обеспечить приемлемый уровень оценки проектов. Это связано с тем, что в управлении технологическими инновациями целевые индикаторы обычно сложно выразить в стоимостном выражении без значительных допущений и погрешностей. В решении данной научной проблемы предлагается задействовать методологию, сложившуюся в теории эффективности технических систем (ТЭТС); данная методология основана на вероятностном подходе к измерению и оценке эффективности.

Категория «эффективность» рассматривается в ТЭТС как «определяющее свойство любой целенаправленной деятельности, которое с гносеологической точки зрения раскрывается через категорию цели и объективно выражается степенью достижения цели с учетом затрат ресурсов и времени» (Авдеевский и др., 1986). Мету интенсивности проявления эффективности измеряют показателем эффективности W :

$$W(u) = M \left[f^{\theta c} \left(\rho(Y(u), Y_{\text{тр}}) \right) \right] \quad (1)$$

где $W(u)$ – показатель эффективности операции (проекта) при определенной стратегии u («стратегия» в системологии трактуется как определенная организация и способ проведения операции);

$M \left[\rho(Y(u), Y_{\text{тр}}) \right]$ – математическое ожидание функции соответствия;

$\rho(Y(u), Y_{\text{тр}})$ $\rho(Y^{(m)}, Y_{\text{тр}}^{(m)})$ – функция соответствия реального результата операции требуемому;

$Y_{\text{тр}}$ – требуемый результат операции;

$Y(u)$ – реальный (либо ожидаемый) результат операции, получаемый при реализации стратегии u ;

$f^{\theta c}(\cdot)$ – оценочная функция, отражающая отношение ЛПР к различным ситуациям в условиях неопределенности.

Исходя из формулы (1) оценка эффективности связана с реализацией следующих этапов: выбор приемлемой функции соответствия ρ ; построение и анализ функции $f^{\theta c}(\cdot)$; порядок оценки математического ожидания M . Однако в качестве ключевого условия достоверной оценки W можно назвать адекватное задание результата (Y), который отражает не просто способность достигать целевой результат (q). За полученный целевой эффект система, в которой реализуется операция, расплачивается приобретаемыми извне ресурсами (C), а также затратами времени (T). Таким образом, авторы формулируют конкретное выражение системного подхода к исследованию эффективности – это не только способность обеспечить достижение целевого результата Y , но и действенность такой способности, т.е. результативность (q), ресурсоемкость (C), оперативность (T) операции. Также отмечается, что результат операции будет зависеть от выбранной стратегии u . Таким образом, результат операции описывается:

$$Y(u) = Y(q(u), C(u), T(u)). \quad (2)$$

Представленный подход к оценке эффективности на стадиях принятия решений и контроля их исполнения при мультипроектном управлении технологическими инновациями обеспечивает следующие возможности:

- задание и измерение целевого эффекта не только в стоимостном, но и в натуральном выражении (например, в нормо-, машино-, человеко-часах, натуральных единицах выпуска продукции и т.д. в зависимости от вида результативного показателя q);
- оценка и учет предпочтений ЛПР;
- организация достоверного планирования, учета и контроля фактических результатов исполнения проекта в разрезе трех существенных параметров q , C , T на основе существенных взаимосвязей между ними.

В докладе показан пример использования рассмотренного методологического подхода к оценке эффективности при выборе инновационных проектов для целей обеспечения производственной мощностью механообрабатывающего участка. При этом проиллюстрированы возможности взвешенного принятия решений исходя из параметров: степень достижения цели, объем затрат, время реализации соответствующего решения с учетом сложившихся предпочтений ЛПР.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Надежность и эффективность в технике: Справочник: В 10 т. / Ред. совет: В.С. Авдеевский (предс.) и др. (В пер.) Т. 1: Методология. Организация. Терминология / Под ред. А.И. Рембезы. М.: Машиностроение, 1986.
- Шаталова О.М.* Инфраструктура и инструменты управления в системе промышленного освоения технологических инноваций: Монография. / О.М. Шаталова, И.Н. Тестова. Ижевск, Изд-во ИжГТУ, 2013.

Л.А. Шевчик

НООСФЕРНЫЕ ПРИНЦИПЫ В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Концепция биосферы-ноосферы акад. В.И. Вернадского может служить научным фундаментом в разработке ряда современных проблем хозяйствования, сохранения окружающей среды и разумного использования природных ресурсов в условиях глобализации. Будучи производением биосферы, человек как существо разумное должен стать управляющим этой биосферой. В этом суть трансформации биосферы в ноосферу. Вернадский одним из первых обратил внимание на свойства целостности системы: «Человечество своею жизнью стало единым целым» (В.И. Вернадский – цит. по (Материалы..., 1963, с. 15)). Таким образом, он сделал вывод о планетарном масштабе сознательной деятельности человека, названной ноосферой – средой деятельности разума, результатом разума и труда человека. Поэтому Вернадский придавал особое значение благосостоянию трудящихся и обосновывал реальную возможность повышения качества жизни. По его мнению, человечество может избежать недоедания и голода, намного ослабить болезни, увеличить продолжительность жизни.

Напротив, в современном мире наблюдается накопление трудно разрешимых проблем. Главное, происходит разрушение биологической природы человека в результате иммунодефицита, алкоголизма, наркомании, голода, психических болезней, др. Растет число эколо-

гических катастроф, усиливается их разрушающее воздействие на природу и человека в условиях экологического кризиса. Наряду с этим, происходит поляризация социальных сил и непрерывные хаотические военные действия. На первый план выходят проблемы сохранения мира и императив устранения угрозы термоядерной войны. В таких условиях поведенческие особенности человека существенно определяют устойчивость развития социально-экономических систем на всех уровнях иерархии – от предприятия до национального и мирового хозяйства. В экономической науке выделяют две модели поведения. «Человек экономический» рационален, ориентирован на получение дешевых ресурсов и максимизацию благосостояния. «Человек институциональный» направляет усилия на получение неосязаемых активов – уважения, власти, почета. Первый тип склонен к эгоистическому взгляду на окружающий мир и соответствующему поведению. Второму типу свойственна большая социальная вменяемость.

Решающая роль человеческих факторов с устойчивости экономики обусловлена технологическим и организационным усложнением производственных процессов, структурными изменениями, повышением требований к качеству управления. В связи с этим важнейшее условие успешности функционирования предприятий и экономики в целом состоит в том, чтобы выиграть в конкурентной борьбе за человека, навыки его, талант и профессиональные компетенции. «Страна, которая сможет сформировать современную эффективную модель развития человеческого капитала, получит преимущество в постиндустриальном мире» (Мау, 2013, с. 5).

Вместе с этим, остается открытым вопрос о целевой функции развития. Так, на практике игнорируется здравый смысл хозяйствования с позиций устойчивости и целостности системы. Стремление к наживе приобретает настолько гипертрофированные масштабы, что создает серьезные угрозы экологии, природе и самим истокам жизни человека. Погоня за прибылью, неравномерное распределение доходов, глубокая дифференциация доходов и качества жизни, хищническое отношение к природным ресурсам, снижение статуса преподавателей и ученых и другие различные феномены искаженной шкалы ценностей восходят в ранг общественных норм и ведут мировую цивилизацию к катаклизмам (Глазьев, 2010). Разница в доходах на душу населения выросла в мире почти в 40 раз; 15% населения владеет 80% мирового капитала (Зарнадзе, 2014, с. 96). В большинстве экономик мира стимулируется развитие общества потребления, поощряется ориентация на максимизацию текущей прибыли. Глубинные противоречия социально-экономических отношений сохраняются. Отсутствует целостное видение закономерностей динамики социально-экономических процессов в отдельной стране и в мировой экономике.

Согласно принципам ноосферной концепции В.И. Вернадского, структуру мироздания следует рассматривать как иерархическую систему. В соответствии с этим парадигма целостности определяет единство и взаимосвязи элементов системы «природа – общество – экономика».

В структуре целостной системы, прежде всего, необходимо сформировать общесистемные цели и задачи, затем определить вклад каждой части системы в общий результат. В

хозяйственной практике общенародные экономические интересы объективно должны стоять над интересами отдельных предприятий. Зачастую погоня фирм за текущей прибылью вступает в противоречие с общесистемными интересами в управлении сбалансированностью целостной системы. Так, современная неолиберальная методология экономической науки сфокусирована на финансово-экономической сфере и уходит от решения проблемы целостности в управлении устойчивым развитием на всех уровнях в мировом масштабе. По некоторым рекомендациям неолиберальных идеологов, государству следует уйти из экономики вовсе, в частности, из российской экономики.

В период экономического кризиса в 1930-е гг. в мировой науке дискутировался вопрос о моделях дальнейшего развития экономики. Например, английскими учеными и специалистами было выдвинуто две тысячи альтернативных моделей (Касатонов, 2014, с. 64). Однако выбран наихудший, с точки зрения ноосферного подхода, вариант, результаты реализации которого сводятся к тезису: то, что народу плохо – олигархам хорошо. Речь идет, прежде всего, о транснациональных корпорациях, о принципах устройства корпоративного сектора экономики. Согласно предсказанию одного из зарубежных ученых, в ближайшие годы гигантские корпорации отнимут властные права государства, мир будет преобразован в иерархию страт с разными условиями жизни для элиты, средних и нижних слоев общества (Кляйн, 2011). М. Фридмен выступил главным идеологом такой модели «социального апартеида».

Применение неолиберальных методов «шоковой терапии», в том числе в России, по сути, является ограблением стран и народов. В РФ разрыв в доходах населения не снижается, бедность не сокращается, поскольку результаты роста экономики присваиваются небольшой группой лиц. В самом богатом регионе, в Москве, уровень доходов втрое превышает средний по стране уровень, а неравенство доходов почти в 2,5 раза выше среднероссийского (Шамрай, 2014, с. 80). Причина обнищания населения состоит в механизмах распределения, которые установлены после приватизации собственности в 1990–1992 гг. и образования «дикого», искаженного рынка. По темпам роста численности миллиардеров мы в лидерах мировой экономики.

Ускоренный подъем экономики – главный способ решения социальных проблем. Индекс человеческого развития (ИЧР) является одним из важнейших показателей качества реализации социальных функций государства. ИЧР представляет собой среднее геометрической четырех индексов – ожидаемой продолжительности жизни, образования (2 индекса) и доходов на душу населения. Провал ИЧР в первой половине 1990 гг., в начальный период реформ, существенно сдвинул позиции РФ по этому индикатору: РФ переместилась из группы стран с высоким уровнем человеческого развития в группу со средним уровнем. Мы не достигли до сих пор уровня 1990 г. В 2014 г. (по данным за 2012–2013 гг.) РФ заняла 57-е место в мире из 187 стран (Human, 2014, p. 160).

Для наращивания человеческого потенциала требуется сочетать экономическую эффективность и социальную справедливость в обществе. Низкая цена труда в России является существенным фактором обострения социальных проблем, что снижает мотивации к технологическим преобразованиям. В 2012 г. удельный вес официальной заработной платы в ВВП со-

ставил лишь 36% (Савченко, Федорова, 2014, с. 155). По мере изменения структуры занятости – сокращения доли обрабатывающей промышленности за счет роста удельного веса занятых в добывающих отраслях, финансовом секторе, сфере услуг – происходит перераспределение заработной платы в пользу указанных секторов.

Управляющие функции макрорегулятора в Российской Федерации, позиционирующей себя как социальное государство, должны быть направлены на создание условий для всестороннего развития человека. Именно такой критерий характеризует в полной мере эффективность управления общественным производством. Соответствующее этому критерию изменение целевой функции предприятия будет способствовать гармонизации социально-экономических отношений и снижению противоречий между их субъектами. Добавленная стоимость как аналог ВВП (но не текущая прибыль) наилучшим образом отражает результаты производства и должна стать главным его показателем (Зарнадзе, 2014, с. 97). Для устранения социального неравенства в стране необходимо согласовать отношения собственности с хозяйственной структурой экономики, прежде всего, ликвидировать сверхмонополизацию хозяйства.

Такие принципы управления направлены на сбалансированный рост экономики в переходе ее на постиндустриальную стадию развития. Ноосферная концепция представляет собой научно обоснованный инструмент противодействия современным вызовам глобализации и методологическую базу применения внеэкономических критериев в стратегическом управлении экономикой, направленном на повышение ее устойчивости с позиций гуманитарного развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Зарнадзе А.А.* Институциональная природа согласования экономических интересов в управлении предприятием // Экономическая наука современной России. 2014. № 2.
- Касатонов В.* Духовные начала // Экономические стратегии. 2014. № 4.
- Кляйн Н.* Доктрина шока: Пер с англ. М.: Добрая книга, 2011.
- Материалы к научной сессии Географического общества СССР, посвященной 100-летию со дня рождения академика В.И. Вернадского. Л.: Наука, 1963.
- Мау В.* Человеческий капитал: вызовы для России. М.: Дело, 2013.
- Савченко П., Федорова М.* О социальной функции государства как сфере взаимодействия общества и экономики // Общество и экономика. 2014. № 7–8.
- Шамрай Ю.* Социальный базис конкурентоспособности национальной экономики // Мир перемен. 2014. № 3.
- Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerability and Building Resilience. NY: United Nations Development Programme, 2014.

ОБ АВТОРАХ

- Агафонов Александр Николаевич* – к.э.н., Научно-исследовательский институт «Геодезия», Красноармейск. E-mail: 2441573@mail.ru
- Акинфеева Екатерина Владимировна* – к.э.н., доцент, и.о. вед.н.с ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: katerina@cemi.rssi.ru
- Александрова Анна Владимировна* – к.т.н., доцент, МАТИ-Российский технологический университет им. К.Э. Циолковского, Москва. E-mail: alexadmi@mail.ru
- Андронов Алексей Валерьевич* – Научно-исследовательский институт «Геодезия», Красноармейск. E-mail: gurov_75@bk.ru
- Андрюшкевич Ольга Анатольевна* – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: oleandr@cemi.rssi.ru
- Аникина Анна Михайловна* – к.э.н., Университет города Переславля им. А.К. Айламазяна, Переславль-Залесский. E-mail: anikina79@list.ru
- Арутюнов Арсен Леонович* – аспирант, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: arsenrea@mail.ru
- Бабкин Александр Васильевич* – д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург. E-mail: al-vas@mail.ru
- Бабкина Нина Ивановна* – к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург. E-mail: al-vas@mail.ru
- Балычева Юлия Евгеньевна* – аспирант, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: yulia.balycheva@gmail.com
- Баранова Нина Михайловна* – к.п.н., доцент, Российский университет дружбы народов (РУДН), Москва. E-mail: nina.rudn@gmail.com
- Бархатов Виктор Иванович* – д.э.н., профессор, Челябинский государственный университет, Челябинск. E-mail: leo-scince@csu.ru
- Башин Юрий Борисович* – д.т.н., профессор, Московский городской педагогический университет, Москва. E-mail: Bashin.y.b@gmail.com
- Борзых Андрей Андреевич* – к.ф.-м.н., доцент, Российский государственный социальный университет, Курск. E-mail: 0kurski@yandex.ru или inclub@kursknet.ru
- Борисова Ксения Борисовна* – к.э.н., профессор, Московский государственный университет приборостроения и информатики, Москва. E-mail: Kborissova@yandex.ru
- Бурилина Мария Алексеевна* – аспирант, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: maribu@mail.ru
- Виноградов Денис Вадимович* – аспирант, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва. E-mail: den.vin.063@gmail.com
- Власов Максим Владиславович* – к.э.н., доцент, Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург. E-mail: MVlassov@mail.ru
- Волкова Елена Александровна* – к.э.н., доцент, Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск. E-mail: cbe73@bk.ru
- Горлов Сергей Юрьевич* – к.ф.н., доцент, Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, Москва. E-mail: stepanovagn@mail.ru
- Гуров Александр Анатольевич* – Научно-исследовательский институт «Геодезия» «», Красноармейск. E-mail: katerina@cemi.rssi.ru
- Гусев Андрей Александрович* – д.э.н., профессор, Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова, Москва. E-mail: andgusev@inbox.ru
- Данилина Ярослава Владимировна* – к.э.н., доцент, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: yavdanilina@mail.ru
- Дементьев Виктор Евгеньевич* – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: vedementev@rambler.ru
- Денисова Ирина Михайловна* – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: Imdenis46@mail.ru
- Елизарова Марианна Иоанновна* – к.э.н., ст.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: MEIzarova@forecast.ru
- Ерзнкян Баграт Айкович* – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru
- Живица Виктор Игнатьевич* – к.э.н., ИПР РАН, Москва. E-mail: maribu@mail.ru
- Знаменская Александра Николаевна* – Тренинговая компания «Тимсофт», Казань. E-mail: znam17@mail.ru
- Зоидов Кобилжон Ходжиевич* – к.ф.-м.н., зав. лабораторией ИПР РАН, Москва. E-mail: kobiljonz@mail.ru
- Зотов Валерий Васильевич* – к.э.н., доцент, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: zotov@cemi.rssi.ru
- Иванус Александр Иванович* – д.э.н., Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва. E-mail: t2249075@yandex.ru
- Илюхина Анна Святославовна* – к.э.н., доцент, Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова, Кострома. E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com
- Иманов Рафаэль Арифович* – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: imanov@cemi.rssi.ru
- Казанцева Анна Николаевна* – аспирант, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва. E-mail: anna.kazantseva87@mail.ru

Капустина Надежда Валерьевна – к.э.н., доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского, Москва. E-mail: Kuzminova_n@mail.ru

Кармагина Ольга Васильевна – Москва. E-mail: karmagina-olga@yandex.ru

Качалов Роман Михайлович – д.э.н., заведующий лабораторией, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: kachalov@cemi.rssi.ru

Клейнер Георгий Борисович – член-корр. РАН, зам. директора, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: George.kleiner@inbox.ru

Комарова Ирина Павловна – к.э.н., Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва. E-mail: komarik_ira@mail.ru

Коровина Анна Николаевна – к.э.н., Военная академия радиационной, химической и биологической защиты имени Маршала Советского Союза С.К. Тимошенко, Кострома. E-mail: an.n.korovina@yandex.ru

Критская Светлана Сергеевна – аспирант, Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН / ИПУ РАН, Москва. E-mail: kritskaya.svetlana@gmail.com

Кузнецова Светлана Анатольевна – к.т.н., доцент, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет, Новосибирск. E-mail: kuzosvet@mail.ru

Кусакина Юлия Николаевна – к.т.н., доцент, Российский Государственный Технологический Университет им. К.Э. Циолковского, Москва. E-mail: YNKusakina@rambler.ru

Ларин Сергей Николаевич – к.т.н., ст.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва.

Лебедева Анастасия Владимировна – соискатель, ИПР РАН, Москва. E-mail: lanastasia@mail.ru

Лымарь Виктория Валерьевна – аспирант. ВФ РАНХиГС, Владимир. E-mail: vikysha85@list.ru

Мазурин Эдуард Борисович – к.т.н., доцент, МГТУ имени Н.Э.Баумана, Москва. E-mail: mazurin@controlling.ru

Малков Устав Херманович – к.ф.-м.н., вед.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: malkov@cemi.rssi.ru

Маркова Вера Дмитриевна – д.э.н., профессор, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет, Новосибирск. E-mail: markova.pro@yandex.ru

Мастушкин Михаил Юрьевич – к.т.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел РФ, Москва. E-mail: mastushkin@rambler.ru

Мустафина Ясмينا Маратовна – старший лаборант, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: yasmin-mustafina@yandex.ru

Нагрудная Наталья Борисовна – ст.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: George.kleiner@inbox.ru

Николаева Екатерина Владимировна – к.э.н., Челябинский государственный университет, Челябинск. E-mail: nikolaeva@csu.ru

Ноак Наталья Вадимовна – к.п.н., вед.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: n.noack@mail.ru

Омарова Зарема Курбановна – к.э.н., зав. лабораторией ИПР РАН, Москва. E-mail: zkomarova1978@mail.ru

Палаш Светлана Витальевна – к.э.н., доцент, Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова, Кострома. E-mail: svpalash@yandex.ru

Патоша Ольга Ивановна – к.п.н., доцент, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. E-mail: o.patosha@gmail.com

Плетнев Дмитрий Александрович – к.э.н., доцент, Челябинский государственный университет, Челябинск. E-mail: pletnev@csu.ru

Пономарева Ольга Станиславна – ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: fondf@cemi.rssi.ru

Пресняков Василий Федорович – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: zotov@cemi.rssi.ru

Рахматуллин Рамиль Рафикович – Военная академия радиационной, химической и биологической защиты имени Маршала Советского Союза С.К. Тимошенко, Кострома. E-mail: ram.him@mail.ru

Ремезова Марина Юрьевна – н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. E-mail: svsoloveva@mail.ru

Розенталь Валерий Оскарович – к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: fondf@cemi.rssi.ru

Рудицкая Елена Робертовна – к.т.н., зам. начальника управления, Российский фонд фундаментальных исследований, Москва. E-mail: rer@rfbr.ru

Рыбачук Максим Александрович – ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: m.ribachuk@gmail.com

Рюмина Елена Викторовна – д.э.н., профессор, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, Москва. E-mail: ryum50@mail.ru

Самоволева Светлана Александровна – к.э.н., ст.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: svetdao@yandex.ru

Сергушко Светлана Владимировна – к.с.н., доцент, Московский институт менеджмента, экономики и инноваций, Москва. E-mail: lanassv@mail.ru

Серединский Евгений Иосифович – к.э.н., Образовательно-консалтинговый центр «Аллиос», Москва. E-mail: obrazovanie@newmail.ru

Симонов Михаил Петрович – начальник отдела, Управление стратегического планирования и целевых программ Федерального космического агентства, Москва. E-mail: mpsim@mail.ru

Скаржинская Елена Матвеевна – д.э.н., профессор, Костромской государственной университет им. Н.А. Некрасова, Кострома. E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

Соболев Эдуард Неньевич – д.э.н., Институт экономики РАН, Москва. E-mail: edsobol@rambler.ru

Соболева Ирина Викторовна – д.э.н., Институт экономики РАН, Москва. E-mail: irasobol@gmail.com

Соколов Николай Александрович – к.ф.-м.н., ст.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: sokolov_nick@rambler.ru

Соколов Сергей Николаевич – Научно-производственное предприятие «Инжект», Саратов. E-mail: inject@overta.ru

Соловьёва Светлана Викторовна – к.э.н., вед.н.с., Институт проблем рынка РАН, Москва. . E-mail: svsoloveva@mail.ru

Степанова Галина Николаевна – д.э.н., профессор, Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, Москва. E-mail: stepanovagn@mail.ru

Топсахалова Фатимат Мукмен-Гериевна – д.э.н., профессор, Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия, Черкесск. E-mail: fatima-topsahalova@yandex.ru

Хабибуллин Рифат Илгизович – ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: Khabibullin16@gmail.com

Христолюбова Наталья Евгеньевна – ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: Nhrist@mail.ru

Хрусталёв Евгений Юрьевич – д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: stalev@cemi.rssi.ru

Хрусталёв Олег Евгеньевич – к.э.н., ст.н.с., ЦЭМИ РАН, Москва. E-mail: oleg.khrustalev@gmail.com

Хрусталёв Юрий Евгеньевич – к.э.н., генеральный директор, ООО «Трасса», Москва. E-mail: stalev777@yandex.ru

Цыганов Сергей Алексеевич – д.ф.-м.н., профессор, начальник управления, Российский фонд фундаментальных исследований, Москва. E-mail: tsyganov@rfbr.ru

Чарахчян Константин Каренович – д.э.н., доцент, Армавирский институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета, Армавир. E-mail: Arsen_2@rambler.ru

Черников Александр Васильевич – к.э.н., доцент, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва. E-mail: awch1@rambler.ru

Шаталова Ольга Михайловна – к.э.н., доцент, Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова, Ижевск. E-mail: oshatalova@mail.ru

Шевчик Лина Акимовна – к.э.н., доцент, Национальный исследовательский технологический университет, Москва.

ISBN 978-5-8211-0683-4



9 785821 106834

Заказ № 2

Объем 10,2 п.л.

Тираж 275 экз.

ЦЭМИ РАН