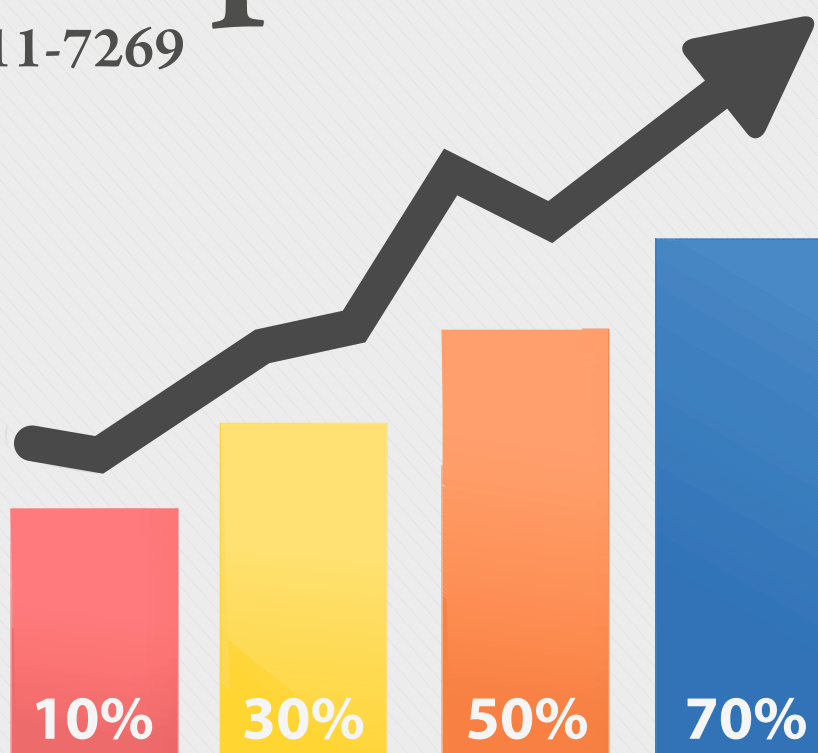




САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

Экономический вектор

ISSN 2411-7269



№4(11)
2017

Экономический вектор



Санкт-Петербург
2017

"Экономический вектор"
№ 4(11) 2017

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)" (СПбГТИ(ТУ))

Главный редактор

Табурчак Пётр Павлович, д.э.н., проф.

Зам. главного редактора

Викуленко А.Е., д.э.н., проф.

Ответственный секретарь

Салько Д.Ю., к.э.н., доцент;

Корректор

Воронова Т.Б.

Редакционная коллегия:

Табурчак А.П., д.э.н., проф.,
Кондрашова Е.А., д.э.н., проф.;
Колесников А.М., д.э.н., проф.,
почётный работник высшего
профессионального образования РФ;
Тумин В.М., д.э.н., проф.;
Фраймович В.Б., д.э.н., проф.;
Лапинскас А.А., д.э.н., проф.;
Полярус А.В., д.э.н., проф.;
Дорошенко Ю.А., д.э.н., проф.;
Попков В.П., д.э.н., проф.;
Воронов А.А., к.э.н., доцент;
Севергина А.А., к.э.н., доцент;
Дудырева О.А., к.э.н., доцент;
Сивакова Ю.С., ст. преп.

Индекс журнала в Объединённом каталоге
"Пресса России" – 93604

Журнал включён в базу данных **"Россий-
ский индекс научного цитирования"**
(РИНЦ), размещаемой на платформе Науч-
ной электронной библиотеки на сайте
<http://elibrary.ru/>

При перепечатке ссылка на журнал обяза-
тельна

Точка зрения редакции может не совпадать
с мнением авторов статей

© Издательство СПбГТИ(ТУ), 2017

© Коллектив авторов, 2017

Периодическое издание

"Экономический вектор"
№ 4(11) 2017

Главный редактор

Табурчак Пётр Павлович, д.э.н., проф.

Ответственный секретарь, Салько Д.Ю., к.э.н., доц.
тел. (812) 316-47-01, e-mail: info@economicvector.ru

Подписано в печать 15.12.2017. Сдано в набор 25.12.2017.

Печать цифровая. Формат 60х80/8.

Объём 12,67 усл. л. Бумага офсетная. Тираж 300 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-60619 от 20 января 2015 года
Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и
массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института
(технического университета), 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26.
Тел. (812) 316-47-01

Отпечатано: Типография "С-ПРИНТ", СПб., ул. Обручевых, д. 7

Содержание

I. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Викуленко А.Е. Управление использованием природных ресурсов через установление природной ренты	5
Викуленко А.Е., Карева А.О. Применение теории М. Портера для анализа конкурентоспособности экономики Германии.....	10

II. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Викуленко А.Е., Александров Соболев-Кабалевский В.И. Создание латеральных кластеров как необходимое условие развития высшей школы России.....	16
Веригин А.Н. Современные и будущие организации.....	25

III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

Зеленков Г.А., Шевченко В.Н. Сущность транспортно-логистической системы, структура и принципы построения	34
Карева О.Н. Структура и динамика внешнеторговых логистических потоков России в 2016 году.....	38
Фещенко В.В., Амашев Р.Г. Основные аспекты правового регулирования статуса лиц, замещающих муниципальные должности.....	44
Фещенко В.В., Бордовский А.В. Совершенствование системы управления персоналом на муниципальном уровне.....	48

IV. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

Фещенко В.В. Управление социально-экономическим развитием региона: механизмы и методы	52
--	----

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Любарская М.А., Щепин И.Н. Сущность и особенности развития рынка энергоэффективного оборудования и услуг	60
---	----

VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Латыпова Р.Р. Анализ состояния инновационного развития Северо-Западного Федерального округа	64
--	----

Николаев В.В., Бударин С.Е. Направления инвестиционной политики в социальные объекты.....	72
Попков В.П., Заргарян А.М., Зяблицкая Н.В. Основные направления повышения эффективности развития предпринимательства Европейского Севера России.....	77
Шепетковская А.С., Салько Д.Ю. Стратегическое позиционирование инновационных компаний.....	84
Щетинина Е.Д., Щетинина Е.А. Сущность и особенности экономики знаний как новой бизнес-среды.....	88
VII. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА	
Фёдорова С.В., Фёдоров К.И. Основные направления финансирования обеспечения экологической безопасности России.....	93
Власенко М.Н. Сущность криптовалют, их основные тенденции и перспективы.....	100
VIII. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА	
Салько Д.Ю. Прогнозирование стоимости нефти и её влияние на экономику России.....	105

И. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 338.062.03

A.E. Vikulenko

THE MANAGEMENT OF NATURAL RESOURCES THROUGH THE ESTABLISHMENT OF NATURAL RESOURCE RENTS

The article discusses the natural rent, as part of the profit of the enterprise; they offer solutions definitions (classic, marginalistic), their strengths and weaknesses. The revenue part of the Russian budget is formed mainly by the extractive industries. Therefore the country's economy mainly depends on external factors and is doomed to technological backwardness. It is therefore necessary innovative development of the Russian Federation and the effects of natural resource rents on profits. Describe the various definition annuity separate areas of natural resources in different industrial fields fucking. Estimates of the rents compared to the prices of their implementation on the market. The distribution of natural resource rents is through payments for use of natural resources, that is, the "rental payments", which are calculated with the inevitable errors that require necessary adjustments. As a result, the problem of establishing and distribution of natural resource rents and "rent payments" is the promotion of resource conservation.

Keywords: natural rent, solution definitions (classic, marginalistic), requires the innovative development of the Russian Federation and the effects of natural resource rents; determining the rent of certain fields of natural resources; assessment of rents compared with the prices of their implementation on the market; "rental payments"; stimulation of resource saving.

A.E. Видуленко¹

УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ ЧЕРЕЗ УСТАНОВЛЕНИЕ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ

В статье рассматривается природная рента, как часть прибыли предприятия; предлагаются варианты решения определения (классический, маржиналистский), их слабые и сильные стороны. Доходная часть бюджета РФ формируется, в основном, за счёт добывающих производств. Поэтому экономика страны, в основном, зависит от внешних факторов и обречена на технологическое отставание. Поэтому необходимо инновационное развитие РФ и учёт влияния природной ренты на получаемую прибыль. Описано различное определение ренты отдельных областей природных ресурсов в разных промышленных регионах страны. Полученные оценки ренты сравниваются с ценами их реализации на рынке. Распределение природной ренты осуществляется через "рентные платежи", которые исчисляются с неизбежными ошибками, требующими необходимой коррекции. В результате проблема установления и распределения природной ренты и системы "рентных платежей" – есть стимулирование ресурсосбережения.

Ключевые слова: природная рента, варианты определения (классический, маржиналистский), инновационное развитие РФ и учёт влияния природной ренты; определение ренты отдельных областей природных ресурсов; оценки ренты; "рентные платежи"; стимулирование ресурсосбережения.

Государственный бюджет Российской Федерации формируется в основном за счёт добычи и экспорта природных ресурсов, а не их глубокой переработки в высококачественные продукты, что приводит к технологическому отставанию экономики страны с подобной структурой. В результате, источником средств государственного управления использованием природных ресурсов для реализации мер, обеспечивающих поворот от применения сырьевой специализации к инновационному развитию отраслей, могут быть,

¹ Видуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

прежде всего, сами сырьевые отрасли, во многом через расчёт и распределение природной ренты. Поэтому, для эффективного развития РФ необходимо переориентировать структуру страны на инновационное развитие и чётко учитывать влияние природной ренты на получаемую прибыль.

Общепринято, что *природная рента – это часть прибыли, в результате использования природного ресурса в процессе его переработки в готовую продукцию* (зависящая от соответствия качества ресурса (сырья) либо требуемой готовой продукции, либо реальной его переработки с учётом организации труда и производства, обуславливающего часть прибыли) [1].

При определении природной ренты на уровне предприятий, рентообразующие природные ресурсы рассматриваются в многообразии готовой продукции по её видам, разновидностям, представителям; на уровне отрасли, ассоциации, предприятия – средств и предметов труда, производства, инфраструктуры, менеджмента и т.п. Получение статистических результатов обуславливается сопоставлением количества исследуемых объектов и среднеквадратичным отклонением их изменяемых параметров.

По данной ситуации предлагается два различных варианта решения. Первый (классический) рассчитывает *средневзвешенную прибыль* в результате использования данного вида ресурсов в рассматриваемой системе. Второй (маржиналистский) исходит из оптимального использования данного ресурса: лучших технологий, организации и оптимального использования труда, менеджмента, т.е. в результате этого учитывает получаемую *максимальную прибыль*. В обоих вариантах речь идёт об обобщённом показателе, характеризующем ассоциацию, предприятие, работающих на одном и том же природном ресурсе [2].

Однако приведённое определение не содержит процедуры выделения из прибыли части, обусловленной использованием одного и того же природного ресурса – (природной ренты). Выделение ренты из прибыли обусловлено тем, что для создания конечного продукта требуется не только сам природный ресурс, необходимы ещё и другие факторы, каждый из которых имеет самостоятельное значение (размер ренты, её значение для развития производства, предприятия, потребления определённой продукции, а также для эффективного развития региона и страны в целом).

Если влияние всех других факторов, за исключением исследуемого, определить достаточно сложно, то для оценивания природной ренты необходимо применить статистические методы исследования, определить репрезентативные статистические совокупности объектов, различающихся значениями исследуемого фактора и совокупного результата, с учётом условий рассматриваемой задачи.

Доходная часть государственного бюджета в Российской Федерации формируется в основном за счёт добывающих, а не перерабатывающих производств. В результате экономика страны с подобной структурой в настоящее время в значительной степени зависит от внешних факторов и обречена на технологическое отставание, а присущее ей распределение дохода неизбежно вызывает неудовлетворённость в обществе. Такая сырьевая ориентация хозяйства РФ грозит стагнацией регионам страны с относительно развитой инфраструктурой и благоприятными климатическими условиями, где сосредоточена основная часть населения, но отсутствуют эффективные запасы природных ресурсов. Однако в результате инерционности развития экономики, данная структура промышленности РФ сохраняется ближайшие 10-15 лет. Поэтому для эффективного развития РФ необходимо переориентировать структуру страны на инновационное развитие и чётко выделять и учитывать влияние природной ренты на получаемую прибыль.

В общем виде прибыль единой системы (производственного процесса) разносится по его составляющим: при переработке комплексного природного сырья; при определении платежей отдельных пользователей за комплексно эксплуатируемый природный объект и т.д.

Определение ренты отдельных областей природных ресурсов в разных областях различно [1].

1. В *области земельных ресурсов* существует довольно большое количество земельных ресурсов, имеющих конкретные показатели образования ренты (угол и направление уклона почвы, климатические данные и пр.). Практически, для любого участка имеется своя рыночная цена, которая корректируется с рентой; имеется аналог участка; даётся оценка затрат, необходимых для переработки сырья конкретного земельного участка в готовую продукцию.

2. В *области минеральных ресурсов и воды* задача сложнее. Огромное количество разнообразных объектов, имеющих к тому же большой разброс их параметров, обуславливает существенные трудности, возникающие при попытке сформировать набор

этих параметров, характеризующих все существенные свойства месторождения в аспекте образования ренты и получения прибыли при его эксплуатации. В данной области число параметров гораздо больше того, что имеется для земельных участков (за исключением общераспространённых, к которым относятся песок, гравий, глина). При этом для каждого параметра месторождения существуют присущие этому параметру и не воспроизводящиеся для остальных связи с характеристиками технологий, трудовых ресурсов, менеджмента. И ни для одного из полезных ископаемых (за исключением общераспространённых) не удастся построить статистические модели, которые позволили бы убрать действие всех факторов, кроме рентного природного (обобщённого, аккумулирующего все параметры месторождения), и оценить его вклад в получение прибыли от эксплуатации месторождения.

Однако даже на основе самой лучшей информации можно решить только правильно поставленные проблемы, с учётом корректности постановки задач применительно к количественной оценке природной ренты. Особая острота проблемы природной ренты при добыче минеральных ресурсов объясняется их невосполнимостью.

Экономически значимых водных объектов значительно больше, чем экономически значимых месторождений. Разнообразные участки одной и той же реки в области образования ренты рассматриваются как различные водные объекты и трудно поддаются экономическому учёту. Проблема выявления и оценка негативных воздействий на водные объекты так сложна, что выбирают только сброс загрязнённых сточных вод.

Месторождения и водные ресурсы не продаются на рынке (в отличие от торговли землёй). Однако цена обретает свойства, соответствующие теоретическим постулатам, только при массовых сделках. В единичных сделках цена подвержена влиянию случайных, уникальных факторов и не обладает необходимой усреднённостью.

В результате, на основе полученной информации можно только количественно оценить природную ренту при использовании месторождения в результате невосполнимости его сырья и водных ресурсов.

3. В области биологических ресурсов – установлены нормативы и квоты только на такие ресурсы, как охота, собирательство и любительское рыболовство, которые через выдачу лицензий обеспечивают устойчивое состояние и развитие производства. Рента на остальные биологические ресурсы (леса, промысловые рыбные ресурсы, дикоросы) – практически не регулируется.

4. В области лесопользования (заготовки древесины) рента, в результате отсутствия инфраструктуры в РФ, сдерживается ростом лесозаготовок, имея достаточно высокую долю по абсолютному значению в цене.

Таким образом, оценка природной ренты достаточно трудна для минеральных и водных ресурсов, что обусловлено малым объёмом информации. В результате, вычисление природной ренты возможно только применением моделей: а) прямой и двойственной задач; б) замыкающих затрат [2].

1. Переменные прямой задачи – показатели хозяйственной деятельности – характеризуют наличие, потребление ресурсов и максимизацию прибыли. В прямой задаче учёту природных ресурсов соответствуют оценки, получаемые из двойственной задачи, совпадающие или пропорциональные природной ренте при ограничениях прямой задачи. Они отражают "внутреннюю" значимость ресурсов и в условиях модели могут быть использованы для принятия решений о росте эффективности ресурсов. Для этого оценки сравниваются с ценами их реализации на рынке. "Внутренняя" оценка отражает вклад дополнительной единицы ресурса в готовую продукцию. Если она выше рыночной цены, то его количество необходимо увеличивать, если ниже – реализовать часть такого ресурса в другом производстве. Следовательно, таким образом можно рассчитать оценку природных ресурсов (природную ренту).

Но в данном случае, во-первых, должны быть составлены оптимизационные модели, позволяющие рассчитать рентные платежи природных ресурсов, учитывающие все возможные результаты использования природных ресурсов, что нереализуемо. Можно путём установления соответствующих коэффициентов "упростить" модель, сделав её решаемой. Для этого необходимы рентные оценки по всем отдельным ресурсам и объектам, которые определить практически очень сложно.

Во-вторых, все полученные из моделей оценки природной ренты, исходя из условия корректности решений обоих видов задач, лежащих в основе обсуждаемых предложений и обеспечивающих непрерывность переменных, которая при рассмотрении отдельных самостоятельных объектов не имеет места.

В-третьих, можно упростить задачу, снизив требования к объёму информации. Но в этом случае невозможно построить реальную модель с необходимыми свойствами для

нахождения поставленных задач. Зависимости объемов производства/потребления сырьевых продуктов от переменных модели окажутся при любых видах сглаживания нелинейными, причём с такими типами нелинейности, которые предопределяют невыполнение поставленных задач. Ситуация не изменится и в случае, если попытаться в качестве переменных оставить только объёмы производства/потребления сырьевых продуктов – они будут связаны между собой "неудобными" зависимостями.

2. На предприятиях, где *индивидуальные затраты равны замыкающим*, прирост рентабельности нулевой. Это рассматривается как *отсутствие* на предприятии прибыли сверх маржинального уровня; природная рента (пусть неявно) включена в состав издержек, а капитал даёт минимально приемлемую отдачу (совпадающую с банковским процентом). При затратах выше замыкающих производство нерентабельно. Разница между замыкающими затратами и издержками на некотором конкретном предприятии характеризует природную ренту, образующуюся на этом предприятии (в расчёте на единицу продукции). Отсюда, замыкающие затраты могут являться ориентиром для оценки природной ренты.

Государство получает только часть природной ренты, а остальное остаётся в частных фирмах (ассоциациях), эксплуатирующих эти ресурсы. В результате возникает вопрос о распределении и перераспределении природной ренты: она в полном объёме должна поступать в доход государства, оставляя добывающим отраслям только обычную предпринимательскую прибыль, что экономически целесообразно. Законность этой передачи достаточно сомнительна, поэтому возникает требование о распределении и перераспределении природной ренты, которое формулируется следующим образом: "*Природная рента должна поступать в доход государства, оставляя добывающим отраслям обычную предпринимательскую прибыль, это справедливо и экономически целесообразно*". Смысл предпринимательства – получение *сверхприбыли*, поиск лучших, эффективных условий производства. Государство, передавая предпринимателям в пользование принадлежащие ему природные ресурсы, должно установить с ними такие правовые и экономические отношения, при которых ему будет гарантирована законная доля собственника, чего не было сделано в ходе российских реформ.

При этом полученные от государства предпринимателями в пользование природные ресурсы должны быть соответственно гарантированы государству.

Экономическая наука со времён Давида Рикардо (и раньше, начиная ещё с XVIII в.) много и безуспешно занималась природной рентой, а именно, вопросами её образования, распределения и перераспределения. Дело в контроле процесса распределения и перераспределения природной ренты, и её корректировки с помощью финансового механизма и его важнейшей части – налоговой системы (включая налоги и фиксированные платежи в бюджет). Большинство элементов этого механизма связаны с функцией перераспределения природной ренты. Природная рента входит в состав прибыли и частично изымается у ассоциации вместе с налогом на прибыль, как и социальный налог. Подоходный налог, который платят работники предприятий, использующих природные ресурсы, включает природную ренту, пропорциональную превышению средней зарплаты в данной отрасли над средней зарплатой по стране. Поэтому налоговая база каждого из них включает часть природной ренты [1].

Распределение природной ренты осуществляется через платежи за использование природных ресурсов, т.е. "рентные платежи".

Ставки "рентных платежей" и различных налогов, выполняющие функцию перераспределения ренты, исчисляются с неизбежными ошибками, требующими необходимой коррекции; их значения не могут быть обоснованы расчётами по экономико-математическим моделям. Это обуславливается:

- во-первых, невозможностью *полностью* изымать у пользователя ресурсами природную ренту, так как налоговая система, действующая в России, не допускает усиление функции ренты;
- во-вторых, ростом затрат при увеличении числа плательщиков и параметров для определения ставки "рентных платежей" при распределении природной ренты и увеличивает ошибки её определения;
- в-третьих, возможностью "банкротить" предприятия завышением ошибок при определении "рентных платежей".

Таким образом, проблема установления и распределения природной ренты и системы "рентных платежей" – есть важнейшее развитие налоговой системы государства с целью стимулирования ресурсосбережения. Данная проблема, соответственно, повышения экологической и экономической эффективности природных ресурсов, непосредственно связана, при инновационном развитии отраслей и государства, особенно в настоящее

время, с всё увеличивающимся использованием природных ресурсов, ростом "загрязнения" окружающей среды и "нехваткой природных ресурсов" для жизни и деятельности человека и должна быть успешно решена в ближайшее время.

Список использованных источников

1. Ахатов А.Г. Дифференциальная рента и экономическая оценка минеральных ресурсов. – М.: АСТ-ПРЕСС, 2006. – 240 с.
2. Беликов Д. Российская газета, № 3329 от 24.10. 2013.

УДК 338.001.36

A.E. Vikulenko, A.O. Kareva

**THE EMPLOYMENT OF M. PORTER'S
THEORY FOR THE ANALYSIS OF THE
COMPETITIVENESS OF THE GERMAN
ECONOMY**

Nowadays there is no denying of the fact that economies of the developed countries don't reach high growth rates, Germany is also among them that is why it is important to determine the main competitive advantages of the country for the stimulating of the growth.

In this article you can find the analysis of competitive advantages that exist now in Germany, the main characteristic features of the modern stage of the development of the country, the problems that prevent the country from the fast growth are also underlined.

Keywords: competitiveness, economic growth, competitive advantage, global competitiveness.

А.Е. Викуленко¹, А.О. Карева²

**ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ М. ПОРТЕРА ДЛЯ
АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЭКОНОМИКИ ГЕРМАНИИ**

В настоящее время существует действительная угроза динамизму экономик развитых стран и, в частности, экономике Германии, поэтому необходимо выявление национальных конкурентных преимуществ для стимулирования экономики.

В данной статье проведён анализ факторов конкурентоспособности Германии, существующих в настоящее время, выявлены основные особенности текущей стадии развития экономики страны, отмечены проблемы, с которыми сталкивается экономика Германии, и которые препятствуют повышению конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономический рост, конкурентное преимущество, глобальная конкурентоспособность.

Германия – высокоразвитая страна, по объёму ВВП по текущему обменному курсу (3 363,4 млрд долл. США³) Германия занимает первое место в Европе и четвёртое в мире после США, Китая и Японии.

Темп роста ВВП в 2015 г. составил 1,7 %, что является хорошим показателем для развитых стран, но значительно ниже темпов роста развивающихся стран. Так, например, у Китая темп роста ВВП в 2015 г. составил 6,9 % по отношению к предыдущему году, а у главного на протяжении многих лет конкурента экономики Германии, у Франции, аналогичный показатель ниже и находится на уровне 1,3 %.

Германия остаётся лидером среди других европейских стран, поскольку она обладает определёнными национальными и отраслевыми конкурентными преимуществами. Однако для динамичного и успешного развития недостаточно развивать только традиционные отрасли. Необходимо искать новые факторы конкурентоспособности, создавать новые конкурентные преимущества.

Германия является одной из наиболее развитых стран Европы и мира. Большой рывок в развитии страна совершила после Второй мировой войны. С конца XIX в. страна активно развивает промышленность, её экономика носит инновационный характер. Германские компании известны благодаря производству большого ассортимента товаров высокого качества. В конкурентной борьбе они обычно опираются именно на эти факторы, а не на минимизацию издержек.

В рейтинге Доклада "Глобальная конкурентоспособность 2016–2017" Германия занимает 5 место из 138 стран. Несмотря на то, что индекс глобальной конкурентоспо-

¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

² Карева А.О., студентка 4 курса факультета Международных экономических отношений Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России, г. Москва

Kareva A.O., 4-year student of the Faculty of International Economic Relations of the Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of Russia, Moscow

³ Статистические данные Всемирного Банка. Data. World Bank. Электронный ресурс: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2015&start=2005&view=chart&year_low_desc=true (дата обращения: 15.03.2017).

способности в этом периоде составил 5,6 по сравнению с 5,5 в предыдущем периоде, в 2016–2017 гг. Германии ухудшила свою позицию в общем рейтинге на 1 строчку¹.

В своей работе "Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран" М. Портер указывает основные свойства страны, которые определяют её конкурентоспособность в той или иной отрасли, могут способствовать созданию конкурентного преимущества, а могут, наоборот, препятствовать его образованию. Таких свойств четыре: факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегия фирмы. Эти четыре свойства называются детерминантами, система детерминант – конкурентный "ромб". Можно изобразить взаимосвязь данных детерминант (Рис. 1):

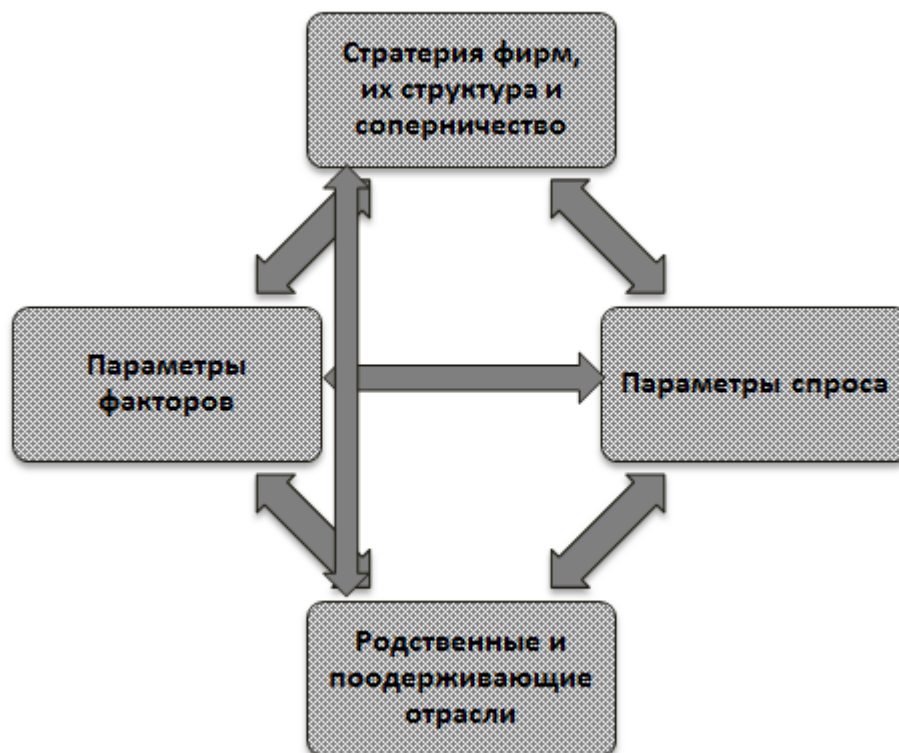


Рис. 1 – Конкурентный "ромб"

Кроме того, для более полной характеристики экономик, также учитывают роль случая (случайные события) и действия Правительства.

Национальный "ромб" – система, компоненты которой взаимно усиливаются². Каждый детерминант влияет на все остальные. Возможно развитие страны только за счёт одного-двух факторов, но устойчивого и динамичного роста экономики в таком случае не удаётся достичь. Так, например, развиваются страны богатые природными ресурсами, экономика которых по большей мере связана с сырьевым сектором. Для повышения конкурентоспособности страны необходимо развитие каждого детерминанта, преимущества в одном детерминанте могут усилить преимущества и в других.

Детерминант "параметры факторов" показывает наличие факторов производства в стране: рабочей силы, капитала, природных ресурсов, инфраструктуры. Наделённость страны факторами производства играет важную роль в развитии экономики. Согласно теории сравнительных преимуществ, разработанной ещё в конце XVIII – начале XIX в. Риккардо, страна должна специализироваться на производстве тех товаров, относительные издержки по которым наиболее низкие, т.е. для производства которых используются факторы производства, имеющиеся в этой стране в большом количестве. Факторы также можно разделить на людские ресурсы (количество и квалификация рабочей силы), физические ресурсы (полезные ископаемые, земельные участки, лесные ресурсы и др.), ресурс знаний (сумма научной и технической информации), денежные ресурсы (количество

¹ Доклад "Глобальная конкурентоспособность 2016–2017". Global Competitiveness Report 2016–2017. Электронный источник: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (дата обращения: 10.03.2017).

² Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 947 с.

и стоимость капитала), инфраструктура (транспортная система, система связи, система здравоохранения и т.д.).

Конкурентоспособность страны создают её корпорации. Компании, в свою очередь, могут повысить свою конкурентоспособность, например, за счёт низких издержек на оплату труда, свободного доступа к капиталу, наличия природных ресурсов и т.д.

Германия достаточно хорошо обеспечена природными ресурсами, на её территории залегают запасы железной руды, угля. Эти полезные ископаемые сыграли большую роль в развитии промышленности Германии. Уголь и до сих пор является важным ресурсом, использующимся в химической промышленности, он также является важной экспортной статьёй. Однако в Германии добывают не все необходимые природные ресурсы. Это является фактором, благодаря которому в стране развиваются высокотехнологичные ресурсосберегающие технологии.

Важнейшим фактором производства в Германии является высококвалифицированная рабочая сила. Как известно, немцы – очень трудолюбивая, аккуратная, пунктуальная нация. Германия славится высоким уровнем образования в технической сфере.

Инфраструктура в Германии также хорошо развита, является высококачественной, хотя, по мнению М. Портера, и не создаёт конкурентных преимуществ в какой-либо отрасли промышленности.

Для страны важно не только наличие факторов. Значительную роль играет и способность создавать такие факторы. Главным механизмом образования факторов в Германии является система образования, с которой всё и начинается. В Германии существует большое количество университетов и высших профессиональных технических учебных заведений, т.е. технических колледжей. Германия отличается от других стран высоким уровнем образования именно по техническим специальностям, получать образование в технических колледжах очень престижно, такие учебные заведения зачастую выигрывают в конкурентной борьбе даже с университетами.

Система образования в Германии скорее децентрализованная, поскольку колледжи и университеты находятся в ведении федеральных земель. Там открываются такие учебные заведения, которые отвечают потребностям федеральной земли или отраслей промышленности, которые в ней развиты. Так, в Штутгарте и Ганновере университеты специализируются на автомобилестроении, в городах Дармштадт и Карлсруэ – на химическом машиностроении и т.д.

Система образования, особенно высшего, в Германии развита на высоком уровне. С ней активно конкурируют Соединенные Штаты Америки. По некоторым направлениям, в частности техническим, качество образования в Германии значительно выше. Кроме того, в Германии многие люди выбирают академическую карьеру, т.е. развитие в области образования, науки и техники.

Значительно слабее в Германии развито образование в области менеджмента, маркетинга (в связи с тем, что в Германии долгое время была запрещена и ограничена реклама), и это значительно сказывается в настоящее время на эффективности работы местных предприятий. В связи с этим германские корпорации часто нанимают на данные должности специалистов из-за границы, в особенности из Швейцарии, которая славится высоким качеством образования в области менеджмента.

Следующим механизмом образования факторов является система среднего профессионального образования. Всемирно известна германская система профессионального обучения, в которой обучающиеся одновременно получают профессиональные знания и учатся применять их на практике, работая на предприятии.

В Германии активно проводятся научные исследования в таких отраслях, как химия, медицина, металлургия. Результаты исследований часто являются основой для учреждения компаний, специализирующихся на производстве такой продукции, фирмы получают конкурентные преимущества. Научно-исследовательское объединение Max Planck Gesellschaft известно во всём мире. Также крупные инвестиции в разработки осуществляют германские компании.

В Германии существует нехватка отдельных факторов, но страна всегда пыталась добиться конкурентных преимуществ в связи с этим. Небольшие запасы природных ресурсов и отсутствие крупных колоний привело в Германии к развитию химической промышленности. Нехватка рабочей силы подтолкнула предприятия к автоматизации производства. Таким образом, недостаток некоторых видов ресурсов привёл к развитию ресурсосберегающих технологий.

Следующий детерминант конкурентного "ромба" – это условия спроса. Под ними понимается спрос на внутреннем рынке на товары и услуги, производимые отраслью. Условия спроса определяются объёмом и характером внутреннего спроса, структурой

внутреннего спроса и механизмами, с помощью которых предпочтения на внутреннем рынке передаются на зарубежные рынки¹.

Внутренний рынок в Германии ёмкий. Об этом можно судить, в том числе, по размеру ВВП. Покупательная способность населения высокая. У Германии не было колоний, а внутренний рынок был уже насыщен, поэтому страна была вынуждена обеспечивать высокое качество продукции, чтобы удовлетворить спрос взыскательных зарубежных потребителей. Это также явилось фактором, формирующим конкурентное преимущество страны. К тому же немецкие потребители являются чрезвычайно требовательными.

Условия спроса в медицинской отрасли являются в Германии очень высокими. Количество расходов на здравоохранение в Германии приближается к масштабам США. В Германии более 90 % населения участвуют в программе социального страхования.

В некоторых отраслях фактор спроса значительно ограничен: медленно растёт спрос на деловые услуги, мотивы престижного потребления у населения почти отсутствуют. Многие компании в сфере транспорта, электроэнергии и телекоммуникаций находятся под контролем государства. Это, как известно, сдерживает развитие, так как компании не участвуют в конкурентной борьбе.

Третий детерминант "ромба" – это наличие родственных и поддерживающих отраслей. Имеется в виду наличие внутри страны отраслей-поставщиков или смежных отраслей, которые конкурентоспособны на мировом рынке.

Для Германии характерно наличие кластеров, т.е. сконцентрированных на одной территории группы взаимосвязанных организаций (научно-исследовательских институтов, предприятий, учебных заведений), которые повышают конкурентоспособность страны.

Многие кластеры развиваются постепенно. Например, вследствие наличия железа и производства стали в стране развились отрасли в области обработки металлов. Так как Германия специализируется в технических отраслях, продавцы и покупатели развивались одновременно, компании-покупатели находятся внутри страны. Многие успешные отрасли развивались из родственных отраслей.

Четвёртым детерминантом, определяющим конкурентоспособность отрасли, является стратегия фирм. Фирма выбирает определённую стратегию, исходя из наличия и характера конкуренции внутри страны.

Основной частью немецких фирм являются компании малого и среднего бизнеса. В структуре компаний часто можно видеть черты иерархии и патриархальности. Часто владельцы стремятся контролировать все направления деятельности компании, взаимодействовать лично с подчинёнными и сотрудниками.

Поскольку основными компаниями Германии являются компании в технической отрасли, они сосредотачиваются на производстве и улучшении качества продукции, а не на сбыте.

Интересы работников в Германии защищают профсоюзы, однако их роль в последнее время сильно изменилась. Если ранее главными целями профсоюзов были обеспечение достойных условий труда, высоких зарплат, то сейчас профсоюзы – противник руководства компании. Это может привести к снижению производительности и эффективности работы.

Руководство германских компаний – это также, в основном, люди с техническим образованием, для которых целью является увеличение качества и эффективности. Фирмы активно взаимодействуют с клиентами, чтобы добиться соответствия характеристик продукции спросу. Соответственно, фирмы получают конкурентные преимущества не за счёт стоимости продукции, а за счёт качества и диверсификации продукции.

Многие немецкие компании ориентированы также и на международный рынок. Это связано с тем, что спрос на высокотехнологичную продукцию внутри страны быстро удовлетворяется, и компаниям необходимы новые рынки сбыта для реализации эффекта масштаба.

В стране широко распространены компании, которые контролирует одна семья, а также частные компании. Многие банки являются важными акционерами и участвуют в управлении. Тем не менее, всё более распространёнными становятся компании с большой численностью руководящего персонала, где большое количество акционеров и членов правления – финансисты, для которых не так важно качество продукции. Это приводит также к росту диверсификации в несмежных отраслях.

¹ Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 947 с.

На традиционных немецких рынках (автомобили, химическая промышленность, оптические товары, письменные принадлежности) существует конкуренция среди трёх-четырёх фирм на каждом рынке. Многие компании-конкуренты склонны к проведению слияний, к созданию союзов. Этот факт ослабляет конкурентные преимущества компаний Германии.

В Германии существует высокое неприятие риска, боязнь испортить репутацию. Это приводит к нежеланию создавать новые компании, предприятия, к медленному развитию новейших технологий. Рынок рискованных капиталов развит достаточно слабо. Без создания новых предприятий Германия сталкивается с проблемой высокого уровня безработицы.

Кроме основных четырёх детерминант конкурентного "ромба" выделяют и два других фактора: роль случая и роль правительства.

Роль случая – это также фактор, который может играть очень важную роль в развитии экономики страны. Под случаем понимаются "события, которые имеют мало общего с условиями развития в стране, и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни даже национальные правительства". К таким факторам могут относиться изобретения, резкие изменения цен на ресурсы, крупные технологические сдвиги, значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, всплеск мирового или местного спроса, политические решения зарубежных правительств и войны¹. Случай может кардинально изменить конкурентоспособность компаний и отраслей, случайные события иногда приводят к полному изменению "ромба".

Крайне сильное влияние на экономику Германии оказало участие в Первой и Второй мировых войнах. Эти события нанесли мощный урон промышленности, инфраструктуре, страна лишилась рынков сбыта, части своей территории, а также людских ресурсов. Во время войн и в период между ними Германию покинули крупные учёные. Однако данные события имели и свои положительные последствия. Страна должна была восстановить свои довоенные позиции в мировой экономике, а также опередить остальные страны путём быстрого развития, в первую очередь, промышленности. В связи с тем, что страна лишилась территории, богатой природными ресурсами, ей пришлось развивать наукоёмкие ресурсосберегающие технологии. Особый прогресс после Второй мировой войны намечался в производстве синтетических материалов. По итогам войны из страны вывозилось большое количество оборудования в страны-победители, поэтому германская экономика начала своё развитие практически с нуля.

По итогам Второй мировой войны Германия была разделена на 4 зоны, которые находились под контролем СССР, Великобритании, Франции и США. В 1949 г. образовались два государства: Германская Демократическая Республика (ГДР) и Федеративная Республика Германия (ФРГ). Эти два государства конкурировали друг с другом, особенно в области экономики.

Таким образом, Германия является ярким примером воздействия случая на изменение конкурентоспособности страны.

Роль правительства – это ещё один фактор, который оказывает влияние на конкурентоспособность страны, но пока не включается в конкурентный "ромб". "Действительная роль Правительства в формировании национальных преимуществ заключается в оказании влияния на все четыре детерминанта"².

Основными инструментами, находящимися в распоряжении Правительства, являются субсидии, политика в отношении рынков капитала, налоговая политика, издание инструкций, стандартов производства.

Правительство также может быть крупным покупателем продукции, произведённой внутри страны (например, продукция авиакосмического приборостроения, телекоммуникации, товары для обеспечения армии). Однако если Правительство предъявляет чрезмерный спрос на такую продукцию, это может оказать и негативное влияние на конкурентоспособность отрасли, поскольку у неё не будет стимулов развиваться, повышать эффективность и выходить на внешние рынки.

В Германии Правительство не оказывает сильного влияния на развитие экономики и внешнеторговых отношений. Вмешательство государства в экономику умеренное. Германия отличается низким уровнем тарифов и пошлин, экономика страны открыта. В Германии нет специального органа, контролирующего внешнюю торговлю, она осуществ-

¹ Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – С. 167.

² Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – С. 169.

ляется германскими компаниями напрямую. Как отмечалось ранее, государство проводит активную политику в области образования и науки, исследований, стимулирует развитие научного потенциала и отдельных фирм.

Стандарты по защите окружающей среды в Германии – одни из самых высоких в мире, что также способствует появлению технологий, не наносящих вреда окружающей среде. Сильно зарегулирована в Германии сфера услуг. Это препятствует развитию отрасли и выходу на внешние рынки.

Таким образом, конкурентоспособность страны определяет состояние отдельных детерминант конкурентного "ромба". Германия хорошо наделена факторами производства, в особенности, трудовыми ресурсами, капиталом и ресурсом знаний, однако существует нехватка отдельных факторов, но страна всегда пытается добиться конкурентных преимуществ в связи с этим. В Германии ёмкий внутренний рынок, поэтому спрос на товары немецкого производства предъявляют как немецкие компании, так и население, однако значительная часть продукции идёт также на экспорт. Конкурентоспособность Германии определяет и наличие смежных, поддерживающих друг друга отраслей, особенно в химической промышленности и в машиностроении. Сильным толчком к развитию послужило поражение Германии во Второй мировой войне, которое стимулировало развитие как лёгкой, так и тяжёлой промышленности, так как страна стремилась догнать и перегнать остальные западные страны.

Список использованных источников

1. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 947 с.
2. Современная Германия: экономика и политика. Под ред. В.Б. Белова. – М.: ИЕ РАН, Издательство "Весь мир", 2015.
3. Булатов А.С. Национальная экономика: учебное пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 304 с.
4. Платонова И.Н., Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М., Буглай В.Б. Международные экономические отношения в эпоху глобализации. – М.: Проспект, 2012.
5. Кондратьев В., Егоров А., Аукуционек С. Оценки конкурентоспособности стран // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 2.
6. Немчиков А.В. Конкурентная политика Европейского союза на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 3.
7. Доклад "Глобальная конкурентоспособность 2016–2017". Global Competitiveness Report 2016–2017. Электронный источник: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (дата обращения: 10.03.2017).
8. Статистические данные Всемирного Банка. Data. World Bank. Электронный ресурс: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2015&start=2005&view=chart&year_low_desc=true (дата обращения: 15.03.2017).

II. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК: 378.14.015

A.E. Vikulenko,
V.I. Aleksandrov Sobolev-Kabalevsky

THE IMPORTANCE OF THE DEVELOPMENT OF THE LATERAL CLUSTERS AS A MODEL OF DEVELOPMENT OF HIGHER SCHOOL (HS) RUSSIA

A study of the conditions that determine the importance of the development of lateral clusters as a model for the development of higher education in Russia is presented. Based on the results of the conducted research, the author noted that innovations bring irreversible changes to the development of the university. Many VS corporations produce new products on the market that do not meet certain criteria, since someone is only concerned with the fulfillment of the Ministry's tasks, therefore, in fact, most successful innovations are not new in terms of technology, organization, but are effective for the Ministry. To effectively combine university education and the practical needs of employers (the creation and operation of a lateral cluster), a complex action of three factors is necessary. First, in the public sector of the educational industry, reform is needed, which is much talked about. Secondly, the management level in the educational industry needs to be increased. Third, we need a counter-movement from the side of business, which should participate in the activities of educational institutions.

Keywords: innovation, cluster, graduate school, employers, public sector, education industry.

А.Е. Викуленко¹,
В.И. Александров Соболев-Кабалевский²

СОЗДАНИЕ ЛАТЕРАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИИ

Представлено исследование условий, которые определяют важность развития латеральных кластеров как модели развития высшей школы (ВШ) России. По итогам проведённого исследования автором отмечено, что инновации вносят необратимые изменения в развитие вуза. Многие корпорации ВШ производят на рынке новые товары, не отвечающие определённым критериям, так как кто-то озабочен лишь выполнением заданий Министерства, поэтому фактически большинство успешных инноваций не являются новыми с точки зрения технологии, организации, но оказываются эффективными для Министерства. Для эффективного соединения вузовского образования и практических потребностей работодателей (создания и деятельности латерального кластера) необходимо комплексное действие трёх факторов. Во-первых, в государственном секторе образовательной индустрии необходима реформа, о которой много говорится. Во-вторых, требуется повышение управленческого уровня в образовательной индустрии. В-третьих, необходимо встречное движение со стороны бизнеса, который должен принимать участие в деятельности учебных заведений.

Ключевые слова: инновация, кластер, высшая школа, работодатели, государственный сектор, образовательная индустрия.

В настоящее время резко увеличивается мировая роль России. К 2020 г. Россия станет самой привлекательной страной в мире для проживания [2]. Всё это негативно действует на роль США в мире через мировоззрение её народа, основанного на "власти денег". Поэтому США и многие европейские страны, в силу другого отношения к жизни, не могут понять Российского народа, боятся его и последовательно предпринимают усилия к

¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

² Александров Соболев-Кабалевский В.И., аспирант; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Aleksandrov Sobolev-Kabalevsky V.I., Postgraduate; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

сокращению его численности, стараются создать образ "варваров", агрессоров и т.д.

Дальнейший рост развития РФ должен обеспечиваться только новым инновационным развитием производства, обеспечивающим эффективную экономику страны. Однако экономический рост в настоящее время осуществляется относительно слабо, а темп роста инфляции в России в ближайшие годы будет выше темпов роста обесценения рубля [3]. Следует отметить, что Россия, по сравнению с СССР, хотя и имеет меньшую территорию и население, армию, флот и ВКС, но с 2016–2017 гг. – сильнейшие оборонительные силы в мире [1]. При этом Россия, при сплочении её народа в единый порыв в усиление его силы в интеллектуальном уровне, его значимость в мире резко увеличивает весь свой потенциал. Так, если в 2015 г. рост глобального (мирового) ВВП и России составил около 4,4 %, то в 2016 г. – 6,3 %. Развитые же страны в 2014–2016 гг. тормозили выход из кризиса: их средний рост ВВП составил, в среднем, всего 2,7 % [4].

Поэтому сегодня необходим резкий рост создания и открытия отечественных латеральных кластеров, обеспечивающих увеличение как интеллектуального, так и научно-производственного и финансового развития населения страны и её технического состояния.

Подъём глобальной экономики во многом возможен при сохранении "дешёвых денег" мировыми Центробанками, т.е. сохранением базовой процентной ставки на текущем (в США даже на 0 %) уровне, что приведёт к обесцениванию долгов. Поэтому для окончательного выхода расширяющейся экономики из кризиса необходимо снижение долга заёмщиков перед банкирами, который первые никогда не смогут выплатить до конца, так как большинство из них несостоятельны. При этом денежная база США с момента начала кризиса увеличилась в 1,5 раза и достигла 12 трлн долл. В то же время денежный мультипликатор (показатель того, во сколько раз увеличивается количество денег благодаря банковскому кредитованию) за этот период сократился более чем вдвое. Его значение на сегодня составляет менее 6. Поэтому решить эту проблему может только дефолт по государственному долгу США, что является кризисом экономики. Поэтому, несмотря на смену правительственных кругов США в 2017 г., ФРС никогда не отдаст право печатать мировые деньги России, а, наоборот, постарается через США и другие западноевропейские страны, Австралию и т.п. не допустить развития нашей страны.

Но Россия к 2018–2020-м гг. станет одним из главных центров силы в мире. На это указывают как объективные, так и субъективные причины.

Так, в России, по прогнозу В.А. Мошкова, сделанного в 1910 г., в 2012 г. закончился третий 400-летний цикл, начавшийся в 812 г., когда вожди полян, ильменских славян, радимичей, кривичей и ряда других племён заключили союз, объединив свои земли в первое древнеславянское государство – Киевскую Русь. Сначала в нём был золотой век до 1712 г., затем серебряный и медный – соответственно до 1812 и 1912 гг., а потом наступил железный век. Его первая половина до 1962 г. была относительно временем некоторого подъёма экономики страны при общем её снижении. Вторая половина после 1962 г. относительно так же не дала резко позитивного результата, поскольку заканчивался 400-летний исторический цикл. В.А. Мошков предупреждал, что между 1990 и 2012 гг. наступит период полной анархии, сходный пережитым "смутным временам", которым закончился прошлый исторический 400-летний период.

С 2012 г. Россия вновь вступила в новый 400-летний период, начинающийся с золотого века, хотя его первые 50 лет развития будут достаточно сложны для подъёма экономики, а только затем Россия выйдет на пик своего и мирового развития [5].

Во-вторых, для нового инновационного развития производства, обеспечивающего эффективную экономику страны, предпринимается целый ряд субъективных мер к процветанию России [2]. Россия реально может серьёзно усилиться, но для этого нужны два условия:

1. Создать такое эффективное управление экономикой, при котором она действительно интенсивно развивается (причём важен рост именно промышленного производства и сельского хозяйства, а не только увеличение экспорта энергоносителей). Для этой цели необходимо вкладывать заработанные деньги и полученные средства в инновационное развитие промышленности и инфраструктуру государства, и, в первую очередь, в создание и развитие латеральных кластеров, увеличивающих научно-производственный и интеллектуальный потенциал общества страны.

2. Установить время (не более 6–8 лет), которое должно пройти с момента, когда такое эффективное управление действительно начнётся, и до момента, когда будет получен результат в необходимом объёме. Китаю, например, потребовалось около 20 лет почти безошибочной экономической политики, чтобы его в мире вынуждены были при-

знать мощной державой, с которой во всём необходимо считаться.

Правительством РФ в 2009–2010 гг. было показано, что мировая экономика реагирует на меры ФРС и американского правительства путём роста виртуального фондового рынка за счёт государственной поддержки (участия Государственного Внешнего Экономического Банка). Для примера следует отметить, что США с начала кризиса просили Китай девальвировать юань (наверное, для того чтобы "поддержать" китайских производителей), но китайцы никак не пошли на девальвацию юаня, хотя как раз Китай, в отличие от нашей страны, экспортирует не сырьё, а готовую продукцию. В результате, несмотря на мировой финансовый кризис, КНР в 2009 г. достигла экономического роста в размере 8 %.

Следовательно, Россия в ближайшее время должна оперативно создать все необходимые условия (налоговые, структурные, технологические, политические и т.п.) для скорейшего инновационного развития экономики страны. Это, в первую очередь, относится к развитию населения в интеллектуально-техническом виде за счёт структурного улучшения высшей школы в результате создания и развития новых корпоративных формирований высшей школы – латеральных кластеров, объединяющих как учебную, так и научно-производственную деятельность и вовлекающих в свой круг всё большее количество молодого населения страны, создавая при этом новую мощную основу для образования и дальнейшего развития научно-производственной деятельности страны, как у себя, так и в мире.

Система образования является одним из главнейших элементов экономики России, является связующим звеном между отраслями, потребителем и производителем, неся в себе человеческий капитал, однако на основании проведённого анализа сложившейся ситуации существуют такие проблемы и сложности как:

1. Снижение темпов развития образовательной отрасли в целом. По доле инновационного высшего образования Россия в 2013 г. занимала 312-е место в мировой доле инновационного высшего образования. Ведущие места в данной области принадлежат странам, рост высшего образования в которых на 80-90 % определяется техническим развитием высшей школы.

2. Отсутствие непрерывности образовательного пути. Данная концепция, ещё начиная с 60-х годов, не нашла должного воплощения в образовательной политике Советского Союза и России. Проблему непрерывности образования в России должна решить система латеральных кластеров, имеющих в своём составе, как элемент непосредственного обучения, так и параллельно сферу приложения знаний.

3. Недостаточность мер по повышению качества образования и его капитализации. В отличие от развитых стран, где каждый дополнительный год образования приводит к увеличению зарплаты на 10 %, в России – лишь на 4-5 %. Поэтому, человеческие ресурсы в стране недокапитализированы. В результате, переход на уровневую систему образования резко снизил его качество. Так, выпуск бакалавров высшими учебными заведениями с 2010–2011 гг. по 2014–2015 гг. вырос на 36 %; а показатель выпуска специалистов высшими учебными заведениями (тыс. человек на 10000 чел. населения) снизился в 2015 г. на 15 % по сравнению с 2007 г. При этом уровень образования женщин в России выше, чем мужчин. (В 2016 г. у 100 занятых женщин, высшее и среднее профессиональное образование было у 63 человек, а у мужчин – лишь у 50 чел.) При этом наблюдается низкая инновационная ориентация корпораций высшей школы. Данная проблема усугубляется не равноценным развитием технопарковых объектов в разных регионах России и их количеством. Поэтому в данном направлении необходимо усилить работу по созданию и поддержке объектов инновационной инфраструктуры на уровнях ВШ, так как без них экономика страны остаётся ресурсно-сырьевой.

Для этого и необходимо, в первую очередь, развитие корпоративных формирований высшей школы – латеральных кластеров. Латеральный кластер – это сообщество вуза, научных организаций и опытно-промышленных предприятий, тесно связанных в одной или нескольких различных отраслях, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Так, для экономики государства кластерные формирования ВШ являются точками роста внутреннего рынка. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утверждённой ещё распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предлагается формирование ряда латеральных территориально-производственных кластеров. Ряд регионов уже приняли отдельные программы развития таких кластеров или создали организационные структуры по их развитию. В настоящее время более широкое распространение получили кластерные принципы организации производственного взаимодействия на региональном уровне, имеющие большие возможности для повышения конкурентоспособности создаваемых

корпораций. Стратегия социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2030 г. предполагает: обеспечение устойчивого экономического роста города, рост соотношения ВРП СПб к суммарному ВРП РФ на душу населения в 1,5 раза, а также обеспечение роста инновационной активности и эффективности продукции и её высокой конкурентоспособности. Так, по данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), в 2017 г. на реализацию инновационных программ государством выделено свыше 1,9 трлн руб., а уровень расходов на первое полугодие 2017 г. составляет свыше 500 млрд руб. Поэтому предприятиям и научным организациям выгодно выступать единым фронтом с вузами, в виде кластерной политики развития, повышая конкурентоспособность и инновационное развитие производств и укрепление связей между организациями и государством.

Кластер в образовании – открытая система образовательных, производственных, научных и прочих органов с формами образовательной деятельности в определённых областях (нанотехнологии, робототехнике, ресурсосбережении). Эта совокупность осуществляет связь через сеть, что позволяет значительно увеличить образовательные ресурсы в системе. Таким образом, рассчитывается создание научно-образовательного, практико-ориентируемого и инновационного комплекса (латерального кластера) с адекватной материальной базой, развитой системой информационных технологий и ресурсным потенциалом. Источником финансирования деятельности латерального кластера являются средства участников кластера и дополнительные средства, привлекаемые из бюджетов разного уровня, т.е. дополнительных финансовых затрат не требуется.

Но существуют и проблемы в проведении политики формирования и развития латеральных кластеров в России.

1. Недостаточная устойчивость и адаптационность образовательной корпорации, главным образом, к внешним воздействиям (среде) требует решения важнейших вопросов взаимодействия с внешней средой, прежде всего в вопросах прогнозирования и маркетинговых стратегий. Система должна быть организована так, чтобы обеспечить собственное выживание, стабильность в динамичной внешней среде и одновременно внутреннее развитие, согласно поставленной цели. Сохранение устойчивости наделяет систему свойством сопротивляемости к внешним воздействиям и формирует и реализовывает управляющие функции. Модель устойчивости системы образования в рыночной среде хозяйствования выглядит в виде следующей системы отношений (Табл. 1.).

Таблица 1 – Взаимодействие элементов устойчивости системы образования в условиях рынка

Элементы устойчивости высшего образования		
Финансовая устойчивость и дисциплина	Инвестиции в развитие человека	Комплексный уровень образования
Рост производительности труда образования	Соответствие внутренним и международным стандартам	Устойчивость комплексного обучения с учётом рисков
Конкурентоспособное образование	Синергетический эффект	Знания и технологии при подготовке кадров

Из данного определения видно, что устойчивость системы образования определяется четырьмя основными факторами: развитием человека, конкурентоспособным образованием, устойчивостью комплексного обучения с учётом рисков, соответствием внутренним и международным стандартам, которые взаимосвязаны между собой. Внутренняя экономика страны должна обеспечивать устойчивость тех организаций и вузов, которые формируют свой человеческий капитал эффективно. В то же время, образование делает внутреннюю экономику более производительной благодаря не только теоретическим знаниям, но и проведению НИР и ОКР и освоению новых технологий, продукции на предприятиях латерального кластера. При этом выявляется выгода страны от повышения качества выпускников за счёт комплексного образования (высшего, производственного и научного), а также привлечения иностранных инвестиций и других связей, результативность которых будет повышаться за счёт появления синергетического эффекта от совместной реализации.

Внешняя адаптация обуславливается решением, обеспечивающим минимальный риск негативных последствий. Она носит оборонительный или наступательный характер, или совмещает оба направления. Внутренняя адаптация корпорации ВШ выражается: 1) долей "независимых" потребителей, на которые приходится большая часть объёма вы-

пуска специалистов; 2) количеством рыночных ниш корпорации ВШ в разных экономических регионах; 3) количеством современных технологий подготовки специалистов. При наступательной адаптации корпорация ВШ стремится повысить эффективность инноваций, а не снижать внешние последствия. Необходимость инноваций обуславливает постоянное развитие внешней среды новыми потребностями и способами их удовлетворения. Поэтому успешное развитие корпорации ВШ обуславливает её адаптационная деятельность.

Необходим расчёт общей оценки всех адаптационных факторов корпорации ВШ. Следовательно, основными принципами построения оценки адаптационных возможностей корпорации ВШ (латерального кластера) автор видит следующие принципы.

Системности – адаптационные возможности корпорации включают взаимосвязанные между собой элементы, работающие на единую цель и образующие общую систему адаптивного управления корпорацией. Комплексности оценки – при проведении оценки, учитываются все факторы, влияющие на деятельность корпорации на протяжении прогнозного периода.

Гармоничного взаимодействия – по определённому показателю при количественной оценке, все характеристики адаптационных возможностей корпорации выстраиваются в ряд. Совместности – при оценке должно быть сочетание возможностей всего потенциала. Однородности количественной оценки – объекты, входящие в корпорацию, должны иметь количественную форму представления и быть однородно подобны.

Вопрос о формировании показателей оценки адаптационных возможностей корпорации ВШ (латерального кластера) представлен различными авторами, однако отсутствует методологический подход к комплексной оценке адаптационного потенциала корпорации ВШ.

Анализируя теоретические подходы к оценке адаптационных возможностей корпорации ВШ Фирсаковой В.В. и Кузнецова В.В., очевидно, что оценка производится по двум скалярным функциям: $x(t)$ – рыночной функции и $y(t)$ – управленческой функции, отражающим организационную структуру корпорации. Такой подход характерен для устойчивой рыночной системы хозяйствования.

Автор считает, что данный подход способствует более точному определению уровня адаптационных возможностей корпорации ВШ, но не учитывает внешнее окружение и условия, к которым корпорация должна адаптироваться, а затем применять соответствующую методику.

Яновский Л.П. предлагает другой подход к оценке адаптационных возможностей корпорации ВШ. Он считает, что функционирование корпорации ВШ идёт по модели Баумола, которая предполагает, что главной целью менеджмента корпорации ВШ является получение максимальной прибыли в результате максимизации реализации. На отраслевом уровне выдерживается определённый уровень доходности ценных бумаг и выплат по ним. В современных условиях хозяйствования руководство высшего звена корпорации влияет на увеличение своего трудового дохода как посредством роста заработной платы, так и бонусами, особенно для вертикально-интегрированных корпоративных структур. Выручка от реализации продукции подразделяется на две части. Первая часть направляется на формирование собственного капитала менеджмента корпорации ВШ. Другая часть выручки расходуется на возмещение текущих издержек с целью обеспечения расширенного воспроизводства капитала. И первая, и вторая части должны наращиваться и капитализироваться, что необходимо для конкурентоспособного производства и устойчивого развития адаптационных возможностей корпорации ВШ. Первая часть – это доходы менеджеров. Вторая – расходы на развитие корпорации ВШ.

Предлагаемая авторами методика оценки адаптационных возможностей исследуемых корпораций ВШ должна включать: планирование изменения факторов внешнего окружения деятельности корпорации в определённое время; применение весовых коэффициентов, характеризующих степень влияния i -го показателя, на комплексный критерий адаптационной возможности корпорации; применение весовых коэффициентов по группе схожих критериев, позволяющих отслеживать динамику изменения адаптационной возможности корпораций.

Производя вычисления, можно определить параметры капитала корпорации в момент t и предельные затраты труда в момент времени t в абсолютном выражении, при которых достигается не только компромисс между значениями заработной платы руководящего состава и средней стоимости единицы труда, но и максимальное значение объёма реализации, что соответствует уровню нормативной адаптивности корпорации к условиям внешнего окружения. Изменяя заданные параметры функции, устанавливаются значения, при которых получится минимальный уровень адаптивности системы, т.е. банк-

ротство корпорации ВШ. При этом параметры функции капитала корпорации в момент t и предельные затраты труда в момент времени t в абсолютном выражении – инвестиции и совокупные затраты труда позиционируются в качестве основных критериев адаптационных возможностей корпорации ВШ.

Методологический подход при установлении *оценки адаптационной возможности и необходимости инновационного развития корпорации ВШ, заключается в исследовании блоков производственно-технического, организационного, экономического и единства частей латерального кластера и определяется расчётом критериев выше-названных организационных единств.*

Новые латеральные кластеры должны быть локомотивом, обеспечивающим всё новое в обороне, техническом перевооружении и развитии и продвижении страны в мире, как в интеллектуальном, так и в человеческом, национально-традиционном отношении. В этом случае России совершенно не страшны никакие санкции других капиталистических стран, имеющих другую идеологию, взгляды и задачи развития и приводящие только к увеличению собственного интеллектуально-инновационного потенциала в короткое время.

Латеральный кластер Санкт-Петербурга создаётся с целью формирования центров компетенций в области композитных материалов и изделий из них, повышения конкурентоспособности участников кластера, создания эффективной партнёрской кооперационной сети, определяющей деятельность кластера и привлекающей к нему новых участников и новые рынки.

Основная идея латерального кластера – обеспечить основные отрасли промышленности Санкт-Петербурга современными высокотехнологичными композитными изделиями, преобразование существующих инфраструктурных технологических платформ на основе новых решений с использованием передовых композиционных материалов и перевооружения инфраструктуры. На территории Санкт-Петербурга созданы и создаются в 2014–2017 гг. целый ряд латеральных кластеров различных отраслевых направленностей на основе пяти университетов: СПбГТИ(ТУ), РГПУ им. А.И. Герцена, БГТУ "Военмех" им. Д.Ф. Устинова, СПб Политехнический институт СПбПУ им. Петра Великого; СПбГорный институт (Табл. 2) – глобальных регуляторов для реализации финансово-экономической модели России и мира, создаваемых в стране и несущих развитие высокого научно-производственного потенциала, как в обороне, так и во всех направлениях её жизнедеятельности.

Таблица 2 – Показатели по поступлениям, выплатам и источникам дефицита средств в 2014, 2015, 2016 гг.

Наименование показателя, год	Латеральные кластеры Санкт-Петербурга				
	СПбГТИ(ТУ)	РГПУ им. А. И. Герцена	БГТУ "Военмех" им. Д.Ф. Устинова	СПбПУ Петра Великого Политех	СПбГорный
Остаток средств на начало планируемого финансового года:					
2014	896 312 500.25	x	x	x	171 773 609.84
2015	673 487 818.95	172 175 584.64	x	x	459 473 570.90
2016	0.00	61 580 027.31	94 327 641.78	538 612 286.88	418 089 915.98
Поступления всего:					
2014	974 248 218.39	x	x	x	3 437 590 434.30
2015	954 801 392.00	1 965 838 700.0	x	x	3 271 745 151.53
2016	1 024 636 616.00	1 997 893 700.0	1 006 793 582.0	8 324 310.000.00	3 710 995 563.14
Выплаты всего:					
2014	1 197 072 899.69	x	x	x	3 149 890 473.24
2015	1 160 620 953.95	2 076 434 257.3	x	x	3 313 128 806.45
2016	538 620 861.00	2 003 320 700.0	1 090 265 508.6	9 862 922.286.9	3 710 995 563.14
Источники финансирования дефицита средств учреждения всего:					
2014	-222 824 681.30	x	x	x	287 699 961.06
2015	-205 819 561.9	-107 045 557.33	x	x	-41 383 654.92
2016	486 015 755.00	-1 377 000.00	-83 471 926.59	-1 538 612.286.9	265 279 490.00

Эффективное развитие нашей страны во многом обуславливается его ускорен-

ным развитием. Последнее же зависит, в первую очередь, от инновационного развития высшей школы, как необходимого условия соответствующей подготовки необходимых для страны специалистов за счёт создания латеральных кластеров, охватывающих как учебную подготовку специалистов, так и их практическую подготовку на предприятиях, и научно-конструкторскую подготовку в научно-исследовательских организациях кластера.

"Потребители нуждаются не в новом продукте, а в решениях, предлагающих новые выгоды. Новая эффективная подготовка специалистов в высшей школе (ВШ), с учётом их учебной и научно-практической подготовки (новый товар), становится успешной инновацией в том случае, если он отвечает критериям [3]:

1. Важности. Новый продукт или услуга должны предоставить такие выгоды, которые воспринимаются потребителями как значимые.

2. Уникальности. Выгоды нового товара должны восприниматься как уникальные.

3. Устойчивости. Новый продукт должен иметь торговую марку.

4. Ликвидности. Корпорация должна реализовывать созданный товар по цене потребителей; разрабатывать эффективную систему распределения.

Такие структуры ВШ (латеральные кластеры) с учётом информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), как системы, организуются за счёт инновационного развития всех их субъектов, входящих в корпорацию высшей школы (вузы, университеты, организации, предприятия и др.). Инновации – это источник развития вуза как системы, его способность к развитию и саморазвитию. Инновации могут быть конструктивными, если создающий потенциал инновации, достаточен для развития вуза и других объектов корпорации. Инновационное развитие должно вести к совершенствованию системы, т.е. к улучшению по определённым критериям характеристик системы вуза и всей корпорации ВШ. Оно работает на построение качественно новых моделей функционирования, наращивание потенциала вуза (и его корпорации) – это не только рост его отдельных возможностей, структуры, невостребованных способностей, но и увеличение их сложности, многообразия, а значит и неповторимости корпорации учебной организации. Инновации выявляют и обогащают новые возможности в развитии объектов, а их наличие и качество – это критерий состоятельности развития корпорации этих объектов. Таким образом, инновационное развитие вуза и всех предприятий и организаций, входящих в единую корпорацию высшей школы – это процесс изменений в её структуре и качестве, обеспечивающий оптимальное и устойчивое развитие и одновременное сохранение системного качества. Термин "развитие", согласно словарю С.И. Ожегова, определяется как процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему.

При образовании корпорации ВШ – латерального кластера путём слияния (поглощения) ряда объектов, переход от одного уровня сложности к другому связан с внутренней дифференциацией системы объектов корпорации (предприятий, организаций, вузов), а также наличием у неё подсистем, взаимодействие которых обуславливает новый синергетический эффект. Инновационное развитие вуза и его переход в корпорацию ВШ это обусловленный, нелинейный, временной процесс перехода вуза и её корпоративных объектов из одного состояния в другое. Он производится в результате преобразований на основе деятельности вуза и других объектов, входящих в корпорацию ВШ на основе характеристик их инновационно-корпоративного развития с принципом неравновесности, обуславливающего переход системы в новое качество, к новому равновесному состоянию, т.е. динамичности развития его объектов, достижению устойчивой динамичной структуры корпорации ВШ. Со временем порядок и структура меняются до тех пор, пока происходит развитие, объекты приобретают более гибкие организационные структуры, ориентированы на инновационный тип развития. При этом выделяются четыре закона: закон необратимой дестабилизации, закон финальной реализации, закон необратимой стереотипизации инноваций, закон цикличной повторяемости инноваций.

1. Закон необратимой дестабилизации заключается в том, что инновации вносят в среду деструктивные изменения развития вуза и всех объектов корпорации в сознании научно-педагогических кадров.

2. Закон финальной реализации обуславливает то, что любой процесс, источником которого выступает инновация, с неизбежной закономерностью должен иметь открытый (если инновация жизнеспособна) или закрытый финал (если инновация не привела к успеху).

3. Закон стереотипизации инноваций показывает стремление системы к стабилизации в пределах изменения потенциала системы.

4. Закон цикличной повторяемости говорит о том, что инновация частично возвращается, как повторение старого в новое время, в новом пространстве.

Таким образом, инновации вносят необратимые изменения в развитие вуза. Многие корпорации ВШ производят на рынке новые товары, не отвечающие одному или нескольким вышеприведённым критериям, так как кто-то озабочен лишь выполнением заданий Министерства, поэтому фактически большинство успешных инноваций не являются новыми с точки зрения технологии, организации, но оказываются эффективными для Министерства.

Сегодняшняя система высшей школы в России сохранила некоторые черты государственности (государство продолжает финансировать обучение специалистов в пределах "госзаказа"), но качественно перешла на новую ступень своего развития. Государственные вузы получили возможность проводить обучение на платной основе, заниматься предпринимательской деятельностью, самостоятельно определять объём услуг и их стоимость, что непосредственно связано с инновационной деятельностью по обновлению учебно-научного и технологического парка высшего учебного заведения. Но с расширением возможностей увеличилась и ответственность образовательных учреждений за результаты деятельности и собственное благополучие, обеспечение запросов рынка труда.

Для обеспечения устойчивости вузов в постоянно изменяющихся рыночных условиях они должны непрерывно отслеживать состояние рынка труда, оценивать своё положение на этом рынке. Появление негосударственных высших учебных заведений сделало эту проблему ещё более актуальной. Образование превратилось в бизнес, что привело к жёсткой конкуренции в системе высшей школы. В нестабильной конкурентной среде на первый план выдвинулась задача обеспечения и сохранения экономической устойчивости вуза. Но недостаточность инструментария для её определения поставило многие вузы в ситуацию неопределённости.

Дисбаланс на рынке труда во многом объясняется отсутствием взаимодействия между вузами и работодателями. Система высшего образования достаточно консервативна – она медленно реагирует на меняющуюся внешнюю среду. Положение вузов пока мало зависит от удачного трудоустройства их выпускников. Особенно это касается высшего образования, предоставление которого является для большинства вузов основной сферой деятельности. Абитуриенты и их родители (так или иначе финансирующие обучение детей) ориентируются на репутацию вуза или сложившиеся в обществе представления о престижности той или иной профессии. Статичные штампы общественного сознания ("менеджеры и юристы нужны, а инженеры – нет", "переводчик – престижная профессия") не всегда соответствуют актуальному – и изменчивому – положению на рынке. Возникает ситуация "двойного спроса": вузы, которые, казалось бы, должны ориентироваться именно на спрос со стороны работодателей, на самом деле не обращают на него внимания, а стараются соответствовать представлениям родителей будущих студентов, подкреплённым оплатой cash.

Проблема несоответствия спроса и предложения на рынке труда состоит из двух частей. Во-первых, качество образовательных программ вузов не всегда находится на должном уровне. Обучение по экономическим, управленческим и другим подобным специальностям в Петербурге предлагают более 30 вузов. Работодатели же предпочитают иметь дело с выпускниками двух-трёх основных университетов (в частности, с СПбГТИ(ТУ)). Во-вторых, на рынке управленческих специальностей наблюдается, с одной стороны, перепроизводство специалистов общего профиля, а с другой – нехватка людей, обладающих знаниями в конкретных областях. Готовить технологов, экономистов, маркетологов или специалистов в области управления персоналом и рекламы берутся немногие вузы, поскольку для этого требуются вложения (создание специальных кафедр, приглашение в штат специалистов-преподавателей, методические разработки). В результате образуется заметный дефицит профессиональных кадров. Не хватает людей, обладающих знаниями в области управления проектами и маркетинга. Много рекламистов и пиарщиков, но мало специалистов, готовых объединить маркетинговые действия в единую систему.

Для эффективного соединения вузовского образования и практических потребностей работодателей (создания и деятельности латерального кластера) необходимо комплексное действие трёх факторов.

Во-первых, в государственном секторе образовательной индустрии необходима реформа, о которой много говорится. Вузы должны стать более открытыми для общества, подвергнуться своего рода "внешнему аудиту". Качество образования должно оцениваться "извне", в том числе и работодателями.

Во-вторых, требуется повышение управленческого уровня в образовательной индустрии. Вузы должны управляться как бизнес-предприятия. Должно быть соотнесение образовательных планов с потребностями рынка труда, сотрудничество с работодателями.

ми (например, с помощью организации в вузах соответствующих научно-технических центров специального обучения), организация профильных научных исследований, которые проводились бы на грантовой основе и т.п.

В-третьих, необходимо встречное движение со стороны бизнеса, который должен принимать участие в деятельности учебных заведений. Должны создаваться корпорации высшего образования, включающие научно-исследовательские организации, опытно-промышленные предприятия, управляющие которых должны учитывать как качество подготовки специалистов, так и иметь руководителей компаний, заинтересованных в выпускниках. Очевидно, что усиление взаимного влияния компаний и вузов в значительной степени зависит от экономической стабильности и промышленного роста корпорации ВШ – латерального кластера. У предприятий и научных организаций, входящих, наряду с вузами, в корпорацию ВШ, будет стимул влиять на образовательный процесс только в том случае, если в связи с расширением бизнеса им будут требоваться отсутствующие на рынке труда квалифицированные кадры, и этот пробел будет невозможно заполнить за счёт переподготовки сотрудников собственными силами.

Список использованных источников

1. http://www.arteksgroup.com/Article_about_crisis.html.
2. vz.ru/information/2009/1/29/251213.html.
3. Белогрудова Н. "Мир 15 лет спустя", "Деловой Петербург", 20.12.2009. – С. 18-19.
4. В Россию придёт экономический рост. "Деловой Петербург", 23.12.2009. – С. 6-7.
5. Великие тайны XX века. Авторы-составители Дёмкин С.И., Потапов В.В., Книга судеб генерала В.А. Мошкова. – М.: "Мартин", 2001. – 110-114 с.

УДК 303.05

A.N. Verigin

MODERN AND FUTURE ORGANIZATIONS

The main trends influencing the development of organizations. The new organization should be focused on predictions, accelerated development and production of new goods and services, the use of information technology. Further development will be the organization with the structure that most closely resembles the requirements of the future: network, virtual, learning, multidimensional.

Keywords: organization, structure, information technology, development, future, forecasting, management, self-organization.

А.Н. Веригин¹**СОВРЕМЕННЫЕ И БУДУЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

Рассмотрены основные тенденции изменений, оказывающие влияние на развитие организаций. Новые организации должны быть ориентированы на прогнозы, ускоренную разработку и производство новых товаров и услуг, использование информационных технологий. Дальнейшее развитие получают организации со структурой, наиболее полно соответствующей требованиям будущего: сетевые, виртуальные, обучающиеся, многомерные.

Ключевые слова: организация, структура, информационные технологии, развитие, будущее, прогнозирование, управление, самоорганизация.

Планируемые и осуществляемые действия человека, их непосредственные и опосредованные результаты выражают собой, прежде всего, суть организации. Сознание, совокупность представлений об окружающем мире может формироваться, сохраняться, развиваться и использоваться только при условии определённой самоорганизации. Этим обусловлены фундаментальное значение науки организации в теории и практике формирования, функционирования и развития экономики, непреходящая актуальность проведения исследований организации и применение этих результатов.

Познание окружающего мира началось с исследования того, как всё организовано. Изначальное, порой неосознанное стремление узнать "...что это, как устроено, как действует?" исторически являлось одним из основных двигателей прогресса. Со временем человек систематизировал объекты, предметы, методологию, инструменты, язык исследования, что и явилось предтечей формирования и становления всеобщей науки об организациях [9].

Признание права на существование науки об организации началось не с фундаментальной теории или её основополагающих концептуальных положений, а с таких конкретных, прагматических направлений, как организация труда, производства, управления общества в целом. И это обосновано, поскольку учёные и практики, подходя к таким исследованиям с позиций объекта, только со временем установили и выделили общие начала организации окружающих людей структур и систем.

Одним из основных ресурсов любой организации является управление, т.е. воздействие на коллективы, на отдельных работников для достижения её главных целей. Анализ развития нашей страны, постоянно проводимый учёными, общественными деятелями, политиками, показывает, что именно в этой области существует значительное отставание от других стран.

Структуры и методы управления, которые формировались и отрабатывались в развитых странах в течение многих десятилетий и даже столетий не могут быть перенесены на российскую почву по аналогии чисто механически. Необходимо накопление собственного опыта с учётом внешних и внутренних условий. У нас ещё нет достаточного опыта управления организациями с участием акционеров. Работа советов директоров и правлений постоянно сопровождается конфликтами, не сформирована соответствующая рыночная инфраструктура, наши организации, даже производящие лучшие в мире изделия, товары, не имеют достаточного опыта конкурентной борьбы на международном рын-

¹ Веригин А.Н., заведующий кафедрой машин и аппаратов химических производств, доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Verigin A.N., Head of the Department of Machines and Apparatus of Chemical Plants, Doctor of Technical Sciences, Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of Russian Federation; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

ке. Решающим фактором для быстрого и эффективного перехода России к рыночной экономике является подготовка руководителей различных организаций и уровней. Из этого вытекает комплекс задач изучения и использования мирового организационного и управленческого опыта.

Научные, производственные и другие организации должны научиться строить системы управления с чёткой ориентацией на долгосрочную перспективу с учётом результатов фундаментальных и прикладных исследований, на основе результатов научно-технической разведки (результатов работы венчурных групп), с максимальным использованием творческого потенциала работников организации.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тенденции изменений в мире. Они обусловлены демографическими, экономическими, экологическими, технологическими и другими причинами, оказывающими глобальное воздействие на общество.

1. Человеческое общество стало информационным. Если раньше власть определялась капиталом, природными ресурсами, трудом, то сейчас власть зависит от информации. (*Кто владеет информацией – тот владеет миром.*)

2. С развитием информационных технологий решение многих задач управления передаётся компьютерам, повышается роль самоорганизации и происходит постепенное сокращение числа руководителей среднего звена.

3. Глобальность и мобильность экономики приводят к перераспределению рабочей силы, к её комплексному использованию в странах и континентах.

4. Сложность мира и информационный взрыв превзойдут возможности человеческого разума к их восприятию. Поэтому снова повысится роль интуиции в принятии управленческих решений.

5. Постепенно сокращается число организаций с бюрократическими структурами. Это осуществляется посредством всё более полной децентрализации принятия управленческих решений, переходом к самоорганизации.

Особое значение для будущих организаций имеет тенденция подбора и удержания высококвалифицированных сотрудников. При этом [8]:

- изменяется роль руководителя, который становится наставником, педагогом и тренером;
- поощряется развитие духа предпринимательства и поэтому даётся право на ошибку;
- вместо чувства наёмного работника развивается чувство собственника. С помощью акций и других рычагов работник становится одним из собственников;
- развивается атмосфера корпоративности в организации;
- организации уделяют большое внимание повышению уровня знаний и квалификации работников, обеспечивают им возможности для личного роста.

Прогнозируется множество *тенденций развития организаций*. К наиболее перспективным можно отнести сформулированные Б.З. Мильнером:

- развитие интегрированных операционных систем: гибкое производство, реинжиниринг, минимум запасов, снижение размеров предприятий;
- развитие структур организаций: дивизиональные структуры, сетевые структуры, малые группы, внутренние рынки, стратегические центры прибыли;
- развитие систем управления качеством: бездефектная работа, квалифицированная рабочая сила, партнёрство с поставщиками, самоконтроль;
- развитие систем стимулирования: участие в прибылях, развитие нематериального стимулирования;
- стабилизация состава работников: переквалификация, самостоятельность работников, улучшение состава работников;
- вовлечение работников в управление: малые группы, рабочие группы и комитеты, демократизация управления.

К главным направлениям совершенствования организационных структур в соответствии с перечисленными тенденциями можно отнести:

- децентрализацию производства и сбыта;
- расширение сфер и областей нововведений;
- поиск и освоение новых рынков, расширение видов товаров и услуг;
- повышение творческой отдачи работников организации [6].

Требования к новым организационным структурам, которые создаются или будут создаваться, иные, чем предъявлялись до сих пор.

Глобализация. Это требование обусловлено тем, что стратегия организации позволяет ей действовать на любом этапе создания товара в любой стране или нескольких странах. Например, разработка нового автомобиля может производиться в одной стране, производство – в другой, сборка – в третьей, а рынок – сразу в нескольких странах.

Ориентация на прогнозы. Цели деятельности организации и принятие управленческих решений должны основываться не на субъективных мнениях руководителей, а на прогнозах развития внешней и внутренней среды организации, направлений достижения ею конкурентных преимуществ на рынке.

Ведущая роль клиента. Ключевыми факторами развития и деятельности организаций останутся удовлетворение потребностей клиентов в товарах и услугах. Именно эти факторы будут лежать в основе разработки и принятия решений организации в области бизнеса.

Ускорение разработки и производства новых товаров. Одним из решающих факторов победы в конкурентной борьбе является конкуренция, основанная на времени. Это обусловлено сокращением жизненного цикла товаров и услуг. Особо важным становится сокращение цикла создания нового изделия от научного поиска, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ до производства и выпуска его на рынок. Для этого необходимо применять новые организационные структуры и новые технологии в управлении.

Возрастание роли инноваций. Крупные организации не всегда являются в достаточной мере инновационными и предпринимательскими. Инновации больше характерны для малых организаций, которые чаще всего побеждают в конкуренции, основанной на времени. Важным требованием к организациям будущего является требование быстрой реакции на новые идеи и сокращение времени на выпуск товаров и услуг.

Использование информационных технологий. Применение компьютеров, информационных систем, систем связи – одно из главных направлений повышения эффективности деятельности организаций.

Гибкость и адаптивность. Организациям необходимо оперативно приспосабливаться к изменению окружающей среды. Высокий уровень способности к адаптации может быть достигнут при участии работников в управлении организацией, их целенаправленном обучении и постоянной тренировке.

Интеграция и координация функций. Традиционная организация имела в своём составе чётко специализированные подразделения маркетинга, научно-исследовательские и опытно-конструкторские, производственные и др. Будущие организации, вероятно, будут иметь матричную структуру, так как в разработке и принятии важнейших управленческих решений, определяющих стратегию и тактику организации, должны будут принимать участие ведущие специалисты и руководители всех основных структурных подразделений.

Ориентация на акционеров. Организация не сможет эффективно функционировать, если она будет ориентирована только на достижение своих внутренних целей. Основной целью функционирования организации является удовлетворение интересов держателей акций (капитала).

Современная тенденция перехода от специализации к интеграции в содержании и характере управленческой деятельности, в совершенствовании стиля управления сохранится и в будущих организациях. Эта тенденция обусловлена резким возрастанием роли координации, увеличением числа уровней управления и численности аппаратов управления при повышении уровня специализации. Специализация работ и функций, т.е. их дробление на отдельные задания, задачи, операции позволяла значительно повысить производительность труда в условиях низкой квалификации рабочих и недостаточно высокого уровня подготовки управленческих работников. Одновременно специализация требовала большого объёма работ по координации усилий, как работников, так и структурных подразделений. Для выполнения этих работ создавались новые структурные подразделения аппаратов управления, штабные подразделения. Стил управления в таких организациях всё больше тяготеет к авторитарному. Основной вывод – путь к чрезмерной специализации является тупиковым.

В новых структурах, основанных на интеграции в управлении, руководитель не делит работы на мельчайшие операции, а формирует группу высококвалифицированных специалистов-единомышленников, управление которыми осуществляется не в приказном порядке, а посредством использования советов, рекомендаций, предоставления права на инициативу и на ошибки. В этом случае в организационных структурах сокращается число уровней управления, и из пирамидальных структур они превращаются в плоские структу-

ры, отличие которых – минимальное число уровней управления, а также непосредственная связь руководителя с исполнителями.

Предполагают, что такие структуры позволят организации иметь примерно в два раза меньше уровней управления и примерно около одной трети руководителей по сравнению с существующими структурами. Ключевыми направлениями изменений в управлении должны стать предвидение и лидерство.

Выделяют следующие характеристики предвидения: простота и ясность целей; возможность их оценки; цель, стимулирующая организацию к более высоким результатам деятельности; достижимость целей; возможность для всех работников вносить свой вклад в достижение цели.

В значительной степени изменяются требования к лидерам. Чрезвычайно важным их качеством считается умение формулировать и разрабатывать перспективные проблемы. Подготовка и переподготовка руководителей должна дать им хорошие знания основ современной науки управления и информационных технологий и умения применить эти знания на практике. Они должны уметь квалифицированно анализировать условия внешней и внутренней среды, быть лидерами экономического и социального развития не только организации, но и города и региона, в котором она расположена.

П. Друкер считает, что в XXI в. изменятся принципиальные основы деятельности предприятий – от "базирующихся на рациональной организации" к основам, "базирующимся на знаниях и информации". Он отмечает, что главный отличительный ресурс любого бизнеса – это знания (технические, экономические, экологические, социальные, управленческие и др.) [3].

ПРАВИЛА БИЗНЕСА

Организации, участвующие в бизнесе и стремящиеся достичь определённых успехов, должны подчинять свои действия определённым правилам. Работа по этим правилам требует создания соответствующих условий, в том числе и построения адекватных организационных структур. П. Друкер сформулировал правила для бизнеса [3], которые включают две группы. Первая группа касается результатов и ресурсов бизнеса.

1. Ни результаты, ни ресурсы не существуют внутри бизнеса. И те и другие существуют вне бизнеса. Внутри нет центров прибыли, есть только центры расходов. Результаты деятельности организации не зависят от кого-либо внутри бизнеса или от чего-либо в сфере влияния бизнеса. Они зависят от покупателя при рыночной экономике или от властей при государственной экономике. Бизнес – это преобразование внешних ресурсов во внешние же ресурсы, т.е. в экономические ценности.

2. Основные результаты в бизнесе можно достичь путём использования возможностей, а не путём решения проблем.

3. Для получения высоких результатов ресурсы следует выделять на использование возможностей.

4. Экономические результаты могут быть достигнуты лишь путём лидерства в какой-либо области.

Прибыль – это награда за выдающийся вклад в определённой области, а что считать таким вкладом определяет рынок и потребитель. Прибыли можно добиться только путём предоставления того, за что готов платить потребитель.

Организация, которая хочет получить высокие экономические результаты, должна быть лидером в чём-то, что представляет ценность для потребителя или рынка. Быть крупной организацией – это ещё не синоним быть лидером. Если у организации нет позиций лидера, она вытесняется на обочину.

5. Любое лидерство временно, преходяще и скоротечно. Позиции лидера не являются надёжными. Они – всего лишь временное преимущество. Поэтому руководитель должен сконцентрировать своё внимание на возможностях, отвлекаясь от текущих проблем, постоянно развивать позиции лидерства по новым направлениям деятельности организации.

Вторая группа правил относится к усилиям внутри бизнеса.

1. Бизнес имеет тенденцию к старению. Значительную часть своего времени большинство руководителей тратят на решение вчерашних проблем, так как сам бизнес, продукция, рынки отражают действия и решения, принятые вчера. Любое решение руководителя начинает стареть с того момента, как его выработали и приняли. Любая норма – это реалии вчерашнего дня.

2. Всё, что существует, почти всегда распределяется неправильно. В социальных процессах первые 10 % событий (в большинстве случаев) связаны с 90 % всех

результатов. В то время как остальное большинство событий связано с 10 % результатов (или около того). Например, небольшая часть крупных потребителей делает большую часть заказов, небольшое количество изделий дают основную часть объёма товарной продукции. Другими словами: а) 90 % результатов возникает благодаря первым 10 % событий, а 70 % расходов вызваны мало результативными 90 % событий. б) ресурсы и усилия обычно приходятся на 90 % событий, которые не ведут ни к каким результатам.

3. Концентрация – ключ к достижению высоких экономических результатов. Экономические результаты могут быть получены, если руководители концентрируют свои усилия на крайне малом количестве изделий, услуг, конечных результатов, которые могут принести самый большой доход. И наконец следует осуществить концентрацию человеческих ресурсов на главных направлениях деятельности организации. Это П. Друкер, прежде всего, относит к редчайшим, самым дорогим и одновременно самым эффективным человеческим ресурсам в бизнесе – к талантам руководителей (менеджеров).

ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассмотренные правила бизнеса предъявляют особые требования к новым организациям. Главным свойством организации будущего должно стать постоянное приспособление (адаптация и мимикрия) к динамичной внешней среде. По мнению Б.З. Мильнера, на первый план выйдут такие черты организаций, как большая гибкость, приверженность индивидуумам, преимущественное использование команд, внутренняя конкурентоспособность, стремление к диверсификации [6].

Большая гибкость. Организация с готовностью и в кратчайшие сроки производит необходимые преобразования. При этом изменяются её основные элементы – структуры, процессы, методы. Динамика этих изменений зависит от темпов развития техники, технологии, условий развития бизнеса. Консерватизм, задержки с внедрением нововведений могут привести организацию на грань катастрофы. Необходимая гибкость организации должна стать частью её организационной культуры.

Приверженность работникам. Традиционные отношения с работниками предполагают рост оплаты труда, определённый уровень ответственности и гарантии безопасности. Организации будущего должны обеспечивать участие работников в решении как текущих, так и перспективных проблем. Необходимо вкладывать капитал в обучение и развитие своих работников. Организации, которые увеличивают затраты на обучение своих работников и руководителей, добиваются лучших результатов, чем те, которые сокращают эти расходы.

Преимущественное использование команд. Одним из важнейших умений, которые требуют новые организации от своих работников, является умение работать в командах. Самоорганизующиеся команды становятся ключевыми звеньями гибкой организации, преимуществом которой является группировка команд вокруг проблемы. После решения проблемы команды расформируются и создаются новые для решения новых проблем. Команды становятся основными элементами, блоками структуры организации. Поощряется овладение работниками несколькими профессиями вместо узкой специализации.

Организация должна помогать обучению работников и повышению их квалификации. Одно из наиболее важных направлений повышения квалификации – обучение работе с информацией, её самостоятельный анализ, подготовка и принятие собственных решений. Роли работников определяются характером работы. Например, в одной команде человек является лидером, а в другой – подчинённым. Индивидуальные усилия каждого необходимы, но лишь в той мере, в какой они вносят положительный вклад в работу команды. Оценка и система оплаты труда осуществляется по результатам деятельности команды, а не только по результатам работы каждого члена команды.

Основным показателем успеха работы команды становится удовлетворение запросов потребителя. Поэтому чрезвычайно важным становится максимизация контактов поставщиков и потребителей, обеспечение их прямых и регулярных связей. Для этого в команды включаются представители организаций-поставщиков, что является началом интеграции этих организаций. Результат таких действий – производство лучших товаров или оказание лучших услуг, что было бы невозможным только в одной организации.

Высокая внутренняя конкурентоспособность. Внутренняя конкуренция основывается на знаниях и опыте её работников. Для того чтобы организация отвечала требованиям клиентов, рынка, она должна уметь мобилизовать свой научный и производственный потенциал на удовлетворение требований рынка. Не ориентированные на рынок новые разработки товаров и услуг не будут финансироваться и обеспечиваться необходи-

мыми ресурсами. Одним из важнейших качеств организации в этих условиях считается способность адаптироваться к потребностям клиентов и предоставлять им инновационные услуги – организационные, технологические или структурные. Важным фактором внутренней конкурентоспособности становится умение строить отношения между работниками, управлять деятельностью подразделений и персоналом, обучение и повышение квалификации.

Стремление к диверсификации. Организация будущего должна стремиться к диверсификации рабочей силы, т.е. к расширению знаний, умений и навыков работников, получению ими новых специальностей и постоянному повышению их квалификации. Поэтому организация должна предоставлять необходимое время и ресурсы для их обучения, планировать их карьеру. В таких условиях организации могут быстро перестраиваться для достижения разных целей, выполнения разной работы и удовлетворения потребностей людей разных стран и разных культур.

Чтобы достичь успеха, даже небольшие организации должны стремиться функционировать как транснациональные компании. Их рынок может оставаться региональным, но конкуренция должна вестись на глобальном уровне. Их стратегия должна быть также глобальной в области технологий, финансов, продукции, рынков, информации, охвата населения.

ЗНАНИЯ – ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

В основе развития любой организации лежат знания и компетентность персонала. Именно они позволяют находить решение возникающих технических, технологических, экономических, экологических, организационных, управленческих и других проблем. Поэтому хорошее базовое и дополнительное образование, повышение квалификации, специальное обучение приемам решения творческих организационных и управленческих задач, способность работников учиться всю жизнь приобретает всё большее значение для экономического и научно-технического прогресса.

Управление знаниями в настоящее время приравнивается к стратегическим направлениям деятельности организаций. Высказываются мнения, что управление знаниями становится новой функцией управления. В задачу этой функции входит накопление интеллектуального капитала, выявление и распространение информации и опыта, создание предпосылок для распространения и передачи знаний. Управление знаниями направлено на придание дополнительной ценности информации посредством её фильтрации, анализа, синтеза, обобщения и представления в необходимом виде в нужное время. Происходит изменение рычагов власти. Если раньше и сейчас использовали наказание и капитал, то в будущем власть будет основываться на знаниях.

Новая функция управления будет оказывать всё большее влияние на структуру организаций. Предполагается, что крупные организации могут быть разделены на ряд малых самоорганизующихся структур, которые будут производить небольшие партии товаров или блоки, агрегаты и элементы для сложных конструкций. Предполагается также и упрощение организационных структур аппаратов управления, которые также будут разделены на ряд небольших офисов, предоставляющих определённые услуги. Ожидается, что такой переход от крупномасштабных систем управления к малым автономным подразделениям позволит значительно уменьшить численность аппаратов управления, повысить их гибкость и способность адаптироваться к изменениям внешней среды. Эти факторы являются более важными, чем постоянное стремление организации добиваться высоких результатов любой ценой.

ТИПЫ СТРУКТУР НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Новые организации, в отличие от централизованных и многоуровневых структур, используют до настоящего времени малоизвестные структуры. К ним относят сетевые, виртуальные, многомерные, круговые, обучающиеся.

Сетевые организации. Сети представляют собой совокупность фирм, специализированных организаций, деятельность которых координируется рыночными механизмами, а не командными методами. В сетевых организациях последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитием взаимоотношений с другими организациями. Начало развития сетевых организаций относят к 80-м годам XX в., когда развитие международной конкуренции потребовало проведения реструктуризации во всех областях производства и оказания услуг. Известны следующие типы сетевых организаций:

1. Сетевая организация в районах с малыми производственными фирмами. Например, фирмы по производству полупроводников в Силиконовой долине (США).
2. Сетевая организация при осуществлении крупных проектов. Например, строительные, промышленные и другие проекты.
3. Сетевые организации, включающие крупные производственные организации, рассредоточенные по разным регионам и странам, но объединённые в единую систему.
4. Стратегические союзы. Объединение крупных фирм, стремящихся обеспечить себе конкурентные преимущества.

Виртуальные организации. Основной целью виртуальной организации является объединение передовых технологий и компетенций работников для того чтобы наиболее полно удовлетворить спрос на производимые ею товары и услуги. Работники организации принимают участие в едином производственном процессе независимо от их местонахождения в стране, в мире и во времени. Такое построение организации благодаря информационным технологиям и телекоммуникациям позволяет индивидуальным малым организациям работать вместе и максимально использовать их творческий потенциал, их гибкость и способность приспосабливаться. Виртуальные организации обеспечивают конкурентные преимущества за счёт снижения затрат на основные и оборотные средства. Одним из основных их преимуществ является то, что они сосредотачивают свою деятельность на тех функциях и этапах процесса производства, которые они могут выполнить лучше, чем другие организации.

В виртуальных организациях необходимо особое внимание уделять новой функции управления – управлению знаниями, включающему приобретение знаний работниками организации и их хранение, распределение, преобразование и передачу в нужной форме, в соответствующее место организации и в нужное время. Они требуют от руководителей и работников нового мышления, умения осуществлять неформальную координацию, проявлять взаимное доверие, преодолевать пережитки иерархического управления.

Можно говорить, что такие организации по своей сути представляют модель сочетания информации, информационных технологий и человеческих взаимоотношений в бизнесе. Их создание потребует использования высокоразвитых информационных сетей, позволяющих собирать, обрабатывать, анализировать данные о запросах потребителей и рынках, в сочетании с новейшими методами повышения эффективности производства на основе его компьютеризации. Они включают не только высококвалифицированных работников, но и поставщиков, посредников, продавцов и потребителей. При этом работники и руководители должны иметь хорошее образование, высокую квалификацию, уметь понимать и применять новые формы информации, быстро приспосабливаться к переменам и налаживать эффективные взаимодействия со всеми сферами рынка [5], [6].

Обучающиеся организации. Исследования работы организаций показывают, что организационное обучение в последние годы стало основным источником создания конкурентных преимуществ любой организации. Организации, которые не обучаются в условиях быстрых изменений внешней среды, считаются обречёнными. Средний жизненный цикл многих организаций близок к 40 годам. Анализ тенденций показывает, что большая часть этих организаций терпит поражение из-за неспособности обучаться и адекватно реагировать на изменения внешней среды. Вместе с тем в мире имеется множество организаций (компаний, фирм), которые работают более ста и даже двухсот лет, для которых характерны:

- высокий уровень адаптации к изменениям внешней среды;
- высокий уровень сплочённости работников;
- способность быстро приспосабливаться к новым видам деятельности;
- консервативное финансирование, которое не позволяет увлечься вкладыванием средств в осуществление рискованных проектов.

Организации, обладающие указанными характеристиками, называют "живыми компаниями". Организации, ориентированные лишь на получение прибыли, но не на выживание, – "экономическими компаниями".

Долгие годы в нашей стране делалось очень многое для создания мощного сопротивления обучению своих работников теории и практике управления, проектирования новых и совершенствования действующих организаций, теории решения технических и управленческих проблем. Это привело к боязни перемен, неумению прогнозировать будущее организации, неумению выявлять причины возникающих проблем, к подверженности влиянию мнений вышестоящих руководителей, к появлению очень чёткого термина, характеризующего такое положение дел, как "квалифицированная некомпетентность".

В настоящее время предлагается так построить обучение работников организаций, чтобы выработать у них:

- системное мышление;
- личное мастерство, т.е. высокий уровень профессионализма;
- способы преодоления влияния ментальных (глубоко укоренившихся в сознании понятий, обобщений, представлений, оказывающих существенное влияние на поведение) моделей на работников;
- умение строить и воспроизводить общее видение будущего;
- умения и навыки группового обучения.

Практика показывает, что обучающиеся группы обнаруживают высокие результаты и способствуют более быстрому развитию отдельных работников. К основным принципам деятельности обучающихся организаций относят:

- обучаться быстрее, чем конкуренты;
- обучаться внутри организации (друг у друга и в рабочих группах);
- обучаться за пределами организации (у поставщиков и потребителей);
- обучаться по вертикали (от высшего до низшего уровня управления);
- задавать правильные вопросы и применять "обучение в действии";
- прогнозировать будущее, создавать сценарии и обучаться на них;
- применять на практике то, чему научились, и учиться на практике;
- обучаться быстрее, чем меняется внешняя среда;
- обучаться в областях, где раньше не обучались.

Современным и будущим организациям для решения стоящих перед ними задач требуется более высокий уровень творчества, основанный на обширных знаниях природы бизнеса, его правилах и процессах, теории и приёмах решения управленческих, организационных, технических, технологических и других задач. Поэтому новым организациям необходимы хорошо подготовленные работники, которые умеют решать творческие задачи и постоянно повышают уровень своих знаний [6].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Основными тенденциями изменений, оказывающими влияние на развитие общества, в настоящее время являются: повышение уровня информативности, сокращение числа руководителей среднего звена, глобализация экономики, уменьшение числа организаций с бюрократическими структурами, отношение к работникам как важнейшему ресурсу организации.

2. К главным тенденциям развития организаций в будущем относят: развитие интегрированных систем, совершенствование организационных структур, систем управления, систем управления качеством, развитие систем мотивации, вовлечение работников в управление.

3. Новые организации должны удовлетворять следующим требованиям: ориентации на прогнозы, ускорению разработки и производства новых товаров, использованию информационных технологий, гибкости и адаптивности организационных структур, интеграции и координации функций, ориентации на акционеров.

4. Правила для бизнеса представляют собой одну из основ построения организационных структур.

5. Организации будущего должны иметь следующие характеристики: приверженность работникам, использование команд, высокую внутреннюю конкурентоспособность, стремление к диверсификации.

6. В основе развития любой организации лежат знания и компетентность персонала. Их значение с развитием организаций будет непрерывно возрастать.

7. С развитием организаций появляются новые организационные структуры, наиболее полно соответствующие требованиям будущего: сетевые, виртуальные, обучающиеся, многомерные и др.

Список использованных источников

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – М.: Гардарики, 2000. –528 с.
2. Гвишиани Д.М. Организация и управление. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998. –332 с.
3. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты. – М.: Изд-во "Гранд", 1998.

4. Майнцер К. Сложность и самоорганизация. Возникновение новой науки и культуры на рубеже века // Вопросы философии, 1997. – № 3. – С. 48-61.
5. Мескон М.Х., Хедоури Ф., Альберт М. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 700 с.
6. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с.
7. Хаммер М., Чампи А. Реинжиниринг корпорации. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
8. Семиков В.Л. Теория организации: Учебник. – М.: Академия ГПС МЧС России, 2003. – 220 с.
9. Королёва Л.А., Веригин А.Н. Организация как объект исследования: монография / под общ. ред. Э.Н. Чижикова; науч. Ред
10. А.Н. Веригин. – СПб.: Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России, 2016. – 396 с.

III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК: 656.078.12

G.A. Zelenkov, V.N. Shevchenko

THE NATURE OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM, STRUCTURE AND PRINCIPLES OF CONSTRUCTION

Russian transportation system is in the recovery phase. The economic recovery after the crisis causes an increase in demand for transport services. According to the forecasts of leading analysts in the next 5 years the demand for transport services will grow by about 5 % per year. Also, increased requirements for reliability of transport and delivery deadlines. It becomes obvious that the primary role of the logistics and in particular logistics and management theory in the solution of problems of development and improvement of transport services.

Keywords: transport system, logistics, transportation, management.

Г.А. Зеленков¹, В.Н. Шевченко²

СУЩНОСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, СТРУКТУРА И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ

Транспортная система России находится в фазе подъёма. Оживление экономики после кризиса вызывает увеличение спроса на транспортные услуги. По прогнозам ведущих аналитиков, в ближайшие 5 лет спрос на транспортные услуги будет расти примерно на 5 % в год. Также повышаются требования к надёжности транспорта и соблюдению сроков поставки. Становится очевидной первостепенная роль логистики, и в частности транспортной логистики, и теории управления в решении проблем развития и совершенствования транспортных услуг.

Ключевые слова: транспортная система, логистика, перевозки, управление.

В настоящее время транспортная система России находится на этапе развития и подъёма. После событий последнего финансово-экономического кризиса, изменений на Украине, введения санкций и последующих за этим мер, экономика России начала оживать, и всё это вызвало рост спроса на транспортные услуги. Согласно прогнозам, спрос на транспортные услуги будет расти порядка 5 % в год. Кроме всего этого, повышаются требования к надёжности транспорта и соблюдению сроков поставки. Становится очевидной первостепенная роль логистики, и в частности транспортной логистики, и теории управления в решении проблем развития и совершенствования транспортных услуг.

На основании изученной литературы [1]–[6] следует дать определение понятия транспортно-логистической системы, по мнению авторов, это совокупность различных субъектов, а также объектов инфраструктуры как логистической, так и транспортной в совокупности с материальными, финансовыми и информационными потоками между ними, которые призваны выполнять транспортировку, хранение и распределение товаров, кроме того, информационное и правовое консультирование.

Основные цели функционирования транспортно-логистических систем можно представить в виде Рис. 1.

¹ Зеленков Г.А., начальник кафедры "Системный анализ и управление процессами на водном транспорте", доктор физико-математических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова", г. Новороссийск

Zelenkov G.A., Head of the Department "System analysis and process control on water transport", Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor; Federal State Budget Educational Institution of Higher Education "Admiral F.F. Ushakov State Maritime University", Novorossiysk

E-mail: mathshell@mail.ru

² Шевченко В.Н., магистрант кафедры "Системный анализ и управление процессами на водном транспорте"; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова", г. Новороссийск

Shevchenko V.N., Undergraduate of the Department "System analysis and process control on water transport"; Federal State Budget Educational Institution of Higher Education "Admiral F.F. Ushakov State Maritime University", Novorossiysk

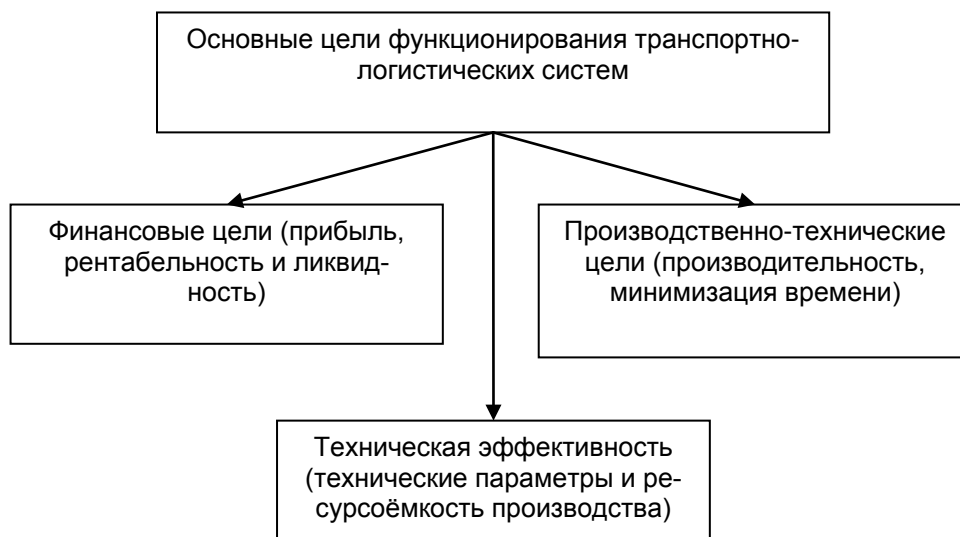


Рис. 1 – Основные цели функционирования транспортно-логистических систем

Транспортно-логистические системы можно разделить на макро- и микрологистические (Рис. 2).

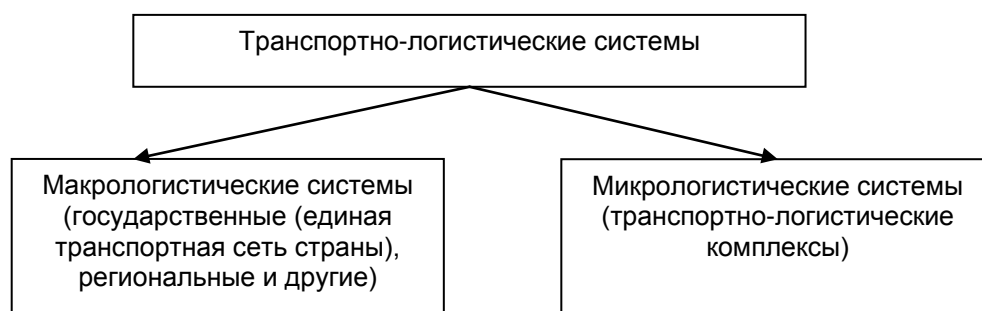


Рис. 2 – Транспортно-логистические системы

Подсистемы транспортно-логистической системы представлены на Рис. 3.

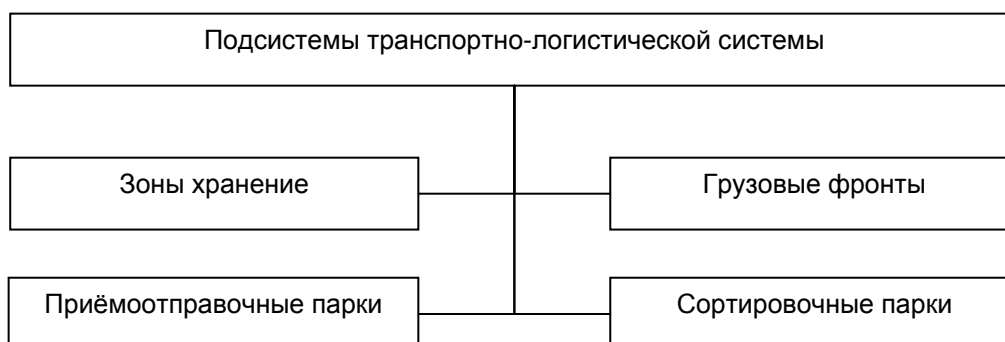


Рис. 3 – Подсистемы транспортно-логистической системы

Различают внутренние (внутрипроизводственные), внешние и интегрированные микрологистические системы.

Внутрипроизводственные логистические системы направлены на оптимизацию управления материальных потоков в границах технологического цикла производства продукции.

Следует выделить задачи внутрипроизводственной логистической системы, а именно:

1. Эффективно использовать имеющиеся материальные ресурсы.

2. Снижать запасы материальных ресурсов и незавершённого производства.
3. Ускорять оборачиваемость оборотного капитала компании.
4. Снижать производственное время.
5. Контролировать и управлять уровнями запасов материальных ресурсов, незавершённого производства и готовой продукции в складской системе фирмы-производителя.
6. Оптимизировать работу технологического (промышленного) транспорта.

Критериями, обеспечивающими оптимизацию функционирования внутрипроизводственных логистических систем, как правило, выступают: минимизация себестоимости производства и также минимизация времени производственного цикла при заданном уровне качества готовой продукции.

Микрологистические внутрипроизводственные логистические системы детализируют до производственного подразделения предприятия, например склада или отдельного места рабочего.

Внешние логистические системы призваны решать задачи, которые связаны с управлением, организацией и оптимизацией грузовых, материальных и сопутствующих потоков от источников к пунктам назначения (конечного личного или производственного потребления) вне производственного технологического цикла. Следовательно, звенья внешних логистических систем это элементы транспортных, снабженческих и дистрибутивных сетей, которые выполняют те или иные логистические активности от мест скопления материальных ресурсов к конечному потребителю.

Создание региональных логистических транспортно-распределительных систем осуществляется, как правило, на базе крупных общетранспортных узлов и мультимодальных терминальных комплексов. При этом требуется поэтапное решение следующих задач [4]:

- развитие транспортной инфраструктуры на основе создания в узлах сети мультимодальных терминальных комплексов многоцелевого назначения;
- обеспечение грузовладельцев комплексом транспортно-экспедиционных услуг;
- привлечение инвестиций на развитие транспортной инфраструктуры и строительство терминалов;
- реализация интегрированной логистической концепции управления функционированием общетранспортных узлов, связанной с установлением партнёрских взаимовыгодных отношений между различными участниками перевозочного процесса (видами транспорта), а также с максимизацией общесистемного синергетического эффекта и его последующим перераспределением между участниками грузодвижения;
- формирование региональной интегрированной и информационной системы, совместимой с автоматизированными системами управления всех видов транспорта;
- создание, на базе мультимодальных терминальных комплексов, региональных транспортно-распределительных и информационно-аналитических логистических центров для совершенствования управления системой грузо- и товародвижения и др.

Изменение всей транспортной системы России это одно из главных условий для дальнейшего структурного преобразования экономики и повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировых рынках и интеграции страны в динамично изменяющуюся систему международных отношений. Глобализация экономических связей в начале XXI в. помогает рассмотреть транспорт в качестве одного из важнейших рычагов интеграционных процессов. В связи с изменениями в российской экономике и попыткой восстановить реальный сектор, наблюдается возрастание спроса на услуги транспорта, как по объёму, так и по номенклатуре. При этом Россия остаётся страной, в которой транспортная составляющая, ввиду географических масштабов страны, всегда будет иметь значительный вес в конечной цене продукта. Снижение транспортной составляющей – основная задача специалистов в области транспортной логистики.

Список использованных источников

1. Белый О.В. Транспортные сети России (системный анализ, управление, перспективы) / О.В. Белый, С.А. Попов, Р.Э. Францев. – СПб.: СПГУВК, 1999. – 147 с.
2. Джабраилов А.Э. Таможенно-терминальный комплекс – логистическая система управления процессами товародвижения // Бизнес и Логистика – 2000: Сб. материалов Международного Логистического Форума (ММЛФ – 2000), Москва, 1-4 февраля 2000 г. / А.Э. Джабраилов, Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев.

3. Кизим А.А. Виртуальная транспортно-логистическая система. Логистические центры как пункты виртуального экономического анализа / А.А. Кизим, С.С. Исаулова. Финансы и кредит. – 2004. – № 1(139).
4. Курбатова А.В. Экономика и организация управления транспортными потоками / А.В. Курбатова. – Екатеринбург: УрО РАН, 2000. – 233 с.
5. Николашин В.М. Принципы логистики и оптимизация функционирования транспортно-грузовых систем / В.М. Николашин // Бизнес и логистика – 2002: Сб.материалов Московского Международного Логистического Форума (ММЛФ – 2002), Москва, 6-9 февраля 2002 г. – М.: МАДИ, 2002. – С. 71-74.
6. Резер С.М. Логистика экспедирования грузовых перевозок / С.М. Резер. – М.: ВИНТИ РАН, 2002. – 472 с.

УДК 339.56.055

O.N. Kareva

THE STRUCTURE AND THE DYNAMICS OF FOREIGN TRADE LOGISTIC FLOWS IN RUSSIA IN 2016

Globalization leads nowadays to both numerical and qualitative changes of commodity, financial and information flows in the economy. Trade flows are a kind of logistic flows in foreign trade. Such statistic indicators as export volume, import volume, merchandise trade balance and foreign trade turnover prove the important role of foreign trade for the development of Russian economy.

Keywords: foreign trade, export, import, foreign trade turnover, balance of foreign trade, foreign trade pattern.

О.Н. Карева¹**СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ РОССИИ В 2016 ГОДУ**

В настоящее время процессы глобализации приводят к количественному и качественному росту товарных, финансовых, информационных потоков в экономике. Экспортные и импортные товарные потоки являются одной из разновидностей логистических потоков в сфере внешней торговли. Статистические показатели, такие как объём экспорта, импорта, сальдо торгового баланса, внешнеторговый оборот подтверждают важную роль внешней торговли для экономики России.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо, структура внешней торговли.

В настоящее время в условиях санкционных ограничений уменьшилось значение внешней торговли для развития экономики России. Рассмотрим некоторые статистические данные по внешнеторговым связям Российской Федерации.

В целом Россия является нетто-экспортёром. Внешнеторговые отношения со странами дальнего зарубежья развиты лучше, чем связи со странами СНГ. Так, доля стран дальнего зарубежья в экспорте России составляет 86,9 %, а в импорте – 89,4 %. На страны СНГ приходится 13,1 % экспорта России, импорт из этих стран составляет 10,6 % всего импорта РФ.

Рассмотрим участие отдельных субъектов РФ во внешней торговле в 2016 г.

Центральный федеральный округ принимает наиболее активное участие во внешнеторговом обороте России, прежде всего, за счёт Москвы и Московской области. Экспорт Центрального федерального округа в 2016 г. ориентирован, в основном, на дальнее зарубежье, но, например, Брянская область направляет 72 % своего экспорта в страны СНГ (Табл. 1).

Таблица 1 – Экспортные потоки Российской Федерации по округам с января по октябрь 2016 г.

Федеральные округа	ЭКСПОРТ (млн долл. США)		
	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	Итого
1	2	3	4
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	83 378,5	12 602,5	95 981,0
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	19 970,6	2 492,0	22 462,6
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	7 587,4	1 456,8	9 044,2

¹ Карева О.Н., доцент кафедры организации таможенного контроля и проведения таможенных операций, кандидат химических наук, доцент; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), г. Москва

Kareva O.N., Associate Professor of the Department of Customs Control and Customs Operations, PhD in Chemistry, Associate Professor; Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation (RASHiGS), Moscow

E-mail: kareva-on@ranepa.ru

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	17 718,7	4 874,0	22 592,7
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	16 239,0	2 341,0	18 580,0
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	16 337,3	2 155,5	18 492,8
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	13 460,8	209,1	13 669,9
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	486,3	256,1	742,4
КРЫМСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	25,9	18,1	44,0

Источник: составлена автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс:
http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).

Лидерами по объёму экспортных потоков в данном округе являются Москва, Московская и Тульская области. Крупнейшими импортёрами округа также являются Москва и Московская область, причём импортные потоки поступают из стран дальнего зарубежья, а Белгородская, Брянская и Смоленская области импортируют товары и услуги, по большей мере, из стран СНГ (Табл. 2). В целом, данный округ является нетто-экспортёром, так как у Москвы – крупнейшего участника внешнеторгового оборота – экспорт значительно превышает импорт, а, например, Московская область – нетто-импортёр (сальдо торгового баланса отрицательное: –9965,6 млн долл. США).

Таблица 2 – Импортные потоки Российской Федерации по округам с января по октябрь 2016 г.

Федеральные округа	ИМПОРТ (млн долл. США)		
	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	Итого
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	69 345,4	7 946,7	77 292,1
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	21 932,2	1 175,3	23 107,5
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 809,8	1 214,1	5 023,9
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	6 342,6	1 081,8	7 424,4
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	6 356,7	1 175,4	7 532,1
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 230,0	862,1	4 092,1
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 237,6	58,0	4 295,6
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	577,0	166,9	743,9
КРЫМСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	54,8	19,8	74,6

Источник: составлена автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс:
http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).

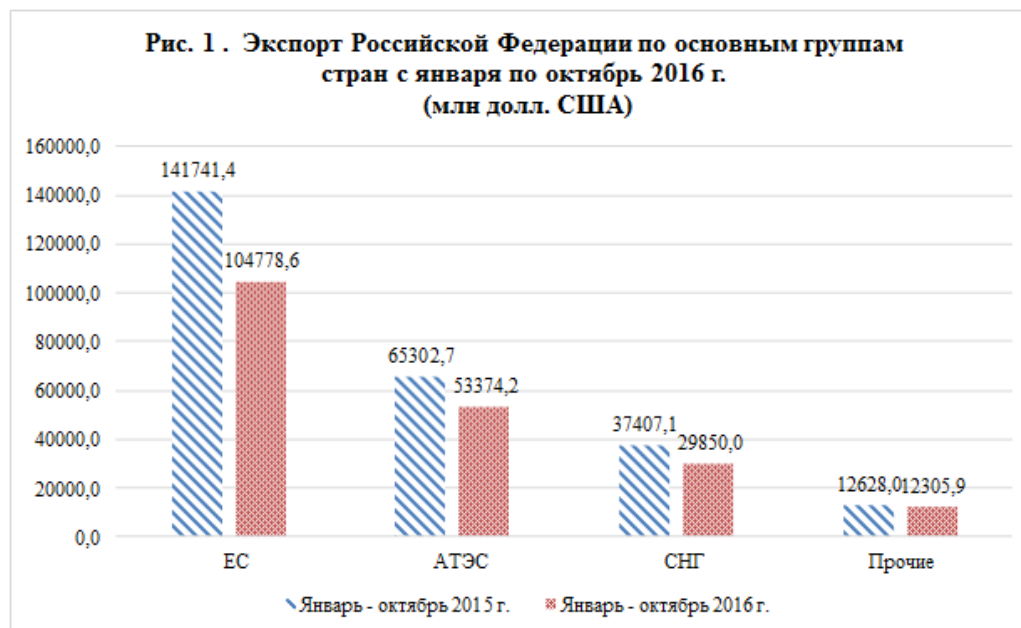
Северо-Западный федеральный округ по экспорту ориентирован на дальнее зарубежье. Исключением является Псковская область, экспорт которой в страны СНГ в стоимостном выражении превышает экспорт в страны дальнего зарубежья. В целом по округу экспорт в дальнее зарубежье составляет 19970,6 млн долл. США, а экспорт в страны СНГ: 2492 млн долл. США. Во всех субъектах Северо-Западного федерального округа значительно преобладает импорт из стран дальнего зарубежья, доля импорта из стран СНГ небольшая (5 % по округу). Внешняя торговля субъектов округа связана с развитием отношений со странами дальнего зарубежья. Сальдо торгового баланса в округе отрицательное (–644,9 млн долл. США), так как у крупнейших участников внешнеторгового обо-

рота (Санкт-Петербурга, Калининградской области, Псковской области) импорт превышает экспорт, в остальных субъектах сальдо положительное.

Внешнеторговые отношения Южного, Приволжского, Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов связаны, прежде всего, со странами дальнего зарубежья. Сальдо торгового баланса у них положительное, т.е. экспорт превышает импорт. Северо-Кавказский и Крымский федеральные округа менее всего вовлечены во внешнюю торговлю.

Наиболее развиты внешнеторговые отношения России со странами дальнего зарубежья. За период январь – октябрь 2016 г. оборот внешней торговли со странами ЕС составил 161221,8 млн долл. США, со странами АТЭС: 112416,8 млн долл. США, со странами СНГ: 45489,8 млн долл. США.

Рассмотрим экспорт России по основным группам стран (Рис. 1).



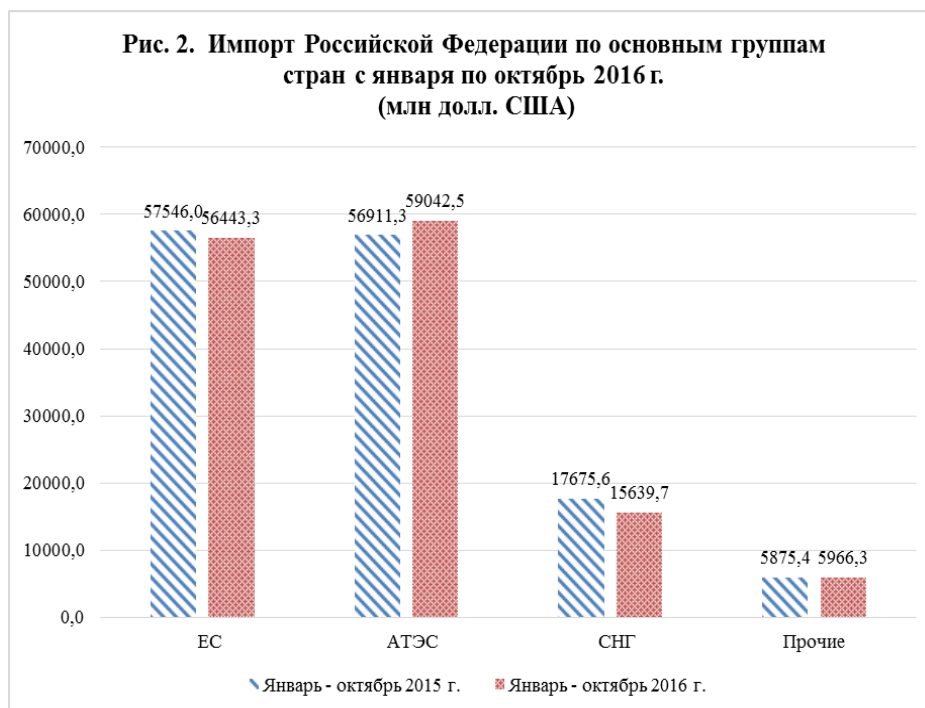
Источник: построен автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс:
http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).

На данном рисунке видно, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. значительно сократился экспорт в ЕС, экспорт в страны АТЭС и СНГ также уменьшился.

Экспорт в страны ЕС снизился в периоде январь – октябрь 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 36962,8 млн долл. США. В рамках ЕС основными покупателями российской продукции являются Германия, Италия и Нидерланды. В 2016 г., по сравнению с аналогичным периодом 2015 г., экспорт в Германию снизился с 21446 до 16661,7 млн долл. США, темп роста составляет 77,7 %. Также значительно снизился экспорт России в Италию (темп роста: 50,7 %) и в Нидерланды (темп роста: 68,0 %). Так как в эти страны ЕС направляются основные экспортные потоки, то снижение темпов роста экспорта в эти страны приводит к сокращению экспорта в ЕС в целом.

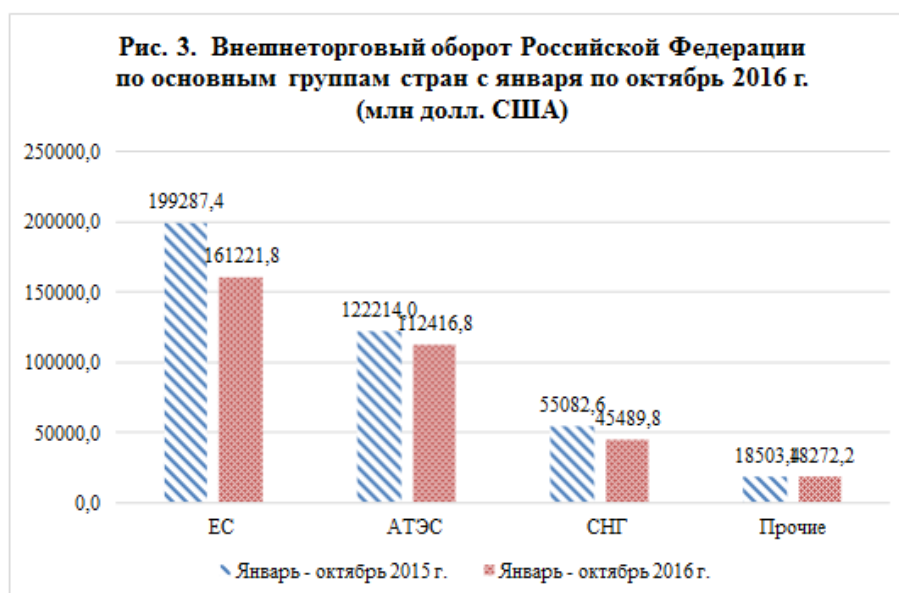
Экспортные потоки в страны АТЭС также сократились за анализируемый период на 11928,5 млн долл. США. Основными партнёрами России в этом объединении являются Китай, Республика Корея, США и Япония. Темпы роста экспорта в январе – октябре 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. составили 91,5 %, 74,2 %, 95,3 % и 62,5 %, соответственно, поэтому наблюдается и общее снижение экспорта в АТЭС.

Экспорт в страны СНГ за рассматриваемый период уменьшился на 20,2 %.



Источник: построен автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).

В импорте в 2016 г. увеличилась роль АТЭС в связи с тем, что импорт из этих стран вырос на 2131,2 млн долл. США за рассматриваемый период (Рис. 2). Импортные потоки из стран ЕС и СНГ сократились. В рамках ЕС основные партнёры по экспорту и по импорту совпадают. Кроме Германии, Италии и Нидерландов, важными партнёрами являются также Польша и Франция. Из числа стран АТЭС Россия импортирует большое количество товаров из Китая и Соединённых Штатов Америки.

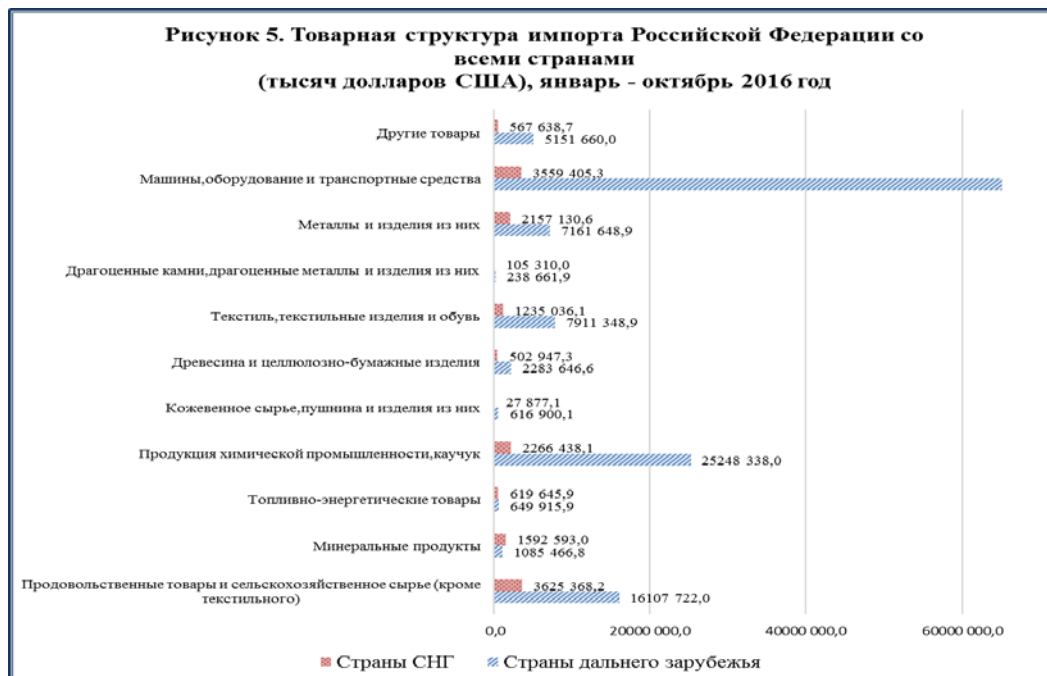


Источник: построен автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).

В 2016 г., по сравнению с 2015 г., значительно сократился внешнеторговый оборот в связи с тем, что произошло снижение экспорта в стоимостном выражении (Рис. 3). Особо сильно снизился внешнеторговый оборот с ЕС (на 38065,6 млн долл. США), так как темпы роста внешнеторгового оборота с основными партнёрами из числа стран ЕС были меньше 90 %. Рассмотрим товарную структуру экспорта Российской Федерации в 2016 г. (Рис. 4).



Источник: построен автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).



Источник: построен автором на основании данных Федеральной таможенной службы. Электронный ресурс: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).

Как уже было отмечено ранее, основная доля экспорта России приходится на страны дальнего зарубежья, в экспорте России преобладают сырьевые товары и металлы. Главными статьями экспорта являются минеральные продукты, топливо-

энергетические товары, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, а также продукция химической промышленности. За период с января по октябрь 2016 г. важными экспортными товарами были нефть сырая (59660,5 млн долл. США), нефтепродукты (36957,7 млн долл. США), дизельное топливо, не содержащее биодизель (14283,7 млн долл. США), топлива жидкие, не содержащие биодизель (12311,7 млн долл. США), газ природный (24440,0 млн долл. США), чёрные металлы (11331,2 млн долл. США), машины и оборудование (16930,8 млн долл. США). Значительную долю экспорта России в СНГ занимают чёрные металлы. Основные экспортные товары в страны СНГ и страны дальнего зарубежья совпадают.

Товарная структура импорта кардинально отличается от структуры экспорта (Рис. 5). Импортируются товары обрабатывающей промышленности, высокотехнологичные товары. К главным статьям импорта России из стран дальнего зарубежья относятся продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё, продукция химической промышленности, каучук, машины, оборудование и транспортные средства. Из стран СНГ, кроме того, импортируются минеральные продукты, текстиль, текстильные изделия и обувь, металлы и изделия из них.

Важнейшими товарами, импортируемыми в Россию, являются мясо свежее и мороженое (1369,3 млн долл. США), напитки алкогольные и безалкогольные (1360,7 млн долл. США), медикаменты (5617,6 млн долл. США), одежда (4410,5 млн долл. США), чёрные металлы (2485,1 млн долл. США), машины и оборудование (69207,4 млн долл. США), автомобили легковые (4923,9 млн долл. США), мебель (1091,4 млн долл. США).

Таким образом, рассмотрев статистические данные по внешней торговле России, можно сделать следующие выводы. Импорт России в январе – октябре 2016 г. составил 147,1 млрд долл. США и по сравнению с январем – октябрём 2015 г. (150,5 млрд долл. США) снизился на 2,3 %. Экспорт России в январе – октябре 2016 г. составил 226,7 млрд долл. США и по сравнению с январем – октябрём 2015 г. (288,6 млрд долл. США) снизился на 21,4 %. В географической структуре внешней торговли России главное место отводится Европейскому союзу, на долю которого в январе – октябре 2016 г. приходилось 43,1 % российского товарооборота, тогда как в январе – октябре 2015 г. – 45,4 %. В январе – октябре 2016 г. наблюдалось положительное сальдо торгового баланса в размере 79,66 млрд долл. США, что на 58,4 млрд долл. США меньше, чем в аналогичном периоде 2015 г. (138,05 млрд долл. США).

Список использованных источников

1. Таможенная статистика внешней торговли. Федеральная таможенная служба. Электронный ресурс: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 20.01.2017).
2. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rbc.ru: свободный.
3. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.01.2017).

УДК 347.73

V.V. Feshchenko, R.G. Amashev

THE MAIN ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF THE STATUS OF THE PERSONS OCCUPYING MUNICIPAL POSITIONS

The article considers the main aspects of legal regulation of the status of the persons occupying municipal offices: powers, guarantees of activity, responsibility.

Keywords: management, municipal administration, legal regulation of municipal management.

В.В. Фещенко¹, Р.Г. Амашев²**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТАТУСА ЛИЦ, ЗАМЕЩАЮЩИХ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ДОЛЖНОСТИ**

В статье рассматриваются основные аспекты правового регулирования статуса лиц, замещающих муниципальные должности: полномочия, гарантии деятельности, ответственность.

Ключевые слова: управление, муниципальное управление, правовое регулирование муниципального управления.

Лица, замещающие муниципальные должности, в первую очередь такие, как глава муниципального образования, депутат представительного органа местного самоуправления, несомненно, играют ключевую роль в деятельности любого муниципалитета, так как представляют его во взаимоотношениях с любыми другими субъектами и наделены правом принятия решений, затрагивающих интересы широкого круга лиц. Однако при попытке чётко определить статус данной категории лиц вопросов возникает гораздо больше, чем существует ответов, которые может дать законодатель.

Начнём с того, что широко применяемый термин "лица, замещающие муниципальные должности", охватывающий широкий круг должностных лиц, лишь единожды используется федеральным законодателем, да и то не в форме определения, а путём исключения данной категории из сферы действия Федерального закона от 02.03.2007 г. № 25-ФЗ "О муниципальной службе в Российской Федерации" [4].

Данный закон не содержит критериев, согласно которым указанные лица относятся к категории лиц, замещающих муниципальные должности, а содержит лишь их перечень. Конечно, учитывая, что термин "лица, замещающие муниципальные должности", используемый в указанной норме, применяется исключительно в рамках данного закона, вряд ли можно уверенно брать данное толкование термина за основу, но это вынужденная мера, так как иного толкования этого понятия в федеральном законодательстве просто нет.

В качестве основных составляющих правового статуса лиц, замещающих какую-либо должность, необходимо рассмотреть: полномочия (права и обязанности, связанные с замещением должности), гарантии деятельности (денежное содержание, льготы, материальное обеспечение, пенсионное обеспечение и т.д.), ответственность (подотчётность и возможность привлечения к различным видам ответственности, в том числе смещения с должности).

Учитывая, что вопросы гарантий исполнения ими своих полномочий делегированы Федеральным законодателем на уровень муниципальных образований, но при этом гарантии должны устанавливаться в соответствии с законами субъектов федерации, существует широчайший предел усмотрения как у регионального законодателя, так и у представительного органа местного самоуправления относительно того, что же рассматривать в качестве гарантий их деятельности и в чём они должны заключаться?

Данный вопрос касается и оставшихся двух категорий лиц, замещающих муниципальные должности, т.е. выборных лиц местного самоуправления (включая глав

¹ Фещенко В.В., доцент кафедры экономики и управления, кандидат педагогических наук; Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

Feshchenko V.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management, PhD in Education; Bryansk State University named after Acad. I.G. Petrovsky, Bryansk
E-mail: fetschenko-val@mail.ru

² Амашев Р.Г., студент 4 курса финансово-экономического факультета Брянского государственного университета имени акад. И.Г. Петровского

Amashev R.G., 4th year student of economic faculty, Bryansk State University named after Acad. I.G. Petrovsky, Bryansk

муниципальных образований), а также членов выборных органов местного самоуправления [1].

В качестве примера приведены лишь вопросы, касающиеся гарантий деятельности, отражённые в региональном законодательстве, круг нерешённых вопросов значительно шире. Таким образом, из приведённых примеров видно, что отсутствует не только комплексный подход к решению одних и тех же задач различными субъектами Российской Федерации, но так же и к их постановке.

Вопросы гарантий, как иные вопросы статуса лиц, замещающих муниципальные должности, рассматриваются бессистемно, от случая к случаю и не до конца.

Для дальнейшего рассмотрения вопроса необходимо вкратце коснуться вопросов законодательного регулирования статуса тех категорий должностных лиц, которые упомянуты в законе.

Как член (коллективного) представительного органа, депутат, совместно со своими коллегами реализует полномочия представительного органа местного самоуправления, полномочия и статус которого определён достаточно полно, и в практической деятельности существенных вопросов не вызывает (кроме депутатов, осуществляющих деятельность на постоянной основе) [3].

Закон подразделяет депутатов представительных органов местного самоуправления на замещающих должности на непостоянной основе, а также на постоянной основе. С точки зрения полномочий, осуществляемых в процессе деятельности по принятию управленческих решений, указанные категории лиц ничем не отличаются. Различие фактически сводится к тому, что лица, осуществляющие деятельность на постоянной основе, получают за это денежное вознаграждение от муниципалитета, в связи с чем на них накладывается ряд ограничений, связанных с получением доходов от других видов платной деятельности. Каких-либо требований о том, чем же собственно должны заниматься депутаты, действующие на постоянной основе, в связи с получением денежного вознаграждения от муниципалитета, нет. Из этого можно сделать вывод, что заниматься они должны тем же, что и депутаты, осуществляющие деятельность на непостоянной основе, но за плату.

Часто возникает вопрос о гарантиях исполнения своих полномочий депутатами, не замещающими платную должность, т.е. действующими на непостоянной основе. Вправе ли они требовать от муниципалитета, в целях исполнения ими своих полномочий, обеспечения транспортом, компенсаций при расходовании собственных средств, а также за исполнение обязанностей в рабочее время по основной должности? Относить эти вопросы на усмотрение муниципалитетов крайне опасно и неоправданно, так как количество льгот, которые могут установить для себя данные лица, ограничится только их фантазией. Однако законодательно вопрос не урегулирован. Зато довольно подробно определены ограничения, налагаемые на указанных лиц, в связи с исполнением ими обязанностей на постоянной основе (ч. 7 ст. 40 Федерального закона № 131-ФЗ) [5].

"Члены выборных органов местного самоуправления" – понятие, не имеющее чёткого толкования. Теоретически муниципальное образование не ограничено в количестве создаваемых им органов местного самоуправления. Исходя из приведённой в законе № 131-ФЗ формулировки термина "член выборного органа местного самоуправления" – лицо, входящее в состав органа местного самоуправления, сформированного на муниципальных выборах (за исключением представительного органа муниципального образования).

Следовательно, критерием является формирование данного органа на муниципальных выборах. К таким органам может, к примеру, относиться контрольно-счётная палата муниципального образования, избирательная комиссия муниципального образования, в случае их формирования на муниципальных выборах. Закон ничего не говорит о том, действуют ли указанные должностные лица на постоянной оплачиваемой основе, либо, выполняют неоплачиваемую общественную деятельность, видимо допуская оба варианта. Однако учитывая, что ограничения, касающиеся исполнения полномочий, те же, что и для депутатов, действующих на постоянной основе, можно прийти к выводу, что законодатель предполагает, что исполняться они будут на постоянной основе, в противном случае неясно, по какой причине данные ограничения не распространяются на депутатов, действующих на непостоянной основе.

Очевидно, что наиболее распространённым видом указанных должностных лиц являются глава муниципального образования (наличие которого в структуре органов местного самоуправления обязательно) и председатель представительного органа муниципального образования. Статус председателя представительного органа муниципального образования, не замещающего должность главы муниципального

образования, мало чем отличается от статуса депутата, действующего на постоянной основе. В первую очередь, потому что он, фактически, и является депутатом, получающим зарплату, организующим деятельность представительного органа местного самоуправления и руководящим его заседаниями ("местным спикером"). Единственная причина, по которой он относится к категории "выборное должностное лицо местного самоуправления", в том, что он приобретает свой статус руководителя представительного органа муниципального образования путём избрания его коллегами, депутатами из своего состава открытым или тайным голосованием [8].

Каким образом глава муниципального образования действует от имени муниципалитета без доверенности, если он, фактически, является председателем представительного органа и не имеет распорядительных полномочий, за исключением права распоряжаться средствами бюджета в части обеспечения деятельности представительного органа? Приведённый законодателем термин "действует" подразумевает, что он осуществляет деятельность, создавая какие-либо права и обязанности для муниципалитета.

Однако на практике все его распорядительные полномочия в общих чертах сводятся к праву распоряжения средствами местного бюджета в части организации деятельности представительного органа местного самоуправления, а также организации деятельности того же представительного органа. Однако обязанность единожды в год отчитываться перед представительным органом, без определения критериев отчёта, можно назвать "подконтрольностью и подотчётностью" населению лишь весьма условно [7].

Вопросы ответственности указанной категории должностных лиц также не имеют комплексного и системного регулирования. Закон декларирует, что все органы и должностные лица ответственны перед населением, при этом основания наступления ответственности определяются уставами муниципального образования (ст.ст. 70 и 71 Федерального закона № 131-ФЗ). В качестве наивысшей формы и единственной установленной законом формы ответственности главы муниципального образования и депутатов перед населением предусмотрена возможность их отзыва избирателями. Однако такой отзыв не связан напрямую с исполнением или неисполнением лицом, замещающим муниципальную должность, своих обязанностей, а производится по принципу "нравится" или "не нравится", без указания причин и оснований. Поэтому понятие "ответственность" также является весьма условным.

Позиция законодателя по вопросу отзыва выборных должностных лиц органов местного самоуправления также является весьма неопределённой. Кажется довольно странным, что жёстко закрепив в законодательстве порядок избрания данных лиц на должность, предусмотрев ряд очень строгих ограничений и весьма серьёзных мер ответственности за нарушения порядка избрания данных лиц, законодатель лишь упомянул возможность их отзыва с должности. Данный вопрос делегирован на уровень муниципалитетов, и решаться должен по нормам, определённым уставами муниципальных образований.

Дополнительно к этому, для главы муниципального образования предусмотрена возможность удаления в отставку при неудовлетворительной оценке его деятельности представительным органом муниципального образования по результатам его ежегодного отчёта перед представительным органом муниципального образования, данная два раза подряд. "Удаление в отставку" можно условно отнести к форме ответственности главы муниципального образования, однако указанная процедура также не содержит чётких критериев нарушения главой муниципального образования условий исполнения обязанностей, связанных с должностью. Помимо непонятно чем обоснованной неудовлетворительной оценки представительным органом деятельности главы муниципального образования по результатам двух ежегодных отчётов, существует ещё два основания удаления его в отставку [2].

Удаление в отставку по данным основаниям также осуществляется представительным органом по своей инициативе, либо по инициативе высшего должностного лица субъекта Федерации.

Указанные нормы содержат определённые критерии, свидетельствующие о зарождении института ответственности глав муниципальных образований, однако остаётся открытым всё тот же вопрос, какой сферой права регламентируется их деятельность?

Сам перечень оснований ответственности глав муниципальных образований свидетельствует о том, что к трудовому праву они не имеют никакого отношения, так как

не связаны с исполнением лицом трудовых функций, которых у руководителя муниципалитета попросту нет.

Здесь мы снова подошли к основному вопросу о правовых основаниях, правоотношениях, которые создают основу статуса лиц, замещающих муниципальные должности. Поскольку основанием приобретения статуса для лиц, замещающих муниципальные должности, является волеизъявление населения территории непосредственно (на муниципальных выборах) или в опосредованной форме (путём избрания депутатами), то и основой их деятельности не являются трудовые или уж тем более гражданско-правовые отношения [6].

Вывод из всего вышеуказанного напрашивается только один. В Российской Федерации остро назрел вопрос законодательного регулирования основополагающих вопросов в сфере деятельности лиц, замещающих муниципальные должности. Учитывая, что характер и уровень властных полномочий данной категории лиц имеют решающее значение для любого муниципального образования, перечень должностей определён федеральным законодательством, основные вопросы, относящиеся к их статусу также необходимо решить на федеральном уровне. В первую очередь, определиться с тем, к какому виду службы относится деятельность указанных должностных лиц, закрепить обязательные гарантии, особенно для лиц, работающих на постоянной оплачиваемой основе, определить круг их прав и обязанностей, формы и основания ответственности. Необходим закон (либо законы), подобно закону "О муниципальной службе в Российской Федерации", определяющий права и обязанности, гарантии деятельности, формы и основания ответственности в связи с замещением муниципальных должностей.

Список использованных источников

1. Fetschenko V. Management of Innovative Integrated Structures of Education, Business and Science at the Regional Level / V. Fetschenko, E. Shadoba, Y. Katkow, N. Shchelikova, N. Glushak // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2015. – Т. 214. – С. 243.
2. Павлюк А.В. Административно-правовое регулирование деятельности акционерных обществ: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14 / А.В. Павлюк. – М., 2013. – 202 с.
3. Павлюк А.В. Административно-правовое регулирование подходов к размещению государственных средств в кредитных организациях / А.В. Павлюк, В.П. Войнов // *Закон и право*. – 2017. – № 9. – С. 131-135.
4. Павлюк А.В. К вопросу о понятии нормы административного права / А.В. Павлюк // *Право. Экономика. Безопасность*. – 2017. – № 1-2(10). – С. 85-86.
5. Фещенко В.В. Многофункциональные центры как эффективный механизм развития деловых коммуникаций в государственной и муниципальной службе / В.В. Фещенко // *Сборник научных трудов Всероссийской молодёжной научно-практической конференции "Моделирование в менеджменте и маркетинге: проблемы и пути решения"*. – Уфа: Аэтерна, – 2017. – С. 64-66.
6. Фещенко В.В. Совершенствование управления инновационным потенциалом персонала / В.В. Фещенко // В сборнике: *Социально-экономическое развитие союзного государства в условиях глобализационных процессов. Материалы международной научно-практической конференции*. Под редакцией С.Л. Ложкиной, Г.А. Куликовой. – 2016. – С. 265-268.
7. Шаталов М.А. Обоснование адаптивных инструментов обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем / М.А. Шаталов // *Вестник НГИЭИ*. – 2017. – № 1(68). – С. 75-83.
8. Шаталов М.А. Формирование инструментария государственного регулирования устойчивого социально-экономического развития на региональном уровне / М.А. Шаталов // *Регион: системы, экономика, управление*. – 2017. – № 1(36). – С. 66-69.

УДК 65

V.V. Feshchenko, A.V. Bordovsky

IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM AT THE MUNICIPAL LEVEL

The article describes the organization of work of the management staff of the municipal administration, is considered the most often arising problems that you should pay special attention and proposed measures for solving problems in this direction.

Keywords: personnel management, municipal management, motivation, competence.

В.В. Фещенко¹, А.В. Бордовский²**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

В статье рассматривается организация работы по управлению персоналом администрации муниципального образования, рассмотрены наиболее часто возникающие проблемы, на которые следует обратить особое внимание, а также предложены мероприятия для решения проблем в этом направлении.

Ключевые слова: управление персоналом, муниципальное управление, мотивация, компетенции.

В условиях конкурентной рыночной среды система управления персоналом является одним из основных факторов и источников определения дальнейшего развития. Поэтому необходимо ставить цели для конкретных предложений по разработке и совершенствованию систем оценки работы сотрудников, которые позволят повысить эффективность труда персонала.

В структуре предприятия муниципальной сферы существует должность менеджера по персоналу или даже целый отдел по управлению персоналом.

Для реализации задач по управлению персоналом соответствующие лица или подразделения осуществляют следующие функции:

- кадровое планирование (планирование служебных передвижений);
- подбор кадров в резерв на выдвижение, на занятие вакантных должностей, трудоустройство высвобождающихся работников;
- планирование и реализация карьеры;
- подготовка и организация аттестации работников;
- ведение документации личного состава организации;
- учёт и статистика персонала, изучение движения и причин текучести кадров;
- контроль за состоянием трудовой дисциплины в подразделениях организации;
- ведение отчётности по вопросам кадров;
- управление содержанием и процессом мотивации трудового поведения;
- правовое регулирование трудовых взаимоотношений, управление конфликтами;
- социализация и адаптация;
- организация, проведение обучения и переподготовки.

Эта функция становится одной из важнейших в управлении персоналом в связи с возросшей ролью человеческого фактора в сфере муниципального управления.

Управление персоналом на предприятии муниципальной сферы играет важную роль. Из-за того, что один сотрудник затягивает решение проблемы, стоит работа целого отдела. А бывает ещё хуже: работу неэффективного сотрудника приходится постоянно переделывать, отвлекая от дел его коллег. Потери рабочего времени на "тромбах взаимодействия" могут достигать 50 % фонда заработной платы.

¹ Фещенко В.В., доцент кафедры экономики и управления, кандидат педагогических наук; Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

Feshchenko V.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management, PhD in Education; Bryansk State University named after Acad. I.G. Petrovsky, Bryansk
E-mail: fetschenko-val@mail.eru

² Бордовский А.В., студент 4 курса финансово-экономического факультета Брянского государственного университета имени акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

Bordovsky A.V., 4th year student of economic faculty, Bryansk State University named after Acad. I.G. Petrovsky, Bryansk

Часто надо срочно найти в управлении человека, способного занять вакантное место начальника отдела. Конечно, кандидатура есть... Но с имеющейся системой высокая вероятность пропустить кого-то, не менее подходящего. Все эти проблемы можно решить с помощью эффективной и работающей на результат системы управления персоналом.

Основным источником для написания данной статьи стали материалы отчётов администрации города Брянска, научная литература, статьи и публикации по данной тематике, социальные опросы и исследования. В работе использованы методы интервью и опроса, экономико-статистического анализа и обработки данных, системного анализа информации в различном сочетании.

При организации работы по управлению персоналом администрации муниципального образования руководству исследуемого учреждения для решения проблем в этом направлении следует обратить особое внимание на наиболее часто возникающие проблемы: большая текучесть кадров в течение года вследствие увеличения объёма работы; многоуровневая организационно-управленческая структура; большая доля руководителей.

Профессиональную переподготовку по специальности проходят в среднем только 45 % сотрудников, что является очень низким показателем, так как деятельность отделов достаточно специфична и носит высокоспециализированный характер. Соответственно многим сотрудникам требуется повышение квалификации по профилю деятельности.

Анализ проведённого исследования по выявлению проблемных областей в управлении персоналом на муниципальном уровне показал, что наибольшее внимание администрации и руководству города Брянска следует уделить мотивации персонала, т.е. повышению заработной платы, улучшению социального пакета, введению поощрений и вознаграждений, тогда текучесть кадров уменьшится. Необходимо также ввести изменения, чтобы было больше возможностей продвижения кадров в муниципальной службе, а также набора новых сотрудников. Для улучшения эффективности управления персоналом в области управления информацией и аналитической работой администрации г. Брянска можно предложить:

- 1) применить вместо имеющейся системы аттестации персонала метод "360 градусов" в качестве оценки сотрудников;
- 2) разработать и адаптировать систему показателей и отчётов для Управления;
- 3) разработать перечень профессиональных компетенций для каждой должности с привлечением профессионалов;
- 4) перевести все этапы и процессы оценки в автоматический режим и в режим онлайн с использованием интернет-сайта Управления, что позволит сэкономить ресурсы на процесс оценки персонала, а также сделает доступными результаты для всех участников, что ускорит информационный обмен для принятия решений, а также повысит мотивацию сотрудников [5].

Это позволит решить и улучшить работу по следующим направлениям системы управления персоналом: прогнозирование и планирование потребности в трудовых ресурсах; формирование состава персонала – подбор, расстановка кадров [3]; рациональное использование муниципальных служащих при прохождении муниципальной службы; профессиональная переподготовка, повышение квалификации и стажировка муниципальных служащих; развитие потенциала трудовых ресурсов муниципальных органов власти; технологизация кадровой работы [2].

Предлагаемая система оценки персонала даёт следующие инструменты для управления кадрами:

1. Модель компетенций – позволит определять компетенции, согласованные со стратегией Управления.
2. Критерии отбора сотрудников – позволит привлечь специалистов, потенциал которых максимально соответствует потребностям развития [1].

Создание чётких критериев оценки повысит обоснованность принимаемых руководством кадровых решений, снижая при этом риск ошибок при назначениях. Компетенции позволят не только оценить степень соответствия должности, но и наметить приоритеты в развитии сотрудников.

Результаты оценки, которые выражены в баллах, помогут чётко определить цели и выстроить программу развития для каждого сотрудника. Также повысится эффективность обучения сотрудников. Обучение, которое основано на компетенциях, приобретает более системный характер, профили должностей, разработанные для различных функций, являются своеобразными "картами развития" сотрудников и руководителей. Имеется возможность лёгкой адаптации системы к требованиям времени

и рынка за счёт коррекции компетенции. Также предложенный метод компетенций даёт возможность оценить не только профессионально-деловое поведение отдельных сотрудников, но и понять кадровый потенциал. Также это позволит формировать кадровый резерв, который сформируется на основании выбранных критериев.

Оценка по компетенциям вызывает ряд косвенных эффектов, не связанных напрямую с её назначением: система оценки сотрудников по компетенциям позволит лучше понимать предъявляемые требования, примерять их на себя, повышать их субъективную значимость для работы. Наличие понятной и измеримой цели в виде профиля должности повышает вероятность достижения этой цели для сотрудников. Сам факт таких эталонов как компетенции задаёт ориентиры и мотивирует на развитие. Оценка профессионально-деловых навыков становится своего рода отправной точкой в понимании не только своих сильных сторон, но и зон развития.

Если руководители и лидеры – это не одни и те же люди, скорее всего, это не самая эффективная структура. Сложно за два дня найти неформальных, реальных лидеров, властителей дум и вдохновителей на подвиги в многочисленном коллективе. Для сбора нового отдела важно найти людей, которые быстро ладили бы друг с другом, внедрением корпоративной культуры. Нужны единомышленники – те, кто легко поддерживает изменения, и кто одновременно имеет большое количество рабочих контактов в фирме.

Как известно, есть люди, на которых "всё держится" (и которых нельзя увольнять даже в кризис), руководители не всегда могут отличить истинных "атлантов" от тех, кто себя за таковых выдаёт. Руководитель хочет знать, что думают о нём подчинённые, но знает, что правду никто в лицо не скажет. Все эти проблемы можно решить с помощью эффективной и работающей на результат системы оценки персонала.

В результате данного метода оценки будет получен корпоративный отчёт по сотрудникам. В нём отразятся рейтинги сотрудников по принятым в проекте компетенциям (более подробные результаты каждого сотрудника будут находиться в его персональном отчёте), а также целый набор схем и показателей, иллюстрирующих социальную сеть [7].

Реализацией предложенных мероприятий могут заниматься два заместителя отделов совместно с привлечением различных категорий сотрудников и с привлечением специалистов извне.

В частности, имеет смысл привлечь консалтинговое агентство, специализирующееся на оценке персонала. Такое сотрудничество позволит создать более эффективную и специализированную систему оценки.

Мероприятия по совершенствованию системы оценки персонала, а следовательно и системы его мотивации способствуют снижению текучести кадров, улучшению атмосферы в коллективе сотрудников. Эффективность мероприятий может быть выражена через высвобождение численности персонала, снижении себестоимости услуг, затрат деятельности Управления за счёт увеличения эффективности труда [6].

Снизится текучесть кадров, снизятся потери рабочих дней. Также это позволит сократить расходы на заработную плату. Всё это будет способствовать снижению затрат на набор сотрудников. По экспертной оценке, новая система оценки сотрудников по компетенциям позволит повысить производительность труда, снизить уровень затрат.

К числу позитивных можно отнести следующие изменения: повышение заинтересованности в работе и осознания взаимосвязи своей деятельности с эффективностью деятельности всего Управления; снижение стресса от неорганизованности самого процесса труда; в результате более понятной системы начисления премий меньше причин для недовольства несправедливостью распределения; обеспечение персоналу надлежащего уровня и качества жизни (благоприятные условия труда, достойная заработная плата, необходимые социальные услуги и пр.); создание условий для реализации и развития индивидуальных способностей сотрудников; достижение степени свободы и самостоятельности; создание благоприятного социально-психологического климата (возможности для коммуникации, информированность, относительная бесконфликтность отношений с руководством и коллегами и пр.) [8].

К числу предотвращённых отрицательных изменений можно отнести ущерб, наносимый личности (интеллектуальные и физические перегрузки и недогрузки, стрессовые ситуации и пр.).

Таким образом, предложенный проект позволит повысить эффективность деятельности управления персоналом, управления информацией и аналитической работы администрации г. Брянска.

Список использованных источников

1. Балдов Д.В. Методика расчёта уровня продовольственной безопасности / Д.В. Балдов, С.А. Суслов // Вестник НГИЭИ. – 2016. – № 1(56). – С. 13-26.
2. Генералов И.Г. Методические подходы к оценке конкурентоспособности организаций / И.Г. Генералов, С.А. Суслов // Вестник НГИЭИ. – 2016. – № 9(64). – С. 31-38.
3. Павлюк А.В. Административно-правовое регулирование деятельности акционерных обществ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14 / А.В. Павлюк. – М., 2013. – 25 с.
4. Павлюк А.В. Административно-правовое регулирование экономики Российской Федерации в условиях экономических санкций / А.В. Павлюк // Пробелы в российском законодательстве. – 2017. – № 5. – С. 178-182.
5. Павлюк А.В. К вопросу о понятии механизма административно-правового регулирования / А.В. Павлюк // Право. Экономика. Безопасность. – 2015. – № 1. – С. 54-57.
6. Фещенко В.В. Когнитивная эффективность hr-менеджеров / В.В. Фещенко // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 4-4(40). – С. 157-161.
7. Фещенко В.В. Многофункциональные центры как эффективный механизм развития деловых коммуникаций в государственной и муниципальной службе / В.В. Фещенко // Сборник научных трудов Всероссийской молодёжной научно-практической конференции "Моделирование в менеджменте и маркетинге: проблемы и пути решения". – Уфа: Аэтерна, – 2017. – С. 64-66.
8. Фещенко В.В. Совершенствование управления инновационным потенциалом персонала / В.В. Фещенко // Сборник материалов международной научно-практической конференции "Социально-экономическое развитие союзного государства в условиях глобализационных процессов" / Под редакцией С.Л. Ложкиной, Г.А. Куликовой. – 2016. – С. 265-268.

IV. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕ- ВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

УДК 519

V.V. Feshchenko

THE MANAGEMENT OF SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RE- GION: MECHANISMS AND METHODS

The article examines the main areas of activity of the regional policy, mechanisms and methods of socio-economic development of the region. Analyzed objective factors influencing the process of socio-economic development of the region: economic crisis; regional differentiation; incompleteness of the processes of formation of a single market space; the weakness of Russian capital in need at an early stage of its development in the financial and government support, etc.

Keywords: regional management, socio-economic development of the region, mechanisms and methods of management.

В.В. Фещенко¹

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИО- НА: МЕХАНИЗМЫ И МЕТОДЫ

В статье рассматриваются основные сферы деятельности региональной политики, механизмы и методы социально-экономического развития региона. Проанализированы объективные факторы, влияющие на процесс управления социально-экономическим развитием региона: экономический кризис; межрегиональная дифференциация; незавершённость процессов формирования единого рыночного пространства; слабость российского капитала, нуждающегося на ранней стадии своего развития в финансовой и государственной поддержке и т.д.

Ключевые слова: региональное управление, социально-экономическое развитие региона, механизмы и методы управления.

Условия для социально-экономического развития субъектов Российской Федерации создаются в рамках региональной политики.

Согласно подзаконному акту "Основные положения региональной политики в Российской Федерации" "под региональной политикой понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также соответствующие механизмы их реализации" [11].

В качестве объектов региональной государственной политики рядом специалистов выделяются: территориальная структура государства; субъекты Федерации; регионы, в силу своих ресурсов или геополитического положения играющие значительную роль в развитии государства; проблемы, локализованные на отдельной территории и имеющие важное значение [1].

На наш взгляд, к перечню объектов региональной политики следует добавить отдельные предприятия. Предметом государственной региональной политики должно являться "согласование интересов государства и регионов в ходе решения региональных проблем, т.е. в определении задач региональной политики и методов её реализации должны обязательно участвовать субъекты Федерации" [2]. Целесообразно, чтобы такое согласование охватывало все сферы, все аспекты социально-экономического развития регионов. Это необходимо потому, что общегосударственная макроэкономическая политика существенно трансформируется на уровне субъектов РФ и может привести к противоположным результатам в регионах разных типов.

Наряду с федеральной региональной политикой субъекты РФ разрабатывают и реализуют свою политику, отличие которой "заключается в масштабах решаемых проблем и финансовых источниках" [5].

¹ Фещенко В.В., доцент кафедры экономики и управления, кандидат педагогических наук; Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

Feshchenko V.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management, PhD in Education; Bryansk State University named after Acad. I.G. Petrovsky, Bryansk

E-mail: fetschenko-val@mail.eru

Таким образом, состав и сферы деятельности региональной политики России можно представить в виде следующей схемы (Рис. 1).

При реализации региональной политики государство использует два механизма: управление и регулирование. Часто эти понятия подаются как тождественные. Об этом косвенно свидетельствует тот факт, что при изучении большого количества источников, в том числе справочно-энциклопедического характера, лишь в немногих из них были найдены оба этих понятия.



Рис. 1 – Состав и сферы деятельности региональной политики

В основном даются описания какого-то одного из вышеупомянутых терминов. Так, в "Современном экономическом словаре" записано, что управление – это сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты". Регулирование же определяется, как "1) подчинение определённому порядку, правилу, упорядочение; 2) установление правильного взаимодействия частей механизма в какой-либо системе". Регулирование является важной функцией управления, обеспечивающей функционирование управляемых процессов в рамках заданных параметров [4].

Помимо данной функции управление реализует ещё ряд важных функций: планирование, организацию, мотивацию и контроль [7].

Представляется, что в условиях экономического кризиса региональные органы власти должны осуществлять преимущественно управление, т.е. определять общий курс экономического развития своих территорий, организовывать движение в выбранном направлении, согласовывать противоречивые интересы различных субъектов хозяйствования, контролировать ход событий и устранять возможные отклонения.

В теории управления принято различать внешнее и внутреннее управление. Внешним именуют управление, при котором управляющие воздействия поступают в управляемую систему извне. А внутренним называют управление, при котором управляющие воздействия формируются в самой управляемой системе, внутри неё [8]. В случае управления региональной экономикой внешними, будут воздействия, поступающие из

федерального центра, а внутренними – вырабатывающиеся на уровне самого субъекта Федерации. Объектом управления является социально-экономическая система региона. В качестве же субъектов управления будут выступать законодательные, исполнительные, правовые органы государства (на федеральном и региональном уровнях), местные органы самоуправления, собственники экономических объектов, органы управления предприятиями, организациями и хозяйственные руководители.

Необходимость управления экономической и социальной сферами субъектов РФ сегодня определяется объективными факторами: экономическим кризисом; межрегиональной дифференциацией; незавершённостью процессов формирования единого рыночного пространства; слабостью российского капитала, нуждающегося на ранней стадии своего развития в финансовой и государственной поддержке и т.д. Помимо этого следует учитывать то, что "во-первых, рынок находится в стадии становления, и его регулирующие возможности существенно ограничены, а во-вторых, переход от этатистской экономики к рыночной не происходит автоматически и объективно требует участия государства" [9].

Управление субъектами РФ на федеральном уровне чаще всего осуществляется в виде государственной селективной поддержки отдельных территорий (региональные целевые программы, бюджетные инвестиции, передача федеральной собственности в собственность субъектов РФ и муниципальную собственность и т.д.). В основном те же средства для управления своими территориями используют органы власти субъектов РФ. Очевидно, что такой огромный массив решений по оказанию поддержки регионам и муниципальным образованиям становится всё менее контролируемым без специально организованной координации. Существует проблема дублирования и недофинансирования разработанных мероприятий, а также задача объективного отбора наиболее нуждающихся в поддержке субъектов РФ.

С целью упорядочения процесса принятия и реализации решений в рассматриваемой сфере было принято Постановление Правительства РФ "О совершенствовании механизма государственной поддержки развития регионов Российской Федерации". Однако этого явно недостаточно. Тяжесть состояния, переживаемого российской экономикой, требует разработки и внедрения в практику хозяйствования таких инструментов управления территориями, которые позволяют сглаживать кризисные явления в регионах, улучшать состояние дел в отраслях реального сектора и финансах, решать социальные проблемы.

Представляется, что обязательным элементом или подсистемой новой системы управления экономикой региона должно стать управление её развитием.

В своей деятельности региональные органы власти выполняют две основные функции: предоставление услуг жителям и предприятиям и управление экономическим развитием подведомственной территории. Другими словами, органы власти субъекта РФ управляют функционированием и развитием [5]. "При традиционном рассмотрении экономического развития региона обычно неявно предполагается, что оно определяется, прежде всего, общими внешними условиями", в частности политикой Федерального центра. В то же время экономическое развитие любого региона – это результат взаимодействия, как внешних факторов, так и внутренних; среди последних – действия органов местной власти" [10].

Недостаточно изученным направлением совершенствования системы управления является её анализ с точки зрения средств региональной политики. В рамках федерального и субфедерального управления имеет место как прямое государственное управление экономическими объектами, процессами, так и косвенное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов с использованием системы экономических рычагов Советом по изучению производительных сил и экономическому сотрудничеству (СОПС и ЭС) при Министерстве экономического развития и торговли РФ. Однако, с нашей точки зрения, рассмотренный им хозяйственный механизм является неполным, так как в качестве средств управления не указаны такие важные, на наш взгляд, составляющие, как: Конституция РФ; Решения Конституционного Суда РФ; реструктуризация регионального хозяйства; руководство отдельным предприятием на территории региона; антимонопольная политика; регулирование сферы научных исследований; обеспечение инфраструктурой; разработка стратегии развития региона. Анализ основных методов управления социально-экономическим развитием показал, что наиболее развёрнутым набором инструментов обладают субъекты РФ, развитие которых определяется как федеральными, так и субфедеральными методами управления. В наименьшей степени проработаны вопросы управления развитием экономических районов, федеральных округов и МАЭВ. Очевидно, что сложившуюся ситуацию необходимо исправить, разработав действенный механизм

управления всех имеющихся территориальных образований. Остановимся подробнее на рассмотрении основных инструментов управления и ключевых задачах, связанных с ними, которые требуют скорейшего решения. В качестве первоочередной проблемы сегодня выделяют правовое обеспечение управления региональным развитием регионов. Действующие в настоящее время федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, договоры с субъектами Федерации, законы и нормативные акты субъектов Федерации не охватывают многих вопросов управления развитием регионов, а нередко и противоречат друг другу. Представляется, что выход из сложившейся ситуации возможен только в результате качественного изменения самого подхода к процессу принятия и реализации законодательных, договорных и других экономико-правовых инструментов управления отношениями, складывающимися между федеральными структурами, региональными органами управления и субъектами хозяйствования в регионе. Соответствующая правовая база должна формироваться: целенаправленно, комплексно, поэтапно и согласованно [3].

Ряд специалистов присоединяется к их мнению, предлагают выработать единый "Закон об основах государственного регулирования территориального развития", который бы устанавливал предмет и субъектов региональной политики, формулировал перечень задач для органов управления различных уровней власти, определял механизмы принятия и реализации управленческих решений [7]. Представляется, что, кроме этого, данный Закон способствовал бы упорядочению не только имеющейся правовой базы, но и финансово-экономических методов управления социально-экономическим развитием регионов, в том числе и бюджетно-налоговой системы страны.

Основу нормативно-правовой базы бюджетно-налоговых отношений в России образуют Конституция РФ, Бюджетный Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ и другие федеральные и региональные законы.

Бюджетной системой РФ называют основанную на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемую нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [2]. Важнейшую часть доходов бюджетов разных уровней составляют налоги. Их доля в доходах консолидированного бюджета составила в 2002 г. 81,2 % [10]. Поэтому механизм распределения налоговых доходов по территориям является очень важным.

Одним из инструментов управления взаимоотношениями Федерации и её субъектов в финансовой сфере является выделение средств из федерального бюджета в качестве финансовой помощи регионам. Целями такой поддержки выступают: стимулирование развития тех территорий, которые по объективным причинам не могут функционировать в режиме саморазвития; активизация и ресурсная поддержка социальной мобильности населения отдельных территорий; создание условий для возникновения и функционирования государственно значимых потенциальных "точек роста"; обеспечение выполнения отдельными территориями общегосударственных функций; формирование и поддержка специфических организационно-правовых режимов на территориях особого политического и геополитического значения; оперативное реагирование на образование зон бедствий [6].

Механизм оказания помощи региональным бюджетам начал складываться в 1994 г., когда был образован фонд финансовой поддержки регионов (ФФПР).

Финансовая помощь регионам не исчерпывается только трансфертами. Она также включает дотации, субвенции, субсидии и др. Те же механизмы используются и при поддержке муниципальных образований.

За последние годы система бюджетно-налоговых взаимоотношений и состояние региональных и местных финансов в Российской Федерации претерпевали существенные изменения.

Основываясь на анализе ряда исследований по межбюджетным отношениям можно выделить следующие проблемы, с которыми сталкивалась бюджетно-налоговая система в процессе своего становления. Во-первых, нерациональное распределение закреплённых доходов между бюджетами разных уровней. Из-за низкого уровня собственных доходов в региональных и муниципальных бюджетах сложилась чрезмерно широкая область межбюджетных финансовых потоков, значительной частью которых являются взаимозачёты. Во-вторых, нормативы регулирующих доходов в межбюджетных отношениях не вполне обоснованы. "Проблема состоит в том, чтобы, с одной стороны, добиться единого подхода ко всем территориям при распределении доходов между бюджетами разных уровней, а с другой, – учитывать объективно сложившиеся неодинаковые условия развития регионов". В данной ситуации, на наш взгляд, надо согласиться с тем, что выход

"следует искать не в установлении для всех регионов норматива отчислений, а в применении единой методики определения нормативов для каждой территории". В-третьих, сказывается отсутствие чёткого разграничения расходных полномочий и ответственности между уровнями власти. Одни и те же функции закрепляются за органами управления разных уровней, и финансирование этих полномочий осуществляется из разных бюджетов. Кроме того, происходит передача дополнительных расходных полномочий нижестоящим бюджетам без адекватного перераспределения доходных источников. В-четвёртых, большой размах приобретают заимствования субфедеральных и местных бюджетов. "Из-за постоянной всё возрастающей нехватки бюджетных средств и несовершенства нормативно-правовой базы субфедеральные власти в последние годы стали всё чаще прибегать к заимствованиям и другим формам долгового финансирования, чтобы избежать чрезмерного сокращения бюджетных расходов" [5]. В-пятых, остаётся несовершенной методика распределения финансовой помощи субфедеральным и муниципальным бюджетам. Количество регионов, получавших трансферты до 1998 г., постоянно росло. Если в 1994 г. их было 65, то в 1998 – уже 76 из 89 [2]. "Рост числа дотируемых территорий подтверждает, что действующий механизм регулирования межбюджетных отношений не справляется с поставленной перед ним задачей" [4]. Применяемые методы расчёта размеров помощи территориям не учитывают их ресурсный потенциал и, следовательно, возможности расширения доходной базы бюджетов. А отсутствие стимулов к увеличению собственных доходов обуславливает усиление иждивенческих настроений на местах.

Одни считают, что необходимо осуществлять "выравнивание системы межбюджетных отношений с каждым регионом в отдельности: на основе типологизации регионов, когда по отношению к регионам, входящим в одну группу, проводится одинаковая бюджетная политика" [9]. Другие предлагают при выделении федеральных средств регионам различать потоки, направляемые на текущие цели регионального выравнивания и предназначенные для решения задач социально-экономического развития. При этом должно учитываться "главным образом не столько бедственное положение региона в прошлом и даже в настоящем, сколько то, какой эффект федеральная поддержка даст в будущем" [10]. В случае экстремально высокой зависимости регионального бюджета от субвенций из федерального бюджета и опасности бюджетного кризиса в регионе, некоторые учёные советуют вводить такие радикальные меры, как прямое финансовое управление из федерального центра или режим исполнения регионального бюджета исключительно через территориальные органы федерального казначейства. Есть специалисты, которые полагают, что "целевым критерием бюджетной политики должен стать рост объёмов производства" [1].

На наш взгляд, проблема заключается в отсутствии общего подхода. Приведённые предложения являются, в основном, частными, решающими задачу либо новой концепции бюджетной политики, либо налогового распределения, либо регионального выравнивания. Представляется, что новая модель бюджетно-налоговых отношений должна основываться, прежде всего, на: сочетании согласованности и гибкости действий со стороны федеральных, региональных и местных властей; стремлении не просто стабилизировать существующее социально-экономическое положение Федерации и её субъектов, но и способствовать их развитию; взаимозависимости различного рода методов управления стимулирующего воздействия на решения стоящих перед государством проблем, с выделением приоритетности тех или иных инструментов в зависимости от складывающейся социально-экономической ситуации.

Одним из наиболее сильных средств управления прямого действия являются целевые программы. Согласно Федеральному закону "О поставках продукции и товаров для государственных нужд" и постановлению Правительства РФ "Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация", федеральные целевые программы представляют собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение задач в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации.

Федеральные целевые программы разрабатываются в разных направлениях, однако при всём тематическом разнообразии имеют отчётливую региональную ориентацию. В связи с этим ряд специалистов предлагает объединить региональные программы в особый класс целевых программ. По характеру решаемых проблем среди них выделяют комплексные, экономические, социальные и экологические, а по региональному уровню – межрегиональные, субъектов Федерации, локальные и муниципальные [7].

В последнее время всё большее распространение получают комплексные региональные программы. Учитывая распространённость комплексных региональных программ, Б.М. Штульберг и В.Г. Введенский предлагают признать за ними координационные функции, что "повысило бы роль указанных программ и усилило их программно-целевой статус" [6]. На наш взгляд, это было бы неправильно, так как, во-первых, существует принципиальное несоответствие программно-целевого метода задачам комплексного, социально-экономического развития региона, которые скорее являются многоцелевыми, а во-вторых, решая сразу несколько проблем, комплексные программы, с одной стороны, как правило, имеют подпрограммы, а с другой, – включают в себя те мероприятия, которые уже вошли в отраслевые или функциональные программы, что усложняет и делает запутанным процесс программирования. Таким образом, с нашей точки зрения, комплексные региональные программы следует не узаконивать, а заменять их другими инструментами управления, которые больше бы соответствовали задачам общего социально-экономического развития субъектов РФ, например, стратегическим планированием.

Ещё одной проблемой, связанной с региональными целевыми программами, является проблема финансирования. В действующих законодательных и нормативных документах (о которых упоминалось выше) определено, что региональные программы могут финансироваться на совместной основе, как за счёт средств федерального бюджета, так и бюджетов субъектов РФ, привлекаемых внебюджетных источников, средств специальных фондов и кредитов. Однако на практике разработка и реализация программ затруднена в связи с отсутствием правового механизма, определяющего порядок совместного участия органов исполнительной власти различных уровней в подготовке целевых программ, в их долевым финансировании, в управлении программой в целом и отдельными её мероприятиями. В результате отмечается тенденция ежегодного сокращения финансирования программ и их недофинансирование в течение каждого бюджетного года.

Совершенствование организационно-правового и финансового обеспечения региональных целевых программ возможно в результате соблюдения ряда условий, на которые указывают В.Н. Лексин и А.Н. Швецов. Среди них: необходимость более чёткого целеполагания; оценка последствий неприятия решений; целевой отбор программных заданий; исключение программного дублирования; характеристика ожидаемого результата и его цены; анализ эффективности и результативности программы; инвентаризация программ и составление зон программного регулирования; обновление нормативно-правовой базы [1].

Особую роль в определении целей и результатов программ играют прогнозы. Однако сложившаяся к настоящему времени в России система прогнозирования имеет ряд существенных недостатков: она не охватывает основные элементы экономической структуры, относящиеся к реальному сектору экономики; она не обеспечивает согласования макроэкономического, отраслевого и регионального аспектов прогнозов. Отмечая несовершенство современной системы прогнозирования, учёные предлагают своё решение данной проблемы. В частности, Б.М. Штульберг говорит о необходимости, наряду с общегосударственными прогнозами, на единой методической основе разрабатывать прогнозные документы по субъектам РФ. Прогнозные показатели, которые регионы представляют в центр, по его мнению, должны составлять лишь выходные данные из балансовых и оценочных расчётов, содержащихся в региональном прогнозе (порядка 20-25 %). А в общую структуру работ по прогнозированию он предлагает включать такие действия Минэкономразвития РФ, как: принятие решения о разработке регионального прогноза с указанием порядка и сроков выполнения; направление системы показателей региональных прогнозов, представляемых в министерства, а также методических рекомендаций по их разработке; направление контрольных цифр и сведений по финансово-экономическим условиям на прогнозируемый период; создание информационной базы по важнейшим сводным показателям; обобщение и анализ уточнённых прогнозов субъектов РФ; проведение региональных совещаний с представителями субъектов РФ [3].

Исследование Б.М. Штульберга является комплексным, детально проработанным и имеет ряд преимуществ. Таких, как: 1) взаимосвязь прогнозирования и программирования со стратегическим планированием; 2) учёт региональных интересов и их потенциальных возможностей; 3) единство системы прогнозирования. В то же время необходимо отметить несколько существенных, на наш взгляд, недостатков. Во-первых, автор концепции привлекает только часть инструментов госрегулирования, без учёта других; во-вторых, предложенная им система прогнозирования рассматривает лишь центр и регионы, тогда как, по нашему мнению, прогнозы должны быть согласованы: а) вертикально (между Федерацией, субъектами Федерации и муниципалитетами) и б) горизонтально (между субъектами РФ и более крупными структурами: Федеральными округами и регио-

нальными ассоциациями); в-третьих, с нашей точки зрения, в отношениях с регионами необходим дифференцированный подход, не выходя за рамки единой методики прогнозирования, предложенной Б.М. Штульбергом; и, в-четвёртых, в разработанной им концепции не указаны методы прогнозирования и моделирования, которые являются очень важными составляющими системы.

Ещё одним инструментом социально-экономического управления является планирование. В зависимости от подходов к роли планирования в системе управления выделяют несколько основных форм планов.

Первый подход: план рассматривается как наиболее рациональный прогноз, выработанный из нескольких вариантов, и который не предусматривает никакие мероприятия по реализации плановых показателей. Второй подход: план воспринимается как инструмент выработки социально-экономической политики Центра, как модель, на которой отрабатывается зависимость между средствами и целями политики. Третий подход: подход к плану как к общенациональному документу, выработанному на основе компромисса между всеми заинтересованными сторонами и государственными органами. Разработанный в соответствии с этим подходом, сбалансированный по всем ресурсам план называют индикативным. Серьёзным недостатком индикативного планирования является то, что оно плохо поддаётся контролю и корректировке. В условиях Российской Федерации это усугубляется особенностями переходного периода, основными из которых являются политическая нестабильность общества, низкая степень общественного согласия в стране, стремление предприятий частного сектора скрыть свои возможности и др. Чрезвычайно быстрые изменения экономической обстановки, связанные с развитием конкуренции, информационных технологий, глобализацией бизнеса и многими другими факторами, обуславливают возможность четвёртого подхода к планированию: стратегического. Сегодня большинство специалистов, и автор исследования присоединяется к их мнению, отдают предпочтение стратегическому планированию, мотивируя это тем, что в условиях неопределённости относительно будущего изменения экзогенных факторов предпочтительно разрабатывать стратегию.

Таким образом, для обеспечения действенного управления социально-экономическим развитием субъектов РФ необходимо решение ряда проблем, непосредственно касающихся сферы управления. Таких, как: повышение профессионализма и компетентности управленческих кадров, использования ими современных средств автоматизации управленческих процессов; институциональная упорядоченность разработки и реализации региональных политик, с закреплением задач за конкретными органами власти, с чётким разграничением функций и налаженной координацией деятельности этих органов; финансирование государственных полномочий, переданных региональным властям и органам местного самоуправления; оптимизация распределения налогов между федеральным, региональным и муниципальным бюджетами; приведение законодательной базы субъектов РФ в соответствие с Конституцией РФ, законодательными и иными нормативно-правовыми актами Федерального центра; обеспечение однонаправленности управляющих мер Федерального центра и субъектов РФ.

При определении эффективности управления социально-экономическим развитием регионов следует, во-первых, рассматривать соответствие полученного результата поставленной цели, а также степень этого соответствия; во-вторых, определять, насколько оправданы издержки достижения желаемого эффекта и могут ли они быть сокращены; в-третьих, отслеживать социальную преемственность любого воздействия; и в-четвёртых, оценивать своевременность реакции на происходящие в экономике изменения и активность воздействия в направлении упреждения возникающих проблем.

На наш взгляд, общая формула оценки эффективности управления развитием региона может иметь следующий вид:

$$\mathcal{E}\Phi Y_i = \frac{I_{pa_i}}{P_i} \quad (1)$$

где $\mathcal{E}\Phi Y_i$ – эффективность управления развитием i -го региона; I_{pa_i} – индекс

социально-экономического развития i -го региона; P_i – ресурсный потенциал i -го региона.

Активизация роли органов власти в решении задачи обеспечения устойчивого экономического развития регионов должна сочетаться с процессами рыночного реформирования экономики.

Таким образом, проанализировав теоретические аспекты управления социально-экономическим развитием региона, нами определено, что:

- 1) регион является системным образованием, характеризующимся такими свойствами, как целостность, комплексность и многофункциональность;
- 2) для оценки ресурсного потенциала региона целесообразно использовать метод пофакторного ранжирования основных статистических показателей в зависимости от их принадлежности к одному из четырёх факторов экономического роста;
- 3) с целью преодоления кризисных явлений в субъектах РФ необходим переход от существующей "экономики использования ресурсов" (функционирования) к экономике их воспроизводства (развития);
- 4) оценку уровня социально-экономического развития региона можно осуществлять с использованием ряда первичных статистических показателей (объём промышленной продукции, объём сельскохозяйственной продукции, розничный товарооборот и др.) и индикаторов (ВРП на душу населения, фондоотдача, валовая производительность труда и др.);
- 5) в условиях экономического кризиса органы власти (как на Федеральном, так и на региональном уровнях) должны осуществлять преимущественно управление развитием субъектов РФ и использовать различные методы регулирования с тем, чтобы максимально реализовывать имеющийся ресурсный потенциал, создавая тем самым новые возможности для развития;
- 6) показатель эффективности управления развитием региона можно рассчитывать как отношение индекса социально-экономического развития субъекта РФ и его ресурсного потенциала.

Список использованных источников

1. Fetschenko V. Management of Innovative Integrated Structures of Education, Business and Science at the Regional Level / V. Fetschenko, E. Shadoba, Y. Katkow, N. Shcheli-kova, N. Glushak // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2015. – Т. 214. – Р. 243.
2. Алиев В.Г. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / В.Г. Алиев, Д.М. Атабаев, М.К. Алимуратов и др.; Под ред. В.Г. Алиева. – М.: ЗАО "Издательство «Экономика», 2002. – 646 с.
3. Буньковский Д.В. Иностранные инвестиции и экономическая безопасность России / Д.В. Буньковский // *Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук*. – 2017. – № 11s. – С. 32-33.
4. Кошечкин Е. Особенности регионального и муниципального управления / Е. Кошечкин // *Проблемы теории и практики управления*. – 1999. – № 5. – С. 84-85.
5. Красильников О. Региональная асимметрия структурных сдвигов в экономике / О. Красильников // *Общество и экономика*. – 2001. – № 2. – С. 150-155.
6. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: УРСС, 2000. – 368 с.
7. Пчелинцев О.С. Регионы России: современное состояние и проблема перехода к устойчивому развитию / О.С. Пчелинцев // *Вопросы прогнозирования*. – 2001. – №1. – С. 102-115.
8. Фещенко В.В. Многофункциональные центры как эффективный механизм развития деловых коммуникаций в государственной и муниципальной службе / В.В. Фещенко // *Сборник научных трудов Всероссийской молодёжной научно-практической конференции "Моделирование в менеджменте и маркетинге: проблемы и пути решения"* – Уфа: Аэтерна, – 2017. – С. 64-66.
9. Фещенко В.В. Основные модели и направления развития сотрудничества приграничных регионов Российской Федерации и Республики Беларусь в экономической сфере / В.В. Фещенко // *Сборник материалов международной научно-практической заочной конференции "Ценностные ориентации и историческое сознание населения белорусско-российского приграничья"*. – Витебск, 2017. – С. 200-203.
10. Шаталов М.А. Обоснование адаптивных инструментов обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем / М.А. Шаталов // *Вестник НГИЭИ*. – 2017. – № 1(68). – С. 75-83.
11. Шаталов М.А. Формирование инструментария государственного регулирования устойчивого социально-экономического развития на региональном уровне / М.А. Шаталов // *Регион: системы, экономика, управление*. – 2017. – № 1(36). – С. 66-69.

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 338.49

M.A. Liubarskaya, I.N. Schepin

ESSENCE AND SPECIFIC FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF ENERGY EFFICIENT EQUIPMENT AND SERVICES

The article considers the trends for the development of the market of energy efficient equipment and services at the present stage. Segments of this market are outlined, including equipment and services for domestic and industrial needs. The authors emphasize that in European countries the demand for energy efficient equipment and services is much higher than in Russia. The special urgency of promoting energy efficient equipment and services in the Russian market is substantiated.

Keywords: energy and resource saving; market; energy efficient equipment; services for increasing energy efficiency; scientific and technical base of energy saving; economic stimulation of energy saving.

М.А. Любарская¹, И.Н. Щепин²

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И УСЛУГ

В статье рассматриваются сущность и тенденции развития рынка энергоэффективного оборудования и услуг на современном этапе. Выделены сегменты данного рынка, включающие оборудование и услуги для бытовых и промышленных нужд. Авторы подчёркивают, что в европейских странах спрос на энергоэффективное оборудование и услуги гораздо выше, чем в России. Обоснована особая актуальность продвижения энергоэффективного оборудования и услуг на российском рынке.

Ключевые слова: энерго- и ресурсосбережение; рынок; энергоэффективное оборудование; услуги по повышению энергоэффективности; научно-техническая база энергосбережения; экономическое стимулирование энергосбережения.

Низкая эффективность потребления энергетических и других видов ресурсов в нашей стране во многом объясняется неразвитостью рынка энергоэффективного оборудования и услуг. Дешевизна и казавшаяся неисчерпаемость запасов природных ресурсов обусловили весьма расточительный характер их использования, который наиболее ярко проявился в таких отраслях, как добывающая и металлургическая промышленность, строительство и городское хозяйство, а также в бюджетной сфере, где за все потребляемые ресурсы платило государство.

Рынок энергоэффективного оборудования и услуг является относительно молодым. Структура рынка в части поставщиков и потребителей энергоэффективных услуг и оборудования представлена на Рис. 1. На данном рисунке можно увидеть, что в любой стране со стороны поставщиков рынок представлен отечественными и зарубежными компаниями, как в части оборудования, так и в части услуг. Спрос на рынке и по услугам, и по оборудованию создаётся частными лицами и организациями соответственно в части бытового и промышленного оборудования. На основании данного рисунка можно констатировать, что структура рынка носит сходный характер, но степень и интенсивность его развития значительно различаются по регионам и странам.

¹ Любарская М.А., заведующая кафедрой Экономики и предпринимательства, доктор экономических наук, профессор; Балтийская академия туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург

Liubarskaya M.A., Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Doctor of Economics, Professor; Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship, St. Petersburg
E-mail: lubarskau@gmail.com

² Щепин И.Н., соискатель; Балтийская академия туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург
Schepin I.N., Applicant; Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship, St. Petersburg
E-mail: Yepin@gmail.com

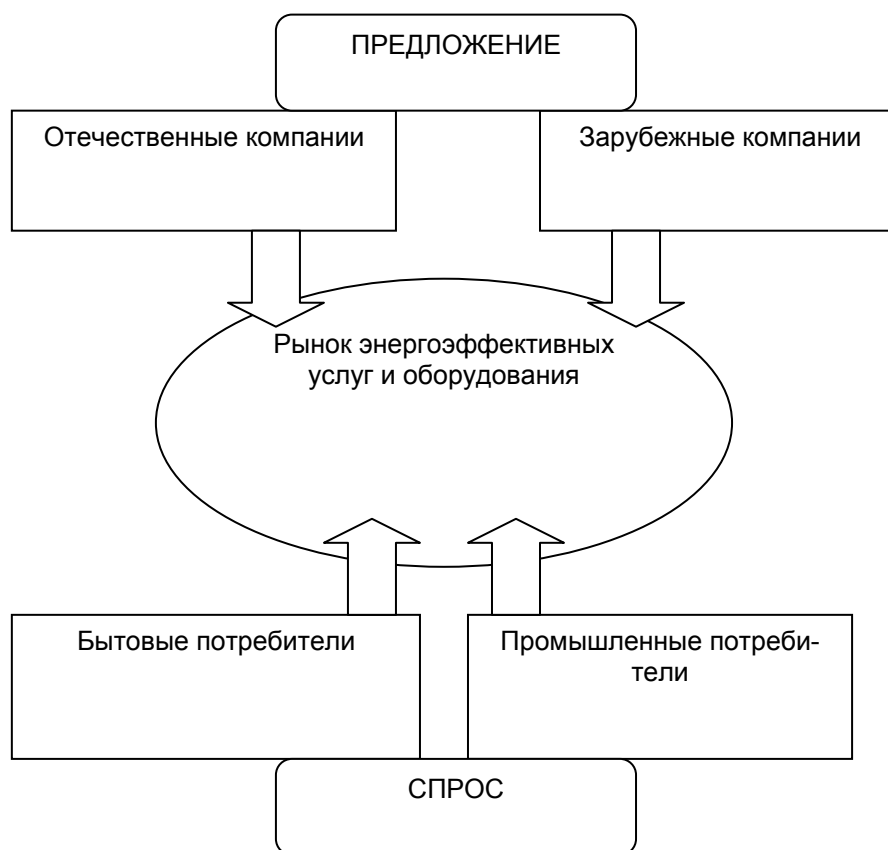


Рис. 1 – Структура рынка энергоэффективных услуг и оборудования

Развитие рынка энергоэффективного оборудования и услуг является одним из 10 приоритетных направлений деятельности ЕС в Стратегическом плане развития энергетических технологий. За этой стратегической задачей стоит видение Европейской Комиссией тенденций развития рынка электроэнергии, целью которого является предоставление новых решений для потребителей, позволяющих снижать потребление электрической энергии и переходить на возобновляемые источники её получения.

Широкий спектр финансируемых государством проектов в ЕС призван привлечь потребителей к этому видению. В основе стратегических целей ЕС для развития рынка бытовых энергосберегающих технологий лежат чёткие предположения о том, что домашние хозяйства стремятся к более активной роли в энергетической системе. Комиссия утверждает, что "сообщества и отдельные граждане стремятся управлять энергопотреблением..." [1]. В этом отношении перспективным направлением является оборудование для "умных домов", которое позволяет с точки зрения технологий удовлетворить скрытый спрос со стороны домашних хозяйств на усиление функций контроля и управления потреблением энергии. Поскольку такие "умные дома" рассматриваются как неотъемлемая часть будущей энергоэффективной системы, помогающей снизить общий спрос, а также смягчить ограничения поставок электроэнергии в периоды пиковой нагрузки, это направление рынка энергоэффективного оборудования в странах Европейского Союза будет активно развиваться. Как и в ЕС, широкое распространение "умных домов" в Великобритании уже было предусмотрено политическими документами и рассматривается как важный "строительный блок" интеллектуальной сети [1].

Рынок оборудования для "умных домов" включает датчики, мониторы, интерфейсы, приборы и устройства, объединённые в сеть, чтобы обеспечить автоматизацию, а также локальное и дистанционное управление внутренней энергетической средой. Контролируемые приборы и устройства включают системы отопления и горячего водоснабжения (бойлеры, радиаторы), освещение, окна, шторы, гаражные ворота, холодильники, телевизоры и стиральные машины. Датчики и мониторы обнаруживают факторы окружающей среды, включая температуру, свет, движение и влажность. Функциональность управления обеспечивается программным обеспечением на вычислительных устройствах (смартфонах, планшетах, ноутбуках, ПК) или через специализированные аппаратные интерфейсы (например настенные элементы управления). Эти различные элементы оборуду-

дования для "умных домов" объединены в сеть, обычно беспроводным способом, используя стандартизированные протоколы связи. Разнообразие доступных технологий и оборудования означает, что "умный дом" имеет много возможных конфигураций.

Мировой рынок оборудования для "умных домов", включая бытовые приборы (холодильники, стиральные машины, барабанные сушилки, посудомоечные машины и печи), согласно прогнозам, в ближайшее время вырастет в 650 раз с 40 млн долл. США в 2012 г. до 26 млрд долл. США в 2019 г. [1]. Глобальное исследование потребителей, проведенное в семи странах мира, включая Великобританию и Германию, показало высокий уровень роста данного рынка в дальнейшем. Более половины опрошенных потребителей положительно ответили на вопрос о возможности приобретения и установки в будущем оборудования для "умных домов" и 50 % считают, что это будет положительно влиять на их жизнь. Миллионы домашних хозяйств в Германии к 2019 г. планируют установить у себя оборудование для "умных домов", что обусловлено широким распространением смартфонов с соответствующими функциями.

Тем не менее, фактический уровень продаж оборудования для "умных домов" даже в европейских странах всё ещё низок, и среди бытовых приборов и оборудования преобладают телевизоры с подключением к Интернету.

В России внедрение технических решений "умных домов" пока скорее носит характер реализации отдельных инновационных проектов, а не устойчивой повсеместной тенденции. Бытовое энергоэффективное оборудование, пользующееся спросом на российском рынке, в основном представлено приборами учёта различных видов ресурсов (холодной и горячей воды, тепла, электрической энергии). Эта тенденция возникла с принятием в 2009 г. Энергетической стратегии России на период до 2030 г. [2] и федерального закона № 261-ФЗ "Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности" [3], когда ситуация на рынке начала меняться. На уровне Управляющих компаний сейчас активно продвигается установка в домах индивидуальных тепловых пунктов (ИТП), осуществляющих погодное регулирование систем отопления.

Основным элементом рынка услуг по повышению энергетической эффективности являются энергосервисные контракты. Заключение энергосервисных договоров на российском рынке возможно как в отношении бытового энергопотребления (снижение потребления энергетических ресурсов в жилых домах), так и в отношении промышленного энергопотребления, когда в качестве задачи выдвигается снижение потребления энергетических ресурсов в производственных помещениях и технологических процессах.

Одной из важнейших исходных задач формирования энерго- и ресурсосберегающей политики, как на уровне отдельных регионов, так и на общегосударственном уровне, является реальная оценка серьёзности барьеров, имеющихся на пути расширения масштабов рынка энергоэффективного оборудования и услуг.

Среди этих барьеров на пути продвижения энергоэффективного оборудования и услуг можно выделить:

- экономические (высокая стоимость оборудования и услуг и отсутствие серьёзных экономических стимулов для их приобретения);
- технологические (неразвитость баз данных технологий, доказавших свою энергетическую эффективность при применении в различных секторах);
- информационные (недостаток информации об энергоэффективном оборудовании и услугах и выгодах от их применения).

Существующие на сегодня барьеры на пути продвижения энергоэффективного оборудования и услуг представляют собой серьёзную проблему и не позволяют достичь прогресса в деле повышения энергоэффективности экономики. Поэтому важнейшей задачей является определение приоритетных направлений и мер, реализация которых будет способствовать снижению энерго- и ресурсоёмкости и повышению конкурентоспособности российской экономики [4].

Рост рынка в данной сфере, в конечном счёте, будет зависеть от потенциальных пользователей, соотносящих потенциальную выгоду приобретения и установки энергосберегающего оборудования и услуг с приемлемыми уровнями риска.

Список использованных источников

1. Wilson Ch., Hargreaves T., Hauxwell-Baldwin R. Benefits and risks of smart home technologies // *Energy Policy*. – 2017. – № 103. – P. 72-83.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года (ЭС-2030). Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р.

3. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ (с изменениями).

4. Любарская М.А., Цуркан М.В., Чекалин В.С. Формирование политики энергоэффективности энергосервисных услуг в городском хозяйстве // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 1. – С. 137-146.

VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

УДК 656

R.R. Latipova

ANALYSIS OF THE STATUS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NORTH-WEST FEDERAL DISTRICT

Assessment of the Northwestern Federal District on 14 indicators is given. Calculation of the index of innovative development of the region is made.

Keywords: Northwestern Federal District, assessment, innovations, index of innovative development.

Р.Р. Латыпова¹

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННО-ГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Приводится оценка Северо-Западного Федерального округа по 14 показателям. Производится расчёт индекса инновационного развития региона.

Ключевые слова: Северо-Западный Федеральный округ, оценка, инновации, индекс инновационного развития.

Для оценки инновационного развития региона автором был выбран Северо-Западный Федеральный округ. Оценка будет производиться по 14 показателям, таким как:

- 1) внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки;
- 2) затраты организаций на технологические инновации;
- 3) затраты организаций промышленного производства на технологические инновации;
- 4) затраты на технологические инновации малых предприятий;
- 5) используемые передовые производственные технологии;
- 6) объём инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации;
- 7) объём инновационных товаров, услуг организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации;
- 8) прирост числа малых инновационных предприятий;
- 9) количество выданных патентов;
- 10) численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками;
- 11) численность докторантов;
- 12) численность аспирантов;
- 13) специальные затраты, связанные с экологическими инновациями;
- 14) число активных абонентов, имеющих фиксированный широкополосный доступ к сети Интернет.

Для анализа были использованы труды таких учёных как Антохина Ю.А., Колесников А.М. и др. [1]–[4].

Все показатели, используемые для расчёта индекса инновационного развития, нормированы относительно общего показателя по Северо-Западному Федеральному округу для каждого фактора. Данный индекс будет показывать, насколько изменился уровень инновационного развития в Северо-Западном Федеральном округе в отчётном периоде.

Количественные данные для оценки инновационного развития региона представлены в таблицах 1–13.

¹ Латыпова Р.Р., доцент кафедры Информационных технологий и математики, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, г. Санкт-Петербург
Latipova R.R., Associate Professor of the Department of Information Technology and Mathematics, PhD in Economics; St. Petersburg University of Management and Economics Technologies, St. Petersburg
E-mail: ramilya1983@mail.ru

Таблица 1 – Удельный вес внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки, в общем объеме затрат на научные исследования и разработки по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,00848	0,00911	0,00766	0,00849
Республика Коми	0,02292	0,02144	0,01926	0,02200
Архангельская область	0,01059	0,01112	0,01136	0,01212
Ненецкий автономный округ	0,00060	0,00055	0,00056	0,00054
Вологодская область	0,00428	0,00405	0,00332	0,00357
Калининградская область	0,01752	0,01701	0,00957	0,01054
Ленинградская область	0,06120	0,05932	0,06218	0,05335
Мурманская область	0,02918	0,02579	0,02504	0,02437
Новгородская область	0,01018	0,01065	0,01344	0,01156
Псковская область	0,00084	0,00088	0,00156	0,00152
г. Санкт-Петербург	0,83481	0,84064	0,84660	0,85248

Таблица 2 – Удельный вес затрат на технологические инновации, в общем объеме затрат организаций на технологические инновации по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,059038	0,012162	0,005318	0,001031
Республика Коми	0,028555	0,196589	0,035526	0,009389
Архангельская область	0,015276	0,040885	0,100096	0,047526
Ненецкий автономный округ	0,000041	0,000072	0,017595	0,000123
Вологодская область	0,070091	0,122992	0,016405	0,014673
Калининградская область	0,004911	0,002239	0,005810	0,002693
Ленинградская область	0,162582	0,112975	0,152377	0,507116
Мурманская область	0,069915	0,010535	0,009510	0,010369
Новгородская область	0,032816	0,010778	0,071741	0,016612
Псковская область	0,004623	0,003006	0,006133	0,002126
г. Санкт-Петербург	0,552194	0,487839	0,597084	0,388465

Таблица 3 – Удельный вес затрат малых организаций производства на технологические инновации, в общем объеме затрат организаций промышленного производства на технологические инновации по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2012	2013
Республика Карелия	0,006260	0,001246
Республика Коми	0,061079	0,010663
Архангельская область	0,171925	0,061947
Ненецкий автономный округ	0,031599	0,000177
Вологодская область	0,023068	0,018574
Калининградская область	0,006390	0,001638
Ленинградская область	0,255633	0,740206
Мурманская область	0,014173	0,007581
Новгородская область	0,116493	0,019049
Псковская область	0,011006	0,003108
г. Санкт-Петербург	0,333974	0,135988

Таблица 4 – Удельный вес затрат на технологические инновации малых предприятий, в общем объеме затрат малых предприятий на технологические инновации по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2009	2011	2013
Республика Карелия	0,031807	0,017744	0,002622
Республика Коми	0,000113	0,023324	0,005591
Архангельская область	0,091277	0,001615	0,017605
Ненецкий автономный округ	0	0	0,001330
Вологодская область	0,010098	0,027625	0,008278
Калининградская область	0,147477	0,014263	0,245509
Ленинградская область	0,195185	0,240170	0,028996
Мурманская область	0,020130	0,077057	0,019787
Новгородская область	0,016310	0,066234	0,035993
Псковская область	0,011088	0,084132	0,028908
г. Санкт-Петербург	0,476514	0,447836	0,606711

Таблица 5 – Удельный вес используемых передовых производственных технологий, в общем объеме используемых передовых производственных технологий по Северо-Западному Федеральному округу

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,045140	0,066492	0,032689	0,030075
Республика Коми	0,033059	0,034000	0,028060	0,028874
Архангельская область	0,078019	0,078941	0,078123	0,075542
Ненецкий автономный округ	0,000902	0,001005	0,001429	0,000437
Вологодская область	0,192883	0,124386	0,125500	0,119207
Калининградская область	0,055058	0,058062	0,060007	0,056984
Ленинградская область	0,054878	0,066715	0,067322	0,083620
Мурманская область	0,066839	0,086925	0,065950	0,060368
Новгородская область	0,100980	0,108531	0,102069	0,091916
Псковская область	0,096712	0,088991	0,065150	0,063916
г. Санкт-Петербург	0,275530	0,285954	0,373700	0,389062

Таблица 6 – Объем доли инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем объеме инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,008815	0,001523	0,001213	0,000512
Республика Коми	0,073521	0,146373	0,081088	0,054538
Архангельская область	0,008530	0,002938	0,075732	0,323934
Ненецкий автономный округ	0,000174	0,000187	0,000000	0,000000
Вологодская область	0,046376	0,078525	0,055678	0,042264
Калининградская область	0,001853	0,002330	0,002853	0,000966
Ленинградская область	0,082920	0,060039	0,016573	0,034355
Мурманская область	0,006598	0,001508	0,000842	0,004432
Новгородская область	0,058597	0,028271	0,013480	0,014586
Псковская область	0,009459	0,005708	0,003679	0,001329
г. Санкт-Петербург	0,703330	0,672785	0,748862	0,523084

Таблица 7 – Объем доли инновационных товаров, услуг организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации, в общем объеме инновационных товаров, услуг организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,015740	0,000206	0,000040	0,001703
Республика Коми	0,042708	0,139691	0,118852	0,000430
Архангельская область	0,018503	0,003168	0,102580	1,638948
Ненецкий автономный округ	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
Вологодская область	0,112645	0,097739	0,078937	0,008519
Калининградская область	0,001759	0,000040	0,000339	0,003401
Ленинградская область	0,069884	0,059448	0,015736	0,153063
Мурманская область	0,012727	0,000093	0,000151	0,003408
Новгородская область	0,020559	0,039677	0,018198	0,017486
Псковская область	0,022758	0,008828	0,004707	0,006497
г. Санкт-Петербург	0,682718	0,651111	0,659236	0,005326

Таблица 8 – Прирост доли числа малых инновационных предприятий, в общем приросте числа малых инновационных предприятий инновации по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2009	2011
Республика Карелия	-0,250000	0,066667
Республика Коми	0,500000	0,044444
Архангельская область	0,250000	-0,088889
Ненецкий автономный округ	0,000000	0,000000
Вологодская область	0,125000	0,066667
Калининградская область	0,625000	0,088889
Ленинградская область	0,500000	-0,022222
Мурманская область	-0,375000	0,200000
Новгородская область	0,500000	0,177778
Псковская область	-0,375000	0,133333
г. Санкт-Петербург	-0,500000	0,333333

Таблица 9 – Доля выданных патентов, в общем количестве выданных патентов по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,009058	0,010284	0,008086	0,008333
Республика Коми	0,016304	0,016334	0,018329	0,016071
Архангельская область	0,013285	0,022989	0,027493	0,024405
Ненецкий автономный округ	0,000000	0,000000	0,000539	0,000000
Вологодская область	0,042874	0,038717	0,032884	0,034524
Калининградская область	0,033213	0,026618	0,029650	0,027381
Ленинградская область	0,047101	0,047187	0,044744	0,022619
Мурманская область	0,021135	0,015729	0,023181	0,025595
Новгородская область	0,007850	0,012704	0,025337	0,020833
Псковская область	0,009662	0,012704	0,015633	0,012500
г. Санкт-Петербург	0,799517	0,796733	0,774124	0,807738

Таблица 10 – Доля персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,00937	0,008889	0,00864	0,00905
Республика Коми	0,02167	0,019636	0,01987	0,02043
Архангельская область	0,0143	0,013046	0,01404	0,01483
Ненецкий автономный округ	0,00045	0,000383	0,00043	0,00048
Вологодская область	0,00641	0,006073	0,00618	0,0065
Калининградская область	0,01224	0,012835	0,01254	0,01302
Ленинградская область	0,04981	0,049636	0,04867	0,04713
Мурманская область	0,01844	0,018851	0,01918	0,01943
Новгородская область	0,01002	0,010019	0,01067	0,01111
Псковская область	0,00353	0,005153	0,01265	0,01105
г. Санкт-Петербург	0,8542	0,855862	0,84755	0,84745

Таблица 11 – Доля докторантов, в общем количестве докторантов по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	*	*	*	*
Республика Коми	0,013029	0,014516	0,013536	0,008143
Архангельская область	*	*	*	*
Ненецкий автономный округ	0	0	0	0
Вологодская область	0,019544	0,016129	0,013536	0,009772
Калининградская область	*	*	*	*
Ленинградская область	0	0	0	0
Мурманская область	0,003257	0,003226	0,005076	0,008143
Новгородская область	*	*	*	*
Псковская область	0	0	0	0
г. Санкт-Петербург	0,964169	0,966129	0,967851	0,973941

* Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от единственных организаций в соответствующей сфере деятельности в отдельных субъектах Российской Федерации, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ "Об официальном статистическом учёте и системе государственной статистики в Российской Федерации" (ст. 4, ст. 9).

Таблица 12 – Доля аспирантов, в общем количестве аспирантов по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,024951	0,018629	0,018722	0,015756
Республика Коми	0,021884	0,024803	0,022039	0,020709
Архангельская область	0,027862	0,029342	0,033227	0,030258
Ненецкий автономный округ	0,000000	0,000000	0,000000	0,030258
Вологодская область	0,038206	0,036097	0,034014	0,026975
Калининградская область	0,038985	0,041638	0,046214	0,044760
Ленинградская область	0,005250	0,005541	0,003598	0,004118
Мурманская область	0,026198	0,024381	0,023613	0,022977
Новгородская область	*	*	*	*
Псковская область	0,013723	0,013141	0,011469	0,011041
г. Санкт-Петербург	0,802942	0,806428	0,807106	0,793149

* Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от единственных организаций в соответствующей сфере деятельности в отдельных субъектах Российской Федерации, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ "Об официальном статистическом учёте и системе государственной статистики в Российской Федерации" (ст. 4, ст. 9).

Таблица 13 – Доля специальных затрат, связанных с экологическими инновациями, в общем количестве специальных затрат, связанных с экологическими инновациями по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,001883	0,040047	0,000603	0,000368
Республика Коми	0,363016	0,105372	0,320510	0,342264
Архангельская область	0,044101	0,006314	0,000000	0,000390
Ненецкий автономный округ	0,000000	0,006274	0,000000	0,000000
Вологодская область	0,000447	0,464162	0,003229	0,004431
Калининградская область	0,003584	0,000953	0,043888	0,000042
Ленинградская область	0,039903	0,005148	0,013622	0,058647
Мурманская область	0,370791	0,329436	0,179226	0,112293
Новгородская область	0,000000	0,000075	0,000079	0,000080
Псковская область	0,000308	0,000751	0,000001	0,000000
г. Санкт-Петербург	0,175968	0,047742	0,438841	0,481487

Таблица 14 – Доля активных абонентов, имеющих фиксированный широкополосный доступ к сети Интернет, в общем числе активных абонентов, имеющих фиксированный широкополосный доступ к сети Интернет по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	2010	2011	2012	2013
Республика Карелия	0,065140	0,063296	0,058624	0,059761
Республика Коми	0,061558	0,060449	0,053322	0,052097
Архангельская область	0,080536	0,077920	0,069638	0,068095
Ненецкий автономный округ	Информация отсутствует			
Вологодская область	0,078104	0,080518	0,076118	0,077387
Калининградская область	0,083933	0,080252	0,075458	0,061795
Ленинградская область	0,060110	0,063423	0,063345	0,059085
Мурманская область	0,056822	0,055698	0,051245	0,051271
Новгородская область	0,040488	0,038535	0,034043	0,032565
Псковская область	0,019674	0,020834	0,019649	0,019048
г. Санкт-Петербург	0,453634	0,459075	0,498557	0,518895

На основе представленных данных произведём расчёт индекса инновационного развития региона по формуле:

$$I_p = \frac{\sum p_1}{\sum p_0}, \quad (1)$$

где I_p – индекс инновационной активности региона;

$\sum p_1$ – сумма показателей инновационного развития региона в отчётном (текущем году);

$\sum p_0$ – сумма показателей инновационного развития региона в прошлом году.

Результаты расчётов представлены в Табл. 15.

Таблица 15 – Расчёт индекса инновационного развития по Северо-Западному Федеральному округу [5]

Наименование региона	I развития 2011	I развития 2012	I развития 2013	Средний индекс иннова- ционного развития за 3 года
Мурманская область	3,909091	2,456142	1,549068	2,638100
Новгородская область	0,92174	1,363076	2,379399	1,554738
Республика Коми	0,882547	1,257029	1,248578	1,129385
Вологодская область	0,835543	1,021826	1,192802	1,016724
г. Санкт-Петербург	0,967782	1,091456	0,976508	1,011915
Ленинградская область	1,747766	0,412398	0,710129	0,956764
Республика Карелия	0,931438	0,660903	1,241638	0,944660
Архангельская область	0,920956	1,325718	0,462621	0,903098
Псковская область	1,115979	0,96832	0,483454	0,855918
Калининградская область	0,839082	0,838968	0,850233	0,842761
Ненецкий автономный округ	0,956219	0,777829	0,598314	0,777454

Из Табл. 15 видно, что в 2013 г. лидером по инновационному развитию среди субъектов Северо-Западного Федерального округа стала Новгородская область, замыкает рейтинг инновационного развития 2013 г. Архангельская область.

Средний индекс инновационного развития за 3 года показывает, что рост инновационного развития Новгородской области по сравнению с 2011 г. значительно вырос, что говорит о высоком потенциале региона к внедрению и использованию инновационных технологий. Область уделяет значительное внимание сфере инноваций, поддерживает и стимулирует инновационную активность [4].

Значение, в несколько раз превосходящее единицу, говорит о быстром развитии уровня инновационной деятельности в регионе, свидетельствует о догоняющем развитии субъекта Федерации, раньше имевшего низкий уровень инновационной составляющей в экономике. Удвоить или утроить показатель инновационного развития на данном этапе представляется достаточно выполнимой задачей.

По мере достижения высокого уровня инновационного развития, показатель индекса будет находиться в районе 1, незначительно изменяясь в отчётном периоде относительно прошлого года. Примером служит Санкт-Петербург, который является инновационно развитым регионом и показывает стабильный прирост индекса инновационного развития, находящийся в районе 1, меняющийся в зависимости от экономической ситуации в стране в целом.

Регионы, в которых индекс инновационного развития на протяжении нескольких лет показывает значение меньше 1, считается отставшим в инновационном плане, в таких субъектах Федерации не наблюдается рост инновационных составляющих.

На Рис. 1 представлена графическая интерпретация индекса инновационного развития.

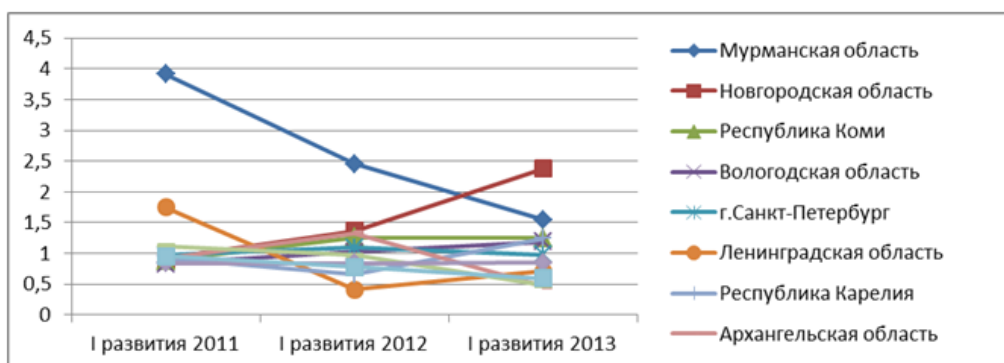


Рис. 1 – Индекс инновационного развития Северо-Западного Федерального округа

Данный индекс может быть использован и для оценки инновационного развития по каждому из 14 приведённых факторов. Также индекс может быть применён в целом при оценке субъектов Российской Федерации на предмет прироста или снижения инновационного развития, тогда показатели нормируются с общими показателями по стране для каждого фактора.

Представленный индекс отличается количеством показателей, участвующих в оценке инновационного развития региона. В других оценках представлено меньше 10 показателей, что свидетельствует о более высокой достоверности полученных результатов. Индекс может быть использован на практике при планировании и прогнозировании состояния дел в инновационной сфере региона, при анализе статистической информации.

Список использованных источников

1. Антохина Ю.А., Колесников А.М., Никифоров Е.С., Латыпова Р.Р., Куримкулова Д.Д. Экономика транспорта. – СПб.: ГУАП, 2016. – 199 с.
2. Илларионов М.Г. Латыпова Р.Р. Институциональные основы развития предпринимательства в транспортном комплексе // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – № 24. – С. 119-122.
3. Латыпова Р.Р., Юшкова В.В., Ахундов Р.В. Государственное регулирование интеграционных процессов. Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции "Модернизация российской экономики. Прогнозы и реальность". – 2017. – С. 403-410.
4. Кирсанов М.Ю. Формирования национальной инновационной системы для развития экономики регионов: дис. ... канд. экон. наук, 2015. – 168 с.
5. <http://www.gks.ru/> (дата обращения 14.10.2017).

УДК 338.262 (100)

V.V. Nikolaev, S.E. Budarin

THE DIRECTIONS OF INVESTMENT POLICY IN SOCIAL OBJECTS

In article the investment policy in social objects is considered. Special attention is paid to health care facilities as socially important an object. Special attention is paid to a conceptual framework investment policy and its effectiveness in social objects.

Keywords: investments, investment policy, state investments, effectiveness of investment policy.

В.В. Николаев¹, С.Е. Бударин²

НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

В статье рассмотрена инвестиционная политика в социальные объекты. Особое внимание уделено объектам здравоохранения, как социально значимым объектам. Особое внимание уделяется концептуальной структуре инвестиционной политики и её эффективности в социальных объектах.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, государственные инвестиции, эффективность инвестиционной политики.

В рамках реализации политических, экономико-социальных преобразований, направленных на реализацию создания благоприятной экономической и социальной среды, важную роль играет инвестиционная политика.

Инвестиционные процессы занимают особое место для роста и развития экономики страны. Улучшение социально-экономического положения общества и увеличение уровня конкурентоспособности экономики страны на мировом рынке практически невозможно без привлечения инвестиций как внутренних, так и иностранных, что в свою очередь даст потенциал увеличивать ВВП страны. Поэтому одним из первостепенных показателей привлекательности национальной экономики для инвестиций является инвестиционный климат, который формирует инвестиционная политика.

Уделяя внимание вопросам инвестиционной политики, можно сказать о том, что муниципальные образования выступают как сосредоточение территориального социально-экономического развития, объединяющие субъекты инвестиционной привлекательности и фокусирующие необходимые финансово-инвестиционные ресурсы. Неясность в источниках финансирования программно-целевых мероприятий и ориентация на кратко- и среднесрочные цели являются существенным недостатком действующей системы формирования программ социально-экономического развития муниципального образования, а также отсутствие комплексности в них. На основе принципов системного подхода и учёта всех аспектов деятельности муниципального образования при разработках механизма концепции социально-экономического развития города использование инвестиционной составляющей позволит решить проблемы формирования муниципальной стратегии.

Поэтому важное значение приобретает роль органов местного самоуправления в стимулирование инвестиционной деятельности в отношении не только объектов муниципальной собственности, но и в целом системы местного хозяйства. Условием благополучной активизации инвестиционных ресурсов и их эффективного использования является присутствие целенаправленной инвестиционной политики, основывающейся на оценке и прогнозировании инвестиционного климата муниципального образования и учитывающей интересы всех участников инвестиционного процесса.

Российская инвестиционная политика обладает рядом особенностей:

- уменьшение размеров и количества инвестиций, предоставляемых государством;

¹ Николаев В.В., кандидат экономических наук, доцент; Балтийская академия туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург

Nikolaev V.V., PhD in Economics, Associate Professor; Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship, St. Petersburg

E-mail: nikolaevv@list.ru

² Бударин С.Е., магистрант; Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, г. Санкт-Петербург

Budarin S.E., Undergraduate; St. Petersburg University of Management and Economics Technologies, St. Petersburg

E-mail: Budarin@list.ru

- максимизация прибыли является главным стимулом инвестиционной деятельности;
- увеличение объёма выпуска потребительских товаров наряду с сокращением производственных затрат;
- появление новых негосударственных источников инвестиций.

В обширной литературе по проблемам инвестиций можно встретить многочисленные определения этого понятия, что объясняется его большой смысловой ёмкостью. В самом общем смысле под инвестициями следует понимать финансовые и иные средства, используемые для получения некоего положительного результата (экономического, социального, интеллектуального, оборонного и т.д.).

Рассмотрим понятие инвестиционной политики. Современный экономический словарь под редакцией Б.А. Райзберга даёт такое определение инвестиционной политики.

"Инвестиционная политика – составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения с учётом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня" [7. С. 156].

Более кратко определение инвестиционной политики даётся в Экономико-математическом словаре: Словарь современной экономической науки под редакцией Л.И. Лопатникова.

"Инвестиционная политика (Investment policy) – система мер, определяющая – в рамках общей экономической политики – объём, структуру и направления капитальных вложений, рост основных фондов и их обновление" [4].

Также можно рассмотреть инвестиционную политику как инвестиционную деятельность, в соответствии с Федеральным законом от 25.02.1999 № 39 ФЗ (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений".

"Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта" [1].

Независимо рассматривая какое-либо из этих определений, следует обратить внимание на такие вопросы как:

- инвестиции;
- экономическая политика государства;
- полезный эффект.

Рассмотрим понятие инвестиции. В основных понятиях и определениях в ФЗ № 39 от 25.02.1999 (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" определение инвестиций звучит так:

"Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта" [1].

Более подробное и полное определение инвестициям дано Лопатниковым Л.И. в "Экономико-математическом словаре".

"Инвестиции (investment) или капиталовложения, капитальные затраты – финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий (производственные И.), на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство (непроизводственные И.). В обобщённом смысле инвестициями называются затраты на замену потреблённого капитала и создание нового" [4].

Иными словами, это средства, предназначенные и израсходованные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов в производственной и непроизводственной сферах в целях получения дохода, социального эффекта.

Таким образом, рассматривая эти определения, можно сделать вывод, что инвестиции это, прежде всего денежные средства, направленные на получение эффекта, понятие которого будет рассмотрено далее.

Классификацию инвестиций можно представить в виде схемы на Рис. 1.



Рис. 1 – Классификация инвестиций

Рассматривая инвестиционную политику в социальные объекты, прежде всего, нас будут интересовать: долгосрочные (на срок свыше 1 года) и Государственные инвестиции.

Государственные инвестиции характеризуют вложение капитала государственных унитарных и муниципальных предприятий, а также средств федерального и регионального бюджетов и внебюджетных фондов.

Инвестиционная деятельность и состояние экономики в целом в значительной степени зависят от государственной политики. Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить этот процесс [3].

Реализация целей и задач государства осуществляется через разработку и реализацию государственной (общественной) политики.

Экономическая политика конкретизирует принципы государственного вмешательства в экономику для реализации его стратегических задач в текущем периоде в разрезе следующих взаимосвязанных направлений деятельности государства [2]:

- внешнеэкономическая политика;
- институциональная политика;
- структурная политика в области изменения макроэкономических пропорций между конечным потреблением и валовым накоплением, доходами и расходами государства, экспортом и импортом, отраслевых и региональных структур экономики;
- социальная политика в сфере развития социальных услуг;
- инвестиционная политика;
- политика ценообразования в области регулирования цен;
- финансовая политика в области формирования и использования государственных финансовых ресурсов, контроля за целевым использованием средств государственного бюджета;
- денежно-кредитная политика в области денежного обращения и кредита;
- региональная политика по отношению к экономической интеграции регионов и их социальному расслоению;
- зональная политика по отношению к экономической интеграции с ближними государствами.

В конечном счёте, государственная политика представляет собой общий план действий политико-административных органов власти и управления, направленный на решение важных, влияющих на жизнь граждан общественных проблем.

Одной из важных проблем, решаемых государственной политикой, является социальная сфера.

Объекты социальной сферы, находящиеся на содержании предприятия, непосредственно должны обеспечивать нормальное осуществление производственных процессов. Социальная сфера состоит из следующих объектов.

- Объекты здравоохранения.
- Объекты образования.

- Территориальные административные учреждения.
- Учреждения социальной защиты.

Затраты на содержание указанных объектов социальной сферы включаются в состав валовых расходов налогоплательщика (т.е. за счёт бюджета). В состав валовых расходов предприятия включаются расходы на содержание и эксплуатацию указанных объектов, а именно:

- оплата энергии;
- стоимость коммунальных услуг;
- заработная плата технического персонала и начисления на обязательные социальные мероприятия на неё;
- другие расходы, связанные с содержанием объекта в надлежащем состоянии и его эксплуатацией.

Что касается ремонта и улучшения объектов социальной сферы, то, расходы на проведение этих мероприятий не подлежат амортизации, а осуществляются за счёт прибыли предприятия, целевого финансирования или целевых фондов предприятия. Следовательно, не относятся к составу валовых расходов затраты на ремонт и улучшение объектов социальной сферы, такие как:

1. Затраты на уплату счетов сторонним организациям, осуществляющим ремонт. Соответственно и сумма НДС, включённая в оплату услуг за ремонт, не относится к составу налогового кредита и не зачисляется в балансовую стоимость таких объектов (т.к. это разрешено только для основных производственных фондов), а возмещается за счёт прибыли или соответствующих фондов предприятия.

2. Затраты на материалы, использованные на проведение ремонта (НДС не увеличивает налоговый кредит). В этом случае НДС, который был отнесён к налоговому кредиту при закупке материалов, сторнируется при передаче материалов для проведения ремонта (модернизации).

Таким образом, становится важным вопрос о методах инвестирования развития объектов социального назначения в условиях ограниченности бюджетных средств.

Инвестирование на примере организаций здравоохранения может происходить из различных источников, представленных на Рис. 2.



Рис. 2 – Источники инвестирования организаций здравоохранения

При этом инвестирование в здравоохранение может нести не только финансовый характер или поставку необходимых лекарств, но и быть как благотворительность.

Зачастую объектам социальной значимости, таким как поликлиника или больница, необходимы не только медикаменты и оборудование, но и ремонт зданий, и поддержание их инженерных сетей.

Третий вопрос в соответствии с определениями инвестиционной политики, точнее с инвестиционной деятельностью, рассматривает такое понятие как "полезный эффект".

Чёткого определения "полезного эффекта" в словарях не встречается.

Большой энциклопедический словарь (БЭС), универсальное справочное издание, охватывающее все области современного знания, даёт такое определение эффекту.

"Эффект (от лат. effectus – исполнение, действие, от efficere – действую, исполняю) – результат, следствие каких-либо причин, действий".

В то же время Райзберг Б.А. даёт такое определение эффекту.

"Эффект – достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном (социальный эффект) выражении" [7]. В действительности можно рассмотреть три вида эффекта, как результат какой-либо деятельности.

"Экономический эффект – полезный результат экономической деятельности, измеряемый обычно разностью между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на её осуществление" [7].

"Социальный эффект – это повышение материального и культурного уровня жизни граждан, более полное удовлетворение их потребностей в товарах и услугах, улучшение условий и техники безопасности труда, снижение доли тяжёлого ручного труда и др." [6].

Экологический эффект – результат влияния на окружающую среду.

Рассматривая определения, можно сделать вывод, что социальные объекты бюджетной сферы являются частью государственной политики, направленной на обновление основных фондов и технического оснащения с целью получения полезного эффекта.

Важно то, что здесь не указано, на достижение какого именно эффекта, что зачастую приводит к увеличению одного и уменьшению другого.

В самом широком смысле эффективность характеризует качество функционирования любой экономической системы, её отдельных частей и факторов, качество конкретных принимаемых хозяйственных решений. Эффект от любого хозяйственного и проектного решения может быть не только экономическим, но и внеэкономическим (социальным, экологическим, политическим, оборонным, инновационным и т.п.), поэтому выделяют соответствующие виды и показатели эффективности. Оценка экономической эффективности, как правило, сопровождается оценкой социальной и экологической эффективности. Учёт всех видов эффектов является одним из важных условий объективности и комплексности оценки эффективности инвестиционного проекта.

На эффективность инвестиционной политики влияет и территориальный фактор, т.е. место реализации проекта. Территориальные различия между регионами многообразны (регионы различаются по экономическим, природно-климатическим, социальным условиям, по уровню развития науки и образования, по обеспеченности трудовыми ресурсами и т.д.) и существенны (например, по уровню среднемесячной начисленной заработной платы субъекты Российской Федерации различаются более чем в 7,5 раза).

Список использованных источников

1. ФЗ № 39 от 25.02.1999 (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений".
2. Ведута Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства: Учебное пособие / Е.Н. Ведута. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
3. Игошин Н.В. Инвестиции: организация, управление, финансирование: учеб. для студ. вузов / Н.В. Игошин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
5. Макаркин Н.П. Эффективность реальных инвестиций: Учебное пособие / Н.П. Макаркин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 432 с.
6. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б.А. Райзберга. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 512 с.

УДК 339.56.055

V.P. Popkov, A.M. Zargaryan,
N.V. Zyablitskaya

**THE MAIN DIRECTIONS OF INCREASING
THE DEVELOPMENT EFFICIENCY OF
ENTREPRENEURSHIP FROM THE EU-
ROPEAN NORTH OF RUSSIA**

The article is devoted to the actual issues of entrepreneurship and government interaction efficiency increasing. In case of entrepreneurship sectors from the European North of Russia it is established the lack of institutional infrastructure, the weak entrepreneurship involvement to the public-private partnership. The main plan packages, which could increase the regional entrepreneurship development efficiency, are proposed.

Keywords: small and medium entrepreneurship, public-private partnership, institutional infrastructure, efficiency, interaction.

В.П. Попков¹, А.М. Заргарян²,
Н.В. Зяблицкая³

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕ-
НИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЕВРОПЕЙ-
СКОГО СЕВЕРА РОССИИ**

Статья посвящена актуальным вопросам повышения эффективности взаимодействия предпринимательских структур и государства. На примере отраслей предпринимательства Европейского Севера России установлена нехватка институциональной инфраструктуры, слабая вовлечённость субъектов предпринимательства к государственно-частному партнёрству. Предложен комплекс мероприятий, способных повысить эффективность развития предпринимательского сектора региона.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственно-частное партнёрство, институциональная инфраструктура, эффективность, взаимодействие.

В современных условиях функционирования рыночной экономики система малого и среднего предпринимательства (далее МСП) выполняет функцию самого важного звена в обеспечении экономического роста страны. Благодаря субъектам предпринимательства проходят апробацию новые сферы деятельности, создаются и развиваются новые технологии, обеспечивается так называемая диффузия инновации. Весомый вклад МСП также прослеживается в создании новых рабочих мест. Именно в данной сфере реализуется предпринимательская инициатива граждан, отличающихся инновационным характером, способностью и желанием принятия предпринимательского риска ради достижения целей.

Вместе с тем предпринимательские системы функционируют в условиях высоких рисков, которые оказывают негативное влияние на уровень развития МСП. Усиление степени влияния рыночных сил приводит к тому, что предпринимательские структуры признают факт невозможности контроля всех факторов, оказывающих влияние на предпринимательский бизнес. Одновременно с этим современные рыночные отношения предъявляют более высокие требования к качеству управления, усложняют отношения внутри предпринимательского сектора.

Это приводит к тому, что подавляющая часть предпринимательских структур в ходе своего развития не доходит до этапов рыночного созревания. Бизнес либо трансформирует свой вид, меняя целевые ориентиры, либо поглощается крупными участниками

¹ Попков В.П., профессор кафедры торгового дела и товароведения, доктор экономических наук; профессор; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Popkov V.P., Professor of the Department of Trade and Commodity business, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: Popkov.V.@unecon.ru

² Заргарян А.М., доцент кафедры экономики и управления, кандидат экономических наук; Череповецкий государственный университет, г. Череповец

Zargaryan A.M., Associate Professor of the Department of Economics and Management, PhD in Economics, Cherepovets State University, Cherepovets
E-mail: arshakz@inbox.ru

³ Зяблицкая Н.В., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой в филиале ФГБОУ ВПО ЮУрГУ, г. Нижневартовск

Zyablitskaya N.V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Department in the Branch of SGBOU VPO SUSU, Nizhnevartovsk

E-mail: comm@susu-nv.ru

рынка. Поэтому сфера МСП, являясь самой динамичной сферой, постоянно требует апробации новых идей.

В текущий момент уровень развития предпринимательства в России значительно отстаёт от других стран. Вклад предпринимательского сектора в ВВП страны оценивается на уровне 21 %, в то время как в Японии и Китае показатель составляет 60 %, во Франции – 56 %, в США и Великобритании – 50 %.

Для установления причин слабого развития предпринимательского сектора проведено исследование приоритетных отраслей предпринимательства Европейского Севера России, которое выявило ключевые системные проблемы функционирования предпринимательских структур.

Выявленные проблемы имеют непосредственное отношение к противоречивым аспектам государственного регулирования и проблемам внутрифирменного управления.

Проблема 1. Низкая вовлечённость МСП к процессу государственно-частного партнёрства.

Государственно-частное партнёрство содержит ряд противоречий, не позволяющих обеспечить полное участие субъектов МСП в государственных программах. Данный механизм может быть реализован только по отношению к проектам, имеющим важное социально-экономическое значение для государства и потенциально высокую доходность для МСП. Проблема начинается тогда, когда государство определяет условия своего участия в подобных проектах, а также требования, предъявляемые к субъектам МСП. К наиболее значимым требованиям можно отнести:

- наличие опыта реализации проектов в смежных отраслях;
- наличие материально-технической базы, позволяющей выполнять наиболее значимые работы в рамках проекта;
- ограниченность государственного участия в проектах нефинансовыми инструментами, прямым образом не затрагивающими бюджет (льготные условия аренды земельных участков, налоговые льготы);
- обязанность бизнеса по созданию инфраструктурных элементов за свой счёт.

Очевидно, что далеко не каждый бизнес, функционирующий в секторе МСП, может удовлетворять заявленным требованиям. Кроме того, далеко не во всех проектах ГЧП возможен механизм обеспечения сиюминутной прибыльности частного бизнеса, что не соответствует приоритетным задачам субъектов МСП. Особенно в тех проектах, где с помощью механизма ГЧП государство обеспечивает своё минимальное участие в решении социально-экономических проблем.

На начало 2016 г. на территории России на разных стадиях разработки и реализации находилось 1285 проектов ГЧП. Основная часть проектов продолжает реализовываться в коммунальной и энергетической сферах (987 проектов), остальные – в социальной и транспортной сферах (298 проектов). Преимущественная часть таких проектов находится на предынвестиционной стадии подготовки (подготовка проекта, конкурс) [3].

Процесс рассмотрения проекта ГЧП состоит из трёх этапов. На первом этапе разработанный инициатором проект направляется на рассмотрение Публичным партнёром (актуален в случае разработки проекта частным партнёром). На втором этапе предложение о реализации проекта ГЧП рассматривается уже уполномоченным органом в целях оценки эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества. Третий этап состоит в принятии уполномоченным органом решения о реализации проекта. Сразу следует оговориться, что потенциальные участники ГЧП не подразделяются государством на разные типы в зависимости от размеров, опыта, уровня владения производственными силами (Рис. 1) [1], [6].

В первом приближении процедура рассмотрения проектов ГЧП представляется вполне простой, не требующей значительных усилий инициатора проекта. В обобщённом виде инициатор проекта может рассчитывать на своё безусловное участие в инициированном им проекте ГЧП в случае положительной оценки со стороны государства. Однако, детальное рассмотрение процесса государственного отбора частных партнёров приводит к неоднозначным выводам. Для обоснования причин слабого участия представителей МСП в проектах ГЧП следует более подробно рассмотреть каждый из трёх этапов процесса оценки проектов и отбора участников ГЧП (Рис. 2) [2].

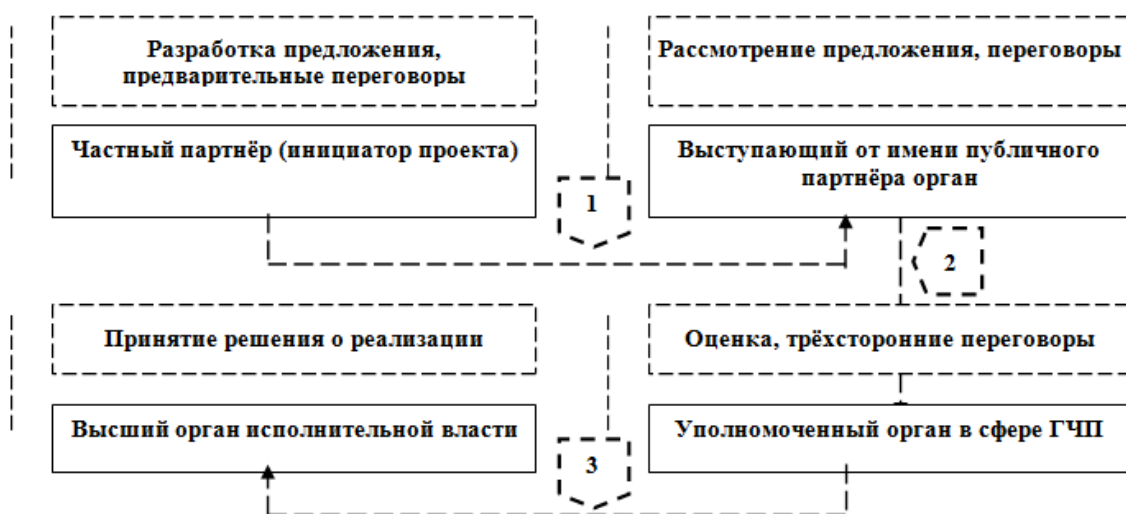


Рис. 1 – Этапы рассмотрения проекта ГЧП

На первом этапе Публичным партнёром направляется предложение инициатора проекта на рассмотрение Уполномоченным органом. Задача Уполномоченного органа состоит в оценке сравнительного преимущества предлагаемого проекта. В случае невозможности реализации проекта Публичный партнёр пользуется закрытым перечнем отказов. В случае положительного решения направляет предложение инициатора Уполномоченному органу на рассмотрение. Процедура рассмотрения предложения Публичным партнёром может занять до 90 дней.

На втором этапе рассмотрения частной инициативы осуществляется оценка эффективности предлагаемого проекта ГЧП. В качестве основных критериев оценки используется финансовый и социально-экономический эффект от реализации проекта. Сравнительное преимущество проекта ГЧП определяется Уполномоченным органом на основании соотношения чистых дисконтированных расходов бюджетных средств и объёма принимаемых Публичным партнёром обязательств в случае возникновения рисков реализации проекта. Процедура оценки эффективности потенциального проекта Уполномоченным органом занимает до 180 дней.

На третьем этапе рассмотрения частной инициативы Уполномоченный орган принимает решение о возможности или невозможности реализации проекта. В случае принятия положительного решения Уполномоченный орган публикует информацию о проекте на официальном сайте РФ о проведении торгов. Далее возможны два варианта развития событий. В случае отсутствия заявлений от третьих лиц о намерении участвовать в конкурсе Уполномоченный орган принимает решение о заключении ГЧП с инициатором проекта без проведения конкурса. В случае поступления заявлений о намерении третьих лиц участвовать в конкурсе Уполномоченный орган проводит ГЧП-конкурс, который в общей сложности может занять до 180 дней.

Представленная совокупность этапов от момента инициирования проекта ГЧП частным партнёром до его заключения с государством может занимать более 12 месяцев. Кроме того, даже при условии положительного решения Уполномоченного органа, высокой оценки эффективности проекта, инициатор проекта не может быть уверен в том, что проект ГЧП будет заключён с ним.

Таким образом, предложенная гипотеза относительно низкой степени участия представителей МСП в механизме ГЧП подтверждается отсутствием адаптированных для МСП проекта ГЧП, трудоёмкостью процесса инициирования предложений и участия в конкурсе ГЧП.



Рис. 2 – Процесс рассмотрения частной инициативы

Проблема 2. Нехватка институциональной инфраструктуры предпринимательства.

Основой деятельности МСП служит материально-техническая база, которая в значительной степени определяет конкурентные преимущества предприятий данного сектора. Малые и средние предприятия испытывают значительную нехватку производственных и офисных помещений. Зачастую приходится пользоваться имуществом крупных компаний с высокими арендными платежами, оказывающими значительное влияние на эффективность бизнеса.

Система МСП характеризуется недостаточно разветвлённой и эффективной инфраструктурой поддержки государства, а также отсутствием механизма эффективного международного сотрудничества. Низкая конкурентоспособность отдельных отраслей во многом объясняется высокими затратами производства и дистрибуции готовой продукции в силу неразвитости инфраструктуры бизнес-среды. Наличие собственного производственно-хозяйственного комплекса представляет особый интерес для субъектов МСП, так как долгосрочное присутствие на рынке можно обеспечить только на базе собственных производственно-коммерческих активов. Кроме того, высокие арендные платежи негативным образом влияют на эффективность бизнеса.

В настоящий момент проблема имущественной базы усугубляется тем, что срок действия преимущественного права выкупа субъектами МСП арендуемого государственного и муниципального имущества согласно Федеральному закону № 159-ФЗ истёк 01.07.2015 г. [5].

Кроме того, максимальный срок рассрочки оплаты при выкупе субъектами МСП арендуемого имущества, равный трём годам, создаёт значительные трудности. Как правило, инвестиции в объекты недвижимости в текущих экономических условиях в лучшем случае могут окупиться через 5-7 лет. Очевидно, что предпринимательский сегмент без сторонней помощи не в состоянии за три года полностью выплатить стоимость выкупаемых у государства объектов. Именно этим и объясняется пассивная роль субъектов МСП в процессе выкупа арендуемого имущества.

Несмотря на наличие принятых государством программ, позволяющих субъектам МСП рассчитывать на некоторые льготные условия пользования услугами естественных монополий и создания собственных объектов инфраструктуры, существует огромное количество административных преград. В частности в 2014 г. Генеральной прокуратурой РФ в ходе проверки исполнения законодательства, регулирующего вопросы подключения объектов к сетям инженерно-технического обеспечения, выявлено 11,5 тыс. нарушений.

Наиболее распространёнными нарушениями признаны: неправомерное взимание с хозяйствующих субъектов платы за подключение объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения; неправомерное взимание с хозяйствующих субъектов платы за выдачу технических условий на подключение к сетям инженерно-технического обеспечения; неправомерное сокращение срока действия выдаваемых технических условий ресурсоснабжающими организациями; неправомерный отказ в выдаче технических условий на подключение к сетям инженерно-технического обеспечения.

Государство не принимает никакого участия для снижения расходов МСП, связанных с транспортировкой сырья, материалов и готовой продукции. В данном вопросе крупный бизнес имеет возможность получить экономию на масштабе, что не работает в случае с МСП. Между прочим, большое значение для инфраструктуры предпринимательства играет уровень транспортной развитости региона, в котором осуществляет деятельность конкретный субъект МСП.

Представленные в Табл. 1 данные подтверждают уровень развитости транспорта и связи по федеральным округам России на 01.01.2014 г. Наиболее развиты сети транспорта и связи в Центральном, Северо-Западном, Приволжском и Сибирском федеральных округах. На долю Северо-Западного федерального округа, куда входит Европейский Север России, приходится 19,0 % объёма транспорта и 13,5 % объёма связи России [4].

Таблица 1 – Число организаций транспорта и связи России на 01.01.2014 г.

	Транспорт		Связь	
	ед.	%	ед.	%
Российская Федерация	163263	100	14951	100
Центральный федеральный округ	43525	26,7	5510	36,9
Северо-Западный федеральный округ	31018	19,0	2018	13,5
Южный федеральный округ	10622	6,5	893	6,0
Северо-Кавказский федеральный округ	2287	1,4	466	3,1
Приволжский федеральный округ	28122	17,2	2246	15,0
Уральский федеральный округ	15127	9,3	1309	8,8
Сибирский федеральный округ	22559	13,8	1791	12,0
Дальневосточный федеральный округ	10003	6,1	718	4,8

Однако среди регионов Северо-Западного федерального округа по объёмам действующего транспорта на долю Европейского Севера России приходится всего 15,9 %, по объёмам связи 19 %. Приведённые данные подтверждают низкую степень транспортной развитости регионов Европейского Севера России (Табл. 2).

Таким образом, заявленная гипотеза относительно слабой развитости институциональной инфраструктуры предпринимательства подтверждена наличием административных барьеров по выкупу субъектами МСП арендуемого у государства имущества, преградами в подключении к сетям инженерно-технического обеспечения, а также статистическими данными об уровне развитости транспортной инфраструктуры Европейского Севера России.

Для решения проблем институциональной инфраструктуры, а также слабой вовлечённости субъектов предпринимательства к государственно-частному партнёрству предложим комплекс мероприятий:

Этап 1. Разработка программы комплексного решения отраслевых проблем, учитывающей эффективность точечных программ и способствующей развитию отраслевой инфраструктуры. В частности, реализация мероприятий, повышающих инвестиционную привлекательность отраслей путём создания транспортной логистики, формирование тарифной и налоговой политики государства с учётом возможностей конкретной отрасли, формирование спроса на продукцию и услуги неэффективных отраслей.

Таблица 2 – Число организаций транспорта и связи Северо-Западного федерального округа России на 01.01.2014 г.

	Транспорт		Связь	
	ед.	%	ед.	%
Северо-Западный федеральный округ	31018	100	2018	100
Европейский Север России	4945	15,9	378	19
Республика Карелия	1114	3,6	51	3
Республика Коми	780	2,5	75	4
Архангельская область	1065	3,4	81	4
Вологодская область	1224	3,9	92	5
Мурманская область	762	2,5	79	4

Этап 2. Сдача в долгосрочную аренду малым и средним предприятиям части государственной собственности, продаваемой на аукционах. При этом приоритет должен отдаваться региональным предпринимательским структурам, осуществляющим деятельность в аналогичной сфере (реализация принципов преимущественного права аренды для организаций, профиль которых соответствует допустимым видам предпринимательской деятельности на объекте).

Этап 3. Обеспечение доступа к объектам недвижимости, относящимся к технологической инфраструктуре (электросети, газовая и коммунальная инфраструктура). Предполагает реализацию комплекса мер, направленных на совершенствование законодательства, регулирующего деятельность естественных и локальных монополий. Комплекс мер предполагает стандартизацию административных процедур, установление экономически обоснованных тарифов, вовлечение в коммерческий оборот созданных компаниями объектов технологической инфраструктуры.

Этап 3.1. Внесение изменений в процесс выкупа арендуемого у государства имущества (Федеральный закон № 159-ФЗ): продление срока действия преимущественного права выкупа субъектами МСП арендуемого государственного и муниципального имущества до 01.07.2019 г.; увеличение минимального срока рассрочки оплаты при выкупе субъектами МСП арендуемого имущества до 5-7 лет в зависимости от обоснованных предпринимателями сроков окупаемости выкупаемого у государства имущества.

Этап 3.2. Сокращение административных барьеров в сфере подключения объектов к сетям инженерно-технического обеспечения и снижения затрат субъектов МСП: упрощение процесса подключения объектов к системам водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения; утверждение единых стандартов и типовых форм договоров на подключение объектов к системам водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения; рассрочка оплаты стоимости подключения объектов к системам водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения на срок до 18 месяцев; установление упрощенного порядка оформления разрешительных документов на подключение к газораспределительным станциям; утверждение формулы расчёта строительства каждого дополнительного метра (свыше 200 м) для льготных категорий потребителей; предоставление права независимым организациям осуществлять подключение к газораспределительным станциям при одновременной разработке механизма контроля.

Этап 4. Повышение эффективности государственного предпринимательства за счёт объединения усилий с предпринимательским сектором путём реализации элементов ГЧП. Синергетический эффект может быть достигнут за счёт объединения опыта субъектов МСП в управлении предпринимательскими процессами и государства в части преодоления административных барьеров. Важно своевременно внести изменения в систему государственного отбора участников ГЧП, так как существующая система предъявляет неоправданно высокие требования к потенциальным участникам государственных проектов.

Этап 5. Выделение кластеров работ в рамках государственного заказа по таким параметрам как сложность работ, требуемый уровень квалификации персонала, наличие опыта выполнения работ, оснащённость техникой и оборудованием. С помощью подобного разделения государственного заказа на работы разных классов можно

повысить доступность заказа для МСП, его способность к исполнению отдельных классов работ, не требующих уникальных способностей, наличия специального оборудования и опыта.

Этап 6. Пересмотр системы государственного заказа, который в настоящее время содержит неисполнимые предпринимательским сектором требования. Целесообразно в рамках заказа на государственном уровне предусмотреть процесс сотрудничества крупного бизнеса и субъектов МСП. В частности, принимая во внимание низкий уровень оснащённости поставителей МСП техникой и оборудованием, слабый опыт выполнения подобных работ, государство должно привлекать МСП в качестве партнёра по исполнителю крупных государственных заказов.

Важно, чтобы условия партнёрства, объём выделяемых МСП работ определялись непосредственно государством во время проведения торгов, чтобы исключить возможности крупного бизнеса по привлечению приближенных субъектов МСП. С помощью подобных способов, несмотря на слабую способность МСП к самостоятельному исполнению государственного заказа, могут быть созданы условия для обеспечения равноправного участия субъектов МСП к государственному (муниципальному) заказу.

Таким образом, на основе выявленных проблем нехватки институциональной инфраструктуры и слабой вовлечённости субъектов МСП к процессу государственно-частного партнёрства предложен комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования предпринимательского сектора. Основная часть мероприятий предусматривает объединение усилий государства и субъектов МСП для решения существующих проблем.

Список использованных источников

1. Закон о государственно-частном партнёрстве: руководство по применению. Специальное издание к Международному инвестиционному форуму "Сочи-2015" / Центр развития государственно-частного партнёрства. – М., 2015. – 21 с.
2. Заргарян А.М. Повышение вовлечённости субъектов малого и среднего предпринимательства Европейского Севера России в процесс государственно-частного партнёрства / А.М. Заргарян // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2016. – Том 15. – № 6. – С. 889-905.
3. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнёрства 2014–2015 // Министерство экономического развития России и Центр развития государственно-частного партнёрства при поддержке Торгово-промышленной палаты России. – М., 2015. – 31 с.
4. Транспорт и связь в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 114 с.
5. Федеральный закон от 22.07.2008 № 159-ФЗ "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Интернет-версия справочно-правовой системы "Консультант Плюс": URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78582/.
6. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ "О государственно-частном партнёрстве, муниципальном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Интернет-версия справочно-правовой системы "Консультант Плюс": URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/.
7. Попков В.П. Теоретические основы многофакторного управления развитием современного предпринимательства / В.П. Попков, С.М. Лепёшкин. – СПб: Издательство Политехнического университета, 2011. – 84 с.

УДК 65.01

A.S. Shepetkovskaya, D.Yu. Salko

STRATEGIC POSITIONING OF INNOVATIVE COMPANIES

Recently, numerous studies on innovative strategies in management, economics and sociology have been carried out, but in reality, very few people take into account one of the most important roles – legal and financial mechanisms in innovation strategies.

The purpose of this work is to show the role of financial engineering in the innovation process, and the fact that legal and financial application can be used as a basis for analyzing strategic positioning of technological start-ups, as it plays a fundamental role in the development of innovative processes. It is necessary to understand how much financial engineering could be used for understanding of strategic positioning.

Keywords: innovation, start-up, financial engineering, strategic positioning, network.

А.С. Шепетковская¹, Д.Ю. Салько²

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

В последнее время проводятся многочисленные исследования по инновационным стратегиям в менеджменте, экономике и социологии, но, в действительности, мало кто учитывает одну из важнейших ролей – юридических и финансовых механизмов в инновационных стратегиях.

Цель данной работы – показать роль финансовой инженерии в ходе инновационного процесса, а также то, что финансовый аспект может быть использован как основа для анализа стратегического позиционирования технологических "стартапов", поскольку она играет фундаментальную роль в развитии инновационных процессов. Необходимо понять, в какой степени финансовая инженерия может быть использована для понимания стратегического поведения.

Ключевые слова: инновация, "стартап", финансовая инженерия, стратегическое поведение, сеть.

Инновации занимают большое место в стратегиях компаний, использующих возможности, которые предоставляют технологии, или которые стремятся обогнать своих конкурентов. Они являются необходимостью для предприятий, цель которых преуспевать и оставаться эффективными на современном высококонкурентном рынке.

Инновация может быть определена как совместная деятельность множества сторон в общем проекте с целью создания нового. Она сопоставляет участников с различными навыками, мышлением и интересами, которые соединяются в систему или сеть, чтобы объединить ресурсы.

В случае молодых предприятий ("стартапов"), созданных ради запуска инноваций, в частности, технологических инноваций, неопределённость максимальная, финансовые ресурсы отсутствуют, нет чёткой структуры, но есть идея, изобретение, которые нужно воплотить в реальность. Для такого типа предприятий мобилизация юридических и финансовых средств неразрывна с инновационным процессом. Финансовая инженерия участвует в построении и развитии инновационной сети, поэтому выстроить связь между инновационной стратегией и финансовой инженерией становится актуальной и фундаментальной задачей в осуществлении процесса инноваций.

Цель данного исследования – изучить стратегические поведения инновационных "стартапов" через применение финансовой инженерии в процессе инновации. Ставится вопрос: в какой степени финансовая инженерия может быть использована для понимания стратегического поведения?

¹ Шепетковская А.С., магистрант кафедры менеджмента и маркетинга; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Shepetkovskaya A.S., Undergraduate of the Department of Management and Marketing; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

² Салько Д.Ю., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Salko D.Yu., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: SalkoDmitriy@yandex.ru

Не существует лучшего способа или метода по внедрению инноваций, но существует большое разнообразие конфигураций в управлении инновациями. Однако истинная сила новатора заключается в его способности объединять "правильных" людей, имеющих отношение к процессу. Другими словами, для того чтобы преуспеть в инновации, необходимо собрать команду: создать сеть инновации. Достижение понимания стратегического поведения инновационного "стартапа" должно обязательно проходить через обнаружение способа, с помощью которого происходит управление ресурсами и образуется инновационная сеть.

"Эти сети являются потоком средств, компетенций, литературы, богатства, который связывает лаборатории, предприятия или администрации" [1]. Таким образом, инновация – результат медленного процесса, который подразумевает разработку связей между участниками и причастными к проекту объектами.

Стратегическое поведение инновационного предприятия может быть определено тем, как предприятие выбирает организацию и развитие своей инновации. Сталкиваясь с трудностями поиска финансирования, инновационные предприятия вынуждены выстраивать всё более сложную финансовую организацию, интегрируя всё более разнообразные субъекты [5].

Охарактеризуем разные стратегические поведения. Предприятие либо решает расширять сеть и приобретать новые ресурсы, либо, наоборот, определяет границы своей сети, развивает свои собственные ресурсы, поскольку основатель желает оставаться независимым, и прибегает к первому типу стратегического поведения лишь тогда, когда не представляется других решений.

Финансовая инженерия – средство, полное смысла при инициировании инновации. Всякие стратегические операции требуют использования средств, техник финансовой или юридической организации. Финансовая инженерия повсеместна в течение всего инновационного процесса (финансирование, контракты, преобразование структуры, финансовый рынок и т.д.). Она затрагивает осуществление совокупности юридических и финансовых методов, которые сопровождают создание и развитие инновационного процесса.

Создадим связь между тремя фундаментальными понятиями:

- инновационная сеть;
- стратегическое поведение;
- финансовая инженерия.

Стратегическое поведение выстраивает и развивает инновационную сеть. Стратегический выбор определяет количество участников, которые будут заинтересованы в процессе, природу связей, которые будут созданы, и роль, которая ей будет назначена. Финансовая инженерия осуществляется для того чтобы соответствовать данному стратегическому поведению, однако она может формировать специфичное стратегическое поведение. И, наконец, финансовая инженерия, вводя в процесс инновации новых участников и создавая крепкие связи, участвует в конфигурации инновационной сети. Она – фактор удачи или неудачи инновационного процесса.

Согласно конфигурации инновационной сети, и согласно её природе, числу и крепости связей между разными участниками инновационной сети, стратегический и финансовый выбор бывает разным. Могут быть выделены три структуры сети: возникающая сеть, где важно создание связей между участниками, развивающаяся сеть, в которой связи усиливаются, и их количество увеличивается и, наконец, стабильная связь, когда связи определены и стабильны.

При возникновении стратегического поведения инновационного предприятия, два определяющих фактора чётко поддаются распознаванию:

- стратегическое решение, выбранное предприятием. Оно соответствует так называемым "классическим" стратегиям, реализуемым предприятиями: специализация или расширение ассортимента, внутренний или внешний рост;
- логика учредителя. Либо он определяет границы своей сети, поскольку желает оставаться независимым, либо, наоборот, развивает логику распределения ресурсов: он готов постигать возможности и расширяет свою сеть. Итак, существует два основных типа позиционирования: хранение компетенций и коллективное пользование компетенциями.

Следует понимать, что стратегия специализации, которая подразумевает, что деятельность предприятия полностью посвящена одному продукту, может заставить защищать компетенции без какого-либо распространения. Компания, которая располагает единственной технологией, не может рисковать её потерей.

Рассмотрим особенности сетевых структур. При возникающей сети необходимо создавать первые связи: для того чтобы развивать продукт, индустриализировать его и выпускать в продажу, следует заинтересовать участников инновационного проекта, убедить производителей, финансистов, исследователей и государственные институты в потенциале предприятия и его проекта. Следовательно, разработка инновационного продукта затрагивает множество сторон. Другими словами, стратегия влечёт за собой создание сети, и её осуществление является решающим в продолжении и в успехе процесса.

В возникающей сети основатель стремится скорее к закрытой компании. В действительности, ввиду отсутствия денежных или технологических средств, предприятия вынуждены искать ресурсы у партнёров (лаборатории, промышленные структуры и т.д.). Одни будут создавать совместную деятельность для разработки продукта, другие – для индустриализации.

Промышленные партнёры или сообщества венчурного капитала участвуют в финансировании капитала предприятия, и этот этап в развитии инновационного процесса обозначает реализацию финансовой инженерии. Влияние инвесторов – определяющее в практике финансовой инженерии в инновационных предприятиях, однако с развитием и интенсификацией связей, конфигурация сети изменяется и расширяется.

Расширение сети соответствует развивающейся сети. С одной стороны, рост является источником расширения, он участвует в развитии сети. С другой стороны, поскольку предприятие находится в развивающейся сети, оно располагает большим количеством ресурсов и может предусматривать стратегию роста. Для того чтобы приобрести новые продукты или позиционировать себя на новом рынке (стать разнообразнее), предприятия, как правило, выбирают внешний рост и распространение. Такое предпочтение обосновывается двумя главными причинами: с одной стороны, данная стратегия является менее затратной, чем внутренний рост, в частности, научные исследования, которые влекут за собой развитие продукта; с другой стороны, стратегия является менее рискованной. Предприятию необходимо лишь интегрировать уже разработанные компетенции, и компания избегает неопределённостей, связанных с разработкой новых продуктов. Таким образом, внешний рост является частым явлением в инновационных предприятиях. Исходя из быстроты доступа к некоторым видам рынка или к конкретным компетенциям инновационное предприятие, обладая необходимыми финансовыми ресурсами, практикует стратегию внешнего роста. Это расширение сети, которое облегчает рост, и это рост, который приводит к развитию сети.

Поскольку в данном случае проект более определённый, и неопределённостей гораздо меньше, финансовые инвесторы легче входят во взаимодействие по инновационному процессу. Партнёров также становится больше в расширенной сети. Также поскольку рост требует значительных финансовых средств, именно в расширенных сетях использование техник финансовой инженерии занимает весь свой масштаб.

В стабильных сетях предприятие осуществляет стратегию внутреннего роста. Поскольку ресурсы развиваются в пределах предприятия, поиски новых сторон не являются необходимым критерием. Поскольку предприятие находится в стабильной сети, оно подвергается регулярному росту, и поскольку оно следует стратегии внутреннего роста, сеть является стабильной.

В случае, когда связи очень стабильные, т.е. границы чётко определены, предприятие может рассматривать более весомое развитие – интернациональное. Отношения с партнёрами крепкие, предприятие знает, в какой степени оно может рассчитывать на членов сети, таким образом, оно может рисковать, развиваясь на новом рынке и ориентируясь в новых областях, которыми оно не владеет. Предприятие знает, что оно будет поддержано всей совокупной сетью. Эта стратегия сложно осуществляется в нестабильной сети, где стороны меняются или где интересы и цели сторон ещё не окончательно определены.

Стабильная сеть соответствует, главным образом, предприятиям, которые делятся своими ресурсами. Необходимость в развитии приводит предприятие к созданию множества связей. В инновационных "стартапах" эта конфигурация наиболее часто встречается при запуске финансового рынка.

Финансовая инженерия сформировывает стратегическое поведение, таким образом, она обоснованно может быть использована как основа анализа стратегического поведения инновационных предприятий. В условиях инновационного процесса неопределённость, продолжительность процесса, разнородность сторон, проблемы по определению стоимости затрудняют все формы прогнозирования, и вынуждают осуществление определённых техник, средств и размышлений. Благодаря многочисленным возможно-

стям, которые таит в себе финансовая инженерия, она участвует в управлении конфликтами, минимизирует риски сторон проекта, образует и укрепляет связи. Таким образом, финансовая инженерия может восприниматься как главный элемент инновационной сети в той же степени, что и технология или рынок.

В связи со всем вышеизложенным, актуально и интересно анализировать разное стратегическое поведение инновационных предприятий через применение финансовой инженерии.

Целью данной работы было предложить метод анализа стратегического поведения "стартапов" с инновационными технологиями с помощью применения финансовой инженерии. Мы показали её роль в ходе инновационного процесса, и, вследствие её в высшей степени стратегических аспектов, она может составлять основу обоснованного анализа стратегического поведения "стартапов" с инновационными технологиями.

Список использованных источников

1. Akrich M. A quoi tient le succès des innovations? 1. L'art de l'intéressement; 2. Le choix des bons porte-paroles / M. Akrich, M. Callon, B. Latour // Annales des Mines, Gérer et Comprendre. – 2009. – № 12.
2. Bernasconi M. Les modèles de développement des entreprises high tech / M. Bernasconi, M. Monsted et coll. – Paris, 2000. – P. 59-75.
3. Gulati R. Strategic networks / R. Gulati, N. Nohria, A. Zaheer // Strategic Management Journal. – 2015. – № 21. – P. 203-215.
4. Médus J.L. Ingénierie financière et opérations à effets de levier // Les Editions d'Organisation. – 1991. – Paris.

УДК 338.24

E.D. Shchetinina, E.A. Shchetinina

**THE ESSENCE AND CONTENTS OF
KNOWLEDGE ECONOMY AS A NEW
BUSINESS ENVIRONMENT**

The key features and characteristics of knowledge economy as a new more developed economic formation and the changes in business environment it causes have been considered at the article. On that basis the conclusions and suggestions on the development of new forms of management, specifically the new approaches to formation of corporate socio-economic policy under the conditions of knowledge economy emergence and spreading, are being made.

Keywords: knowledge economy, business environment, the Knowledge Economy Index, the Knowledge Index, science marketing, corporate competitiveness, the corporate knowledge index.

Е.Д. Щетинина¹, Е.А. Щетинина²

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК НОВОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ

В статье рассматриваются ключевые особенности и черты экономики знаний как более высокой экономической формации и выявляются основные, вызываемые ею изменения в бизнес-среде. На основании этого делаются выводы и предложения по разработке новых форм менеджмента, в частности, подходов к формированию корпоративной социально-экономической политики в условиях появления и распространения экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, бизнес-среда, индекс экономики знаний, индекс знаний, маркетинг знаний, корпоративная конкурентоспособность, индекс корпоративных знаний.

ВВЕДЕНИЕ. Переживаемая мировой экономикой рецессия заставляет искать новые подходы и концепции решения проблем и противоречий в экономической науке и практической деятельности. Требуется коренная смена сложившейся в прошлом веке парадигмы развития, которая уже не отвечает современным вызовам и реалиям, необходимы новаторские прорывы и парадоксальные ответы на насущные вопросы, вставшие на пути сохранения и эволюции нашей цивилизации. Одним из таких путей сегодня представляется переход к экономике знаний.

Термин "экономика знаний" был введен в научный оборот в 1962 г. американским экономистом Ф. Махлупом, который обозначил им сектор экономики, ориентированный на производство знаний. Однако особенно широко этот термин стал использоваться в нынешнем веке. Как показывает изучение, трактовка понятия "экономика знаний" отличается широтой и размытостью. Под ним понимается как новая ступень эволюции мирового хозяйства – в широком смысле, так и его отдельная сфера – в узком. Иногда этот термин употребляется как метафора или альтернатива традиционной экономике, означающих качественно новое цивилизационное явление.

Несомненно одно – основанная преимущественно на знаниях, экономика значительно изменяет бизнес-среду, маркетинговое окружение и социально-рыночную политику фирм. Чтобы строить модель или стратегию поведения в среде такой неклассической экономики, по крайней мере, учитывать её реальное присутствие, необходимо комплексное исследование её сущности, принципиальных черт, условий и закономерностей её проявления и прочих связанных с ней социальных процессов.

На теоретическом уровне необходимо изучение её специфических функций, эффективных, возможных или, наоборот, недопустимых форм сочетания с прежними паттернами и сложившимися рыночными и нерыночными структурами и институтами. Следует установить, работают ли в прежнем режиме законы рынка в экономике знаний, и какие наиболее существенные изменения возникают в процессах формирования спроса и

¹ Щетинина Е.Д., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Белгород

Shchetinina E.D., Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Marketing at Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod

E-mail: schetinina@inbox.ru

² Щетинина Е.А., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Shchetinina E.A., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in Economics; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: ln_77@inbox.ru

предложения, а также их балансирования в связи с переходом к ней. Как проявляется в ней "великий" закон стоимости и роста производительности труда? Не претендуя на освещение всего круга поставленных вопросов, автор ставит задачей данной работы следующее: определить наиболее существенные изменения во внешней и внутренней среде предприятий, вызванные появлением экономики знаний, с тем, чтобы сформировать адекватные ей подходы в управлении фирменной политикой.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Чтобы выявить и определить хотя бы в первом приближении сущность и специфику экономики знаний как феномена XXI века, оттолкнёмся от общепринятой дефиниции категории "экономика". Как известно, под экономикой подразумевается выработанный цивилизацией механизм удовлетворения растущих потребностей общества в условиях ограниченных ресурсов. Исходя из этого, экономика как наука представляет собой систему знаний, аппарат и методологию анализа, оценки, выбора и принятия решений в отношении: а) выпускаемых продуктов, б) способов их выпуска (бизнес-процессов), в) используемых при этом ресурсов.

Ключевыми понятиями экономики являются такие, как спрос, предложение, факторы производства, товар, издержки, цена, потребление, накопление, инвестиции, деловая активность, что интегрируется в понятиях конъюнктуры и бизнес-среды. Они представляют собой и "вход" и "выход" экономических процессов.

Рассмотрим, как влияет возникновение и распространение экономики знаний на систему этих параметров. Оговоримся, что под знаниями в данном контексте мы будем понимать их особую форму, которая позволяет знаниям быть материализуемыми, отчуждаемыми, в достаточной мере систематизированными и защищёнными юридически. Иными словами, это не любые знания–сведения–информация, а те, которые могут выступать либо востребованным товаром, либо ресурсом для создания новой ценности, блага, имеющего стоимость и соответствующую рыночную цену, определяемую спросом. В этой связи подчеркнём, что далеко не всегда можно ставить знак равенства между знаниями и объектом интеллектуальной собственности. Знания как особая ценность или благо имеют свойства дискретности, накапливаемости, самоиндукции, неисчерпаемости, а также доступности для всех без исключения членов общества [4].

Исходя из философского определения знания как "со-бытия" (совместного бытия) можно с уверенностью предположить, что главным конкурентным преимуществом в экономике знаний будет (и уже является) эффективная коммуникация, партнёрство, коэволюция как совместное развитие. Однако вернёмся к анализу влияния экономики знаний на основные элементы рынка.

Согласно мнению ряда учёных (Гаврилова И. и др.) основу экономики знаний составляют четыре фундаментальных элемента:

- институциональная структура, создающая эффективные стимулы и условия для новой экономики;
- инновационная система, включающая организационные формы и деловое окружение для инновационной деятельности во всех сферах науки и производства, бизнеса и сферы услуг;
- образование и обучение – элемент, формирующий общество – квалифицированных, динамичных и творческих людей с перспективами получения достойного образования и пожизненного обучения;
- информационная инфраструктура, обеспечивающая коммуникации в формате высоких технологий [1].

В соответствии с указанными элементами Всемирным Банком предложена "Методология оценки знаний" для оценки стран, предполагающая расчёт двух сводных индексов – *Индекса экономики знаний* (The Knowledge Economy Index, KEI) и *Индекса знаний* (The Knowledge Index, KI). *Индекс знаний* – комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания, т.е. своего рода индикатор её общего потенциала к развитию интеллектуальных продуктов. Он характеризует потенциал страны или региона по отношению к экономике знаний. *Индекс экономики знаний* это комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях её экономического и социального (подчеркнём) развития. Важно, что The Knowledge Assessment Methodology (KAM) устанавливает прямую взаимосвязь между так называемой "интеллектуальностью" экономики и долгосрочным, стабильным экономическим ростом, а также конкурентоспособностью страны.

В Табл. 1 представлены данные из отчёта Всемирного банка по индексам экономики знаний отдельных стран для 2012 г., так как более актуальных данных нет [7].

Таблица 1 – Рейтинг стран по уровню индекса экономики знаний

Ранг	Страна	Индексы		Субиндексы			
		KEI	KI	Институци- ональный режим	Инно- вации	Образо- вание	Информа- ци-онная инфра- структура
1	Швеция	9,43	9,38	9,58	9,74	8,92	9,49
2	Финляндия	9,33	9,22	9,65	9,66	8,77	9,22
3	Дания	9,16	9,00	9,63	9,49	8,63	8,88
4	Нидерланды	9,11	9,22	8,79	9,46	8,75	9,45
5	Норвегия	9,11	8,99	9,47	9,01	9,43	8,53
6	Новая Зе- ландия	8,97	8,93	9,09	8,06	9,81	8,30
7	Канада	8,92	8,72	9,52	9,32	8,61	8,23
8	Германия	8,90	8,83	9,10	9,11	8,20	9,17
9	Австралия	8,88	8,98	8,56	8,92	9,71	8,32
10	Швейцария	8,87	8,65	9,54	9,86	6,90	9,20
...	...	...	...	...	...	...	...
55	Россия	8,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16

Как следует из Табл. 1, в первую пятёрку вошли страны Северной Европы, где уже сформированы условия для создания и развития экономики знаний. Россия находится на 55 месте. По *Индексу экономики знаний* она несколько превосходит средние данные по группе стран, опережает по уровню институционального режима экономики и по уровню образования, но ощутимо отстаёт по индексу инноваций.

Итак, мы можем выделить основные черты внешней бизнес-среды в "экономике знаний":

- позиционирование знаний в качестве важнейшего вида капитала или ресурса наряду с природными ресурсами, трудовыми ресурсами и прочими формами капитала;
- повышение удельного веса сферы услуг, особенно коммуникаций, и высокий рост информационно-ёмких услуг для бизнес-структур;
- высокая значимость человеческого капитала и инвестиций в образование и профессиональную подготовку кадров;
- развитие и широкое применение новых форм информационно-коммуникационных технологий;
- рассмотрение инноваций как первоочередного источника экономического роста и конкурентоспособности фирм, регионов и национальных экономик.

Изменения во внутренней среде обусловлены, прежде всего, тем, что роль знания в цепочке создания ценности значительно возрастает, начиная со знания-осведомлённости потребителя, поставщиков, прочих партнёров, социума. Материальные факторы снижают свою относительную значимость в классической производственной функции – как в части капитала, так и труда. Как справедливо отмечает П.П. Табурчак, уже "можно говорить о вторичности материального производства по сравнению с производством информации и разработкой новых знаний, идей, технологий, всё большее влияние и значение отводится накоплению нематериального, информационного богатства" [2]. Бизнес-процесс в экономике знаний также приобретает иную конфигурацию и содержание, что необходимо учесть корпоративному менеджменту. По мнению М. Кастельса, "происходит глубокая трансформация организации производственного процесса (от стандартизированного массового в сторону "кастомизированного", т.е. гибко перестраивающегося в соответствии с меняющимися требованиями потребителя производства и от вертикально интегрированной организации в сторону горизонтальных сетевых взаимоотношений и взаимосвязей между подразделениями" [3].

Исходя из этого, управление конкурентоспособностью, а также формирование корпоративной политики должно строиться на иных принципах, чем в традиционной экономике. Прежде всего, речь идёт о выработке:

- новой миссии, отражающей не только экономические, но и социальные, в том числе, просветительские цели;

- свода бизнес-правил, отражающих этические нормы в информационно-коммуникативном поведении корпорации;
- методологии оценки конкурентоспособности и анализа деловой среды;
- фирменного позиционирования в условиях сайенс-экономики.

Следует развивать и шире использовать маркетинг знаний (сайенсмаркетинг) – новейшую сферу маркетинга. Каковы его отличительные особенности? Как преобразуется формула "4Р", когда продуктом выступает знание? На эти вопросы ещё предстоит ответить при переходе к экономике знаний. Мы полагаем, что этот вид маркетинга является интегрирующим по отношению к традиционному, выступая "маркетингом в квадрате". Цель его – добавление дополнительной ценности к уже имеющейся информации, что и составляет в итоге рост конкурентоспособности фирмы.

С учётом этого по вопросу оценки корпоративной конкурентоспособности в условиях экономики знаний автор предлагает следующий подход. При расчёте интегрального показателя конкурентоспособности фирмы или построении соответствующего ромба следует в обязательном порядке использовать "индекс корпоративных знаний" (ИКЗ), который, в свою очередь, включает как минимум три параметра:

- а) ИКЗ1 – индекс знаний персонала (накопленный коллективом потенциал профессионального знания – о товаре, технологии, рынке, контрагентах, факторах среды);
- б) ИКЗ2 – индекс используемой в бизнес-процессах информации (фактическое использование знаний персонала);
- в) ИКЗ3 – уровень корпоративного управления знаниями.

Особенно хотелось бы обратить внимание на показатель уровня управления знаниями в корпорации – как на качественный параметр, характеризующий способность менеджмента быть адекватным экономике знаний, а именно: умение выстраивать информационную цепочку ценностей, выбирать и организовывать требуемый формат коммуникаций с заинтересованными группами; использовать рынок знаний и полноценно работать на нём; стимулировать эффективность человеческих систем в генерации и применении интуитивного знания; проводить финансово-экономический анализ производства информации.

В первую очередь, уровень корпоративного управления знаниями (ИКЗ3) проявляется в доле (%) информационного продукта от общего объёма производимой корпорацией продукции. Для его оценки также целесообразно использовать нормализованные оценки, получаемые с помощью отраслевого бенчмаркинга. Более детальной разработке методического аппарата оценки этих показателей будут посвящены дальнейшие исследования автора.

Корпоративная конкурентоспособность и, следовательно, эффективность корпоративной политики выступает, таким образом, производной от индекса знаний:

$$KK = F(ИКЗ) \quad (1)$$

ВЫВОДЫ. Можно утверждать, что за термином "экономика знаний" кроется принципиально новая концепция рассмотрения мирового хозяйства и его системы, означающая движение по пути дематериализации, сдвига социальных ценностей в сторону неосвязаемости, духовности, требующая иных форм отношений между людьми. В соответствии с этой концепцией требуется перестройка системы корпоративного менеджмента и маркетинга, используемых методологий планирования, анализа и проектирования, основанных на измерении неосязаемых, духовных активов [5]. При позитивном решении это будет означать гигантский качественный скачок в человеческих отношениях, поскольку будущее – за живым, развивающимся, очеловеченным, а не омертвлённым знанием и сухим, роботизированным интеллектом.

Список использованных источников

1. Гаврилова И.В., Захарова К.В., Малащенко Т.А. Понятие и характеристика экономики знаний, необходимые условия её формирования // Молодой учёный. – 2016. – № 10. – С. 655-659.
2. Табурчак П.П., Бутина А.А. Процесс формирования информационного общества // Роль инноваций в тренде российской экономики. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. – С. 188-195.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. – М., 2000. – 606 с.

4. Максаковский В.П. Экономика знаний. – Смоленск: Универсум, 2012. –104 с.
5. Пипия Л.К. Измерение экономики знаний: теория и практика. – М.: Институт проблем развития науки РАН, 2008. – 191 с.
6. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управление знаниями. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. –77 с.
7. Группа Всемирного Банка. Режим доступа. <http://russian.doingbusiness.org/>.

VII. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

УДК 336.027; 336.531

S.V. Fedorova, K.I. Fedorov

THE BASIC DIRECTIONS OF CREATION
OF THE FINANCIAL MECHANISM OF
MAINTENANCE OF ECOLOGICAL SAFETY
OF RUSSIA

The article examines the directions of creating an effective financial mechanism necessary to ensure an active financial policy and to accumulate, allocate and use funds allocated for solving environmental problems. A brief assessment of the current state of the environment in Russia is given. The main sources of financing in environmental and nature-conservative investment measures are considered.

Keywords: ecological safety, ecological threat, environmental and nature saving costs, financial mechanism for ensuring environmental safety.

С.В. Фёдорова¹, К.И. Фёдоров²

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИ-
РОВАНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕ-
СКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В статье рассматриваются направления создания эффективного финансового механизма, необходимого для обеспечения активной финансовой политики и аккумуляции, распределения и использования денежных средств, направляемых на решение экологических проблем. Дается краткая оценка текущего состояния окружающей среды в России. Рассмотрены основные источники финансирования в природоохранные и природосберегающие инвестиционные мероприятия.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическая угроза, природоохранные и природосберегающие затраты, финансовый механизм обеспечения экологической безопасности

Проблема соотношения природных и финансовых факторов жизнедеятельности человека обусловлена повышением степени воздействия человека на природу.

Человек стал одной из движущих сил, определяющих глобальные изменения окружающей среды, включая перемены климата, его потепление, снижение концентрации озона в стратосфере, обезлесение, сокращение биоразнообразия, загрязнение окружающей среды, опустынивание и др.

В свою очередь, природные изменения влияют на повседневную жизнь людей в виде нехватки водных и пищевых ресурсов, наводнения и засухи, природных катаклизмов, угрозы здоровью и конкуренции за ресурсный потенциал. Это накладывает отпечаток также на процессы развития человечества, как в глобальном масштабе, так и в пределах национальных границ. Экономический рост, получаемый за счёт уничтожения окружающей природной среды, ведёт к снижению качества жизни и возможной гибели человечества.

Вопросы экологической безопасности или экологической угрозы являются в настоящее время предметом рассмотрения экономических наук, поскольку неконтролируемое воздействие человеческой деятельности на окружающую среду требует дополни-

¹ Фёдорова С.В., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург
Fedorova S.V., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: svtfedorova@rambler.ru

² Фёдоров К.И., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург
Fedorov K.I., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: kif61@rambler.ru

тельных финансовых затрат для обеспечения возможности выживания человечества как вида и решения связанных с этим проблем.

В современных условиях также наиболее остро встают вопросы экологической безопасности государства. И для их решения необходима продуманная стратегия финансового обеспечения решения этих вопросов.

Относительное экологическое благополучие, достигнутое к настоящему времени высокоразвитыми государствами, получено за счёт серьёзных капиталовложений преимущественно в "чистые" производства, достижения общественного согласия по вопросу необходимости устранения экологических загрязнений. Хотя необходимо отметить, что частично это экологическое благополучие достигнуто за счёт нового разделения труда в глобальном масштабе, выноса "грязных" производств в развивающиеся страны.

Проблема экологической безопасности является предметом исследования учёных различных научных направлений, среди которых можно выделить Н.Н. Бурцеву, А.В. Васильева, А.Б. Вебера, В.И. Вернадского, В.А. Волкова, Ф.И. Гиренок, Э.В. Гирусова, Е.И. Глушченкову, В.Г. Горшкова, В.И. Данилова-Данильяна, А.Д. Думнова, Е.И. Есину, В.П. Казначеева, В.И. Каширина, В.А. Коптюга, Г.Д. Кулагину, В.К. Левашова, К.С. Лосева, В.А. Лось, Д.С. Львова, Н.Н. Моисеева, В.О. Мокиевского, А.И. Муравых, А.А. Панфилова, А.В. Позднякова, Г.Н. Репникову, Н.Г. Рогожину, В.И. Савкина, Н.В. Тимофеева-Ресовского, А.Д. Урсула, О.Н. Яницкого и др.

Авторы рассматривают различные стороны экологических проблем и экологической безопасности, в том числе сущность экологической проблемы, стратегии развития цивилизации, гуманитарные, политологические аспекты проблем экологической безопасности.

В научных публикациях проблема финансового обеспечения экологической безопасности ставится в качестве одной из самых приоритетных среди вопросов финансовой политики.

В современных условиях при решении вопросов обеспечения экологической безопасности государства особенно актуальной становится задача создания эффективного финансового механизма, необходимого для обеспечения активной финансовой политики и аккумулирования, распределения и использования денежных средств, направляемых на решение экологических проблем.

В России создание финансового механизма обеспечения экологической безопасности относится к 60-м годам XX в. До этого времени вопросы экологической безопасности решались преимущественно методами административного и уголовного права. Формирование финансового механизма обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды было обусловлено необходимостью приведения в соответствие финансовых и экологических интересов общественного производства на разных уровнях взаимоотношений.

В исследованиях выделяется необходимость образования специальных методов и инструментов для согласования интересов участников хозяйственной деятельности не только для повышения эффективности производства, но и для обеспечения экологической безопасности на всех уровнях. В целом финансовый механизм обеспечения экологической безопасности определяется как взаимосвязанная и взаимообусловленная система финансовых методов, рычагов и инструментов государственного управления в области экологии, базирующаяся на основе нормативно-правового и информационного обеспечения [1].

2017 г. объявлен Годом экологии и одновременно Годом особо охраняемых природных территорий. Экологическое направление как приоритетное является составной частью Стратегии научно-технологического развития России. Экология является важнейшим национальным приоритетом [2].

По данным экспертов, сегодня в России в экологически нездоровой обстановке проживает около 70 млн человек. Площадь экологически неблагоприятных районов составляет 2 млн кв. км, что равняется десятой части всего земельного фонда России. Как правило, в таких районах проявляются чётко выраженные признаки деградации природной среды, продолжается устойчивый процесс загрязнения окружающей среды и снижения продуктивности природных ресурсов, растёт заболеваемость населения, увеличивается смертность. Эти регионы являются зонами повышенного экологического риска.

Таким образом, проблемы защиты человека и государства от угроз, вызванных изменениями в природной сфере, в последнее время являются особенно актуальными. Ухудшение ситуации в области природных ресурсов и экологии в 2017 г. отмечают более трети россиян (36 %). Эта доля выросла с 22 % в IV квартале 2016 г. Тех, кто видит поло-

жительные изменения, вдвое меньше – 19 %. Об этом свидетельствуют данные опроса, проведённого Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ).

19 апреля 2017 г. в России была принята Стратегия экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 г. [3].

В ней даётся жёсткая оценка текущего состояния окружающей среды в России:

- 74 % населения живёт на территории, которая подвергается негативному воздействию объектов промышленности, энергетики и транспорта;
- 89 % сточных вод очищено плохо или сбрасывается в водные объекты без очистки;
- 30-40 % населения пользуется водой, не соответствующей гигиеническим нормам;
- 75 млн га загрязнённых земель продолжают использоваться;
- 30 млрд тонн отходов накоплено в стране;
- ещё 4 млрд тонн отходов образуется ежегодно;
- 950 опасных гидрометеорологических явлений ежегодно наносят ущерб экономике;
- 3-4 % ВВП Россия ежегодно теряет из-за проблем, связанных с экологией.

В Стратегии определены глобальные вызовы экологической безопасности, к которым, в том числе, отнесено недостаточное финансирование государством и хозяйствующими субъектами мероприятий по охране окружающей среды, а также нецелевое использование бюджетных средств, направленных на "зелёные" проекты.

Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации составляет ежегодный Государственный доклад "О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации" [4].

По расчётам Росстата, общая сумма всех поддающихся идентификации и учёту затрат на охрану окружающей среды в России (без учёта амортизационных отчислений по соответствующим основным фондам и повторного счёта посреднических услуг, но включая издержки на более рациональное и эффективное использование природных ресурсов, целевые затраты на НИОКР, подготовку профильных специалистов и некоторые другие виды расходов) в 2005 г. составляла в ценах данного года около 334 млрд руб. В последующий период она равнялась (в ценах соответствующих лет): в 2010 г. – почти 373 млрд руб.; 2012 г. – около 446 млрд руб.; 2013 г. – более 479; 2014 г. – свыше 536 и в 2015 г. – 562 млрд руб.

Таким образом, за последние десять лет природоохранные и природосберегающие затраты, взятые в ценах соответствующих лет, более чем удвоились, а за последние пять лет – с 2010 г. по 2015 г. – увеличились в полтора раза.

Рост затрат на охрану окружающей среды (включая расходы на рационализацию природопользования) произошёл в основном не за счёт увеличения физических объёмов природоохранной и природосберегающей деятельности, а за счёт ценового фактора.

Если же рассматривать данные, отражающие рост физического объёма затрат на охрану окружающей среды с устранением инфляционного фактора, т.е. в сопоставимых ценах, то результаты оказываются не такими впечатляющими. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. этот рост составил менее 2 % (при общем индексе роста в текущих ценах, равном 7,5 %), а в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – рост на 5,9 % (при общем индексе роста в текущих ценах почти на 12 %). В 2015 г. по сравнению с 2014 г. отмечается ощутимое падение рассматриваемого физического объёма природоохранных расходов: уменьшение составило 7,5 % (при общем индексе роста в текущих ценах, равном 4,9 %).

Рассматриваемые совокупные затраты всех направлений природоохранной/природосберегающей деятельности, всех видов этих издержек и по всем источникам финансирования, составляли в 2005 г. 1,1 % по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП), исчисленному в основных ценах. В 2010 г. это отношение равнялось 0,8 %, в 2012–2013 гг. снизилось до 0,7 %, в 2014 г. вновь увеличилось до 0,8 % и в 2015 г. вновь составило 0,7 % к объёму ВВП этого года.

К слову сказать, "экологические бюджеты" стран и международных организаций также сравнительно невелики, хотя они возрастают с каждым годом. Этот рост не всегда совпадает с ростом масштабов экологической проблемы. Индустриальные страны на природоохранные цели расходуют приблизительно от 1 до 2 % своего ВВП и не оказывают определённую поддержку развивающимся странам, в то время как стоимость ущерба, ежегодно причиняемого окружающей среде, в среднем составляет от 4 до 6 % от стоимости ВВП.

На основании трёх основных групп расходов на охрану и рациональное использование природных ресурсов: а) текущих затрат; б) капитального ремонта; в) инвестиций в основной капитал, составляющих порядка 85-90 % суммарного объёма всех видов природоохранных и природосберегающих расходов, в Табл. 1 приведена динамика конкретных видов затрат за последние годы.

Таблица 1 – Динамика основных видов затрат на охрану окружающей среды в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах), млрд руб.

Показатель	2005	2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Текущие затраты – всего	142,7	177,3	193,5	222,6	239,2	254,4	262,8	292,2
Капитальный ремонт	15,6	17,8	26,1	37,3	27,0	26,3	25,2	22,3
Инвестиции в основной капитал (капитальные вложения)	58,7	76,9	89,1	95,7	116,5	123,8	158,6	151,8
Всего по трём группам	217,0	272,0	308,7	355,6	391,3	404,4	453,8	466,3

В составе текущих затрат отражаются в основном издержки по содержанию и эксплуатации природоохранных и природосберегающих объектов (сооружений, установок, оборудования и др.), расходы предприятий на соответствующий мониторинг и контроль, а также иные затраты, не имеющие капитального характера. Эти затраты включаются в себестоимость выпускаемой продукции – производимых товаров, оказываемых услуг или выполняемых работ.

В составе расходов на капитальный ремонт показываются издержки на ремонт основных средств (фондов) по охране окружающей среды и рациональному природопользованию. В эту группу не включаются затраты на реконструкцию (модернизацию), приводящие к увеличению первоначальной стоимости ремонтируемых объектов.

К инвестициям в основной капитал, направленным на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, – природоохранные и природосберегающие капитальные вложения, осуществляемые за счёт всех источников финансирования как в составе вновь строящихся предприятий, так и на действующих объектах, относятся затраты на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств и т.д. Динамика инвестиций в основной капитал представлена в Табл. 2.

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов

Направление инвестиций	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал – всего, млн руб. (1990 г. – млрд руб.; в фактически действовавших ценах)	3,3	22339	58738	89094	95662	116543	123807	158636	151767
Инвестиции в основной капитал – в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	100,2	133,4	124,8	100,7	98,7	114,1	100,7	122,4	83,7
Динамика физических объёмов инвестиций в основной капитал в экономику страны, в %	100,1	117,4	110,2	106,3	110,8	106,8	100,8	98,5	91,6

Приведённые данные показывают существенную нестабильность инвестиций, особенно рассчитанных в сопоставимых ценах.

По официальным данным Росстата, в 1991 г. доля капиталовложений в природоохранные и природосберегающие объекты составляла около 1,6 % от общей суммы инвестиций в народное хозяйство страны, в 2000 г. эта доля возросла до 1,9 %, в 2005 г. она составляла 1,6 %. В 2010 г. рассматриваемая доля была на уровне 1,0 %, а в 2011–2013 гг. равнялась 0,9 %. В 2014 г. этот уровень несколько возрос – до 1,1 %, а в 2015 г. уменьшился до 1,0 %. Приведённые данные дополнительно свидетельствуют об определённых колебаниях в абсолютном и относительном инвестировании в охрану окружающей среды в Российской Федерации.

Причём заметно отсутствие взаимосвязи между инвестициями в экономику в целом и в охрану окружающей среды в частности (Табл. 2) – в отдельные годы при общем физическом росте капиталовложений в экономику страны инвестиции в основной капитал на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов снижались или темпы роста не совпадали. Также встречаются и обратные факты – значительное опережение природоохранного и природосберегающего инвестирования по сравнению с динамикой общеэкономических капитальных вложений. Указанные расхождения имели место, в частности, в 2000 и 2005 гг., а особо значительные несовпадения трендов отмечались в 2011 и 2014 гг.

Основными инвесторами и источниками финансирования в природоохранные и природосберегающие инвестиционные мероприятия в истекшем периоде XXI в. являлись предприятия-природопользователи и их собственные средства (порядка трёх четвертей всех соответствующих капитальных вложений). Определённая доля приходится также на бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты. Роль федерального бюджета относительно невелика, за исключением отдельных лет.

В частности, в 2000 г. соответствующее распределение выглядело следующим образом: свыше 74 % финансировалось из средств природопользователей всех форм собственности, 18 % – из бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, около 4 % – из федерального бюджета и порядка 3,5 % – из региональных экологических фондов. В 2005 г. эта структура несколько изменилась и составляла соответственно 76 %, 15 %, около 8 % и менее 1,5 %. В 2010 г. она оказалась на уровне порядка 73 %, почти 15 %, около 12 %; средства из иных источников (в том числе оставшихся региональных экофондов) не превышали 0,3 % общего объёма. В 2014 г. данные пропорции равнялись 83 %, 4 % и более 11 %; прочие источники, в том числе средства экофондов, составляли относительно небольшую величину.

В 2015 г. соответствующие доли были на уровне 88 % (средства предприятий-природопользователей), около 5 % (бюджеты субъектов Федерации, местные бюджеты) и немногим более 4 % (федеральный бюджет). При этом средства экологических фондов составляли менее 0,01 % общего объёма природоохранных и природосберегающих инвестиций.

Таким образом, наблюдается общая тенденция относительного роста инвестиций хозяйственных субъектов в суммарном инвестировании в охрану окружающей среды. Значение бюджетных расходов при этом падает (с определённым варьированием в отдельные годы, в частности, в 2014 г.).

Характерно, что по данным Росстата на государственный сектор экономики страны в 2011 г. приходилось свыше 29 млрд руб. инвестиций в основной капитал на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов (т.е. 30 % общего объёма таких капиталовложений). В 2013 г. эти цифры составляли соответственно 37 млрд руб. и немногим менее 25 %, а в 2014 г. – 34 млрд руб., или 21 %. За 2015 г. данные оценки не проводились.

В Табл. 3 представлены данные, отражающие исполнение федерального бюджета за соответствующие годы по разделу "Охрана окружающей среды".

Таблица 3 – Структура раздела "Охрана окружающей среды" федерального бюджета Российской Федерации, млн руб.

Подраздел бюджетных расходов	2007	2013	2014	2015
Охрана окружающей среды – всего	8200	24258	46366	49659
В том числе:	–	1469	1757	2291
- сбор, удаление отходов и очистка сточных вод				
- охрана растительных и животных видов и среды их обитания	2005	8827	7462	8668
- прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды	206	350	553	563
- другие вопросы в области охраны окружающей среды	5989	13612	36593	38137

Из Табл. 3 видно, что с 2007 по 2014 гг. общая сумма расходов по приведённому бюджетному разделу возросла в 5,7 раза. Характерно, что общие затраты федерального бюджета по всем разделам увеличились за тот же период только в 2,5 раза. Затраты по подразделу "Охрана растительных и животных видов и среды их обитания" осуществляются преимущественно на финансовое обеспечение деятельности государственных природных заповедников и ряда других особо охраняемых природных территорий (расходы в этой области с 2007 по 2015 гг. увеличились более чем в 4 раза).

Значительную долю в приведённых расходах занимает финансирование деятельности гидрометеорологических работ и мониторинга загрязнения окружающей среды (в составе подраздела "Другие вопросы в области охраны окружающей среды"). Затраты по данному подразделу в рассматриваемом периоде имели очень высокие темпы роста.

Следует обратить внимание на то, что значительные средства на природоохранную и природосберегающую деятельность, помимо выше представленных затрат, в последние годы занимают расходы по разделу федерального бюджета "Национальная экономика" в составе подразделов "Водное хозяйство", "Лесное хозяйство", "Сельское хозяйство и рыболовство", разделам "Жилищно-коммунальное хозяйство", "Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации" (в части целевых трансфертов на соответствующие мероприятия), а также по некоторым другим разделам, подразделам, видам и статьям расходов.

В соответствии с Основами государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, утверждёнными Президентом Российской Федерации 30 апреля 2012 г. [5], стратегической целью государственной политики в сфере охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности является решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики, сохранение благоприятной окружающей среды для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений граждан Российской Федерации, реализация права каждого человека на благоприятную окружающую среду, укрепление правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Ликвидация накопленного экологического вреда является одним из условий улучшения качества окружающей среды и экологических условий жизни человека. Решение проблем ликвидации накопленного экологического вреда определено в числе приоритетных мер в рамках Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, утверждённых Председателем Правительства Российской Федерации 14 мая 2015 г. [6].

Приоритетом государственной политики в сфере уменьшения негативного воздействия на окружающую среду является снижение негативного воздействия объектов накопленного экологического вреда на качество жизни населения и снижение негативных факторов воздействия накопленного экологического вреда на окружающую среду.

В РФ согласно принятой Государственной программе "Охрана окружающей среды" на 2012–2020 годы объём финансового обеспечения реализации Программы за счёт средств федерального бюджета (без учёта ресурсного обеспечения федеральной целевой программы "Создание и развитие системы мониторинга геофизической обстановки над территорией Российской Федерации на 2008–2016 годы") составил 272,9 млрд руб. [7].

Однако, ещё в 1995 г. в программе "Экологическая безопасность России" утверждалось, что в восстановление экологических нарушений и предотвращение тотальной деградации природной среды необходимо ежегодно вкладывать примерно 100 млрд руб. Таким образом, выделяемые средства являются явно недостаточными.

Исследователями отмечается, что загрязнение окружающей среды в России увеличивается, а количество расходов страны на предотвращение и ликвидацию последствий плохой экологической деятельности уменьшается. А также в стране перестали осуществляться выплаты тем, кто пострадал от экологических аварий и катастроф. Система платежей за загрязнения, которая существует больше десяти лет, к сожалению, неэффективна. Размер компенсации убытков от экологических аварий не превышает 10 %. К сожалению, и у предприятий-источников экологических загрязнений и по стране в целом нет средств на предотвращение и ликвидацию негативных последствий загрязнений окружающей природной среды и на компенсацию убытков пострадавшим [8], [9].

Таким образом, обеспечение экологической безопасности выступает одним из определяющих условий устойчивого развития любого государства. Необходимость в обеспечении экологической безопасности России в настоящее время приобретает всё

большую актуальность. В условиях неблагоприятной экологической и социально-экономической ситуации, учитывая необходимость обеспечения безопасности населения и окружающей среды, первоочередными мерами являются разработка эффективного финансового механизма обеспечения экологической безопасности России.

Список использованных источников

1. Есина Е.И. Формирование эффективного финансового механизма государственной политики в области обеспечения экологической безопасности // Вопросы экономики, 2012. – № 17(107). – С. 37-44.
2. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/4144>.
3. О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года. Указ Президента Российской Федерации от 19.04.2017 г. № 176 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41879>.
4. О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2015 году. Государственный доклад 28 Декабря 2016 / Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/62f/dokl2015.pdf>.
5. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/15177>.
6. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (в ред. от 14.05.2015.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/news/18119/>.
7. Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Охрана окружающей среды" на 2012–2020 годы. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 326 (в ред. 31 марта 2017 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70643488/>.
8. Башлакова О.И. Проблемы экологической безопасности России // Вестник МГИМО-Университета, 2015. – № 42(3). – С. 112-121.
9. Бочкова Т.А., Мамий С.А. Проблемы экологической безопасности России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2017. – № 125. – С. 800-811.

УДК 336.74

M.N. Vlasenko

THE ESSENCE OF CRYPTOCURRENCIES, THEIR MAJOR TRENDS AND PROSPECTS

Currently become increasingly popular cryptocurrency in this article the author examines the nature, trends and prospects of further development of economic phenomena.

Keywords: cryptocurrency, virtual currency, trends, prospects.

М.Н. Власенко¹

СУЩНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТ, ИХ ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время всё большую популярность приобретают криптовалюты, в данной статье автор рассматривает сущность, тенденции и перспективы дальнейшего развития данного экономического явления.

Ключевые слова: криптовалюта, виртуальная валюта, тенденции, перспективы.

В настоящее время всё большую популярность приобретают криптовалюты, в данной статье автор рассматривает сущность, тенденции и перспективы дальнейшего развития данного экономического явления.

Для начала необходимо определиться с сущностью криптовалют. По изученным в доступных Интернет источникам информации, криптовалютой является по сути цифровая или как её ещё называют виртуальная валюта. Единицей криптовалюты принято считать "coin" (монета, которая полностью защищена от подделки). Термин "криптовалюта" впервые упоминается в 2011 г. в статье журнала Forbes.

Криптовалюта не имеет отношения к обычным валютам государств. В современном мире существует достаточно много криптовалют (несколько тысяч) и примерно половина из них не имеют никакой ценности и перспектив. Но самые популярные сейчас очень ценные.

В Табл. 1 представлены наиболее популярные криптовалюты.

Таблица 1 – Наиболее популярные виды криптовалют и их характеристика

Наименование криптовалюты	Краткая характеристика
1	2
Bitcoin	Самая популярная и одна из самых первых. Разработали программисты Сатоши Накамото. Предусмотрена эмиссия 21 млн (предел ещё не достигнут). С самого начала стоила несколько центов за единицу, уже в 2013 г. стоимость достигла 1200 долл., в настоящее время доходит до 10000 долл. с перспективой роста.
Ethereum	Появилась в 2015 г., почти сразу приобрела популярность. Разработчик Виталий Бутерин
Litecoin	Разработал Чарли Ли. Появилась в 2011 г. Разрабатывался как аналог серебра на рынке цифровых финансов. Эмиссия 84 млн.

¹ Власенко М.Н., старший преподаватель кафедры экономики и организации производства, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Vlasenko M.N., Senior Lecturer of the Department of Economics and Organization of Production, PhD in Economics; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: vlasenkomn@bk.ru

Продолжение таблицы 1

1	2
Zcash	Появилась в сентябре 2016 г. Создаёт конфиденциальность платежей, что является её главным преимуществом. Достаточно нестабильна, например, в феврале 2017 г. цена 29,5 долл., 20 марта уже 70 долл. В настоящее время суммарная рыночная капитализация 66,5 млн долл. США. Ежедневный объём торгов 7 млн долл. США
Dash	Изначально создана под другим названием в 2014 г. и только в 2015 г. приобрела своё окончательное название. В 2015 г. занимала 5 место среди всех криптовалют. Особенности: переводы анонимизированы, используется комбинация криптографических алгоритмов, меньшие энергозатраты при добыче, высокий рост стоимости – с начала декабря 2016 г. 9,5 долл., с марта 2017 г. уже 100 долл. США
Ripple	История начинается ещё с 2004 г. В 2011 г. привлекла внимание инвестора и была создана компания.

Рассмотрим динамику курсов основных криптовалют, которая составлена по материалам сайта <https://cryptorate.ru>, источник 3 в списке литературы.

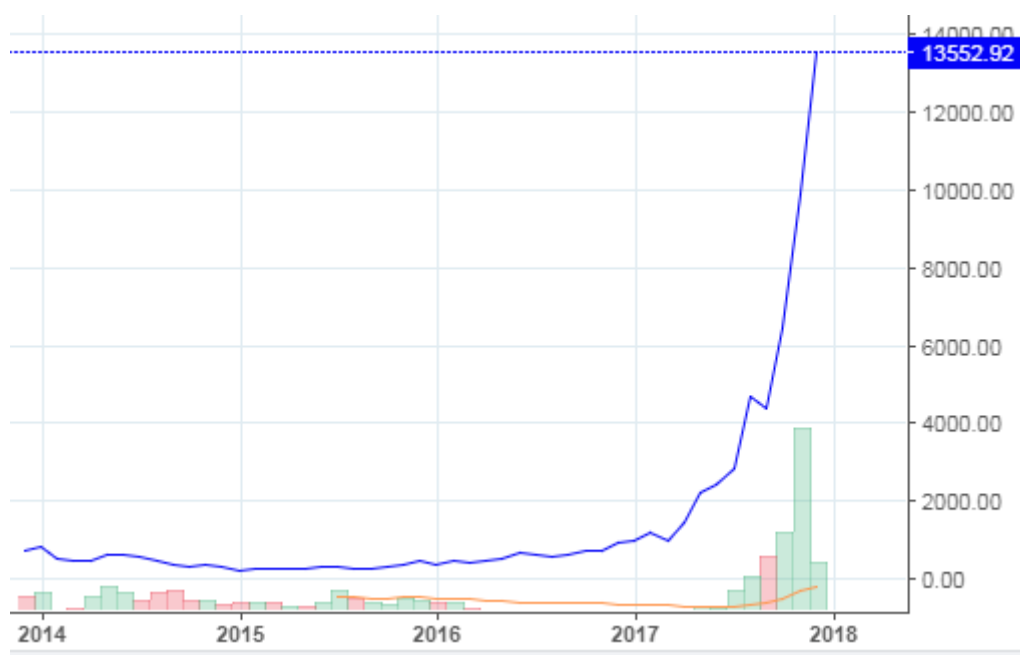


Рис. 1 – Динамика Bitcoin за всё время, USD за 1 BTC [4]

На 10.12.2017 г. курс был 13552,92 долл. США за 1 биткоин.

На Рис. 2 показана динамика курса Ethereum (Эфириум) за всё время.



Рис. 2 – Динамика курса Ethereum (Эфириум) за всё время, USD за 1 ETH [5]

На 10.12.2017 г. 1 ETH стоил 435,79 долл. США.

На Рис. 3 показана динамика курса Litecoin (Лайткоин) за всё время.

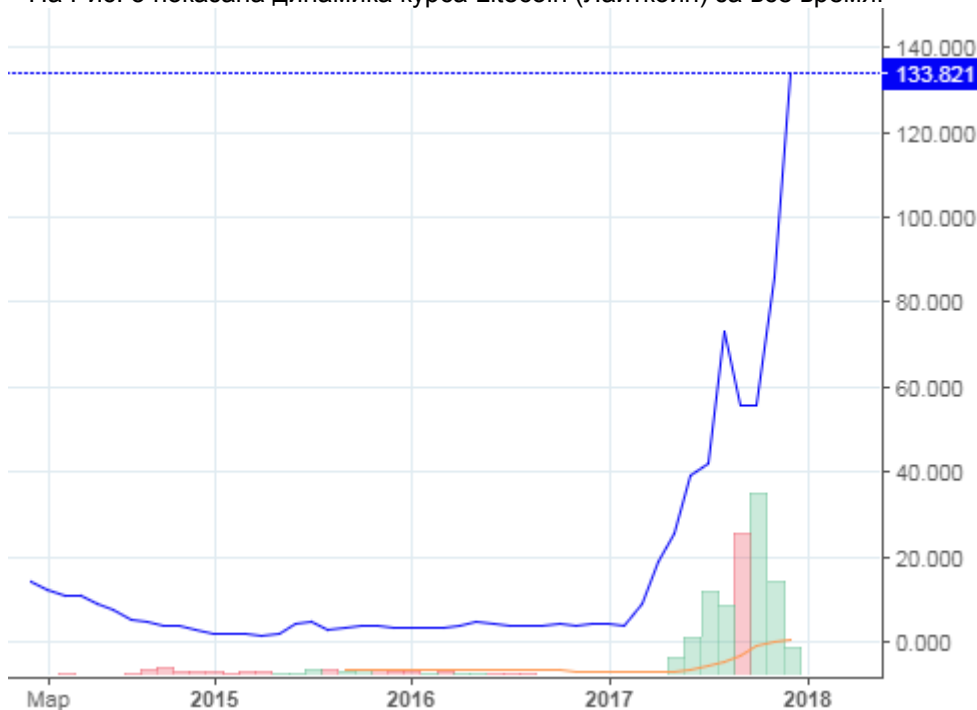


Рис. 3 – Динамика курса Litecoin (Лайткоин) за всё время, USD за 1 LTC [6]

На 10.12.2017 г. 1 LTC стоил 133,82 долл. США.

На Рис. 4 показана динамика курса ZCash (Зкеш) за всё время.

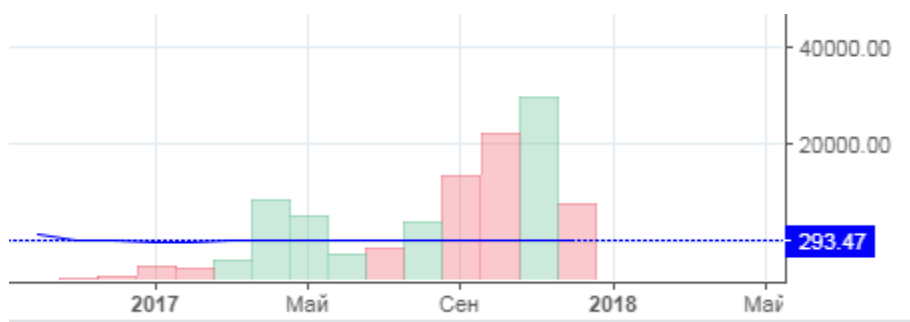


Рис. 4 – Динамика курса ZCash (Зкеш) за всё время, USD за 1 ZEC [7]

На 10.12.2017 г. 1 ZEC стоил 293,47 долл. США.

На Рис. 5 показана динамика курса Dash (Дэш) за всё время.



Рис. 5 – Динамика курса Dash (Дэш) за всё время, USD за 1 Dash [8]

На Рис. 6 показана динамика курса Ripple (Рипл) за всё время.

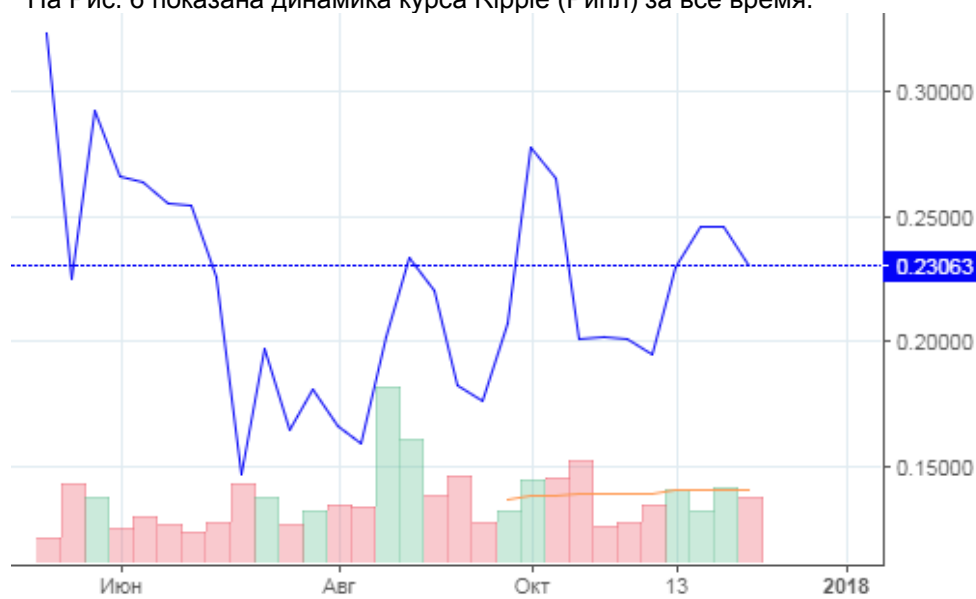


Рис. 6 – Динамика курса Ripple (Рипл) за всё время, USD за 1 Ripple [9]

Из приведённых графиков видно, что тенденция у всех криптовалют положительная, по прогнозам аналитиков, возможно, они и дальше будут расти, но государственные органы власти считают, что все криптовалюты не имеют перспектив и в ближайшем будущем их стоимость будет приближена к первоначальной.

К криптовалютам в России отношение пока настороженное – они не запрещены и не разрешены официально. Криптовалюты имеют довольно большую волатильность и сильную зависимость от действий регуляторов. Рынок очень уязвим, особенно при атаках спекулянтов. В России мало используются. По мнению следственного комитета РФ, криптовалюты необходимо запретить в России, поскольку анонимность транзакций может привести к финансированию терроризма. Нельзя отрицать факты проблем с использованием криптовалют в незаконных действиях – международный пример торговли наркотиками при помощи биткойна через интернет-площадку Silk Road.

Подводя итог по перспективам использования криптовалют, следует отметить, что цифровой мир стремительно развивается. Развитие определяется запросами рынка, требованиями потребителей. И пока будет спрос, будет и рост криптовалют до определённого предела, прогноз которого достаточно сложно сделать ввиду многих неопределённых факторов.

Список использованных источников

1. <https://visinvest.net/>
2. <http://sovets.net/13553-kriptoalyuta-chto-eto.html>
3. <https://cryptorate.ru/>
4. <https://cryptorate.ru/grafik-kursa-bitcoin-bitkoin-za-vse-vremya/>
5. <https://cryptorate.ru/grafik-kursa-ethereum-efirium-za-vse-vremya/>
6. <https://cryptorate.ru/grafik-kursa-litecoin-lajtkoin-za-vse-vremya/>
7. <https://cryptorate.ru/grafik-kursa-zcash-zkesh-za-vse-vremya/>
8. <https://cryptorate.ru/grafik-kursa-dash-desh-za-vse-vremya/>
9. <https://cryptorate.ru/grafik-kursa-ripple-ripl-za-vse-vremya/>

VIII. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

УДК: 338.5; 330.43

D.Yu. Salko

FORECASTING OF COST OF OIL AND ITS INFLUENCE ON ECONOMY OF RUSSIA

In this article the question influence of change of cost of oil on the rate of national currency of the Russian Federation is considered, and also the factors influencing the cost of a natural resource are defined. For consideration of the matter dynamics of ruble exchange rate in relation to US dollar and change of cost oil was analyzed. The most significant factors influencing oil cost are chosen. Econometric models are constructed.

Keywords: modeling, dynamics of cost of oil, the loudspeaker of ruble exchange rate in relation to US dollar, forecasting, economy.

Д.Ю. Салько¹

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ НЕФТИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В данной статье рассматривается вопрос прогнозирования стоимости нефти, влияние изменения стоимости нефти на курс национальной валюты РФ, а также определяются факторы, влияющие на саму стоимость природного ресурса. Для рассмотрения данного вопроса была проанализирована динамика курса рубля по отношению к доллару США и изменение стоимости нефти. Выбраны наиболее значимые факторы, влияющие на стоимость нефти. Построены эконометрические модели.

Ключевые слова: моделирование, динамика стоимости нефти, динамика курса рубля по отношению к доллару США, прогнозирование, экономика.

Нефть это один из видов ресурсов, на ценообразовании которого основывается большая часть продаваемых энергоносителей в мире, таких как газ, электричество и другие виды энергии [1].

Продажа нефти уже на протяжении длительного периода времени является одной из основных статей доходов России. Стоимость нефти постоянно изменяется под влиянием различных факторов: экономических, политических, сезонных и т.д. Прогнозирование стоимости нефти является главной задачей российских экономистов, особенно в настоящее время, в свете сложившейся ситуации нестабильности экономики, военных конфликтов на Украине и санкций против развития экономики России [1], [2].

При прогнозировании стоимости нефти необходимо учитывать некоторые особенности.

- Во-первых, нефть является особым товаром. Стоимость данного сырья может весьма отличаться от реальных расходов производства.
- Изменение факторов, которые влияют на стоимость нефти, трудно спрогнозировать.
- В настоящее время отсутствует система регулирования нефтяного рынка.

На основании источника BP Statistical Review of World Energy и выполнив анализ изменения средней стоимости нефти Brent (ICE.Brent) за 1980–2013 гг., результаты изобразим на Рис. 1.

¹ Салько Д.Ю., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Salko D.Yu., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: SalkoDmitriy@yandex.ru

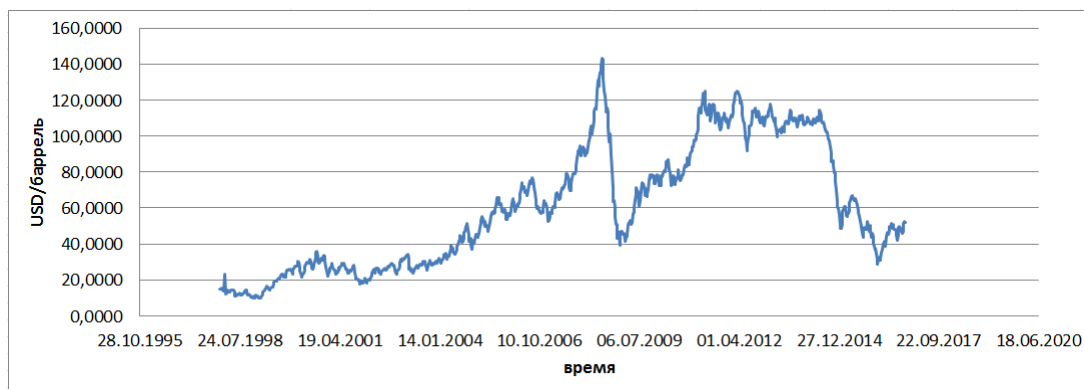


Рис. 1 – Динамика средней стоимости нефти марки Brent (ICE.Brent) за 1998–2016 гг., USD/баррель [4], [5]

На протяжении анализируемого периода стоимость нефти то увеличивалась, то уменьшалась.

Проанализируем отдельные периоды времени, в которых были самые значительные изменения стоимости нефти, т.е. более чем на 20 % в год в сторону увеличения или уменьшения.

В период с 1997 г. цена на нефть снижается и в 1998 г. относительно 1997 г. снижение составило 33,4 %. Это самая минимальная стоимость нефти в анализируемом периоде. Уже в 1999 г. цена на нефть увеличивается на 41,32 %. В 2000 г. средняя стоимость нефти увеличилась на 58,57 %. В 2004 и 2005 гг. и в 2008 г. стоимость нефти увеличилась на 32,72; 42,48; и 34,35 % соответственно. Однако в 2009 г. снизилась на 36,59 %. С 2010 по 2011 гг. увеличилась на 28,9 и 39,95 % соответственно [1], [2].

Таким образом, начиная с 1999 г. по 2012 г. средняя стоимость нефти растёт высокими темпами. За 2012 г. средняя стоимость нефти выросла в 6,21 раза относительно 1999 г., что является очень высоким показателем.

Далее необходимо определить, какие факторы могли стать причиной повышения и уменьшения цен на нефть.

Цена на нефть формируется двумя основными факторами:

- 1) существующим (или текущим) и ожидаемым (или прогнозируемым) соотношением спроса и предложения;
- 2) изменением издержек. Однако как показывает изучение рынков природных ресурсов, существует множество не только рыночных факторов, формирующих стоимость нефти.

Изучая различные исследования в области анализа и прогнозирования рынка нефти, приведём факторы, которые могут повлиять на стоимость нефти [1], [2]:

- состояние мировой экономики;
- мировые доказанные запасы нефти;
- мировая добыча нефти;
- мировое потребление нефти;
- действия стран ОПЕК;
- военные конфликты, политическая нестабильность, санкции против стран-экспортёров нефти;
- природные катастрофы, погодные условия;
- себестоимость добычи нефти;
- состояние экономики крупнейших развитых стран, таких как США;
- биржевые спекуляции.

Рассмотрим более подробно описанные факторы.

1. Состояние мировой экономики.

Замедление мирового ВВП может привести к изменениям в стоимости нефти. В 2009 г. мировой ВВП снизился и составил минус 0,8 %, стоимость нефти также снизилась с 97,26 до 61,67 USD/баррель, снижение составило 36,59 %.

2. Мировые доказанные запасы нефти.

На протяжении периода 1980–2013 гг. мировые доказанные запасы нефти увеличивались в среднем на 2,83 % в год. Самое большое увеличение запасов произошло в 1986 и 1999 гг. В 1986 г. запасы увеличились на 13,1 %, а стоимость нефти уменьшилась

на 47,64 %. Самый большой темп прироста составил в 1999 г. плюс 13,27 % относительно 1998 г., а стоимость нефти в этот период увеличилась на 41,32 % [2].

3. Мировая добыча нефти.

Общая тенденция мировой добычи нефти идёт к увеличению, средний темп прироста составляет 0,91 %. На протяжении рассматриваемого периода можно наблюдать скачки, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения добычи нефти. Наибольшее снижение добычи нефти произошло в 1981 г., темп прироста минус 5,76 %, в этот период средняя цена на нефть также снизилась, но незначительно. В 1986 г. произошло значительное увеличение добычи нефти на плюс 5,18 %, стоимость нефти в этот период снизилась на 47,64 %. Таким образом, значительное изменение в добыче нефти может также привести к значительным скачкам в стоимости данного ресурса, что можно наблюдать в 1981, 1986, 1988, 1990, 1996, 2004, 2009, 2010 гг. [2].

4. Мировое потребление нефти.

Рост потребления нефти на протяжении анализируемого периода имеет тенденцию к увеличению в среднем на 1,05 % ежегодно. Наибольшее снижение в потреблении нефти произошло также в рассматриваемые периоды, что и мировая добыча нефти 1981 г., наибольшее увеличение произошло в 2004 г.

5. Действия стран ОПЕК.

Страны ОПЕК занимают значительную долю в добыче нефти, себестоимость добычи у них низкая. Придерживаясь курса сокращения или снижения добычи нефти, данные страны существенно могут влиять на её стоимость.

6. Военные конфликты, политическая нестабильность, санкции против стран-экспортеров нефти.

Как показывают последние события, не только военные действия на территории нефтедобывающих государств могут повлиять на стоимость нефти, но и вообще разные крупные военные конфликты, как это произошло на Украине в 2014 г. В основном наибольшее влияние могут оказать военные конфликты на территории Ближнего Востока.

7. Природные катастрофы, погодные условия.

Если аномально тёплая зима, то спрос на нефть может упасть, что вызовет снижение стоимости нефти. Различные природные катастрофы на территории нефтедобывающих государств могут также увеличить стоимость нефти.

8. Себестоимость добычи нефти.

С увеличением себестоимости добычи нефти также увеличится и цена на нефть.

9. Состояние экономики крупнейших развитых стран, таких как США.

Снижение темпов роста ВВП США может привести также к снижению роста мирового ВВП (США занимает порядка 20 % общего ВВП), что может повлиять на стоимость нефти.

10. Биржевые спекуляции.

Например, в 1998 г. большой скачок в стоимости нефти (до 146 USD/баррель) был вызван как раз спекуляцией, и в 2014 г. тоже присутствует данный фактор.

Предлагается к рассмотрению 4-факторная эконометрическая модель, описывающая общие тенденции изменения средней стоимости нефти под влиянием описанных факторов. При построении эконометрической модели, необходимо исходить из условия того, что все факторы должны быть количественно измеримы. Если обозначить в качестве результирующей переменной $\hat{y}_{теор}$ – среднюю стоимость нефти USD/баррель:

$$\hat{y}_{теор} = f(x_1, x_2, x_3, x_4), \quad (1)$$

где x_1 – мировые доказанные запасы нефти, млрд баррелей;

x_2 – мировая добыча нефти, млн тонн;

x_3 – мировое потребление нефти, млн тонн;

x_4 – мировой ВВП, %.

Построим линейную многофакторную эконометрическую модель вида:

$$\hat{y}_{теор} = b_0 + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + b_3 \cdot x_3 + b_4 \cdot x_4. \quad (2)$$

Поскольку между факторами x_2 и x_3 существует тесная линейная связь, то они дублируют друг друга и фактор x_2 был исключён из модели, таким образом, модель приняла общий вид:

$$\hat{y}_{теор} = b_0 + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + b_3 \cdot x_3, \quad (3)$$

где x_1 – мировые доказанные запасы нефти, млрд баррелей;

x_2 – мировое потребление нефти, млн тонн;

x_3 – мировой ВВП, %.

В результате применения метода наименьших квадратов получилось следующее уравнение:

$$\hat{y}_{теор} = -94,39 + 0,04x_1 + 0,03x_2 - 1,71x_3.$$

Наиболее наглядно сравнение фактических значений средней стоимости нефти и теоретических, найденных по уравнению, за 1985–2014 гг. приведено на Рис. 2.

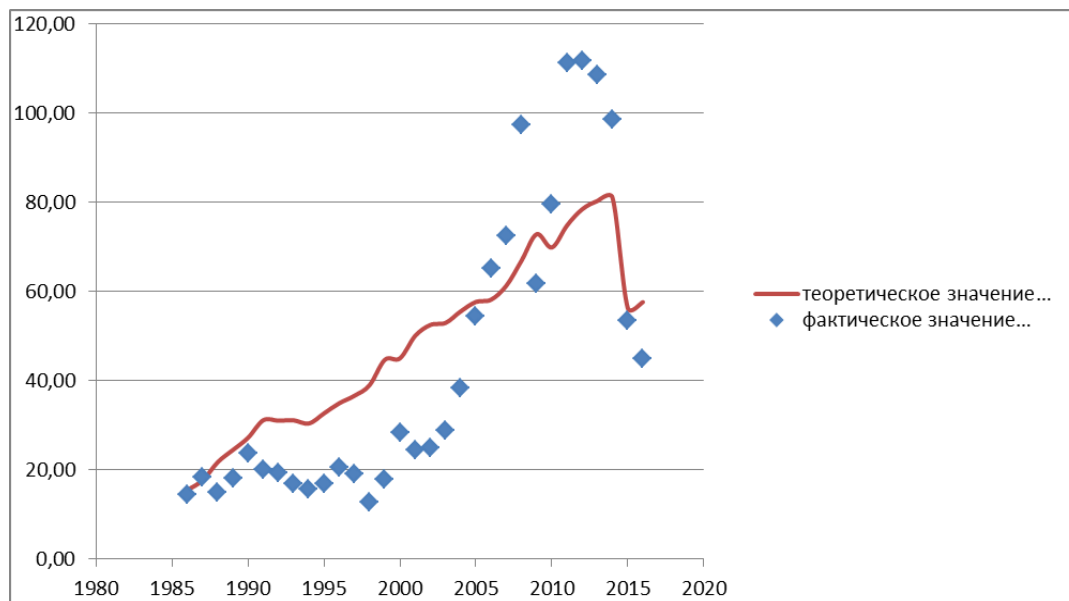


Рис. 2 – Сравнение фактических и теоретических значений средней стоимости нефти за 1985–2013 гг., USD/баррель

Из Рис. 2 видно, что не во всех периодах времени теоретические значения средней стоимости нефти близки к фактическим, это объясняется влиянием непредсказуемых факторов. Например, самое большое отклонение теоретических значений от фактических можно наблюдать в 1998–1999 гг., в данном периоде вследствие мирового финансового кризиса средняя стоимость нефти опустилась до самого минимального значения.

Российская экономика, начиная с 1990-х гг. и по настоящее время, всё больше зависит от нефти, однако влиять на неё не способна. Несмотря на то, что на долю России приходится 12,3 % мировой добычи нефти, необходимо учитывать тот факт, что сократить добычу нефти Россия не может, поскольку продажа данного ресурса остаётся одной из основных статей доходов и с каждым годом изменения в стоимости нефти влияют на курс национальной валюты.

На Рис. 3 показана динамика изменения курса рубля и стоимости нефти.

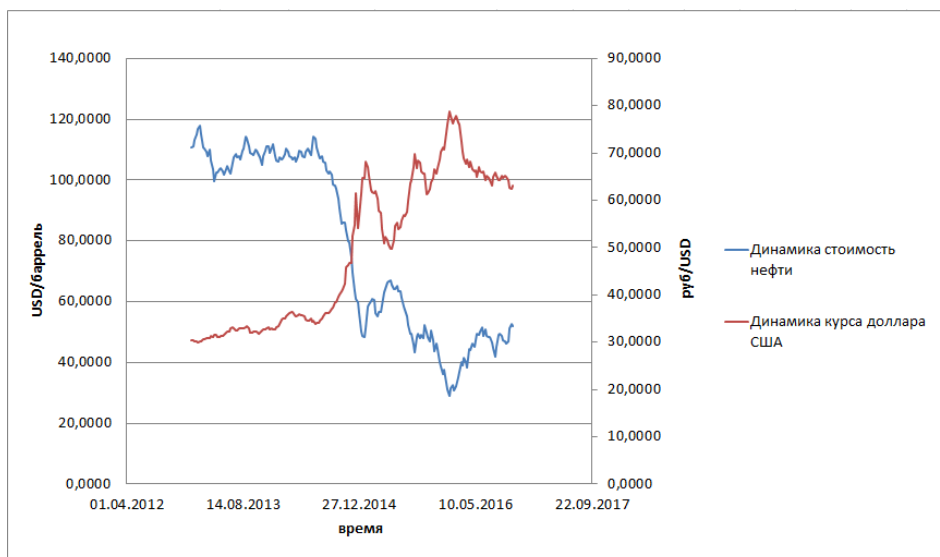


Рис. 3 – Динамика изменения курса доллара США и стоимости нефти за 2013–2016 гг.

Из Рис. 3 видно, что зависимость курса рубля от стоимости нефти является обратной величиной, коэффициент корреляции принимает значение минус 0,986, что говорит о сильной связи.

За последние 20 лет российская экономика приобрела ярко выраженный сырьевой характер, более половины бюджета формируется за счёт продажи нефти и газа. Следовательно, бюджет России зависит от поступлений налогоплательщиков, занимающихся продажей нефти и газа, таких как: Газпром, Роснефть и других сырьевых компаний. Данные поступления от приведённых компаний зависят от цен на нефть. Больше долларов поступает в экономику от экспорта сырья – увеличивается предложение долларов на российском рынке, рубль укрепляется. Меньше долларов поступает – всё наоборот. Правительству привязка рубля к ценам на нефть позволяет стабилизировать свой бюджет, для того чтобы не пересматривать его каждый раз.

Главными факторами, влиявшими на изменение курса рубля, являются не только изменение стоимости нефти, но это ещё и ситуация на Украине и мировая экономическая и политическая нестабильность, что присутствует в последние годы. Отдельно следует отметить санкции в отношении крупных сырьевых предприятий и банков – ограничение на доступ к иностранным кредитам. Это означает, что находить доллары для покупки оборудования и других целей становится сложнее. Банки и сырьевые российские корпорации начинают чаще выходить за долларами на биржу, что рождает большой спрос на доллары, высокий спрос приводит к высокому курсу доллара, курс рубля при этом снижается.

Список использованных источников

1. <http://investments.academic.ru/1209/%D0%9D%D0%B5%D1%84%D1%82%D1%8C>.
2. Салько Д.Ю. Влияние изменения стоимости нефти на курс рубля / Журнал "Экономический вектор". – СПб.: Изд-во СПбГТИ(ТУ). – 2015. – № 4(03). – С. 32-35.
3. Салько Д.Ю. Анализ изменения стоимости нефти и её влияние на курс национальной валюты в России / "Известия высших учебных заведений. Серия "Экономика, финансы и управление производством". Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Ивановский государственный химико-технологический университет". – 2015. – № 4(26). – С. 41-48.
4. BP Statistical Review of World Energy 2014–2015 <http://www.bp.com/statisticalreview>.
5. <http://www.finam.ru/>.