

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В РФ:
КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКОЙ**

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ**
Санкт-Петербург, 14 ноября 2014 г.



Санкт-Петербург
Издательство Высшей школы менеджмента СПбГУ
2015

ББК 65.05

А43

Редакционная коллегия: Кузнецов Ю.В. – доктор экономических наук, профессор; Маленков Ю.А. – доктор экономических наук, профессор; Соколова С.В. – доктор экономических наук, профессор; Кайсарова В.П. – кандидат экономических наук, доцент, Родионов В.Г. – кандидат экономических наук, доцент, Жигалов В.М. – кандидат экономических наук, доцент

Рецензент: Лякин А.Н. – заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики СПбГУ, доктор экономических наук, профессор

*Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета
экономического факультета
Санкт-Петербургского государственного университета*

Актуальные проблемы менеджмента в РФ: качественное совершенствование управления экономикой: Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 14 ноября 2014 г. – СПб.: Издательство Высшей школы менеджмента СПбГУ, 2015, 324 стр.

ISBN 978-5-4210-0069-3

Сборник содержит материалы докладов ученых, преподавателей высшей школы, руководителей и специалистов, представленных ими на международную научно-практическую конференцию «Актуальные проблемы менеджмента в РФ: качественное совершенствование управления экономикой» и направленных на совершенствование управления в Российской Федерации на федеральном, региональном уровнях и уровне организаций в различных сферах экономики.

В сборнике тезисов рассмотрены актуальные проблемы теории и практики качественного совершенствования управления экономикой на различных уровнях управления, новые методы прогнозирования, планирования и контроля. Даны рекомендации по развитию теории управления и по формированию нового качественного менеджмента в системах управления в РФ.

Проведение конференции и публикация тезисов профинансировано по мероприятию 8 бюджетного гранта Санкт-Петербургского государственного университета.

ISBN 978-5-4210-0069-3

© Коллектив авторов, 2015
© С.-Петерб. гос. ун-т, 2015

SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY

**CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT IN RUSSIAN FEDERATION:
QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT**

**ABSTRACTS OF THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
St.-Petersburg, November, 14th, 2014**



St. Petersburg
Publishing House of Graduate School of Management, SPbSU
2015

BBK 65.05

Editorial board: Y. Kuznetsov, Dr. of Econ. Sc., Prof.; Y. Malenkov, Dr. of Econ. Sc., Prof.; S. Sokolova, Dr. of Econ. Sc., Prof.; V. Kaisarova, PhD in Econ. Sc., Assoc. Prof.; V. Rodionov, PhD in Econ. Sc., Assoc. Prof.; V. Zhigalov, PhD in Econ. Sc., Assoc. Prof.

Reviewer: A. Lyakin, Dr. of Econ. Sc., Prof, Ch. of Dep. of Economic theory and economic policy of SPbSU

*Printed under the decision of the
Publishing Council of the
Faculty of Economics,
St. Petersburg State University*

Current issues of management in Russian Federation: qualitative improvement of economic management: Abstracts of the international scientific and practical conference. St.-Petersburg, 14 November, 2014. – St.-Petersburg: Publishing House of Graduate School of Management, 2015, 324 p.

ISBN 978-5-4210-0069-3

This collection contains abstracts of lectures of scientists, higher school teachers, managers and specialists presented at the international scientific and practical conference «Current issues of management in Russian Federation: qualitative improvement of economic management» and aimed at improving management in Russian Federation at federal, regional and organizational levels in various sectors of national economy.

Abstracts are considered current issues of theory and practice of qualitative improvement in the economic management at various levels including the development of new approaches in management theory, new methods of forecasting, planning and control. Recommendations on the development of management systems and the formation of a new qualitative management in Russian Federation are given.

Organization of the conference and abstracts publication was financed by budget grant of St.-Petersburg State University.

ISBN 978-5-4210-0069-3

© Composite Authors, 2015
© St.-Petersburg State University, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....20

Маленков Ю.А. КАЧЕСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ:
НОВЫЕ ЗАДАЧИ И ПОДХОДЫ.....20

Безденежных Т.И., Шапкин В.В. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ
И УГРОЗЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ23

Голубецкая Н.П., Аньигба Ход Квадзо ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ
УРОВНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....26

Румянцев А.А. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ
ПЕРИФЕРИЙНЫХ РАЙОНОВ.....29

Федосова Р.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ..31

Шапиро Н.А., Каплина Ю.Е. МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ И
КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКОЙ.....34

Лутохина Э.А. КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИКЕ.....38

Филимонова Н.М., Филимонова А.Д. ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....40

Сергеева И.Г., Суханов В.Н. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ.....43

Еникеева Л.А. РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННОГО
КАПИТАЛА КАК КЛЮЧЕВОЙ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ПРЕОДОЛЕНИИ ГЛОБАЛЬНОЙ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....45

Усик Н.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ
МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ.....48

Барышева А.В. ИННОВАЦИОННО-КУЛЬТУРНАЯ СРЕДА:
СТРАТЕГИЯ СБЛИЖЕНИЯ С РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ.....51

Древинг С.Р., Алимов М.В. ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ
ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИЗРАИЛЕ...55

Чуб А.А., Макаров П.Ю. К ВОПРОСУ О РОЛИ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПРОЦЕССАХ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ.....58

Родионова Н.В., Шаповалова А.Д. ФИЛОСОФИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТАРИННЫХ ГОРОДОВ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА СУЗДАЛЯ.....	61
Синявичене Л.Ю. АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ В КАЧЕСТВЕННОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	64
Анохина Е.М. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ» В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	67
Кайсарова В.П. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ОТРАСЛЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА СФЕРЫ УСЛУГ КРУПНОГО ГОРОДА: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ.....	69
Родионов В.Г. ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ.....	72
Горбушина С.Г. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ПРИОРИТЕТЫ, НОВАЦИИ.....	74
Черченко Н.В., Медведева Н.С. СТРАТЕГИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ВТО И МЕХАНИЗМ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ.....	76
Ткачев В.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	79
Мельников Д.В. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИИ СТАБИЛИЗАЦИИ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ РОССИИ.....	81
Федотова Г.В. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	83
Дружинин П.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	86
Красоченкова Н.А. ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ.....	89
Шилова Т.Я. РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ АРКТИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ.....	92
Мытарева Л.А. К ВОПРОСУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА.....	94
Баканова А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ И ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ.....	96
Ползунова Н.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	99

Анжельская И.В., Кулагин А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ УСЛУГ ПО ОКАЗАНИЮ НАРКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ: ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО.....	102
Борщёва Н.Л. ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ.....	104
Серова Н.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	107
Клебанов В.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	109
Потанина Ю.А. ЭКОНОМИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ САМОСОХРАНИТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ.....	111
Мачула И.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГНОЗА ЦЕН НА ТОПЛИВНЫЕ РЕСУРСЫ.....	114
Илинбаева Е.А. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПЕРЕЧНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОТРАЖАЮЩИХ УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СТРАТЕГИЯХ РЕГИОНОВ.....	116
Шишкин В.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОГО НАНОБИОКЛАСТЕРА – ПУТЬ КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА.....	119
Буруби Мохамед Рамзи ПИЩЕВЫЕ ИННОВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	122
Абд АСаад Мансур РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	124
Ширшикова М.С. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ ИХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ РОСТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.....	128
Быкова Н.В. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	131
Кочетова Ю.Н., Деулина М.А. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	133
Аралов А.В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПОЛИМЕРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	135

Дубровина Е.Н. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	138
Вязова Н.С. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ МОЛОДЕЖНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА).....	141
Колесников Р.В. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВТОРИЧНЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	144
Юдин С.В. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ПАССИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ.....	146
Макенов М.М. ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	148
Мещерякова Е.Д. ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КРУПНОГО ГОРОДА.....	151
Шакун О.А. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.....	153
Даровский И.Я. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАУКИ И ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	156
Крайнева О.Н. САНКЦИИ – РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	158
Кудрявцева Е.А. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	161
Обухова С.В. ПОРТФЕЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РЕГИОНАЛЬНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ.....	164
Галицкий С.В. ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ.....	166
Боброва К.Н., Поглазова Е.В. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО.....	169
Лаптев А.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА.....	172
Дорофеев Е.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ.....	174
Рассадин А.В. РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ...177	

<u>РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ</u>	179
Кузнецов Ю.В. ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ НОВЫХ ТИПОВ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	179
Соколова С.В. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ СТАРТАПАМИ.....	182
Халин В.Г. БЛАГОПРИЯТНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ МИРОВОГО КЛАССА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ...184	
Алешин В.А., Савенко О.Л. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В СТРАХОВАНИИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	187
Макарченко М.А., Антонов А.А. ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА...190	
Клейман А.А., Бабанчикова О.А. ОПТИМИЗАЦИЯ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ТУРБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ СПРОСА НА РОССИЙСКОМ ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ.....	193
Слезко Е.А. КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА.....	196
Делтувайте В.К. РОЛЬ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КАЧЕСТВЕННОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	199
Мерзликина Г.В., Шмидт Л.А. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ШОУ- БИЗНЕСЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	202
Петропавлова Г.П. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ В РОССИИ, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОБЛЕМЫ.....	204
Сазонов С.П., Белоножкина Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАМИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ.....	207
Юдина С.В. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ТРУДОМ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....	210
Коваленко Б.Б. КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.....	213
Гребеник В.В., Головецкий Б.Н. МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....	215

Головецкий Н.Я., Ершов Д.А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ ДЕВЕЛОПМЕНТА.....	218
Маслова Е.В. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ.....	221
Мелякова Е.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	222
Кизян Н.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ.....	225
Жигалов В.М. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	227
Зябрикова А.В., Зябриков В.В. УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ ТИПОЛОГИИ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ.....	229
Евневич М.А., Ябурова Д.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ.....	232
Давыденко Е.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮКСОВЫХ И МАСС-МАРКЕТ БРЕНДОВ.....	235
Нестеренко Н.Ю. ИРРАЦИОНАЛЬНЫЕ МОТИВЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ.....	237
Капустина Н.В. СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ РИСКА ОРГАНИЗАЦИЙ.....	239
Кайсаров А.А. КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	242
Долгая А.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФОРМЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК УСЛОВИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	244
Котляров И.Д. МЕЗОСРЕДА ФИРМЫ.....	247
Кундеева Г.А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТ «ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ».....	249
Гимельштейн И.В., Захарова М.И. ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	252
Мокрова Л.П. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ВЫБОРОМ: МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТАЛАНТОВ И КОМПЕТЕНЦИЙ.....	254

Веронская М.В. АНАЛИЗ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ И РИСКОВ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	256
Густей Е.М. КАЧЕСТВО РАБОТЫ КЛЮЧЕВОГО РЕСУРСА СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	259
Злотникова Г.К. БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....	261
Лукичева А.О. УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИМ СОСТАВОМ ВУЗОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В РОССИИ.....	263
Аникеева Н.В., Титаренко С.В. УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА...	266
Харламова Е.Е., Седленице С.Г., Полянская Е.А. МЕТОДИКА СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ.....	268
Боровская М.Е., Бояр В.П. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОСТ-КИЛЛИНГА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	271
Белоусов К.Ю. КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	274
Кейта Секу УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ С ЦЕЛЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МАЛИ).....	276
Флит А.Л. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ.....	278
Саззи А.М. УПРАВЛЕНИЕ РОСТОМ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	281
Евсюков В.Г., Молчанов А.Н. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДОХОДНОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА.....	283
Добони А.А. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМИ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ В СЕГМЕНТЕ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ.....	285
Володин С.А. РЕЙТИНГОВЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА.....	287

Галактионов С.Е. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	290
Хейфиц Б.И. ИНТЕГРАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	292
Силакова Л.В. АКТИВИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ СТУДЕНТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....	295
Зверева А.Е. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	297
Кожевникова Е.Д. ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДДЕРЖИВАЮЩИХ ИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА.....	300
Маргиева В.В. АНАЛИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ...	303
Михайлова В.М. КОНФЛИКТ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ.....	306
Шамсутдинов Ф.А. АНАЛИЗ ПРИЧИН КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	308
Шелин Е.О. ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТУРИСТСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....	311
Варанкина С.В. МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	313
Неркарарян С. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ И ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....	316
Петров К.В. СПЕЦИФИКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ.....	318
Сидорова Л.В. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ.....	320

CONTENT

SECTION 1. THEORY AND PRACTICE OF QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT AT FEDERAL AND REGION LEVEL.....20

Y. Malenkov QUALITATIVE ECONOMY MANAGEMENT: NEW TASKS AND APPROACHES.....20

T. Bezdenezhnykh, V. Shapkin CURRENT RISKS AND THREATS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....23

N. Golubetskaya, H. Anyigba FORECASTING THE GROWTH OF ENTREPRENEURSHIP AT THE REGIONAL LEVEL IN CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION.....26

A. Rumyantsev INNOVATION DEVELOPMENT MANAGEMENT OF PERIPHERAL REGIONS.....29

R. Fedosova IMPROVEMENT OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS SUPPORT MECHANISM IN RUSSIAN REGIONS.....31

N. Shapiro, U. Kaplina TERRITORIAL MARKETING AND QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT.....34

E. Lutokhina KEY DIRECTION OF QUALITATIVE MANAGEMENT IMPROVEMENT IN MODERN ECONOMY.....38

N. Filimonova, V. Filimonova CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT EVOLUTION.....40

I. Sergeeva, V. Sukhanov EFFECTIVENESS EVALUATION OF STATE PROPERTY MANAGEMENT.....43

L. Enikeeva ROLE OF INTELLECTUAL AND INFORMATIONAL CAPITAL AS KEY INTANGIBLE COMPONENT IN OVERCOMING GLOBAL INSTABILITY OF ECONOMIC SYSTEMS.....45

N. Usik MANAGEMENT IMPROVEMENT BASED ON DEVELOPMENT MODEL.....48

A. Barysheva INNOVATIVE AND CULTURAL ENVIRONMENT: STRATEGY OF RAPPROCHEMENT WITH DEVELOPED COUNTRIES.....51

S. Dreving, M. Alimov APPROACHES TO ORGANIZATION OF RESEARCH FUNDING SYSTEM IN ISRAEL.....55

A. Chub, P. Makarov ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN PROCESSES OF SPATIAL STRUCTURES' SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....58

N. Rodionova, A. Shapovalova PHILOSOPHY OF ECONOMIC DEVELOPMENT FOR OLD RUSSIAN CITIES ON THE EXAMPLE OF SUZDAL.....61

L. Sinevičienė ASPECTS OF PUBLIC FINANCE MANAGEMENT IN THE QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT AT THE FEDERAL LEVEL.....64

E. Anokhina CONTEMPORARY APPROACHES TO DEFINITION «STRATEGIC PUBLIC MANAGEMENT SYSTEM» IN RUSSIAN FEDERATION.....	67
V. Kaisarova EFFECTIVENESS EVALUATION AND PUBLIC SERVICES QUALITY IN THE CITIES PUBLIC SERVICES SECTOR: INNOVATIVE APPROACHES AND OPPORTUNITIES.....	69
V. Rodionov GLOBAL CRISIS AND ECONOMIC STRATEGY OF RUSSIA.....	72
S. Gorbushina STRATEGIC PLANNING: PRIORITIES AND INNOVATIONS.....	74
N. Cherchenko, N. Medvedeva STRATEGY OF ACCESSION OF BELARUS TO THE WTO AND ITS IMPLEMENTATION MECHANISM.....	76
V. Tkachev FEATURES OF TOURIST PRODUCT DEVELOPMENT OF INTEGRATIVE FORMATION.....	79
D. Melnikov MAIN CRITERIA OF STABILIZATION STRATEGY FOR RUSSIAN REGIONS.....	81
G. Fedotova METHODS OF STATE CONTROL IN STRATEGIC MANAGEMENT.....	83
P. Druzhinin EFFECTIVENESS OF RUSSIAN ECONOMY STRUCTURE MANAGEMENT.....	86
N. Krasochenkova OBJECTIVE NECESSITY OF NATIONAL INNOVATION ENVIRONMENT FORMATION.....	89
T. Shilova REGIONAL ASPECT OF RUSSIAN ARCTIC PROGRAM IMPLEMENTATION.....	92
L. Mytareva STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF REGION'S POPULATION.....	94
A. Bakanova FORMATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF PUBLIC ADMINISTRATION AND PLANNING OF TOURISM IN THE REGION.....	96
N. Polzunova PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRY SECTOR.....	99
I. Anzhelskaya, A. Kulagin THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT IMPROVEMENT OF NARCOLOGICAL ASSISTANCE SERVICES: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.....	102
N. Borscheva PRODUCTION OF INNOVATIVE PRODUCTS IN HEALTHCARE.....	104
N. Serova CURRENT PROBLEMS OF MUNICIPAL GOVERNMENT (ON EXAMPLE OF MURMANSK REGION).....	107
V. Klebanov TOURISM DEVELOPMENT IN LENINGRAD REGION....	109
Y. Potanina ECONOMIC AND DEMOGRAPHIC APPROACH TO REGULATION OF HEALTHY LIFE STYLE BEHAVIOR OF ELDERLY PEOPLE.....	111

I. Machula MODELLING FORECAST OF FUEL RESOURCES PRICES.....	114
E. Ilinbaeva RECOMMENDATIONS ON ECOLOGICAL INDICATORS FORMATION REFLECTING TO LEVEL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN REGIONS STRATEGY.....	116
V. Shishkin ECONOMIC LINKAGES OF INNOVATION NANO-BIOCLUSTER AS A WAY OF QUANTITATIVE IMPROVEMENT OF REGION ECONOMY MANAGEMENT.....	119
Bouroubi Mohamed Ramzi FOOD INNOVATION IN COTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	122
Abd ASaad Mansur ECONOMIC DEVELOPMENT AT REGIONAL LEVEL OF RUSSIAN FEDERATION.....	124
M. Shirshikova STRATEGIC APPROACHES TO MANAGEMENT OF ECONOMIC SYSTEMS IN TERMS OF THEIR GLOBAL INSTABILITY DUE TO GROWTH OF INTANGIBLE LIFE QUALITY COMPONENTS.....	128
N. Bykova THEORY AND PRACTICE OF QUALITATIVE PERFECTION OF THE ECONOMY MANAGEMENT AT THE FEDERAL LEVEL BY THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS.....	131
Y. Kochetona, M. Deulina APPROACHES TO REGION INNOVATIVE POTENTIAL EVALUATION.....	133
A. Aralov COMPETITIVENESS OF PLASTICS INDUSTRY: PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION.....	135
E. Dubrovina INFLUENCE OF SOCIO-DEMOGRAPHIC CHALLENGES ON VLADIMIR REGION'S ECONOMIC SECURITY.....	138
N. Viazova MAIN AREAS OF PUBLIC POLICY IN YOUTH EMPLOYMENT (ON EXAMPLE OF SAINT-PETERSBURG).....	141
R. Kolesnikov WASTE MANAGEMENT PROBLEMS IN DEVELOPING ECONOMY OF RUSSIA.....	144
S. Yudin ECONOMIC EVALUATION OF TRANSPORT CONSTRUCTION WITH THE PASSIVE ROAD SAFETY.....	146
M. Makenov ASSESSMENT OF ECONOMIC DIFFERENTIATION LEVEL IN REGIONS OF RUSSIA.....	148
E. Meshcheryakova CLUSTER MANAGEMENT FEATURES OF HEALTH SERVICE IN BIG CITY.....	151
O. Shakun PRICING MANAGEMENT AT EDUCATION MARKET.....	153
I. Darovsky PROBLEMS AND PROSPECTS OF SCIENCE REFORM AND HIGHER EDUCATION IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	156
O. Kraineva SANCTIONS AS REAL OPPORTUNITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN RUSSIA.....	158
E. Kudryavtseva INNOVATIVE ACTIVITY ANALYSIS OF VLADIMIR REGION.....	161

S. Obukhova PORTFOLIO MANAGEMENT IN REGIONAL INVESTMENT.....	164
S. Galitsky INTEGRATION OF CRIMEA ENTERPRISES IN RUSSIAN ECONOMY.....	166
K. Bobrova, E. Poglazova INNOVATIVE REGIONAL DEVELOPMENT IN THE ENTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION TO THE WTO.....	169
A. Laptev ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGION.....	172
E. Dorofeev INVESTMENT CLIMATE FOR NEOINDUSTRIALIZATION OF RUSSIA.....	174
A. Rassadin REALIZATION OF INVESTMENT GOVERNMENT PROGRAMS IN RUSSIAN FEDERATION.....	177
<u>SECTION 2. THEORY AND PRACTICE OF QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT AT ORGANIZATIONAL LEVEL</u>	179
Y. Kuznetsov PARADIGM OF NEW TYPES OF ORGANIZATIONS DEVELOPMENT.....	179
S. Sokolova KEY FEATURES AND SPECIFICITY OF STARTUP MANAGEMENT.....	182
V. Khalin SUPPORTIVE MANAGEMENT SYSTEM AS A KEY FACTOR IN ESTABLISHING THE WORLD-CLASS UNIVERSITIES: RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	184
V. Aleshin, O. Savenko BUSINESS-PROCESSES MANAGEMENT IN INSURANCE IN CONTEXT OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT.....	187
M. Makarchenko, A. Antonov FEATURES OF PERSONNEL COMPONENT IN SOCIAL ENTREPRENEURSHIP.....	190
A. Kleyman, O. Babanchikova OPTIMIZATION AND RESTRUCTURIZATION OF TOURISM INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF FALLING DEMAND ON THE RUSSIAN TOURISM MARKET.....	193
O. Slozko QUALITATIVE IMPROVEMENT OF TOURISM COMPANY MANAGEMENT IN ODESSA REGION.....	196
V. Deltuvaitė ROLE OF MANAGERIAL DECISION-MAKING PROCESS IN QUALITATIVE IMPROVEMENT OF MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS.....	199
G. Merzlikina, L. Schmidt PROBLEMS OF MANAGEMENT IN SHOW BUSINESS AND THEIR SOLUTIONS.....	202
G. Petropavlova HOMEOWNERS ASSOCIATIONS FUNCTIONING IN RUSSIA AND THEIR SPECIFICATIONS AND PROBLEMS.....	204

S. Sazonov, E. Belonozhkina MANAGEMENT INSTRUMENTS OF BANK MARKETING IN RUSSIA.....	207
S. Iudina SYSTEM OF KNOWLEDGE WORK MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF TRANSACTION COST CONCEPT.....	210
B. Kovalenko COMPETENCE MODEL OF TEAMWORK IN MANAGEMENT AND ENTREPRENEURSHIP.....	213
V. Grebenik, B. Golovetsky STATE ROLE IN INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT.....	215
N. Golovetsky, D. Yershov MODERN METHODS OF EVALUATING DEVELOPMENT PROJECTS.....	218
E. Maslova APPROACHES TO MENTORING EFFECTIVENESS EVALUATION IN ORGANIZATION.....	221
E. Melyakova MODERN APPROACH TO ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT.....	222
N. Kizyan DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE AS FACTOR OF QUALITY IMPROVEMENT IN SERVICE SECTOR.....	225
V. Zhigalov FORMING QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS STRATEGY OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT.....	227
A. Zyabrikova, V. Zyabrikov LIFE CYLCE MANAGEMENT ON THE BASE OF BUSINESS CULTURE TYPOLOGE.....	229
M. Evnevich, D. Yaburova FORMING MANAGEMENT STRATEGY OF INTELLECTUAL CAPITAL OF COMPANY.....	232
E. Davydenko CURRENT PROBLEMS OF BRAND MANAGEMENT ON THE EXAMPLE OF LUXURY AND MASS-MARKET BRANDS INTERACTION.....	235
N. Nesterenko IRRATIONAL MOTIVES OF DECISION MAKING IN ENTERPRISE FINANCE.....	237
N. Kapustina MODERN APPROACH TO THE ASSESSMENT OF RISK FACTORS.....	239
A. Kaisarov CROWDFUNDING AS ALTERNATIVE TYPE OF ENTREPRENEURIAL FINANCE.....	242
A. Dolgaya MANAGEMENT PROCESS MODELING AS A DETERMINANT OF HORIZONTAL ORGANIZATION EVOLUTION...	244
I. Kotlyarov COMPANY'S MESOENVIRONMENT.....	247
G. Kundeeva INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY IN THE CONTEXT OF «GREEN ECONOMY».....	249
I. Gimelsteyn, M. Zakharova INNOVATIVE ACTIVITY AS A FACTOR OF ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM FORMATION.....	252
L. Mokrova MANAGEMENT OF STRATEGIC CHOICE: METHODS OF TALENT, ADDITIONAL SKILLS AND COMPETENCIES DEVELOPMENT.....	254

M. Veronskaia ANALYSIS OF UNCERTAINTIES AND RISKS CAUSES WHEN MAKING MANAGEMENT DECISIONS.....	256
E. Gustey QUALITY OF KEY RESOURCE OF THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM.....	259
G. Zlotnikova ECONOMIC SECURITY AS ESSENTIAL CONDITION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SUBJECTS.....	261
A. Loukicheva MANAGEMENT OF TEACHING PERSONNEL AT HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AS A PART OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY CONCEPT IN RUSSIA.....	263
N. Anikeeva, S. Titarenko INCREASE IN COMPANY VALUE IN TERMS OF OUTSOURCING.....	266
E. Kharlamova, S. Sedlenietse, E. Polyanskaya METHODS OF ENDOWMENT FUNDS DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	268
M. Borovskaya, V. Boyar OPPORTUNITY OF COST-KILLING IN COST MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	271
K. Belousov STAKEHOLDER MANAGEMENT QUALITY IMPROVEMENT AS A SUSTAINABLE ORGANIZATION FORMATION PREREQUISITE.....	274
Keita Sekou MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION AND INCREASE ECONOMY FOR A SUSTAINABLE DEVELOPMENT (THE EXAMPLE OF MALI).....	276
A. Flit MANAGEMENT OF SERVICE ENTERPRISES COMPETITIVENESS.....	278
A. Sazzi MANAGEMENT OF MARKET CAPITALIZATION GROWTH THROUGH INNOVATION PROJECTS IMPLEMENTATION.....	281
V. Evsyukov, A. Molchanov FEATURES OF PROFIT METHOD APPLICATION IN VALUE-BASED MANAGEMENT.....	283
A. Doboni IMPACT OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS ON MANAGEMENT PROCESS OF RETAILER'S PRIVATE LABELS IN FMCG.....	285
S. Volodin RATING METHOD OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY EVALUATION.....	287
S. Galaktionov METHODS OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE ASSESSMENT.....	290
B. Kheyfets INTEGRATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN MANAGEMENT SYSTEM OF DEFENSE ENTERPRISE.....	292
L. Silakova ACTIVATING CREATIVE INITIATIVE OF STUDENTS IN MODERN EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	295
A. Zvereva BANKRUPTCY PREDICTION.....	297

E. Kozhevnikova	EVALUATING ORGANISATION CORE COMPETENCES AND SUPPORTING PERSONNEL COMPETENCIES..	300
V. Margieva	ANALYSIS OF WAYS TO ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF TOURISM ORGANIZATION.....	303
V. Mikhailova	CONFLICT MANAGEMENT IN MANAGEMENT SYSTEM OF ORGANIZATION'S CHANGES.....	306
F. Shamsutdinov	ANALYSIS OF CRISIS CAUSES IN ORGANIZATION.....	308
E. Shelin	VALUE-ORIENTED MANAGEMENT IN TOURISM COMPANIES.....	311
S. Varankina	PERSONNEL MARKETING AS A FACTOR OF COMPETITIVE SERVICE ORGANIZATION.....	313
S. Nerkararian	MANAGEMENT OF HUMAN AND INFORMATION RESOURCES IN BANKING SYSTEM.....	316
K. Petrov	SPECIFICS OF MANAGEMENT DECISIONS IN DENTAL SERVICE ORGANIZATIONS.....	318
L. Sidorova	MODERN CONCEPTS OF CORPORATIONS EFFICIENCY INCREASE.....	320

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

КАЧЕСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: НОВЫЕ ЗАДАЧИ И ПОДХОДЫ

Маленков Ю.А.,
д.э.н., профессор СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Качественное управление, концепция, система, стратегия, цены, модель

QUALITATIVE ECONOMY MANAGEMENT: NEW TASKS AND APPROACHES

Y. Malenkov

Keywords:

Qualitative management, concept, systems, strategy, prices, model

Изменение условий развития экономики страны определяет необходимость пересмотра концепций и методов управления, применяемых ранее.

В классической теории менеджмента в течение многих десятилетий существует и развивается школа количественных методов (количественный менеджмент – quantitative management). Следует считать определенным парадоксом отсутствие в теории менеджмента такого направления как теория качественного менеджмента и в расширенном понимании теория качественного управления. Если развивается концепция количества в управлении, то должна существовать и дополняющая его концепция качества управления.

В последние десятилетия интенсивно развивается теория и практика менеджмента качества (quality management). Теория менеджмента качества содержит ряд концепций и направлений, но ориентирована на управление созданием качества товаров и услуги, не рассматривает проблему качественного менеджмента в целом.

За рубежом проводится поиск путей повышения качества управления, но он не сформировался в единую школу, представлен в виде отдельных работ и направлений развития, изучающих в основном те или иные методы повышения качества управления. В значительной мере эти работы носят эмпирический характер (Т. Peters, R. Waterman, Jim Collins, Jerry I. Porras).

В то же время проблема качественного управления является одной из наиболее острых в развитии РФ и других стран мира. Недостаточное, а зачастую низкое качество управления ведет к банкротствам, кризисам, деформациям развития как организаций, так и целых стран. В связи с этим целесообразно создание нового направления в российском

менеджменте - теорию качественного менеджмента, а в более широком теории качественного управления.

Что следует понимать под качественным управлением?

Рассмотрим это на примере управления развитием экономики. Традиционная парадигма управления развитием стран и компаний предполагает достижение успехов по ряду направлений - экономический рост, инновационная активность, рост объемов инвестирования, повышение уровня человеческих ресурсов, рост производительности и качества труда, рост доходов, устойчивость национальных валют, низкий уровень государственного долга, развитая инфраструктура, обеспеченность ресурсами, интеграция в мировую хозяйственную систему, социальная стабильность населения, экологическая сбалансированность.

В течение многих десятилетий, с переносом акцента на те или иные компоненты, эти составляющие считались и сегодня считаются главными характеристиками эффективного развития и качественного управления.

Однако последнее десятилетие показало, что традиционная парадигма верна лишь в теории, а в действительности наблюдаются совсем другие, противоречивые явления. Так, США занимают место лидера практически во всех мировых рейтингах стран (например, рейтинг стран IMD - 2014), имея при этом по объективным оценкам одну из наименее обеспеченных реальными активами национальную валюту, самый высокий среди промышленно развитых стран государственный долг (более 18 трлн. долл.), снижение уровня грамотности и квалификации населения, в том числе начался процесс оттока интеллектуальных ресурсов в страны Юго-Восточной Азии, рост социальной нестабильности. В ЕС ряд ведущих стран имеет высокий уровень безработицы, структурную несбалансированность экономик, зависимость от внешней конъюнктуры, социально нестабильное население. При этом эти страны тоже считаются устойчивыми, реализующими эффективные концепции развития.

Эти противоречия показывают, что сегодня в мире нет ясного понимания концепции качественного управления развитием.

Новая концепция управления основывается на изменении понимания качества управления. Традиционно качество управления на уровне стран главным образом определяется через достижение целей развития любым путем и оценки достигаемых результатов в пределах 1-3 лет (например, прогнозы Всемирного банка темпов экономического роста стран). Новая концепция управления исходит из иного понимания этой категории.

Анализ результатов разработки и реализации концепций управления национальными экономиками и крупными компаниями показал, что основу качественного управления развитием образуют не результаты управления на краткосрочном и среднесрочном (в пределах 3 лет) периодах, а стратегические структурные компоненты качественного

управления, имеющие многоуровневый характер. На высшем уровне к ним относятся: 1) качество концептуальной модели развития экономики страны, зависящее от ее научной обоснованности, реальности целей, учета возможностей их достижения 2) качество стратегии управления экономическим развитием, определяющей пути, стратегические цели, эффективность и устойчивость развития 3) качество процесса внедрения, управления реализацией стратегии, зависящее от качества организации управления, качества аппарата государственного управления и корпоративного менеджмента, качества инноваций и технологий. Исторический опыт показывает, что если хотя бы один из компонентов имеет дефекты, то вся стратегическая конструкция управления экономическим развитием начинает распадаться. Это случилось с СССР, когда синхронно проявились дефекты ошибочной модели развития (ложного «большого скачка», без учета допущенных ошибок КНР), размытая стратегия и невозможность ее реализации, так как она не соответствовала новым условиям.

В качестве категории качественного менеджмента можно предложить следующее.

Качественный менеджмент – это менеджмент, направленный на непрерывное системное совершенствование всех систем, процессов и работников, обеспечивающее оптимальное использование всех ресурсов, достижение максимальных экономических результатов, устойчивое и защищенное от неблагоприятных внешних воздействий развитие социально-экономических систем – государства, регионов, организаций.

Критерии качественного управления являются наиболее надежными индикаторами развития. Важны не краткосрочные колебания темпов роста, а качество структуры ВВП в целом, не механический рост экономики, а повышение качества роста – продвижение по наиболее важным стратегическим направлениям, и даже не курс рубля по отношению к доллару, а устойчивость внутренней финансовой системы – внутренняя сбалансированность цен. При изменении курса рубля наиболее важно сохранять пропорции: внутренние цены – доходы – ставки банковских кредитов. Новая задача качественного управления это создание стратегической модели развития экономики, опирающейся на внутренние источники развития и устойчивой по отношению к внешним воздействиям, что вполне возможно, учитывая потенциал роста РФ и ее ресурсную обеспеченность.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И УГРОЗЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Безденежных Т.И.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой СПбГЭУ,
Шапкин В.В.,
д.пед.н., профессор СПбГЭУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Риски, глобализация, угрозы, национальные экономики, противодействие рискам глобализации

CURRENT RISKS AND THREATS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

T. Bezdenezhnykh,
V. Shapkin

Keywords:

Risks, globalization, threats, national economies, countering the risks of globalization

Глобализация – одна из основных характерных черт современности, обусловленная развитием экономики, появлением новых информационных технологий, расширением связей и взаимовлияния в различных сферах общественной жизни. Она выступает как сложнейший процесс всех общественных трансформаций, сопровождающийся столкновением интересов, усилением противоречий, появлением новых опасностей и рисков.

В группе рисков, обусловленных развитием процессов глобализации, различают, в первую очередь, риски стран-лидеров глобализации и риски стран, «отстающих» в своем развитии. Казалось бы, что страны-лидеры не должны испытывать рисков глобализации, так как сами управляют этими процессами. Однако события последних двух десятилетий показали, что сложившаяся финансовая глобализация преподнесла неприятные сюрпризы всему миру, в том числе и странам-лидерам глобализации. Одним из рисков, ощущаемых экономически развитыми странами в связи с развитием процессов глобализации, является все более реально воспринимаемый ими риск выхода их финансовых рынков из-под контроля национальных правительств. При этом, как указывает Г.Н. Макарова¹, если европейские страны страдают от неуправляемых потоков спекулятивных капиталов, то для США, по мнению идеолога глобализации Дж. Сороса, реальными являются риски, связанные с ростом вероятности невозврата (или задержки возврата) кредитов и других форм «финансовой помощи», которые США и другие развитые страны вынуждены время от времени оказывать отстающим

¹ Макарова Г.Н. Теория рисков в экономике (основные уровни исследования) / Г.Н. Макарова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – С. 164.

странам в условиях кризисов финансовых систем и экономики этих стран в целом. Неслучайно, США практически не ответили на просьбу Украины оказать ей финансовую помощь, понимая, что этот кредит будет скорее всего невозвратным, по крайней мере, в ближайшем десятилетии.

Если для национальных экономик стран-лидеров риски глобализации не имеют стратегически важного характера, т.е. не угрожают их существованию, то для значительного круга национальных экономик отстающих в экономическом развитии, стран риски глобализации стали в начале XXI века наиболее угрожающими из всех современных национальных рисков. Это связано с все более откровенной нацеленностью механизма глобализации в сфере экономики на размывание национальных границ и суверенитетов и передачу все большей части традиционных полномочий национальных государственных органов различным международным наднациональным структурам (типа МВФ, ВТО, и т.д.), чтобы обеспечить через требования экстерриториальности и свободного движения капиталов, рост прибылей и ресурсов ТНК. Возникает вопрос: не станут ли государственные суверенитеты историческим анахронизмом под воздействие рисков глобализации?

Сегодня можно утверждать, что все риски глобализации для отстающих в экономическом отношении стран связаны с реализацией ими требований развитых стран (формулируемых как условия выдачи финансовых кредитов наднациональными финансовыми институтами) либерализировать свои национальные рынки. Вместе с тем, опыт показывает, что чем более открытыми становятся рынки отстающих стран, тем выше оказываются для них вероятности:

- утраты контроля над ведущими секторами национальной экономики вследствие превращения наиболее эффективных и стратегически важных национальных предприятий в объекты чужой собственности;

- беспрепятственного вывоза национальных ресурсов в пользу чужих стран безвозмездно или по заниженным ценам;

- стать жертвой очередного мирового финансового кризиса, спровоцированного странами-лидерами глобализации для дестабилизации и ослабления чужих экономик;

- стать жертвой информационной или информационно-геоэкономической войны, если данная страна оказалась в зоне геоэкономических интересов США¹.

Страна-должник МВФ, вынужденная впустить на свои рынки ТНК, фактически сама помогает вытеснять с собственных рынков национальных производителей. Одновременно выплаты процентов и текущих платежей отвлекают и без того ограниченные финансовые ресурсы из собственной экономики, а максимальное сокращение

¹ Макарова Г.Н. Теория рисков в экономике (основные уровни исследования) / Г.Н. Макарова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – С. 165-166.

(согласно условиям предоставления займа) государственных расходов, особенно в части поддержки отечественных предприятий и АПК и социальных программ, еще более снижают экономические возможности страны-должника. Добившись открытости национального рынка, страны-лидеры глобализации «сажают» страну на импортную «иглу», обеспечивая тем самым свободу маневра для ТНК как на рынках товаров и услуг, так и рынках ресурсов. Итогом становится экономическая зависимость этих стран от США.

В последние годы риски утраты национальной экономической независимости США научились создавать в различных странах с помощью активной поддержки вхождения некоторых стран в выгодные для США региональные интеграционные объединения, а в отношении стран СНГ – с помощью различного рода «цветочных революций».

Мощным фактором противодействия рискам глобализации для национальной экономики России становится создание евразийского экономического союза (ЕАЭС), вхождения России в региональные экономические объединения (АТЭС, БРИКС, ШОС и др.), переход на национальные валюты в расчетах межстрановой торговли России и Китая.

В заключение отметим, что в системе современных экономических рисков макроэкономические риски могут быть представлены как промежуточные между глобальными рисками и рисками субъектов микроэкономики.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Голубецкая Н.П.,
д.э.н., профессор СПбГУ,
Санкт-Петербург,
Аньигба Ход Квадзо,
аспирант Санкт-Петербургского
университета управления и экономики,
Республика Гана

Ключевые слова:

Прогнозирование, предпринимательство, региональный уровень, глобализация экономики

FORECASTING THE GROWTH OF ENTREPRENEURSHIP AT THE REGIONAL LEVEL IN CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

N. Golubetsky,
H. Anyigba

Keywords:

Forecasting, entrepreneurship, regional level, economic globalization

В условиях глобализации экономики происходят существенные структурные изменения экономических процессов, осуществляемых в развивающихся странах, поскольку, с одной стороны, в большинстве этих стран нестабильна политическая ситуация и вероятны высокие риски из-за изменения стратегии и тактики развития экономики. С другой стороны, цикличность мировой экономики влияет на инструменты и механизмы при прогнозировании сценарных вариантов развития бизнеса в данном регионе с учетом природно-ресурсного потенциала и международного разделения труда. Привлечение иностранного капитала в ведущие сектора экономики стран Субсахарской Африки и создание благоприятного инвестиционного климата привели к положительной динамике в тенденциях развития региональных предпринимательских структур. Глобализация способствовала реформам в государственных институтах управления, инвестиционной деятельности, образовательных программах, финансовых и административных инструментах стран в связи с унификацией международных стандартов и нормативов, которые позволят решить проблемы социально-экономического развития региона. Учитывая тенденции мировой экономики и развитие современных информационно-коммуникационных технологий, в большинстве стран Субсахарской Африки предпринимательские структуры реализуют бизнес-модели на основе использования прогнозирования и сценарных подходов. При этом существенна роль малого и среднего бизнеса, который решает задачу занятости населения, повышения уровня

квалификации трудовых ресурсов и снижения уровня бедности, что чрезвычайно актуально для данного региона. В качестве одной из эффективных форм взаимодействия государства и бизнеса в развивающихся странах используется, например, государственно-частное партнерство, получившее широкое распространение в условиях глобализации экономики.

Учет цикличности мировой экономики, создание благоприятного инвестиционного климата и государственная поддержка предпринимательских структур являются необходимыми условиями для формирования эффективных сценариев развития предпринимательства в странах Африки. Прогнозирование развития бизнеса в данном регионе в условиях глобализации экономики представляется чрезвычайно актуальным для определения перспективных направлений социально-экономического развития. Четко сформулированная стратегия на макроуровне экономики и задачи для ее достижения позволяют создать стабильную микроэкономическую и макроэкономическую среду, которые влияют на инвестиционную привлекательность региона. Привлечение существенного объема инвестиционных потоков позволит ускорить развитие национальной модели экономики.

В концептуальной модели управления предпринимательской деятельностью особое место должно быть отведено рынку труда, который должен формироваться на основе приоритетных направлений развития национальной экономики (учитывая фазы развития каждого структурного блока). В случае разработки и принятия эффективных управленческих решений необходимо проводить мониторинг и анализ как рынка труда, так и рынка товаров и услуг. Поступательное развитие всех блоков и корректировка управленческих решений на всех этапах управления с учетом показателей сценарного прогноза позволяют сформировать приоритетные направления предпринимательской деятельности в инновационной и высокотехнологичной сферах. Разработка инновационной политики и результативность в ее реализации связана с экономическими, административными и административно-экономическими инструментами регулирования. Практическая реализация региональной инновационной политики предполагает осуществление комплекса мер.

Предложенная концептуальная модель управления развитием предпринимательских структур региона при оптимизации управленческих процессов во всех блоках может привести к созданию благоприятных условий для улучшения конкурентоспособности микро, малых и средних предприятий, а также к росту макроэкономических показателей предпринимательства. На основе полученных в ходе проведенного исследования результатов можно предложить ряд рекомендаций, приводящих к развитию предпринимательских структур в странах Африки. В условиях глобализации мировой экономики развитие предпринимательских структур должно осуществляться по

промышленно-инновационному сценарию с учетом элементов социально ориентированного сценария, что приведет к увеличению количества субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в обрабатывающих отраслях, агропромышленном секторе, фармацевтике, радиологии, производственной и инновационной сферах, в информационных технологиях и строительстве. Основной задачей государственного сектора стран Африки в национальной модели экономики является развитие малого и среднего бизнеса, в первую очередь в промышленной сфере для ослабления зависимости от сырьевого сектора и повышения конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке товаров и услуг, повышения уровня жизни населения. Концептуальные подходы к программам развития африканского региона должны предусматривать активное участие малого и среднего бизнеса в осуществлении промышленной политики государственного сектора и оказание бизнесу всесторонней, организационной и финансовой помощи в реализации производственных проектов. Реализация программ развития в странах африканского континента позволит создать новые промышленные рынки развития с участием малого и среднего бизнеса на основе международного технологического партнёрства. При этом активно дополняются возможности прямых инвестиций крупного бизнеса и постепенно заменяющие традиционные торговые формы сотрудничества «купли-продажи» в промышленной сфере на поставки в рамках совместных международных проектов в условиях глобализации мировой экономики.

В целом, для повышения конкурентоспособности стран Южной Африки необходимы структурные реформы во многих областях, в основном в секторе инфраструктуры и начальном образовании. Страны с экономикой со средним уровнем дохода – ЮАР, Маврикий и Кения относятся к топ-20% в рейтинге финансового развития рынка, согласно глобальному индексу конкурентоспособности. В настоящее время большинство государственных программ и управленческих решений приводят к возникновению условий, отягощающих ведение предпринимательской деятельности. Например, в Гане малые предприятия вынуждены уплачивать огромное число разных налогов, не имея при этом налоговых льгот. Необходимо совершенствование налогового законодательства и системы налогообложения с целью легализации теневого бизнеса, создания условий и преимуществ организации собственного дела. Особое внимание должно быть уделено необходимым гарантиям прав собственности и судебной системе, обеспечивающей контроль за их соблюдением. Важно создать разветвленную сеть специализированных учреждений по подготовке предпринимателей на базе высших учебных и профильных образовательных структур. Для развития предпринимательской деятельности необходимо создать условия по доступу к финансовому

капиталу, в том числе, оптимизировать систему кредитования малого и среднего бизнеса, как банками, так и микрофинансовыми организациями, в особенности на ранних стадиях своего развития.

В Республике Гана необходимо организовать собственный финансово-экономический центр общенационального и регионального уровня.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПЕРИФЕРИЙНЫХ РАЙОНОВ

Румянцев А.А.,
д.э.н., профессор,
главный научный сотрудник ИПРЭ РАН,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Периферийный район, собственная научно-исследовательская база, саморазвитие, управление

INNOVATION DEVELOPMENT MANAGEMENT OF PERIPHERAL REGIONS

A. Rumyantsev

Keywords:

Peripheral area, research base, self-development, management

По теории «центр-периферия» центр, концентрируя промышленный, научный, образовательный потенциалы, генерирует инновации, которые медленно достигают периферийных районов, где они адаптируются к местным условиям. Сверхконцентрация приводит к дальнейшему усилению различий в рамках модели «центр-периферия», когда центр развивается быстрее, а периферия отстает по причине замедления передачи инноваций¹.

В последние десятилетия вследствие роста инновационности территорий и, в том числе, периферийных, теория «центр-периферия» постепенно утрачивает прикладное значение. Развитие инновационной деятельности не только в ее центрах, но и в периферийных по отношению к ним районах расширяет управленческий ареал инновационной деятельности в регионе. Управление инновационным развитием региона приобретает новый масштаб с элементами нового качества.

В Северо-Западном федеральном округе наиболее слабые по численности исследователей области – Псковская, Вологодская, Новгородская – демонстрируют за 2005-2011 гг. положительную динамику роста числа исследователей, соответственно, с 144 до 269 чел., с 267 до 317 чел., и с 491 до 523 чел., а также роста численности исследователей на 1000 занятых в экономике в Псковской области с 0,4 до

¹ Манаков А.Г. «Новая экономическая география» и оценка ее применения в России. /А.Г. Манаков. [Электронный ресурс] Режим доступа: izd.pskgu.ru/projects/pgu.

0,8 чел., в Вологодской области – с 0,4 до 0,5, в Новгородской области численность стабильна на уровне 1,6 при снижении показателей в большинстве других субъектов федераций, в Санкт-Петербурге с 19,3 до 17,9. В рассматриваемых областях относительно низкий удельный вес инновационной продукции, соответственно, 2,8; 3,7; 4,8 в 2011 году был выше, чем в других областях, за исключением Республики Коми – 7,8% и Санкт-Петербурге – 9%.

Областные центры становятся инновационными ядрами, концентрируя научно-инновационную деятельность в области. Так, из 12 научно-исследовательских организаций Псковской области 10 сосредоточены в г. Пскове с населением в 200 тыс. чел. Основной профиль деятельности научных организаций – проектирование и сельское хозяйство. В городе расположены 3 высших учебных заведения и 7 филиалов московских и петербургских вузов. В городе Вологда с населением 300 тыс. чел. 13 НИИ, профиль их деятельности – проектирование, радиоэлектроника, экономические исследования, 4 высших учебных заведения и 6 филиалов московских и петербургских вузов. В Новгороде 220 тыс. населения, 12 НИИ – проектирование, гидрология, телевидение, программное обеспечение, 1 вуз и 9 филиалов московских и петербургских высших учебных заведений. Наука в областях ориентирована на социально-экономический подъем территорий: проектирование производственных, инфраструктурных и социальных объектов, эффективное использование ресурсов (сельское, озерное и речное хозяйство), экономические исследования, а также на разработки межрегиональной значимости: радиоэлектроники, телевидения. Наука имеет образовательную подпитку со стороны местных вузов в лице молодых специалистов. Аналогичное строение научно-инновационного пространства наблюдается и в других субъектах федерации Северо-Западного федерального округа. Центральные города, получая инновационные импульсы от мегаполиса Санкт-Петербурга, тем не менее, имеют уже собственную базу инновационного развития. Диффузия инноваций из центров субъектов федерации осуществляется в форме создания конкретных объектов, разработки технологий, новых методов организации производства и др., отвечая на запросы социально-экономического развития территорий. Характерная особенность: научно-исследовательские организации и вузы размещаются не только в центральных городах, но и средних, с населением до 100 тыс. человек и даже в малых с менее 50 тыс. человек (гг. Валдай, Старая Русса в Новгородской области, г. Мирный в Архангельской области, г. Печора в Республике Коми, гг. Кингисепп, Кировск, Ивангород, Приморск в Ленинградской области), формируя собственную научно-инновационную базу.

С процессами инновационного развития территорий тесно связаны тенденции саморазвития локальных социально-экономических систем, создаваемая в них научно-исследовательская база может стать основой

социально-экономического саморазвития периферийных районов. Развитие инновационной деятельности рассматривается как важнейший элемент политики стимулирования саморазвития¹.

Если сейчас, учитывая территориальную определенность инновационного процесса, в качестве активного партнера рассматриваются региональные и муниципальные органы власти², то в условиях саморазвития их роль становится особенно значимой. Линия саморазвития, выявление и использование местных ресурсов с привлечением собственной научно-исследовательской базы расширяет управленческие функции муниципалитетов. На региональном уровне управления инновационной деятельности, основным методом которого являются научно-инновационные программы, необходимым становится включение в них направлений развития инновационной деятельности не только в крупных городах, но и в периферийных районах. Действенность региональных научно-инновационных программ может быть повышена с введением планирования ее выполнения в предстоящем году. Важно, чтобы указание Минэкономразвития (февраль 2013 г.), предусматривающие составление плана реализации программы и детального плана-графика, распространялось не только на федеральные, но и на региональные научно-инновационные программы.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ

**Федосова Р.Н.,
д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва**

Ключевые слова:

Инновационный бизнес, малые предприятия, регион, механизм поддержки, ограничения развития

IMPROVEMENT OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS SUPPORT MECHANISM IN RUSSIAN REGIONS

R. Fedosova

Keywords:

Innovative business, small businesses, region, support mechanism, development limits

Инновационное развитие во всех странах является необходимостью не только самих фирм и компаний, но и заботой государства. От его

¹ Самохин Ю.А. Стимулирование процессов саморазвития территориальных социально-экономических систем / Ю.А. Самохин // Пространственное развитие макрорегиона (на примере Северо-Западного федерального округа). – СПб. – 2013.

² Ример В.Л. Формирование инновационных инструментов регионального развития /В.Л. Ример // Пространственная экономика. – 2007. – № 4.

результативности и эффективности зависит прогресс, конкурентоспособность и безопасность национальной экономики. Россия не входит даже в первую половину стран по индексу развития экономики знаний и индексу глобальной конкурентоспособности.

Главная причина – темпы инновационного развития. Несмотря на то, что в ней в настоящее время сформирован рынок венчурного капитала, однако его использование в качестве реальных инвестиций и, самое главное, преобразование в активы реального сектора находятся на очень низком уровне. Малые инновационные предприятия не создаются, предприниматели не хотят рисковать.

В России государственная поддержка малого инновационного бизнеса носит разрозненный процесс, не имеющий целевой направленности, согласованности, гибкости и адресности. В связи с этим, главная задача, которая стоит перед Россией в области формирования благоприятного режима для активизации инновационного процесса в предпринимательской среде - это формирование механизма поддержки малого инновационного бизнеса.

В мировой практике сложились два вида механизмов – на основе принципов свободной конкуренции и на основе принципов партнерства. Оба себя зарекомендовали как действенные и результативные. В историческом аспекте пальму первенства держит первый вид механизма государственной поддержки малого инновационного бизнеса. Он сыграл огромную прогрессивную роль в период научно – технической революции после второй мировой войны.

Однако в настоящее время многие государства, учитывая особенности нового этапа научно-технической и технологической революции, связанной со становлением экономики знаний, начинают отдавать предпочтение механизму поддержки малого инновационного бизнеса, реализуемому на принципах партнерства, позволяющему достичь синергетического эффекта, снизить издержки, обеспечить открытость информации и участвовать в общественном контроле, обмениваться опытом.

Механизм государственной поддержки малого инновационного бизнеса в России должен учитывать следующие характерные особенности. В виду активизации процессов демократизации и развития федеративных отношений, основными центрами поддержки малого инновационного бизнеса являются регионы, и поэтому дифференциация поддержки неизбежна. Роль государства заключается в российском варианте в формировании единой государственной инновационной политики, отражающей макростратегические направления инновационного развития, определяющие конкурентоспособность и безопасность национальной экономики. В настоящее время в официальных документах указано одиннадцать направлений инновационного прорыва, нацеленного на формирование новой технологической платформы. Разработка инноваций в рамках данных

прорывных направлений, безусловно, должна финансироваться со стороны государства. Это первое направление. Второе направление поддержки государства в развитии малого инновационного бизнеса должно быть связано с формированием необходимых институциональных условий. Результаты анализа официальных и нормативных документов, принятых на федеральном уровне свидетельствуют о том, что многое уже было сделано в рамках формирования национальной инновационной системы. Однако роль малого бизнеса в активизации инновационных процессов не была учтена, и поэтому количество документов, регулирующих инновационную деятельность, ежегодно подвергается изменениям.

По остальным направлениям поддержки малого инновационного бизнеса в России – приоритет за регионами. Центральное место – формирование инновационной инфраструктуры. Наиболее благоприятная инновационная инфраструктура сложилась в Центральном федеральном округе, а если точнее – в Москве и Московской области.

Активизацию инновационной активности почти во всех российских регионах по-прежнему сдерживает недостаточное развитие институциональной среды и инфраструктуры инновационной деятельности, что приводит к низкому уровню взаимодействия исследовательского сектора с промышленными предприятиями, а также неразвитости технологической кооперации между предприятиями. По результатам интернет-опросов¹, проведенных автором, были выявлены ограничения, сдерживающие инновационное развитие регионов.

¹по данным Министерства экономического развития Российской Федерации, а также согласно социологическому исследованию, проведенному Центром исследований и статистики науки совместно с Аналитическим центром Юрия Левады [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.levada.ru/>.

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ И КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

Шапиро Н.А.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
Университета ИТМО,
Каплина Ю.Е.,
аспирант Университета ИТМО,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Маркетинг пространства, конкурентные преимущества, стратегия развития, цепочка действий

TERRITORIAL MARKETING AND QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT

**N. Shapiro,
U. Kaplina**

Keywords:

Territorial marketing, competitive advantages, development strategy, chain of actions

Взаимосвязь понятий «менеджмент» и «качество» не однозначна. Можно вести речь о «менеджменте качества», а можно о «качестве менеджмента». Если в первом случае логично предположить, что речь идет о конечном результате, полученном на основе изменения его качественных параметров или характеристик, то второй случай более связан с самим процессом управления, с адекватностью целей и применяемых средств, рациональностью предпринятых действий или их цепочки, направленной на желаемый результат. Поднимая проблему качественного совершенствования управления экономикой, постараемся совместить или взаимно увязать два выше указанных варианта взаимосвязей. Для этого, во-первых, ограничим исследование рамками территориального маркетинга или маркетинга мест. Во-вторых, абстрагируемся (для начала) от радикальных, непредусмотренных законом, методов управления.

Рассмотрим управление в рамках институционально-правовой среды, представляющей устойчивое сочетание норм, а также санкций, которые неизбежно последуют за незаконными практиками их реализации¹. И будем исходить из того что сам факт получения необходимых результатов, является косвенным свидетельством адекватности выбранной цепочки или их логической взаимосвязи. Задача сводится к тому, правильно наметить конечные результаты. В данном случае под конечными результатами будем необходимость решения таких

¹ Региональная экономика и пространственное развитие. Том 1. Региональная экономика. Теория, модели и методы: учебник для бакалавриата и магистратуры / под общей ред. Л.Э. Лимонова. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – С.317.

проблем территориального маркетинга, которые сделают территорию приемлемой для развития современного, конкурентоспособного бизнеса.

Следовательно, практические результаты маркетинга мест есть критерии качества управления территориями, а формирование эффективной цепочки действий регулятора, обеспечивающего возможность создания конкурентных преимуществ территории, представляют собой направления качественного совершенствования управления территорией.

В настоящее время существует множество определений маркетинга территорий (или места). Но отметим, что, например, в определении маркетинга как инструмента развития рынка на определенной территории выхолащивается рыночная природа маркетинга и он по сути, как рыночный инструмент, подменяется административным управлением. А при определении маркетинга территорий как комплекса мер, содействующих продвижению места на рынке, результирующим моментом будет являться лишь быстрее обнаружение неблагополучия данной территории.

Поэтому наиболее приемлемым определением будем считать следующее. «Маркетинг территории означает проектирование места, которое будет удовлетворять потребности целевых рынков. Он достигает успеха, когда жителям и бизнесу нравятся их места, а ожидания туристов и инвесторов оправдываются»¹ В таком случае территориальный маркетинг – это инструмент управления развитием пространства в условиях рынка. Маркетинг в таком понимании позволяет выстраивать стратегию развития места таким образом, чтобы территория становилась конкурентоспособным сегментом рынка.

Обращаясь к лучшим практикам маркетинга мест конца XX – начала XXI вв., отметим, что в этот период сформировались такие маркетинговые стратегии территорий, которые определяют важнейшие сферы, ниши или компоненты территории, которые важны для полноценного существования места как субъектов рынка, обеспечивающего ему возможность конкурентного развития. К таким компонентам относятся следующие: самобытность территории; отлаженная среда территории; территория как поставщик качественных социальных услуг; территория как зона отдыха. Кроме того, компоненты улучшения территории, могут быть использованы не только как предпосылка для реализации конкретных конкурентных стратегий бизнеса, но самим быть конкурентным преимуществом.

Так, дизайн места всегда обнажает суть места и качество принятых ранее решений, повлиявших на развитие. За последние десятилетия мощным толчком к развитию маркетинга стали девелоперские проекты. В основе мотивации продажи как покупки места лежит необходимость предлагать нечто единственное в своем роде и увлекательное, чтобы

¹ Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы/ – СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – С.161.

место обусловило качество жизни и среду, в контексте его истории и традиций. Стратегии мест, малых и больших городов объединяет стремление использовать современные методы градостроительства и работы с городской средой в конкурентной борьбе мест за покупателя, жителя, домохозяйства. Современные концепции дизайна места стремятся воплотить идеи слияние старого и нового, а также понимание того, что своеобразие места - это ценное достояние, помогающее привлекать и удерживать покупателей, в конечном счете способствовать росту населения территории.

Отлаженная среда территории предполагает создание и поддержание в рабочем состоянии технологической инфраструктуры, совместимой с природной средой. Каждое место должно обеспечивать некий базовый стандарт сервиса, чтобы привлекать и удерживать людей, компании и туристов. Новые модели управления территориями все чаще воспроизводят концепции «умного города» или «умного региона».

Если территория предполагает быть привлекательной для жизни современного человека, ей необходимо предоставлять ряд базовых социальных услуг такого качества, которое соответствует потребностям современного бизнеса. К базовым услугам территории, как правило, относят: охрана людей и собственности, социальная защита и образование. Успешным местам или территориям нужна хорошая организация социальной сферы, (которая сама по себе, более чем другие названные компоненты, в определенных обстоятельствах может быть конкурентным преимуществом места)¹. Если ранее бизнес часто тяготел к местам с низкими налогами, а комфорт и сервис уходили на второй план, то, теперь, когда есть разные способы снижения налогов, включая оффшоры, бизнес тянется к местам, которые предлагают высококачественное обслуживание, положительно влияющее на повышение производительности и качества работы и комфорта проживания семьи. Среди многих факторов эффективности развития экономик стран ведущее место занимает фактор предпринимательства, уровень развития которого зависит, в первую очередь, от государственного регулирования². Если ведущее место в перечне факторов эффективного развития занимает предпринимательство, то государственный регулятор обязан делать так, чтобы привлечет бизнес на управляемую территорию.

Важным компонентом, обеспечивающим территории возможность для реализации конкурентных преимуществ бизнеса, являются достопримечательности места, привлекающие местных жителей и туристов (зоны отдыха и развлечений).

Следует отметить, что самодостаточным, типичным институтом современной экономики, вбирающим в себя и отражающим типичные

¹ Кузнецов Ю.В. Политика управления предпринимательской активностью в период посткризисной модернизации России/ Ю.В. Кузнецов, И.В. Зикунова. – СПб.: Изд-во Политех.ун-та, 2011. – С.33.

² Маленков Ю.А. Теоретические основы трансформации современного государственного управления // Вестник Санкт-Петербургского ун-та 2013, Се р. 5 Вып. 2. – С.119.

черты национального развития, является крупный город, исследование которого не сводимо ни к региональной или муниципальной практике соответствующего уровня управления. Теоретико-экономический анализ крупного города позволяет уточнить картину современного развития в онтологическом контенте экономической теории¹, но этот факт не отвергает значимости указанных компонент территории, связанных с их конкурентоспособностью.

Состояние каждого из указанных компонентов территории, свидетельствует о способности территории эффективно развиваться в условиях рынка, отражает качество маркетинговых стратегий развития территорий и, в конечном счете, качество управления ею. Соответственно, направления совершенствования качества управления проявятся в том, насколько логично, взаимосвязано сложится цепочка действий в органах управления, способных привести территорию к конкурентному состоянию, т.е. стать привлекательной для ведения современного (инновационного) бизнеса. Совокупность указанных компонент, на которую следует обращать внимание органов управления территорией, с одной стороны позволит выработать общий подход к комплексу средств, основным методам и инструментам территориального маркетинга, тогда как его успешная реализация будет обеспечена при учете особенных характеристик, отражающих «масштаб», статус территории. В этой связи, не может быть выдано абстрактных рекомендаций или моделей, оправдано вести речь лишь о маркетинге конкретных территорий, регионов и пр.

¹ Шапиро Н.А., Каплина Ю.Е., Николаева Е.А. Отражение крупного города в онтологическом контенте экономической теории // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. №2. – С. 38.

КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Лутохина Э.А.,
д.э.н., профессор Академии управления
при Президенте Республики Беларусь,
Белоруссия

Ключевые слова:

Креативно-инновационный потенциал персонала, эффекты инновационного труда недостаточность инновационного потенциала персонала, «ловушка» инновационного развития, система мотивационного управления

KEY DIRECTION OF QUALITATIVE MANAGEMENT IMPROVEMENT IN MODERN ECONOMY

E. Lutokhina

Keywords:

Creative and innovative potential of personnel, effects of innovative work, insufficiency of innovative personnel potential, “trap” of innovative development, system of motivational management

Внушительные суммы инвестиционных вложений, которых требует инновационное развитие, особенно на фоне участвовавших финансовых кризисов привели к широко распространившейся мысли о том, что главный фактор инновационного успеха – инвестиции. Увлеченность этой «волшебной палочкой» завуалировала очень важную, генеральную, с точки зрения автора, особенность инновационной экономики.

Особенность состоит в том, что экономику делают инновационной инновационные люди. В инновационно-ориентированной экономике нет другой, такой же могучей и значимой силы, как Человек. Даже многомиллиардные инвестиции, как показывает опыт, окажутся «мертвым грузом», если не будет людей, способных вдохнуть в них инновационную жизнь.

Не материальные и денежные средства, как при классическом рынке, а креативная и инновационная энергия людей и те, кто владеет ею, становятся главной силой в современной экономике. Не зря шведские ученые К. Нордстрем и Й. Риддерстале в подзаголовке своей книги «Бизнес в стиле фанк» выразительно написали: «капитал пляшет под дудку таланта».

Человек и только человек – генератор и реализатор инноваций, а средством их осуществления служат его способности и инновационный труд. На это способен, однако, не любой человек. Такой человек должен иметь определенный инновационный потенциал и притом быть соответственно мотивированным.

Однако в действительности новая, инновационная экономика все острее испытывает дефицит таких работников. Новые условия и явления подробно исследовали и описали американские авторы Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод, которые назвали их «война за таланты» в своей одноименной книге.

Вполне очевидно, что без анализа и учета всех этих обстоятельств управление ни на макроуровне национальной экономики, ни на ее мезоуровне, ни на микроуровне не сможет качественно совершенствоваться и развиваться.

Креативно-инновационный труд есть не просто процесс деятельности, это специфический труд с проявлением особенных свойств, качеств и ценностных ориентаций личности. Поэтому и результат такого труда становится особенным, он включает несколько новых эффектов:

➤ Эффект обновления и развития производимого продукта (создание того, чего не было до сих пор).

➤ Эффект ценности (создание того, что остается долгосрочным вкладом в общую копилку экономики и более того - человеческой цивилизации).

➤ Эффект формирования нового типа Человека (не только высокообразованного, но и, по Э. Фромму, высококультурного, высоконравственного, счастливого от самореализации, от реализации принципа «Быть», а не принципа «Иметь»).

Инновационная активность предприятий - это так же, прежде всего, труд, притом, как подчеркнул известный ученый Питер Друкер, весьма сложный и тяжелый труд.

Особая сложность и тяжесть инновационного труда в немалой мере связана с такой его спецификой как внутренняя противоречивость. Суть ее в том, что, представляя собой усилия по обновлению, освоению чего-то нового (нового оборудования, новой технологии и т.д.), этот же труд, с другой стороны, состоит в сломе сложившихся стереотипов, отказе от своих навыков, накопленных умений.

Для осуществления такого труда, учитывая его особенности, необходим особый потенциал работников, недостаточность которого заключается в недостаточности развития тех способностей и качеств, которые необходимы для создания и внедрения в реальную практику новых общественно-значимых материальных и нематериальных благ. Притом недостаточность инновационного потенциала персонала может превратиться в глубокую «ловушку», в которой «застрянет» инновационное развитие. «Ловушкой» в теории называют ситуацию, которая отражает эффект блокирования, создаваемый первоначально позитивным явлением.

Названная выше «ловушка» на пути инновационного развития, если ее не «обойти» или не найти способа быстрого преодоления, может втянуть в следующую ситуацию, которая тоже станет «ловушкой». Таковой будет недостаточность инновационных результатов, притом не

только данного предприятия, но и на мезоуровне экономики, и на ее макроуровне. Это все предопределяется сугубо важными и сильными экономическими взаимозависимостями.

Инновационный потенциал персонала, а значит, и инновационная экономика в целом, не может развиваться без глубокой заинтересованности в этом самих работников, без соответствующей мотивированности. Качественное совершенствование мотивационно-стимулирующего управления, притом с учётом усиления мировой конкуренции и формирования мирового рынка труда, становится неотложной задачей менеджмента.

Проблема создания эффективной системы мотивационного управления трудовой деятельностью, как показывают современные исследования, стоит на первом месте для большинства успешных зарубежных компаний. Притом авторы все чаще относят ее к самым сложным современным проблемам. Так, Л. Граттон, известный английский исследователь менеджмента, подчеркивает, что в глобализирующейся экономике менеджеры весьма опасно рискуют, не уделяя должного внимания интересам и мотивации работников, особенно высококвалифицированных, эффективных.

Таким образом, инновационная экономика требует нового персонала и новой мотивации. Эти условия предопределяют неотложную необходимость качественного совершенствования управления в данном направлении, которое является ключевым, притом на всех уровнях экономики: на макро-, мезо- и на микроуровне.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Филимонова Н.М.,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой

Филимонова В.Д.,

студент,

Владимирский государственный университет

имени А.Г. и Н.Г. Столетовых,

Владимир

Ключевые слова:

Устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, корпоративное гражданство

CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT EVOLUTION

N. Filimonova,

V. Filimonova

Keywords:

Sustainable development, corporate social responsibility, corporate citizenship

Становление концепции устойчивого развития компаний происходило на пересечении парадигм корпоративной социальной

ответственности и устойчивого развития, каждая из которых прошла особые стадии формирования и развития.

Дадим характеристику основным стадиям эволюционных преобразований. В научной литературе условно выделяют несколько стадий развития концепции корпоративной социальной ответственности. На первой стадии (середина 1950-х – конец 1970-х гг.) данная концепция зародилась и функционировала как нормативная модель, описывающая этические принципы взаимодействия компании и общества. На второй стадии (середина 1970-х – конец 1980-х гг.) эта модель была модифицирована с учетом концепции корпоративной социальной восприимчивости, под которой подразумевалась способность компании воспринимать общественное воздействие, воплощаемая в конкретных управленческих процессах. На третьей стадии (конец 1970-х – середина 1990-х гг.) возникла синтетическая концепция корпоративной социальной деятельности, в которой сведены воедино принципы корпоративной социальной ответственности, процессы корпоративной социальной восприимчивости и соответствующие этим процессам результаты. Так сформировалась первая парадигма, ставшая основой дальнейших исследований.

Она подготовила базу для развития концепции корпоративного гражданства, которая получила широкое распространение в середине 1980-х годов. Отказываясь от формы благотворительности как простой раздачи средств и имущества, бизнес переходит к наиболее современной и эффективной модели социальной активности – корпоративному гражданству, в которой бизнес рассматривается как часть гражданского общества, способного к самоорганизации и саморазвитию.

В общем смысле корпоративное гражданство – это стратегия бизнеса по взаимодействию с обществом в целях обеспечения эффективного и устойчивого развития и повышения собственной репутации как ответственного «гражданина», полноправного участника такого развития. Данная концепция предполагает сравнение поведения компаний с поведением граждан, реализующих свою социальную ответственность перед обществом. Как отмечает представитель данной концепции К. Смит, термин «корпоративное гражданство» относится к процессу, когда компании в своей повседневной деятельности приносят дополнительные «ценности» в общество добровольно и осознанно.

Формирование концепции устойчивого развития связывают с ухудшением состояния окружающей среды, причем таким, что вызвало необходимость переосмысления сложившихся тенденций эколого-экономического развития. В докладе «Всемирная стратегия охраны природы» (1980 г.), представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов, подчеркивалось, что для того, чтобы развитие было устойчивым, следует учитывать не только его экономические аспекты, но и социальные и экологические факторы. В 1987 г. в докладе Комиссии Брундтланд было впервые определено

понятие «устойчивого развития», которое рассматривалось как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но которое не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности».

Концепция устойчивого развития стала качественно новым подходом к решению многих социальных проблем, которым ранее не уделялось столь пристального внимания, либо данные проблемы не рассматривались с точки зрения экономической науки. Периодически проводятся всемирные конференции Организации Объединенных Наций, обеспечивающие обмен идеями и практиками, которые дают возможности развития концепции устойчивого развития. Так, в 1992 году на конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро обсуждалась тема: «Повестка дня на XXI век». Многие страны мира взяли на себя значительные цели, обещания и обязательства, которые на саммите 2002 г. в Йоханнесбурге (ЮАР) были трансформированы в конкретные практические действия. В июне 2012 года в Рио-де-Жанейро прошла встреча стран на саммите «Рио+20», где обсуждались наиболее острые проблемы «зеленой» экономики, устойчивого развития и искоренения бедности. В этом наибольшую роль играет корпоративное устойчивое развитие.

Современное содержание концепции устойчивого развития базируется на пяти основных положениях:

- человечество потенциально может придать развитию устойчивый и долговременный характер для того, чтобы это развитие отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая при этом будущие поколения возможности удовлетворить свои потребности;

- возникшие ограничения в процессе эксплуатации природных ресурсов относительны. Они связаны с современным уровнем развития технологий и социальной организации, а также со способностью биосферы справляться с последствиями человеческой деятельности;

- жизненно важно удовлетворить элементарные потребности всех людей и всем предоставить возможность реализации благополучной жизни. Без этого устойчивое продолжающееся развитие невозможно;

- необходимо согласовывать деятельность субъектов экономики, связанную с потреблением ресурсов с экологическими возможностями планеты, в частности в вопросах потребления энергии;

- рост численности населения необходимо согласовывать с меняющимся производственным потенциалом глобальной экосистемы Земли.

Следовательно, устойчивое развитие характеризуется состоянием динамического равновесия, т.е. оно относительно. Поэтому масштабы эксплуатации ресурсов, уровни капиталовложений, технологическое развитие и институциональные изменения необходимо согласовывать не только с нынешними, но и с будущими потребностями человечества.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Сергеева И.Г.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой, Университет ИТМО
Суханов В.Н.,
магистрант, Университет ИТМО,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Оценка эффективности управления, государственное имущество, управление, экономический эффект

EFFECTIVENESS EVALUATION OF STATE PROPERTY MANAGEMENT

I. Sergeeva,
V. Sukhanov

Keywords:

Effectiveness evaluation of management, state property, management, economic effect

На современном этапе преобразования российской экономики особую значимость приобретает решение ряда принципиально новых теоретических, методологических и практических задач повышения эффективности государственного управления имуществом.

С целью анализа качества управления собственностью, в том числе государственной, следует исследовать определенные показатели его эффективности. Для оценки эффективности управления собственностью применяются региональные, производственные, социальные, научно-технические, внешние, экологические, финансовые и рыночные критерии.

В процессе оценки региональных критериев учитываются ресурсные возможности, улучшение основных экономических показателей, а также степень нестабильности производственных процессов.

Производственные критерии подразумевают доступность оборудования, материалов и сырья для производства продукции; наличие производственного персонала по численности и квалификации; инновационные технологии; издержки производственного процесса; возможность использования в процессе выполнения поставленной цели отходов производства.

Современные социальные критерии обычно включают определенные изменения количества рабочих мест в регионе; существенное улучшение культурно-бытовых и жилищных условий рабочего персонала; точность и надежность снабжения населения отдельными видами товаров; влияние на структуру производственного персонала; рост и преобразование условий труда; экономия свободного времени; преобразования и улучшения, связанные со здоровьем населения

и работников. Абсолютно все социальные результаты должны поддаваться стоимостной оценке. Они включаются в состав общих результатов экономической эффективности для управления объектом предпринимательской деятельности.

Все научные и технические критерии охватывают такие параметры, как перспективность используемых решений; дальнейшие возможности использования полученных результатов, а также будущих разработок; патентоспособность и патентная чистота абсолютно всех изделий; только положительное воздействие на иные проекты или варианты, которые представляют для государства существенный интерес.

Под экологическими и внешними критериями подразумевают правовую обеспеченность, а также непротиворечивость проекта действующему в стране экологическому законодательству; воздействие реализации проекта на уровень занятости; снижение выбросов вредных отходов в современных производственных процессах; реакция общественного мнения на дальнейшее осуществление процесса производства.

В качестве финансовых критериев рассматриваются первоначальные затраты и инвестиции; потенциальный размер прибыли за текущий год; возможность использования налоговых льгот; срок окупаемости; необходимость привлечения заемного капитала, а также его доля в инвестированных ресурсах; возможный финансовый риск, который непосредственно связан с внедрением определенного варианта управленческой системы.

При анализе рыночных критериев исследуется соответствие основной продуктовой стратегии потребностям рынка, вероятный объем продаж, позиции в конкурентной борьбе, общая емкость рынка по отношению к предлагаемой и аналогичной продукции, эластичность цены на продукцию, необходимость маркетинговых исследований и рекламы для продвижения продукта на рынок.

Учет всех указанных критериев позволяет определить общую экономическую эффективность управления собственностью на уровне государства. Для достижения этой цели сравниваются инвестиционные проекты, предусматривающие государственное участие, и выбираются оптимальные из них по максимальному значению интегрального показателя экономического эффекта. При расчете данного показателя следует учитывать:

- экологические и социальные результаты;
- результаты производственной деятельности, такие как выручка от реализации товарной продукции на внешнем и внутреннем рынках, выручка от реализации имущества, а также интеллектуальной собственности (различные «ноу-хау», лицензии на право дальнейшего использования технологий и изобретений, программы для ЭВМ и т.п.);
- займы и возможные кредиты иностранных государств, фирм и банков, а также поступления от импортных пошлин и т.п.;

- прямые финансовые результаты.

Кроме того, необходимо учитывать так называемые косвенные финансовые результаты, которые обусловлены реализацией того или иного проекта, а также изменением рыночной стоимости сооружений и построек, земельных участков и другого имущества. Полученные результаты следует скорректировать на величину затрат, которые используются для ликвидации излишних производственных мощностей или их консервации, ремонта имущества, пострадавшего от возможных чрезвычайных ситуаций и аварий, а также для восстановления природных ресурсов.

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННОГО КАПИТАЛА КАК КЛЮЧЕВОЙ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ПРЕОДОЛЕНИИ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**Еникеева Л.А.,
д.э.н., профессор СПбГЭУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Глобальная нестабильность экономических систем, интеллектуально-информационный капитал, человеческий капитал, инфраструктурный капитал, рыночный капитал, нематериальная составляющая экономического роста

ROLE OF INTELLECTUAL AND INFORMATIONAL CAPITAL AS KEY INTANGIBLE COMPONENT IN OVERCOMING GLOBAL INSTABILITY OF ECONOMIC SYSTEMS

L. Enikeeva

Keywords:

Global instability of economic systems, intellectually and information capital, human capital, infrastructure capital, market capital, intangible component of economic growth

В условиях глобальной нестабильности экономических систем возрастает роль нематериальных составляющих интеллектуально-информационного капитала как стратегическая возможность национального развития на качественно новом уровне.

Так как процесс накопления капитала сам по себе требует существования иерархической системы, в которой прибавочная стоимость из-за неравномерности распределения между экономическими системами, как в пространстве, так и социальными группами неизбежно приводит к демографической поляризации населения мира. К тому же развитие экономических систем циклическим процессом.

Как справедливо отмечает И.М. Валлерстайн в своей работе «Анализ мировых систем и ситуация в современном мире»¹, «Действительность такова, что мы живем в мире глубокого неравенства, и у нас нет морального права просить кого-то воздержаться от попыток уменьшить это неравенство. Следовательно, мы должны желать «устойчивого развития» для всех, и мы должны признавать требования «культурной» целостности, предъявленные любой группой, любой страной. Если эти требования создают для нас сегодня проблемы, это происходит не потому, что выдвигаются требования, а потому, что ослабевают репрессивные механизмы миросистемы». По его же мнению «великий всемирный беспорядок» может быть вызван «не борьбой угнетенных, но кризисом структур, которые их угнетают».

Достигнутый к настоящему времени уровень глобализации в значительной степени синхронизирует экономическое развитие различных стран. Но не до конца изучены механизмы взаимодействий кризисных явлений в мир-системах, что и объясняет тот факт, что кризисы не локализуются в отдельной части земного шара, а довольно быстро распространяются на все континенты. Например, в виде кризисов политических институтов (Египет, Сирия, Украина), финансовых кризисов (Греция), кризисов природно-климатической и технологической системы (Япония) и т.д.

Под кризисами следует понимать кризисы институтов мир-систем в рамках единой миросистемы. Институциональный подход к определению кризисов, как экономических, так и политических через кризисы институтов позволяет по-новому взглянуть на теорию трансфера кризисов экономической системы в другие системы².

Конечно, распространение интеллектуально-информационных инноваций идет достаточно быстро, если нет искусственных мер их регулирования (например, санкции на распространение и внедрение новых технологий).

И.М. Валлерстайн в своей работе говорит о том, что: «...вообще-то это могут все. Но это не обязательно означает, что страна или, по крайней мере, большинство ее населения будут жить лучше. Состояние страны или населения может фактически ухудшиться, несмотря на видимое «развитие». Вот почему мы говорим теперь об «устойчивом развитии», подразумевая нечто реальное и прочное, а не статистический мираж».

В основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года³, отмечается активизация финансовых вложений других стран в приоритетных областях, «как новые материалы, нанотехнологии, информационные технологии, фармацевтика и

¹ Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер с англ. П. М. Кудюкина под общей ред. Б. Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001.

² Еникеева Л.А., Торосян Е.К. Механизм трансфера кризисов / Вестник ИНЖЭКОНа, Сер. «Экономика». 2012. №3(54). – С.54-61.

³ Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года // government.ru/info/761.

биотехнологии, микроэлектроника, системотехника, фотоника. Высокими темпами обновляются технологии в образовании и здравоохранении. На мировых рынках обостряется конкурентная борьба за доступ к ресурсам, обеспечивающим технологический рост, включая редкоземельные металлы».

Для России потенциал роста в рамках ее прежней экспортно-сырьевой модели практически исчерпан. Необходима активизация новых факторов конкурентоспособности российской экономики, ранее оставшихся задействованными не в полной мере (уровень образования населения, научный и технологический потенциал), преодоления инфраструктурных и институциональных ограничений социально-экономического развития и достижения высоких показателей производительности труда. Следует переходить от экспортно-сырьевой модели экономического роста к «национальной инновационной модели», включающей накопление нематериальных составляющих. На наш взгляд, нематериальная составляющая, влияющая на экономический рост и благосостояние граждан также важна, как и материальная. В состав нематериальных составляющих следует включить:

- человеческий капитал как совокупности особенностей отдельного индивида, касающиеся его личности (различные психологические характеристики, социальный статус, культурные ценности, сохранение которых является большим плюсом не только для местного населения, но и для мира в целом);

- интеллектуально-информационный капитал (интеллектуальная собственность, знаниевый капитал, информационный контент, базы данных, портфель заказов, каналы распределения, контракты и соглашения, интеллектуальные информационные системы);

- инфраструктурный капитал, регулирующий институциональные условия функционирования экономических систем (технологии, методы и процессы управления).

- рыночный капитал, оцениваемый по степени делимости от правообладателя, как самостоятельный объект, характеризующийся узнаваемыми параметрами (инновации, патенты, лицензии, запасы природных ресурсов), обеспечивающее национальному развитию преобладание или преимущество во внешней среде.

В понятие инновационной модели развития экономической системы должны включаться не только материальные ценности, но и нематериальные - человек и свобода¹. Инновации как атрибут цивилизаций или миросистем могут стать действенным катализатором долговременного и устойчивого экономического роста всей современной миросистемы. Что очень важно в условиях глобальной нестабильности экономических систем.

¹ Попова С.М., Шахрай С.М., Яник А.А. Измерение прогресса/Институт социально-политических исследований РАН – М.: Наука, 2010.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

Усик Н.И.,
д.э.н., профессор НИУ ИТМО, ИХиБТ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Модель экономики спроса, модель экономики предложения, модель тройной спирали, неоиндустриальная модель

MANAGEMENT IMPROVEMENT BASED ON DEVELOPMENT MODEL

N. Usik,

Keywords:

Economic model of demand, economic model of supply, triple helix model, the new neoindustrial model

Управление имеет прикладной, обслуживающий характер по отношению к той модели развития, которая реализуется в стране, в мире, в регионе. Поэтому говорить о качественном совершенствовании управления экономикой надо применительно к той модели развития общества, которая в настоящее время реализуется в России. Модель развития экономики обеспечивает развитие общества в целом. Вместе с тем, надо учитывать мировые тренды развития в глобализируемой экономике. Например, ведущие мировые компании осуществляют экспансию своей деятельности в развивающиеся страны для того, чтобы использовать огромный спрос со стороны населения этих стран. Их целью является получение прибыли от увеличения объема продаж и иногда так называемой ренты, то есть части добавленной стоимости из-за более низких затрат на оплату труда наемных работников, электроэнергии и других факторов. В деловых сетях механизмы менеджмента включают необходимость учета смены вертикальной и горизонтальной иерархии субъектно-объектных отношений на субъектно-субъектные отношения. Менеджмент осуществляется не столько в виде прямых заданий, сколько путем определения «правил игры» в сфере сотрудничества. Но такие социальные отношения сложно контролируются и управляются. Это соответствует сдвигу от стратегической к коммуникативной рациональности управления и организации. Отношения строятся на основе обеспечения баланса между кооперацией и конкуренцией. В отличие от кластеров сетевые пространственные структуры (деловые сети) затрагивают только отдельные сегменты и экономические структуры стран и регионов. Рыночные отношения подавляются управленческими решениями (координацией) внутри сети. Управленческие отношения начинают превалировать над экономическими (рыночными). Можно констатировать следующий этап развития глобальной экономики - «управленческий тоталитаризм», но в

какой модели экономики: спроса или предложения? На самом деле здесь ведущую роль играют отношения собственности и контроля, а не модели экономики.

В разные периоды развития использовались свойственные им стратегии и инструменты управления. Так, управление в индустриальном обществе (модерн) основывалось на дефиците материальных ресурсов, было капиталоемким, поэтому ориентировалось на экономию издержек. Оно осуществлялось по уровням иерархии или в дивизионах на основе экономики спроса.

Логика управления в постиндустриальном обществе (постмодерн) основывается на знаниях и экспертизе, поэтому основными ресурсами становятся знание и время, а не материальные ресурсы. Время необходимо для коммуникации и адаптивной интерпретации к изменяющимся условиям. Виртуальная форма организации сокращает затраты времени на разработку и производство нового продукта. Степень дефицитности ресурсов «знание» и «время», а не капитал и труд, определяют возможности качественного совершенствования механизмов и инструментов менеджмента.

В развивающемся обществе управление связано с внедрением новых технологий, обеспечивая переход к неоиндустриальной модели, а также повышения конкурентоспособности отрасли, региона и страны в целом.

С 2008 г. в России ставился вопрос о пересмотре концептуальной модели развития экономики и переходе к неоиндустриализации (инновационного социально-экономического развития), когда государство выступает основным источником роста, как ключевой инвестор, регулятор рыночной стихии, держатель важнейших институтов развития. В обновленной «Стратегии-2020» принята за основу не «экономика спроса», а «экономика предложения», не совместимая с развитием экономики на инновационной основе на основе спроса. Экономика предложения на основе экспортно-сырьевой модели сопровождается деиндустриализацией, а насущная потребность экономической и национальной безопасности состоит в инновационном обновлении материально-технической базы корпоративно-хозяйственного комплекса страны, переживающего нарастающие потери внутреннего производства. В настоящее время качественное совершенствование или улучшение механизмов менеджмента связаны с использованием преимущественно инновационной модели экономического развития, приводящей к увеличению добавленной стоимости. В российской же практике организации пытаются выжить, используя формы и методы управления, апробированные и давшие положительные результаты в развитых странах. Необходимый рост производительности труда и достойного уровня жизни населения требует поиска прогрессивной модели развития экономики.

В середине 1990-х гг. социологи Г. Ицковиц и Л. Лейдесдорф, построив аналитическую модель, отражающую развитие взаимодействий между университетами, компаниями и властями, обнаружили, что эти взаимодействия всегда претерпевали эволюционные исторические изменения – в силу того, что на каждом следующем этапе обновления технологий самостоятельная деятельность каждого из трех секторов уже не давала эффективного для общества результата¹.

Модель Ицковица-Лейдесдорфа формализует динамические сдвиги в структуре взаимодействий трех секторов, происходящие в результате развития инноваций и усложнения социально-экономических систем и является удобным инструментом для анализа институциональной организации и специфики социальных взаимодействий в любых инновационных экосистемах и инновационной экономике в целом.

Современные представления о развитии общества по «тройной спирали» взаимодействия государства, бизнеса и науки описывается впервые уравнением развития, где энтропия, характеризующая функции государства и бизнеса уменьшается, а энтропия, характеризующая роль науки возрастает за счет сетевых коммуникаций. Генри Ицковиц предложил модель развития общества «Тройная спираль» (Triple Helix Model), отражающую институциональный подход, который исследует динамику и конфигурацию партнерских взаимодействий самих институциональных секторов, а эволюционный – динамику и взаимное влияние их социальных функций².

С точки зрения образования тройной спирали переход экономических систем от индустриального роста к инновационному протекает в три этапа³. По мысли Лейдесдорфа, эффект рождения инноваций возникает при сетевых взаимодействиях трех и более игроков, каждый из которых имеет свой набор ресурсов и свой вектор развития. Эти сетевые взаимодействия первоначально сформировались в кластерах кооперации, а затем в деловых сетях по всему миру, но на принципах взаимозависимости. Межфирменные связи внутри группы компаний не являются рыночными, а координируются из определенного центра. Скорее всего, модель тройной спирали является средством, а не целью развития общества, поэтому в научном сообществе широко не используется.

Поиски новой эффективной модели развития РФ показали необходимость технологической неоиндустриализации и структурной перестройки экономики. Производственно-технологические комплексы с направлением туда инвестиций уже определены. Поэтому эта модель может быть названа неоиндустриализацией на новой технологической

¹ Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Dynamics of Innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations // Research Policy. 2000. Vol. 29. No 2–3. P. 109–123.

² Leydesdorff L., Meyer M. Triple Helix Indicators of Knowledge-Based Innovation Systems // Research Policy. 2006. Vol. 35. N. 10. P. 1441–1449).

³ Metcalfe A.S. Examining the Trilateral Networks of the Triple Helix: Intermediating Organizations and Academy-Industry-Government Relations // Critical Sociology. 2010. Vol. 36. No.4. P. 503–519.

основе или неоиндустриальная модель. Формирующиеся в РФ инновационные кластеры показывают начало функционирования этой модели. Можно отметить эффективное функционирование инновационных кластеров в Калужской и Белгородской областях. Проблемы связаны с тем, что в основе принимаемых правительством обеспечения инвестиций со стороны финансовой системы (механизмы денежно-кредитной, налогово-бюджетной и валютной политики) находится другая модель развития – продекларированная «экономика спроса», проводимая «экономика предложения». Модель тройной спирали - развития общества на инновационной основе, – не рассматривалась.

ИННОВАЦИОННО-КУЛЬТУРНАЯ СРЕДА: СТРАТЕГИЯ СБЛИЖЕНИЯ С РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ

**Барышева А.В.,
д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник,
Институт экономики РАН,
Москва**

Ключевые слова:

Среда, инновации, культура, государство, бизнес

INNOVATIVE AND CULTURAL ENVIRONMENT: STRATEGY OF RAPPROCHEMENT WITH DEVELOPED COUNTRIES

A. Barysheva,

Keywords:

Environment, innovations, state, business

Одним из стратегических факторов развития бизнеса является наличие инновационно-культурной среды, что является базовым условием, создающим благоприятные стимулы для продуцирования и реализации знаний. Формирование такой среды должно проходить синхронно, а на самом деле – опережать становление самого общества знаний. Важно, чтобы процесс происходил позитивно не только в сугубо профессиональной среде, но имел поддержку во всех слоях общества. Здесь огромную роль играет государственная политика поддержки разных аспектов инновационного развития, с одной стороны, и продуктивный диалог с обществом, с другой. Необходимость развития инновационно-культурной среды требует сближения России с кругом демократических стран, создания единого политического, экономического, технологического, военного, правового пространства. Это вопрос первостепенной важности, но современная Россия его отторгает.

Постепенно опыт мирного развития и сотрудничества совершенствуется и углубляется, антагонизм, приводящий к конфликтам и войнам, уступает место гармоничному взаимодействию. В перспективе возможно общество, которое выходит за рамки национального суверенитета и встраивается в глобальный мир единого социума.

Способом гармонизации наших собственных интересов со стратегическими интересами развитых стран является организация широкомасштабного интеграционного процесса. Эта идея вдохновила нашу перестройку, тогда за короткий срок было сделано очень много в этом направлении, единство мира демонстрировалось реальной практикой жизни. Перестройка закончилась, и проблема кооперации, совместной деятельности, интеграции политических систем, естественно, людей, повисла в воздухе.

На этом пути нас поджидает ряд сложностей, поскольку общечеловеческие нормы и ценности могут по-разному преломляться в различных культурах, в зависимости от менталитета, психологических установок, стереотипов общественного сознания. Однако подобные различия не означают невозможности взаимодействия, солидарности обществ с различными типами культуры. Здесь важен диалог, взаимные усилия, стремление понять друг друга. В процессе такого взаимодействия Россия сможет ослабить путы своего традиционализма, постепенно принять новые, инновационные принципы жизнедеятельности. Конечно, развитие инновационного мышления требует общества, излучающего энергию креативной среды, нацеленной на инновации, преобразования. Это прекрасно, у нас будет цель.

Важную роль в сфере становления инновационно-культурной среды в России может сыграть партнерство именно с западными странами, обладающими мощной средой такого рода. Этот процесс рассматривается доктором экономических наук Е.Б. Ленчук¹. Конечно, такое партнерство очень важно для России, но она не может и не должна досконально повторять шаги и действия этих стран на пути к развитой инновационной культуре. Толчком инновационных преобразований в Европе является, по общему мнению, осознание, прежде всего научной, деловой и политической элитой, а затем уже и обществом в целом, объективных вызовов времени. Такое осознание может произойти только в высокоинновационной среде. Далее, при проявлении сильной политической воли шаг за шагом должны предприниматься конкретные итерационные действия по нахождению соответствующих адекватных ответов. Ответственность за переход к экономике знаний должны нести высшие руководящие органы. Развитие инновационной системы исходит из достижения баланса между общественным и частным благом. Первостепенным критерием оказания государственной поддержки частному бизнесу в сфере НИОКР признается общественная полезность соответствующих мер, а не частное благо – возрастание, благодаря субсидиям, потенциальных возможностей компаний в сфере реализации их научно-производственной деятельности.

Во многих странах признано, что национальная способность к нововведениям – это базовая характеристика общества, важнейший

¹ Инновационно-технологическое развитие России. Проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. Отв. ред. Академик В.В. Ивантер. М.: Макс Пресс, 2005.

общественный приоритет. На основе общенациональной дискуссии была сформулирована концепция национальной инновационной способности. Это позволило достичь широкого общественного консенсуса в отношении того факта, что поддержание национальной способности к нововведениям есть основополагающая, объединяющая цель, и все участники нововведенческого цикла должны руководствоваться идеями и ценностями, направленными на достижение этой цели. А важнейшим фактором безопасности страны является способность науки генерировать передовые технологии и в кратчайшие сроки их осваивать. В сферу инновационного развития Соединенных Штатов Америки вовлечены политики, правительство, лидеры американского бизнеса, а первым шагом в этом направлении явились обучение, – необходимо было научиться понимать природу и характер инноваций и управлять этим процессом. По-новому взглянуть на мир должны были федеральные и местные чиновники, от которых требовалось осознание новой роли государства в создании условий для нововведений. В стране должен быть создан общественный климат, поощряющий конкуренцию, предпринимательство, риск, связанный с внедрением инноваций.

Практика привлечения средств частного бизнеса для совместного финансирования работ в области инноваций позволила более тесно увязать интересы государственных ведомств и бизнеса. Развитые страны расширили льготы и стимулы для высокорискованных начинающих фирм. В качестве первоочередной цели выдвигалось создание таких условий для бизнеса, которые бы способствовали ускорению внедрения инноваций в экономику и общественную жизнь: снижение административных барьеров, соответствующее законодательство, координация и сотрудничество государства и бизнеса, включая разделение ответственности в качестве базового принципа. Часть расходов по развитию оборонного потенциала страны, а вместе с этим и часть научно-исследовательских работ, была передана гражданскому сектору. Уже к концу XX века основная масса товаров и услуг, необходимых американской армии, закупалась на рынках гражданской продукции, либо продукции двойного назначения, а военно-промышленный комплекс утратил функцию стимулятора развития науки и техники. Причины этого – современная, высокоразвитая инновационно-культурная среда, а кроме того, умная, нестандартная политика, новый взгляд на процессы мирового развития.

Анализ ситуации в России свидетельствует о том, что здесь инновационным авангардом, как всегда, выступает ОПК, высокотехнологичный сектор экономики, выпускающий, по мнению бывшего министра обороны С. Иванова, продукцию мирового уровня и способный обеспечить интеграцию страны в мировое научно-технологическое пространство. В рамках ОПК реализуются федеральные программы, направленные на развитие научно-технического и инновационного потенциала страны. ОПК – это локомотив российской

экономики, генератор инноваций, источник конкурентоспособности страны. По оценкам, доля производства гражданской продукции в 2015 г. составит в ОПК около 70% при высоких темпах роста общего объема производства. На долю ОПК России приходится более 70% всей производимой в стране научной продукции и более 50% численности научных сотрудников. При этом государство выступает одновременно в качестве организатора, инвестора, гаранта, института, призванного обеспечивать постоянное совершенствование правовой базы научно-технологического развития. Государственная поддержка – это гарантия для инвесторов и потребителей результатов выполнения проекта¹.

Еще одним вариантом мобилизации конкурентных преимуществ на этот раз в уровне человеческого потенциала является превращение России в интеллектуальный центр мирового уровня. При этом исходят, видимо, из того факта, что значение индекса образования в России близко подходит к уровню развитых стран. По международным рейтингам мы занимаем по этому показателю где-то 30-е место, а по индексу человеческого развития в целом находимся на 60-м месте. Полагают, что в России есть все возможности для размещения ведущими мировыми корпорациями центров по исследованиям и разработкам, делая при этом упор на финансирование фундаментальной науки. Однако, нельзя забывать, что в стране отсутствуют деловая и инновационная среда, развитая научно-образовательная инфраструктура, нет сформированных инновационных систем – национальной, региональных, международных, низкий индекс информационных технологий, не развит социальный капитал, а значит и проистекающее отсюда доверие между людьми, компаниями, народом и властью. В условиях отсутствия инновационно-культурной среды не так легко привлечь зарубежные инвестиции в Россию. Складывается впечатление, что обществу предлагаются совершенно непродуманные, скороспелые проекты, не прошедшие отбора и экспертизы, не имеющие никакого отношения к реальному положению дел. Совершенно очевидно, что нам надо не отвергать США и Европу, не идти по стопам российских СМИ, убеждающих нас в том, что их цель ослабить Россию, превратить ее в поставщика ресурсов этих стран, обслуживающего Запад, а двигаться в направлении интеграции целей и интересов.

¹ Иванов С. Роль высоких технологий на современном этапе экономического развития страны // Экономическая политика, 2006 №2. С.27, 29.

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИЗРАИЛЕ

Древинг С.Р.,
д.э.н., профессор
Алимов М.В.,
магистрант, Финансовый
университет при Правительстве РФ,
Москва

Ключевые слова:

Венчурные фонды, университеты, финансирование научных исследований, система поддержки и развития инноваций

APPROACHES TO ORGANIZATION OF RESEARCH FUNDING SYSTEM IN ISRAEL

**S. Dreving,
M. Alimov**

Keywords:

Venture capital funds, universities, research funding, system of support and development of innovation

По информации Информационной службы исследовательского и технологического развития Европейского Союза (CORDIS), около 30% всех научно-исследовательских работ, проводимых в Израиле (включая оборонный сектор), и 45% гражданских научно-исследовательских работ проводится в университетах, колледжах и академических научно-исследовательских центрах страны.¹

Общая доля расходов Израиля на образование составляет 8,5% от ВВП и представляет собой самый высокий показатель среди стран ОЭСР.²

Доля государственного бюджета, выделенного на высшее образование, в 2010 году составила 1.7 млрд. долларов, в 2011 году выросла до уровня 1.85 млрд. долларов и в 2012 г. составила 1.99 млрд. долларов.³

В Израиле принята государственная инвестиционная программа *Yozma*, в рамках которой реализуется система поддержки и развития инноваций. В качестве базовых требований организации инновационного процесса положена следующая система ограниченного партнерства венчурного капитала:

- Использование стимулов для роста. Привлечение профессиональных команд венчурных капиталистов.

¹ Israel's R&D Capacity - a Promising Land, CORDIS: (http://cordis.europa.eu/israel/rd_en.html).

² The Intellectual Capital of The State of Israel, Produced by the Office of the Chief Scientist, Jerusalem, November 2007.

³ Goldschmidt R. INFORMATION REGARDING SCIENTIFIC RESEARCH AND RESEARCH AND DEVELOPMENT IN ISRAEL, Prepared for the meeting of the Science and Technology Committee with members of European Parliaments, February 6, 2011.

- Отсутствие вмешательства правительства в повседневную деятельность предприятия.

- Ограниченный срок действия государственных стимулов, а также четкий и простой выход из программы.

- Стимулы для коллективного обучения, сотрудничества в сфере венчурного капитала и «обучения на примере других» (благодаря требованию иметь партнером авторитетное иностранное финансовое учреждение).

По данным Министерства Образования Израиля, 63% средств выделяется на исследования в области математики, естественных наук и медицины; 16% – на социальные науки и право; 16% – на строительство и архитектуру; 3% – на сельское хозяйство; а остальные средства – на другие области. В общей сложности, около 60% финансирования поступает из Израиля, а остаток – из-за рубежа.¹ Такая структура позволяет университетам поддерживать определенный уровень «академической свободы» при финансировании исследований и позволяет удерживать таланты в системе и минимизировать «утечку мозгов». Все израильские университеты активно привлекают довольно значительные пожертвования на инновации, имея специальное подразделение, которое занимается привлечением средств из различных источников и фондов (например, фонд Эдмонда Дж. Сафра), в том числе и небольшие фонды, учрежденные семьями среднего класса в честь покойных членов своих семей. Большая часть пожертвований на территории Израиля поступает от корпоративных спонсоров, а пожертвования из-за рубежа привлекаются развитой сетью ассоциаций «Друзей ...» («Friends of ...»), в основном в еврейских общинах по всему миру. Также существует практика привлечения средств для финансирования конкретных проектов, которые могут быть названы в честь инвесторов (имена инвесторов размещаются на стене Благотворителей (Life Dedication)).

Университеты работают в тесном контакте с профильными отраслями экономики. Исследователи университетов помимо научной деятельности, участвуют в стартапах в качестве учредителей или консультантов. В то же время ученые и инженеры, работающие в промышленности Израиля, поддерживают тесные связи с учебными заведениями и научными коллегами, пользуются университетскими лабораториями (что очень важно для небольших технологических компаний, которые не в состоянии приобрести дорогостоящее оборудование).

Все университеты имеют собственные компании по технологическому трансферу, которые берут на себя тысячи новых международных патентов ежегодно. По данным исследования

¹ Siegel-Itzkovich J. «Israeli universities received NIS 1.5b. for R&D», The Jerusalem Post, 18/4/2012. (<http://www.jpost.com/Enviro-Tech/Israeli-universities-received-NIS-15b-for-R-and-D>).

Международного института развития менеджмента (IMD), Израиль стал четвертым из 61 страны по технологическому трансферу (рис. 1)¹.

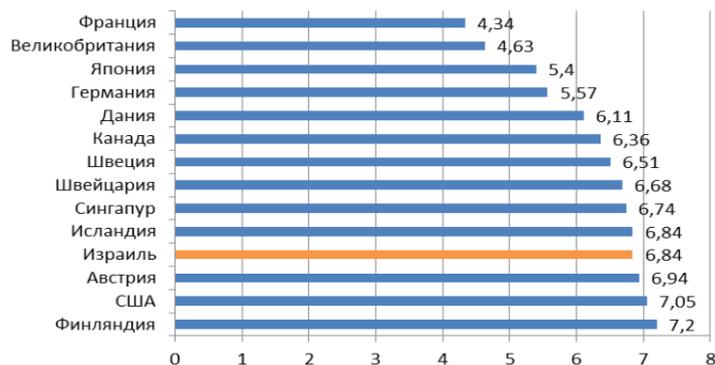


Рис. 1. Сравнение уровня коммерциализации НИОКР

Отрасль венчурного капитала Израиля насчитывает около 70 активных венчурных фондов, из них 14 – международные венчурные фонды с офисами в Израиле. В период между 2003 и 2012 гг., венчурные фонды Израиля привлекли \$ 6,77 млрд. долларов (рис. 2)²

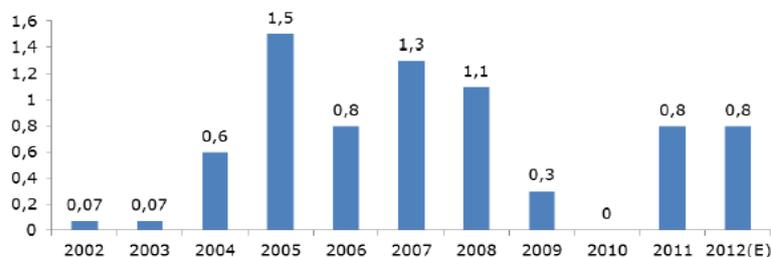


Рис. 2 Общий объем капитала, привлеченного израильскими венчурными фондами (млрд. \$), 2002-2012 гг.

Многонациональные высокотехнологические компании, (Intel, Google, Apple и Microsoft) контролируют более 250 израильских исследовательских центров, и их штат состоит в общей сложности из 24 000 сотрудников.³ Большинство иностранных исследовательских центров Израиля было создано на основе местных стартапов, приобретенных иностранными компаниями. После чего их деятельность была расширена.

¹ The Intellectual Capital of The State of Israel, Produced by the Office of the Chief Scientist, Jerusalem, November 2007.

² Ministry of Economy State of Israel, «VENTURE CAPITAL IN ISRAEL», 24.4.2013

³ Orpaz I. «6 Reasons to Love the Multinational Hi-Tech Companies», The marker, 6.3.2013. (<http://www.themarket.com/magazine/1.1942762>).

**К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В
ПРОЦЕССАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОБРАЗОВАНИЙ**

Чуб А.А.,
д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва,
Макаров П.Ю.,
к.э.н., доцент,
Владимирский филиал РАНХиГС
при Президенте Российской Федерации,
Владимир

Ключевые слова:

Интеллектуальный капитал, пространственное социально-экономическое образование, концентрация интеллектуального капитала

**ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN PROCESSES OF SPATIAL
STRUCTURES' SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

A. Chub,
P. Makarov

Keywords:

Intellectual capital, spatial social and economic structure, concentration of the intellectual capital

Настоятельная необходимость поиска эффективных инструментов управления, способных обеспечить устойчивые тенденции в процессах социально-экономического развития РФ и ее субъектов, сконцентрировала усилия органов государственной власти на решении проблемы перехода национальной экономики к инновационному типу развития. В частности, Президент РФ В.В. Путин в посланиях Федеральному собранию и иных официальных заявлениях неоднократно привлекал особое внимание Правительства и общественности к проблемам устойчивого развития и подчеркивал принципиальную значимость скорейшего достижения лидирующих позиций в науке и образовании.

Однако, несмотря на принимаемые меры, следует констатировать, что сегодня устойчивость большинства российских регионов находится на крайне низком уровне. О чем, в частности, свидетельствуют следующие факты.

1. Слабая способность адаптации отечественной экономики к внешним шокам. Так, в результате кризисного снижения мировых цен на энергоносители падение валового внутреннего продукта РФ стало самым

значительным среди стран БРИК (Бразилия, Российская Федерация, Индия, Китай) и Большой восьмерки.

2. Высокая степень дифференциации в уровнях социально-экономического развития субъектов РФ, которая ведет к диспропорциям качества их социальной среды, замедлению процессов межрегиональной интеграции и диффузии инноваций, что в совокупности приводит к разбалансированному распределению интеллектуальных ресурсов регионов, и тем самым, препятствует формированию условий для развития инновационной экономики.

3. Активизация процессов пространственной реорганизации, в рамках которой стремясь к устойчивому развитию, под влиянием глобализации и научно-технического прогресса, с одной стороны, а также внутренних интеграционных процессов – с другой, регионы страны претерпевают изменения эволюционного характера, следствием которых является формирование различных типов пространственных образований (макрорегионов, трансграничных регионов и др.).

Необходимость разработки путей нивелирования выявленных негативных и закрепления позитивных тенденций побудили авторов обратиться к работам в области интеллектуального капитала (далее – ИК), на том основании, что, в конечном итоге, процессы воспроизводства и пространственного перераспределения инноваций определяются поведением людей, их генерирующих и реализующих, а также наличием интеллектуальных ресурсов, которыми они располагают. В этой связи был сделан вывод, что для повышения устойчивости развития пространственных социально-экономических образований следует выработать подход к оптимизации распределения их интеллектуального капитала.

Следует отметить, что в настоящее время исследования по управлению ИК региона ориентируются в основном на управление в рамках отдельного региона, без учета его пространственного распределения концентрации в системе более крупного пространственного образования, что не позволяет использовать их достижения напрямую и требует формирования научного подхода к исследованию пространственного распределения ИК и влиянию данного процесса на уровень устойчивости развития региональных образований.

Ввиду своей новизны реализация заявленного подхода к определению роли ИК как фактора устойчивости социально-экономического развития требует решения ряда взаимосвязанных и взаимообусловленных задач.

Во-первых, представляется необходимым провести обзор существующих концептуальных моделей ИК и адаптировать их к проблематике региональных образований. Это связано с тем, что имеющиеся концепции ИК региона не дают однозначного ответа – возможно ли в принципе рассматривать его как категорию, к которой применимо понятие концентрации. Кроме того, само употребление

термина «интеллектуальный капитал» в региональном контексте нуждается в некотором уточнении, т.к. имеющиеся определения не дают четкого видения социально-экономической сущности данного явления и представляют собой, скорее, адаптацию определений интеллектуального капитала организации.

Таким образом, в рамках углубления теоретических аспектов указанной проблематики авторы ставят перед собой следующие теоретико-концептуальные задачи: 1) уточнить определение ИК как социально-экономического явления и сформировать связное видение уровней существования ИК в микро- и макроконтесте; 2) разработать на этой основе структурную модель ИК пространственного образования.

Во-вторых, важной практико-методологической проблемой является необходимость формирования методических основ изучения пространственного распределения ИК. Данная потребность обусловлена тем, что известные методы его оценки, применимые к совокупности регионов, являют собой, по сути, рейтинг, позволяющий ранжировать регионы по уровню ИК, и лишь опосредовано дающий возможность выносить суждения о его «объеме». В этом свете актуальными представляются следующие направления исследований: 1) формирование методики оценки пространственной концентрации ИК; 2) разработка системы показателей количественной оценки ИК пространственного образования.

Наконец, третьей значимой областью исследований является экспериментальная проверка гипотез о роли ИК и степени его концентрации в процессах повышения устойчивости развития пространственных образований. Очевидно, что о практическом применении и дальнейшем развитии заявленного подхода представляется уместным говорить только в случае подтверждения связи между характером пространственного распределения ИК и развитием соответствующих пространственных образований. В этой связи целесообразным представляется рассмотрение следующих вопросов: 1) оценить наличие взаимосвязи степени концентрации ИК пространственного образования с его ключевыми социально-экономическими параметрами; 2) разработать критерии эффективности пространственной концентрации ИК, которые могли бы лежать в основе рекомендаций по повышению эффективности управления развитием пространственных социально-экономических образований за счет рационализации пространственного распределения ИК.

Таким образом, обозначенный круг научных проблем обосновывает актуальность и необходимость проведения исследования по повышению уровня устойчивого развития пространственных социально-экономических образований во взаимосвязи с проблемами размещения интеллектуальных ресурсов.

ФИЛОСОФИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТАРИННЫХ ГОРОДОВ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА СУЗДАЛЯ

**Родионова Н.В.,
д.э.н., профессор ВлГУ,
Шаповалова А.Д.,
студент ВлГУ,
Владимир**

Ключевые слова:

Социальная ответственность правителя, философия развития города, система этических ценностей социальных групп города

PHILOSOPHY OF ECONOMIC DEVELOPMENT FOR OLD RUSSIAN CITIES ON THE EXAMPLE OF SUZDAL

**N. Rodionova,
A. Shapovalova**

Keywords:

Social responsibility of the ruler, philosophy of the city, ethical values system of city social groups

Нами исследована актуальная, но малоизученная проблема *нечувствительности к историческому наследию и духовным традициям России стратегий, ориентированных на максимизацию дохода*, которые предлагаются для развития территорий. Следствием реализации универсальных «конъюнктурных евро-стратегий» качества городской жизни является формирование в России потребительского общества. На фоне роста материального благосостояния многих людей происходит их духовно-нравственная деградация. Потребительское общество разрушает либо бездумно расточает этический капитал, накопленный за многовековой период истории России.

Мы полагаем, что историческое наследие и духовные традиции России следует воспринимать как богатый этический капитал, способный принести ощутимые синергетические эффекты российской экономике и придать мощный импульс, а также и верный вектор ее стратегическому курсу, укрепить имидж России как добропорядочной и сильной державы. Однако этому специфическому капиталу, которым российское общество уже обладает, но не использует его по назначению, необходимо придать ценностное измерение и фреймы для введения его в оборот жизнедеятельности общества. Основной запас данного капитала сосредоточен в старинных городах, многие из которых в настоящее время влачат жалкое существование и не воспринимаются как социально значимые.

Наша рабочая гипотеза состоит в предположении о том, что формальное придание определенного статуса старинному городу и введение механизма призвания к социальной ответственности правителя города за оправдание этого статуса привлечет внимание к городу

потенциальных жителей (мигрантов), способных реализовать декларируемые статусом ценности, а также бизнес-ангелов, заинтересованных в сохранении и преумножении ценного исторического и духовного наследия. Наряду с тем, мы полагаем, что использование этического капитала могло бы также способствовать повышению эффективности экономики города и улучшению качества жизни его жителей.

В рамках данной гипотезы нами предлагается *концепция философии развития старинного города*, которая содержит систему ценностей, составляющих исторический и духовный потенциал России, систему макро-регуляторов практической реализации этих ценностей, а также комплекс показателей, оценивающих уровень социальной ответственности правителя города за воплощение в жизнь согласованной философии. Данный концептуальный замысел состоит в том, чтобы мотивировать горожан под руководством уважаемого ими правителя созидать будущую историю своего города с учетом согласованных ценностей. Кроме того данную концепцию можно применять и для обоснования этического контекста намеченной социально-экономической стратегии города, благодаря которому экономика города и проводимые в нем мероприятия получают этическое оправдание их полезности, что не менее важно, чем показатели экономической эффективности.

Мы считаем, что ценности духовной культуры небольших старинных городов нуждаются в защите, что не под силу жителям этих городов. К данной проблеме необходимо привлечь внимание активных деятелей РПЦ, крупного бизнеса, благотворительных фондов, областной администрации и, конечно, верующих и неравнодушной общественности.

Нам представляется целесообразным издание закона РФ «О статусе старинных городов Российской Федерации», который мог бы определять общий вектор философии их развития.

Суздаль ценен не только как родина православной культуры в России. Ныне, когда православие искореняется в Палестине, там, где оно зарождалось, ценность Суздаля как столицы православия становится значимой для всего христианского мира. Суздалью можно было бы придать статус *горнего града*, или града молитв. Так могла бы быть усилена всемирная уникальность и ценность этого города. Кроме того, этот статус поможет оживить святые корни и восстановить православные ценности в сознании россиян. Когда в их жизнь войдет понимание святости, их душевные состояния начнут обновляться, и поведение будет меняться в сторону нравственного вектора.

По аналогии с Ватиканом, было бы уместным создание частно-государственного фонда поддержки старинных русских городов России. Для восстановления и развития Суздаля государство, РПЦ, бизнес и общество могли бы объединять свои ресурсы. При этом приоритет интересов следует закрепить за РПЦ вместе с и ответственностью за сохранность, преумножение и обеспечение этической чистоты духовных

ценностей. Налоговые льготы, субсидии, целевые программы и т.п. могли бы стимулировать частные инициативы. Важно заинтересовывать в инвестировании развития Суздаля не только российских, но и иностранных инвесторов. Мы уверены, что статусная политика наряду с освоением духовных ценностей, повлечет за собой развитие экономики старинного города и улучшение качества жизни его населения.

Сообразно со статусом города нами обоснованы рекомендации по развитию отраслевой структуры его экономики, не противоречащей заявленной миссии. Предлагается установить запреты на развитие промышленности, загрязняющей окружающую среду города.

Предложено сформировать организационно-административный механизм контроля социальной ответственности правительства города, который будет оценивать выполнение требований жителей:

1) социальных, связанных с обеспечением ожидаемого качества их жизни;

2) этических, балансирующих интересы разных социальных групп общества;

3) экономических, например, создание рабочих мест с достойным заработком и т.д.

Предлагается ввести в практику управления социальный отчет правительства жителям города, который повысит кредит доверия населения власти и заложит основы для развития их диалога и социального партнерства.

Эффективность рекомендаций. Мы полагаем, что практическая реализация предложенной нами концепции позволит не только обогатить этический капитал России, но также повысить эффективность экономики города и улучшить качество жизни его жителей. Можно рассчитывать на такие эффекты, как: повышение уровня легитимности социальной политики правительства города и избирательной активности горожан, повышение уровня их нравственности, актуализация поиска смысла жизни.

**АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ
ФИНАНСАМИ В КАЧЕСТВЕННОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ
УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Синявичене Л.Ю.,

*д.э.н., лектор, Каунасский технологический университет,
Каунас (Литва)*

Ключевые слова:

*Качественное совершенствование, управление экономикой,
государственные финансы*

**ASPECTS OF PUBLIC FINANCE MANAGEMENT IN THE
QUALITATIVE IMPROVEMENT OF ECONOMIC MANAGEMENT
AT THE FEDERAL LEVEL**

L. Sinevičienė

Keywords:

Qualitative improvement, economic management, public finance

Introduction. *Scientific problem and novelty of the article.* Increasing global competition, problems of ageing population and problems of public finance promote scientists and politicians' discussions concerning with quality of public finance management and its impact on economy. An increase of countries' public debt becomes a major challenge reaching goals of government's fiscal policy and reaching qualitative improvement of economic management.

The aim of the article: to reveal the main aspects of public finance management in the qualitative improvement of economic management.

The research methods: analysis and synthesis of scientific literature, logic analysis and synthesis.

1. The framework of public finance management in the qualitative improvement of economic management

An increase in public spending and a decline in revenues are becoming a major challenge reaching goals of public finance management. Therefore, it is important to identify areas that cannot operate without government funding, and to ensure their funding freeing funds from areas that can function without government support. According to Sinevičienė¹, the prevailing view in the scientific literature is that the government's activity may be effective only in those areas where the private sector cannot function without government's regulation and support. So the first step improving public finance management is to identify priority areas in which government's regulation and support should be taken. The priority areas of government activity have been summarized by Sinevičienė². The second step is the identification of channels

¹ Sinevičienė, L. Challenges of government's strategic financial management // Актуальные проблемы менеджмента в РФ: формирование эффективных систем стратегического управления в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях, 15 ноября 2013 г, Санкт-Петербург, [Россия]: материалы международной научно-практической конференции, р. 40-44.

² Там же

through which the priority areas may be affected, because the expected results can be achieved only by working through the appropriate channels. The main aim of public finance is increase of economic growth. The main tool to reach higher economic growth is fiscal policy. According to Barrios and Schaechter¹, governments pursue a number of key objectives using fiscal policy: to regulate economic activity, economic stabilization and sustainability. According to Stoilova and Patonov², the efficiently designed tax policy helps to achieve fiscal policy objectives such as allocation, redistribution and stabilization in the most efficient way. The identification of appropriate strategies and tools in order to seek objectives is the third step improving public finance management. The fourth step is funding and process management. It is very important to ensure effectiveness of public spending taking into account limited public financial resources and growing public debt. The fifth step is supervision of the overall process and feedback analysis (see Figure 1).

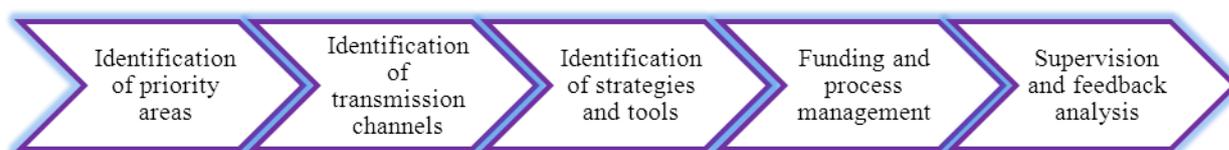


Figure 1. The framework of public finance management process in the qualitative improvement of economic management

The main five public finance management's process steps should help to ensure the qualitative improvement of economic management in the context of limited public financial resources.

2. The main transmission channels of public finance

It is very important to identify the main channels through which public finance management makes impact on qualitative improvement of economic management. According Lisbon Strategy, «Europe 2020» strategy and the European Commission³, economic growth can be increased using larger share of public expenditure to finance growth-enhancing policies. But according to the European Commission, impact of public finance on the economy is multiple and complicated. Government can affect economy using fiscal policy. According to Stoilova and Patonov⁴, properly designed tax policy is intended to raise the necessary funds for public expenditure, to redistribute income, to stabilize the economy, to overcome externalities, to influence the allocation of resources; and at the same time to support the economic growth.

¹ Barrios, S. and Schaechter, A. (2008). The quality of public finances and economic growth. European Economy - Economic Paper No. 337 (Brussels: European Commission).

² Stoilova, D. and Patonov, N. (2012). An empirical evidence for the impact of taxation on economy growth in the European Union. Book of Proceedings – Tourism and Management Studies International Conference Algarve, vol.3, p. 1031 – 1039.

³ European Commission (2012). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - EU State Aid Modernisation (SAM) /* COM/2012/0209 final *52012DC0209.

⁴ Stoilova, D. and Patonov, N. (2012). An empirical evidence for the impact of taxation on economy growth in the European Union. Book of Proceedings – Tourism and Management Studies International Conference Algarve, vol.3, p. 1031 – 1039.

According to the concept of the quality of public finances¹, the economic growth can be increased through public finance policies impacting on market functioning and business environment through these channels: labour markets, goods markets and services markets. Briotti² indicates the consumption channel and the investment channel, and highlights importance of interest rate risk premium and credibility. According to Baldacci, Hillman and Kojo³, private investment is the principal transmission channel through which fiscal policy affects growth in high-income countries. In low-income countries, the primary channel is factor productivity⁴. Mahmoudzadeh, Sadeghi and Sadeghi⁵ argue that private investment is an important channel for the effectiveness of fiscal policy and improving economic growth. This view is supported by OECD⁶ and others.

Conclusions

Public finance management is multiple and complicated process; and it still needs a qualitative improvement. Properly designed fiscal policy can affect economy positively through these channels: labour markets, goods markets, and services markets, factor productivity, and especially through private investment channel.

¹ Barrios, S. and Schaechter, A. (2008). The quality of public finances and economic growth. European Economy - Economic Paper No. 337 (Brussels: European Commission).

² Briotti, M.G. (2005). Economic reactions to public finance consolidation: a survey of the literature. European Central Bank, Occasional paper series No. 38 / October 2005.

³ Baldacci, E., Hillman, A. L., and Kojo, N. C. (2003). Growth, governance, and fiscal policy transmission channels in low-income countries. International Monetary Fund Working Paper No. 03/237.

⁴ Baldacci, E., Hillman, A. L., and Kojo, N. C. (2003). Growth, governance, and fiscal policy transmission channels in low-income countries. International Monetary Fund Working Paper No. 03/237.

⁵ Mahmoudzadeh, M., Sadeghi, S. and Sadeghi, S. (2013). Fiscal spending and crowding out effect: a comparison between developed and developing countries. Institutions and Economies, Vol. 5, No. 1, April 2013, p. 31-40.

⁶ OECD (2006). Promoting private investment for development: the role of oda. DAC Guidelines and Reference Series [Online]. Available: <http://www.oecd.org/development/povertyreduction/36566902.pdf> [Accessed: 14-10-2013].

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ» В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Анохина Е.М.,
к.г.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Государство, регион, государственное стратегическое управление, подходы, система государственного стратегического управления

CONTEMPORARY APPROACHES TO DEFINITION «STRATEGIC PUBLIC MANAGEMENT SYSTEM» IN RUSSIAN FEDERATION

E. Anokhina

Keywords:

State, region, strategic public management, approaches, system of strategic public management

Отличительной особенностью современного этапа государственного управления в России, как на федеральном, так и на региональном уровне, является активно развивающийся процесс формирования системы стратегического управления.

В настоящее время существует 2 подхода к определению понятия «система стратегического управления» региона. В соответствии с первым подходом (в узком смысле слова) система стратегического управления рассматривается как система управления реализацией разработанного стратегического плана. Такого подхода придерживается, в частности, В.Л. Квинт¹, который разделяет процессы, связанные с формированием и реализацией стратегии. Квинт выделяет элементы системы стратегического управления: стратегическое лидерство, организационную структуру, кадры – высшее руководство, менеджеров, процесс принятия стратегических решений, управленческие инструменты, инфраструктуру и стратегические информационные технологии, а также их связь с основными функциями управления – стратегическим планированием, стратегической мотивацией, стратегическим мониторингом и контролем.

Такого же подхода к понятию «система стратегического управления» придерживаются и представители органов управления процессами стратегического развития ряда субъектов РФ, в которых приступили к формированию системы стратегического управления и где созданы структуры управления этим процессом. Системы стратегического управления Ярославской области, формирование которой началось в 2010 году, включает организационную структуру – Управление стратегического планирования, Стратегический совет, нормативные

¹ Квинт В.Л. Стратегическое управление и экономика на глобальном формирующемся рынке. – М.: Бизнес-атлас, 2012. – С. 426-427.

документы, регламентирующие долгосрочное, среднесрочное и программно-целевое управление. В публикации, посвященной формированию системы стратегического управления в Ярославской области отмечено, что «кроме концепции развития области, начала действовать система стратегического управления, которая обеспечит реализацию принятых стратегических решений»¹. Это также подтверждает, что под системой стратегического управления региона понимается система управления реализацией стратегии.

С точки зрения теории управления и системного подхода, *система управления – это совокупность взаимосвязанных элементов, включая субъект и объект управления, находящихся под воздействием факторов внешней среды, имеющих выход (цель), вход (ресурсы), образующих определенную целостность, единство, а также механизм их взаимодействия, обеспечивающий процесс управления и направленный на достижение цели функционирования системы. Второй подход к определению понятия «система государственного стратегического управления» (в широком смысле слова) основан именно на таком понимании системы управления. Такого подхода придерживается, в частности, Шамгунов Р.Н., по мнению которого система стратегического управления предприятием должна включать следующие составляющие*²:

- организационную (Комитет стратегического развития, Офис управления стратегией, Офис управления стратегическими инициативами);
- методологическую (методология сбалансированной системы показателей, управления проектами, системы мотивации персонала, система нормативных документов, регламентирующих бизнес-процесс стратегического управления организацией, стратегическое бюджетирование);
- автоматизацию бизнес-процессов стратегического управления организацией.

Этот подход Шамгунов Р.Н. предлагает использовать для стран и регионов. Такого же подхода придерживаются авторы монографии «Стратегическое управление региона: район, город, предприятие» Львов Д.С., Гранберг А.Г., Егоршин А.Н.³

На основе обобщения рассмотренных подходов можно определить *систему государственного стратегического управления* как совокупность взаимосвязанных элементов, включающих:

1. *теоретико-методологическую составляющую* (совокупность теоретических положений, подходов, принципов, методов, полномочий,

¹ Гражданов Д.Н., Кричмара А.А. Иметь хорошую стратегию недостаточно, необходимо еще иметь систему стратегического управления: о системе стратегического управления Ярославской области. Режим доступа: <http://www.yarregion.ru/depts/usp/docsActivities/Доклад%20в%20текстовом%20виде.pdf>.

² Шамгунов Р.Н. Система стратегического управления // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/department.shtml>.

³ Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Д.С. Львов и др. – М.: Изд-во «Экономика», 2005. – С. 137-142.

норм, процедур, регламентирующих процессы стратегического управления),

2. *организационную составляющую* (организационные структуры, осуществляющие процесс стратегического управления),

3. *процессную составляющую* (совокупность процессов стратегического управления),

4. а также механизм их взаимодействия, направленный на достижение цели функционирования системы – обеспечение устойчивой конкурентоспособности страны, регионов, эффективного развития и высокого качества жизни для всех категорий населения.

Качество функционирования любой системы обуславливается основными принципами, среди которых можно назвать такие как полнота, целостность её основных элементов. Это обозначает, что для эффективного функционирования системы государственного стратегического управления в регионах должна быть разработана теоретико-методологическая основа ГСУ, методические рекомендации по применению методов и инструментов ГСУ, формированию эффективных организационных структур и процессов стратегического управления.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ОТРАСЛЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА СФЕРЫ УСЛУГ КРУПНОГО ГОРОДА: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

**Кайсарова В.П.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Общественный сектор, общественные услуги, крупный город, социально-экономическая эффективность, удовлетворение потребителей, оценка удовлетворенности потребителя

EFFECTIVENESS EVALUATION AND PUBLIC SERVICES QUALITY IN THE CITIES PUBLIC SERVICES SECTOR: INNOVATIVE APPROACHES AND OPPORTUNITIES

V. Kaisarova

Keywords:

Public sector, public services, large city, efficiency, customer satisfaction, evaluation of customer satisfaction

Социально-экономическая эффективность, уровень удовлетворения граждан и качество предоставления в отраслях общественного сектора сферы услуг крупного города неразрывно связаны между собой, так как основаны на ряде принципов нормативно-правового регулирования. Это принцип обеспечения равного доступа к общественным услугам; принцип обеспечения современного качества общественных услуг; принцип

единства правовых и организационных основ предоставления общественных услуг; принцип подконтрольности оказания общественных услуг; принцип рациональности и оптимальности предоставления общественных услуг.

Общественная услуга должна быть произведена для нужд и потребностей населения на нерыночной основе за счет использования общегосударственных ресурсов (государственных, региональных и муниципальных), в соответствии с установленными регламентами и стандартами и целью ее предоставления является обеспечение безопасности, благоприятных условий жизнедеятельности населения, улучшение положения гражданина, увеличение качества жизни и благосостояния граждан.

В крупном городе, исходя из принципов правового регулирования общественных услуг, прямой задачей городского управления является повышение доступности общественных услуг. И здесь можно выделить доступность услуг финансовую (наличие достаточного объёма финансовых ресурсов для достижения качественного уровня общественных услуг); информационную (доступность, достаточность и возможность для населения информации об услуге, способах и условиях её получения); физическую (возможность для разных категорий граждан получить услугу в полном объеме); временную (обеспечение удобства во времени для удовлетворения потребностей потребителей, включая подходящий режим работы услугодателя); территориальную (доступность для получения услугополучателем с точки зрения близости услугодателя к месту проживания потребителя).

Уровень качества предоставления услуг и удовлетворение граждан неразрывно связаны между собой. Существующие подходы по этой проблеме описывают удовлетворения как процесс, а их авторы определяют ключевые переменные и механизмы взаимодействий этого процесса. Они утверждают, что удовлетворение является заключительным этапом психологической составляющей этого процесса со стороны потребителя и воспринимается как конечный результат в процессе потребления и приобретения любого продукта или услуги.

В начале 1980-х годов активно в научной зарубежной литературе обсуждались подходы к понятию «удовлетворение потребителя» и его содержанию (например, Oliver R. (1981), Swan John, E. Trawick, I.F. Maxwell G. (1982), Churchill, G., Surprenant C. (1982), LaBarbera, P. Mazursky (1983), Cadotte, Ernest R., Woodruff R.B., Jenkins R.L. (1987), Tse Wilton D. (1988) и др.). Эти исследования подтверждают, что удовлетворение общественных услуг предполагает:

- существование объективной позиции о том, что потребитель хочет достичь;
- достижение ожидаемого уровня удовлетворения через достижение понимания содержания стандартов качества продукта / услуги;

- наличие соотношения двух факторов: результата и эталона/ стандарта сравнения в процессе оценки удовлетворенности потребителей.

Формирование системы оценки сферы общественных услуг в системе органов исполнительной власти определяется комплексом методов. При этом их применимость зависит от достоверности и оперативности оценки происходящих процессов в социально-экономической системе всего города. Актуализация такой системы может быть проведена по двум основным направлениям: 1) совершенствование статистической базы и 2) формирование междисциплинарной системы измерения и оценки качества общественных услуг. Среди основных направлений измерения и оценки общественного сектора сферы услуг крупного города мы определяем три ключевых. Во-первых, анализ уровня фактического потребления населением ключевых общественных услуг; во-вторых, определение потенциальных возможностей для удовлетворения потребностей населения в перспективном периоде и предложение альтернатив ключевых общественных услуг; в-третьих, проведение оценки удовлетворенности горожан качеством общественных услуг.

Для оценки потребления общественных услуг предлагается рассмотреть сферу услуг в целом, и далее с учетом имеющихся статистических данных, определить уровень потребления общественных услуг, которое лучше всего отражает анализ потребительских расходов населения. С 2001 года сбор и обработка статистической информации, характеризующей уровень и структуру потребительских расходов населения при проведении бюджетного обследования, производится с использованием Классификатора индивидуального потребления по целям на основе Международной статистической классификации индивидуального потребления по целям – Classification Of Individual Consumption By Purpose (COICOP).

Автор для оценки удовлетворенности населения качеством общественных услуг предлагает в качестве отправных точек анализа в системе городского управления использовать маркетинговые методики, например, метод Servqual (Zeithaml, Valarie A. Delivering quality service: balancing customer perceptions and expectations / Valarie A. Zeithaml, A. Parasuraman, Leonard L. Berry - The Free Press, 1990 (Паразурман, Л. Берри и В. Зайтхалм) из трех базовых элементов (оценка параметров идеального или наилучшего качества услуги; оценка текущих параметров качества предоставляемой услуги; определение веса (значимости) наиболее важных аспектов услуги в определении общей оценки удовлетворенности).

И, наконец, для измерения потенциальных возможностей развития общественных услуг, как важных составляющих уровня благосостояния населения в крупном городе, предлагается использовать концептуальный подход Доклада ООН «Измерение экономических результатов и социального прогресса». (См. материалы: Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P.

The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited // Documents de Travail de l'OFCE / Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE). 2009. Dec. No. 2009-33). Он основан на идее оценки располагаемых возможностей («capabilities») индивида, когда его уровень жизни оценивается через свободу личности сделать выбор между различными комбинациями этих функциональных состояний (возможностей), а также о представлении развития человека как прогрессивного процесса, расширяющего свободу выбора и возможности отдельной личности или группы людей.

ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ

**Родионов В.Г.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Кризис, стратегия, интенсивная экономика

GLOBAL CRISIS AND ECONOMIC STRATEGY OF RUSSIA

V. Rodionov

Keywords:

Crisis, strategy, intensive economy

Кризис, как качественный скачок, предполагает корректировку существующего стратегического вектора экономического развития. Точность и своевременность такой корректировки во многом определяет и уровень неизбежных потерь, связанных с необходимыми экономическими переменами. Связи с этим проведём анализ причин современной социально-экономической бифуркации, а затем, на его основе, синтезируем предложения.

При анализе бифуркации социально-экономических систем (СЭС) принято разделять её на три подсистемы: бифуркации, обусловленные воздействием технологических инноваций («Т» бифуркации); бифуркации, вызванные различного рода социально-политическими трансформациями («С» бифуркации); и бифуркации, связанные с изменениями в экономике («Е» бифуркаций). Технологические бифуркации задают ритм «С» и «Е» бифуркациям. При этом частота всех трёх типов бифуркаций растёт. Современные «Т» бифуркации формируются вследствие становления нового, шестого технологического уклада, обеспечивающего масштабную автоматизацию производственного процесса (технологии без людей). В социально-экономической системе технологические бифуркации генерируют новые требования к качеству рабочей силы и организации её труда. Это рождает «С» бифуркации. Возникает принципиально новая социальная ситуация в определении соотношения меры труда и меры потребления, требующая

своего разрешения. Параметр занятости становится ключевым индикатором экономической стабильности. В связи с этим широко развернулись исследования по загруженности современных работников, анализу использования их рабочего времени, прогнозированию динамики частично занятых работников в общей численности занятых и т.д. Так исследование под руководством Д. Гребера структуры занятости в современной системе разделения труда привело к эмпирически подтверждаемым выводам о том, что *значительная часть работников в современной экономике занята выполнением не только непроизводительных, но даже бесполезных функций*¹.

В наиболее явном виде мы ощущаем кризисные проявления в форме «Е бифуркации». Современная экономика, по мере становления нового технологического уклада, объективно формирует опережение скорости роста качества (потребительной стоимости) товаров и услуг над их стоимостью. Появление интенсивных, автоматизированных технологий ведёт к формированию новой, интенсивной экономики, характеризующейся абсолютным снижением использования (расходования) всех видов ресурсов: и сырья, и материалов, и топлива, и энергии, и труда, и капитала. Генерируемый современной технологической революцией резкий, качественный скачок потребительной стоимости товаров и услуг сопровождается фактическим снижением затрат на их изготовление. Например, динамика опережения качества над затратами на средства связи и компьютерную технику, лидеров новых технологий. В экономике ряда передовых в технологическом отношении стран уже проявляется дефляция, то есть отрицательные значения динамики уровня цен, ставок и тарифов. Если вначале это воспринималось как угроза, то постепенно происходит понимание необходимости перехода к новой стратегии развития, ориентированной на снижения цен и тарифов на основе интенсивных технологий. Пример Китая, который продолжает динамично развиваться, используя эту стратегию, и выходит на уровень ведущей экономики мира, наглядное тому подтверждение.

А что же в России? К сожалению, в нашей стране наглядно прослеживается обратная тенденция роста цен и тарифов. И даже при объективных предпосылках их снижения, этого не происходит. Наглядный пример - снижение мировых цен на нефть и при этом рост внутренних цен на бензин. Такая стратегия ведёт к углублению кризисных явлений в России и росту экономических потерь. При переходе к новой стратегии у России проявляются огромные резервы. Так, только разрыв между ценами производителя и у потребителя составляет около 300%, что является беспрецедентным для развитых экономик.

Таким образом, принятие и реализация стратегии снижения цен и тарифов обеспечит ускорение экономического развития России,

¹ D.Graeber «The Democracy Project A History, a Crisis, a Movement»// Spiegel & Grau. 2013.

выведение экономики кризиса на траекторию интенсивного, устойчивого развития.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ПРИОРИТЕТЫ, НОВАЦИИ

**Горбушина С.Г.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Стратегическое планирование, национальная безопасность, риски социально-экономического развития, государственные (муниципальные) программы, конкурентные преимущества территории

STRATEGIC PLANNING: PRIORITIES AND NOVATIONS

S. Gorbushina

Keywords:

Strategic planning, national security, risks of social and economic development, government (municipal) programs, competitive advantages of territory

В условиях сложившихся внешних вызовов и внутренней ситуации особую значимость в современной России приобретают вопросы национальной безопасности, изыскания подходов к их обеспечению. Этому, в частности, подчинены новации в законодательстве о стратегическом планировании¹, определен соответствующий подход к системе целей и приоритетов социально-экономического развития.

Прежде всего, следует отметить, что задачи устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления рассматриваются в контексте обеспечения национальной безопасности страны. Особый статус этого приоритета закреплен в следующей законодательной норме: стратегия национальной безопасности Российской Федерации, а также основы государственной политики, доктрины и другие документы в сфере обеспечения ее национальной безопасности отнесены к документам стратегического планирования на федеральном уровне, которые утверждаются (одобряются) Президентом РФ (статья 11). Также Президентом определяются требования к содержанию соответствующих документов, порядок их разработки, экспертизы и корректировки, критерии и показатели состояния национальной безопасности РФ, порядок его оценки, мониторинга и контроля реализации (статья 17). Методологические новации заключаются в том, что документы в сфере обеспечения национальной безопасности не только определяют стратегические приоритеты, цели и меры внутренней и внешней

¹ Федеральный закон 172-ФЗ от 28.07.2014 «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

политики, способы и источники их ресурсного обеспечения (статья 4), но должны содержать оценку ее угроз и рисков на долгосрочный период.

В обеспечение реализации выработанной стратегии определены соответствующие полномочия федеральных и субфедеральных органов государственной власти, местного самоуправления, порядок их взаимодействия с научными, общественными и иными организациями в сфере стратегического планирования; обозначена необходимость вовлечения граждан и хозяйствующих субъектов в процесс стратегического планирования, общественного обсуждения проектов документов (статьи 8, 13).

С позиции достижения целей весьма позитивным видится дополнение традиционного единства процессов целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования мониторингом и контролем как неременным условием реализации документов стратегического планирования (статья 3). Мониторингу и контролю уделяется особое внимание в части комплексной оценки хода и итогов реализации документов, соблюдения принципов стратегического планирования и реализации полномочий его участников.

Особое место в повышении качества стратегического, и в частности, бюджетного планирования, отведено государственным (муниципальным) программам, которые позволяют повысить обоснованность бюджетных ассигнований на этапе их формирования, обеспечить их большую прозрачность для общества и наличие более широких возможностей для оценки эффективности и результативности использования бюджетных средств (глава 12). При этом отмечается необходимость доработки требований к используемым целевым индикаторам государственных программ, методик оценки эффективности последних¹. Система общепринятых и прозрачных критериев оценки внедряемых программ пока отсутствует.

Выстроенные приоритеты обуславливают необходимость определения новых подходов к формированию экономической основы национальной безопасности страны, ее территориально-административных образований. Прежде всего, как представляется, это касается отношения к имуществу, находящемуся в государственной и муниципальной собственности, перемещение акцента с активно продвигаемой идеи массивированной приватизации на разработку приемов эффективного управления имуществом, в том числе в формате государственно-частного партнерства. Взаимодействие бизнес-сообщества и органов власти различного уровня, направленное на стимулирование предпринимательской активности, создание условий для привлечения инвестиций (улучшение инвестиционного климата, выход на международные стандарты инвестиционной привлекательности и т.п.), приобретают особую значимость в целях обеспечения

¹ Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов

конкурентоспособности регионов, их социально-экономического развития, территориальной самостоятельности и безопасности.

Для осуществления этих стратегических подходов необходим адекватный механизм управления, построенный на лучших образцах зарубежной и отечественной практики, модернизация инфраструктуры, социальных и государственных институтов, соответственно подготовленные кадры, широкое вовлечение общественности в разработку программ социально-экономического развития территорий и оценку их реализации.

СТРАТЕГИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ВТО И МЕХАНИЗМ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Черченко Н.В.,

к.э.н., доцент, зав. кафедрой ГИУСТ БГУ,

Медведева Н.С.,

к.э.н., доцент, ГИУСТ БГУ,

Минск, Беларусь

Ключевые слова:

Стратегия, ВТО, внешнеэкономическая деятельность, стратегические решения, внешняя торговля, внутренний рынок, программа

STRATEGY OF ACCESSION OF BELARUS TO THE WTO AND ITS IMPLEMENTATION MECHANISM

N. Cherchenko

N. Medvedeva

Keywords:

Strategy, WTO, external economic activities, strategic decisions, foreign trade, domestic market, program

Вступление в ВТО имеет принципиальный характер для республики Беларусь, поскольку предоставляет возможность интегрироваться в общее экономическое пространство, участвовать в решении важнейших проблем многостороннего торгового сотрудничества и в полной мере использовать преимущества международного разделения труда.

Разработке стратегии присоединения к ВТО предшествует глубокий анализ положительных и негативных элементов, влияющих на эффективность данного решения. Кроме выгод от присоединения к ВТО существуют и последствия, которые могут негативно сказаться на экономике Республики Беларусь.

Во-первых, дальнейшая либерализация торговли постепенно усилит влияние мировой конъюнктуры на экономику республики, обусловит повышение экономических рисков и безопасности.

Во-вторых, обострятся внутренние экономические проблемы в результате снятия барьеров для торговли и отказа от использования традиционных рычагов экономической политики. Исчезнет возможность

применять льготы по налогообложению, пошлинам и другим платежам, списывать задолженность предприятий перед государством, использовать государственные закупки в качестве инструмента стимулирования отечественного производства, контролировать и регулировать финансовые потоки, предъявлять иностранным инвесторам требования по поводу источников приобретения ими комплектующих (требование местного компонента производства) и направлений сбыта товаров.

В-третьих, полностью не устраняется угроза проведения антидемпинговых расследований, хотя позиции страны, против которой они инициируются, при вступлении в ВТО улучшаются.

В-четвертых, успешное использование существующих в ВТО механизмов многостороннего урегулирования споров может сдерживаться отсутствием в различных сферах экономики надлежащего количества хорошо подготовленных, опытных специалистов в области международного торгового права. При наличии дефицита таких специалистов Беларуси будет непросто воспользоваться преимуществами членства в ВТО.

В-пятых, либерализация внутреннего рынка в перспективе окажет положительное влияние на экономический рост. Вместе с тем в условиях действия ряда факторов, усилившихся в период мирового кризиса (наличие нерентабельных производств, нестабильное финансовое положение предприятий, невысокая конкурентоспособность значительной части продукции и проч.), либерализация в Беларуси может привести к росту объемов импорта и вызвать нежелательные социальные последствия из-за свертывания производства и ликвидации рабочих мест.

Либерализация внешнеторговых связей невозможна без повышения конкурентоспособности белорусских субъектов хозяйствования, поэтому вступлению в ВТО должна предшествовать структурная перестройка экономики призванная минимизировать негативное влияние мирового кризиса, способствовать модернизации предприятий приоритетных отраслей, снижению издержек, повышению эффективности производства и качества выпускаемой продукции.

Вместе с тем для национальной экономики вхождение на мировой рынок может вызвать негативные последствия, связанные с вытеснением отечественных предприятий, в первую очередь нерентабельных, из отдельных рынков; с временным ростом безработицы. Вступление Беларуси в ВТО и быстрое открытие экономики для иностранной конкуренции приведет к ухудшению финансового состояния неконкурентоспособных белорусских предприятий. Наличие в настоящее время в экономике республики убыточных производств усугубит ситуацию и приведет к их ликвидации и росту безработицы. Наименее защищенными в такой ситуации окажутся сельское хозяйство, производители импортозамещающей продукции, экспортеры, которые все еще функционируют за счет кредитов и льгот.

С целью осуществления стратегии присоединения к ВТО первыми шагами в этом направлении должны стать: развитие служб маркетинга, с учетом экспортного менеджмента и брендовой политики; вывод на рынок собственных торговых марок существующих или новых видов продукции, учитывая при этом опыт стран недавно вступивших в ВТО.

Основным направлением реализации стратегии присоединения Республики Беларусь к ВТО следует определить усовершенствование механизма технического нормирования и стандартизации, проведение оценки соответствия стандартов на продукцию нормами и правилами ВТО в части:

- подготовки проектов международных договоров Республики Беларусь с зарубежными странами о взаимном признании на территории стран документов по результатам контроля качества, проводимого в соответствии с национальными нормативными правовыми актами;

- подготовки и внесения предложений по унификации и упрощению процедуры, а также сокращению сроков регистрации продукции в странах СНГ.

Основой для успешной экспортной деятельности является наличие полной и достоверной информации о действующих в ВТО нормах и правилах. Требуется издание, подготовка и широкое распространение информационных материалов о нормах и правилах ВТО, возможных изменениях в законодательстве и условиях торговли. Немаловажной является организация стажировок и обмена информацией с представителями деловых ассоциаций, научных кругов и государственных служащих соответствующих ведомств стран недавно вступивших в ВТО.

Существуют объективные факторы, чтобы на нынешнем этапе уделить самое пристальное внимание процессу присоединения нашей страны к Всемирной торговой организации. И это необходимо сделать, прежде всего, для защиты национальных экономических интересов.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ткачев В.А.,
к.э.н., доцент СПбГЭУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Туристский продукт интеграционного образования, исследование туристского рынка, туристские дестинации

FEATURES OF TOURIST PRODUCT DEVELOPMENT OF INTEGRATIVE FORMATION

V. Tkachev

Keywords:

Tourism product of the integrative formation, tourism market research, destinations

Начальным этапом разработки единого туристского продукта интеграционного образования является анализ условий и факторов, влияющих на формирования самого турпродукта. С одной стороны анализ опирается на внутреннюю специфику объединения, с другой учитывает внешние факторы, оказывающие влияние на развитие туристской индустрии.

Весь спектр внутренних и внешних факторов и условий можно рассматривать в двух плоскостях – объектной и субъектной. В первом случае, речь идет о туристской - рекреационном потенциале, где особое место занимает географическое расположение (степень отдаленности туристских объектов внутри интеграционного объединения, приграничные территории, степень территориальной доступности), наличие и оценка туристской привлекательности объектов природного и культурного наследия, качество окружающей среды. Отдельное внимание необходимо уделить на состояние туристской инфраструктуры (средств размещения, спортивно-оздоровительных объектов), а также инфраструктуры народного хозяйства в целом (коммуникационные сети, транспортное обеспечение, водное и канализационной хозяйство, торговые сети и др.). Цель такого анализа будет заключаться в получении необходимой информации для сравнения текущего состояния приведенных выше элементов, так как зачастую в развивающихся странах, даже при относительном равенстве социально-экономического положения, наблюдается значительный дисбаланс и пространственная разница в степени развития инфраструктуры индустрии туризма.

С точки зрения субъектного подхода необходимо провести оценку технико-экономического потенциала туристских фирм и других предприятий туристской индустрии, находящихся на территории туристской дестинации интеграционного образования, а также проанализировать сферы влияния и ответственности региональных и

местных органов власти в сфере туризма и гостеприимства. Отдельное внимание на данном этапе формирования стратегии необходимо уделить таким показателям и характеристикам как качество обслуживания, пропускная способность объектов туристской инфраструктуры, состав и структура предлагаемых турпакетов, реализуемых в дестинации. Важное значение приобретает и исследование инвестиционной привлекательности индустрии туризма региона или страны в рамках интеграционных процессов, а также степень удовлетворенности представителей предпринимательского сектора действиями местных и региональных органов власти, а также дать качественную оценку их взаимодействия. Таким образом, проведение анализа должно способствовать выявлению сильных и слабых сторон туристских дестинаций в рамках интеграционного образования с точки зрения формирования единого туристского продукта и дальнейшего продвижения на региональном и международном рынке.

С точки зрения анализа внешних факторов на первое место выходит идентификация положительных и отрицательных влияний окружающей среды интеграционного образования. При проведении данного исследования необходимо учитывать следующие направления:

- Обзор текущих и выявление потенциальных потребностей туристского рынка для проведения мониторинга выявления степени заинтересованности туристской дестинацией. При этом надо учитывать тот факт, что поведение потребителей весьма изменчиво и зависит от множества аспектов. Поэтому при формировании единого туристского продукта интеграционного образования следует принимать во внимание динамику и тенденции движения туристских потоков в современном мире на основе данных статистической отчетности как внутри объединения, так и за его пределами.

- Анализ конкурентных структур на территории дестинации с учетом региональной специфики.

- Выявление факторов препятствующих формированию и развитию единого туристского продукта либо представляющих потенциальную угрозу в будущем. Классифицировать данные барьеры можно по ряду признаков, выделяя экономические, социальные, правовые и ряд других.

Информация, полученная в ходе выполнения первого этапа исследования, должна составить комплексную аналитическую базу для проектирования единого турпродукта.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИИ СТАБИЛИЗАЦИИ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ РОССИИ

Мельников Д.В.,
к.э.н., доцент СПбГУП,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Валовой региональный продукт, стабилизационный стратегический менеджмент, территориальные интересы субъекта федерации, региональное развитие

MAIN CRITERIA OF STABILIZATION STRATEGY FOR RUSSIAN REGIONS

D. Melnikov

Keywords:

GRP, stabilization strategic management, territorial interests of region, the regional development

Сегодня при управлении субъектами федерации в России признается факт существования большой региональной асимметрии. Так, например, средний размах вариации – R, по Валовому Региональному Продукту – ВРП, (т.е. разница между максимальным ВРП на душу населения и минимальным ВРП на душу населения) в России с 2009 по 2011 гг. составил 948 тыс. руб. Максимальный ВРП на душу населения за указанный период был в Тюменской области (с учетом ХМАО и ЯМНО) – 1006 тыс. руб., а минимальный ВРП, на душу населения, за указанный период, был соответственно в Чечне. – 58 тыс. руб.¹

Ясно, что столь значительная региональная асимметрия негативно воздействует на практическое внедрение конституционного принципа равенства субъектов федерации, который закреплен в первом пункте пятой статьи Конституции России.²

Стабилизационный стратегический менеджмент как раз и есть тот социально-экономический способ, с помощью которого реально можно уменьшить региональную асимметрию в течение 5-7 лет.

Для стабилизационного стратегического менеджмента характерно три классических атрибутивных критерия. Первый критерий – это учет территориальных интересов субъекта федерации. Сущность данного критерия заключается в том, что при проведении стратегического федерального экономического решения, которое затрагивает одновременно и интересы субъекта федерации, Кремль учитывает определенные территориальные интересы данного субъекта федерации. Очень кристаллизированно данное положение представлено в восьмом пункте третьей статьи Закона Российской Федерации о недрах от

¹ Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2013 год. www.gks.ru.

² Конституция Российской Федерации: по сост.на 2014 г. С.8.

21 февраля 1992 года № 2395-1 (в редакции ФЗ от 29 апреля 2008 г.), где юридически закреплено стратегическое взаимодействие по вопросу недропользования между федеральными органами власти и органами власти тех субъектов федерации, на территории которых, располагаются участки недр с общераспространенными полезными ископаемыми, а также участки недр местного значения.¹

Второй критерий – это критерий регионального развития. В этом случае, при принятии стратегического решения, регион рассматривается не только как сугубо территориально-административная единица, а как система сложных и противоречивых социально-экономических отношений. Данные региональные социально-экономические отношения диалектично воздействуют и на состояние региональных производительных сил. Если региональные формы социально-экономических отношений максимально полно отражают структуру производительных сил своего региона, то вполне ожидаемо и развитие данного региона. И, наоборот, если региональные формы социально-экономических отношений не отражают реального состояния своих производительных сил, то ожидаемо и социально-экономическая рецессия данного региона.

Третий критерий – это критерий приращения ресурсов.² Но здесь критерий приращения ресурсов нужно понимать в широком политэкономическом смысле слова. Это не только критерий на приращение природных, трудовых и финансовых ресурсов, это критерий, на приращение, в- первую очередь, гуманитарных ресурсов. Особенно он важен для тех субъектов федерации, которые должны выйти на федеральную стратегию роста на основе своих конкурентных преимуществ,³ даже если их показатель производства ВРП на душу населения меньше общероссийского значения ВРП.

Очень актуален данный критерий, к примеру, для Новосибирской области. Средний ВРП на душу населения в Новосибирской области за 2009-2011 гг. составил 185, 8 тыс. руб., а общероссийский средний ВРП на душу населения за указанный период был соответственно 268,2 тыс. руб.⁴ Тем не менее, именно в Новосибирской области, в городе Новосибирске, функционирует Сибирское отделение Российской Академии Наук. Вот почему, экономическое воспроизводство научно-педагогических кадров в Новосибирской области, которые могут производить как базовые, так и процессорные инновационные продукты, является стратегическим инструментом для увеличения многих важнейших экономических показателей этого сибирского субъекта федерации: темпа роста регионального валового продукта, номинальных

¹ Закон РФ от 21 февраля 1992 г. N 2395-1 «О недрах» (с изменениями и дополнениями).

² Государственное стратегическое управление. Под. общ. ред. проф. Ю.В. Кузнецова. СПб.: Питер, 2014. С.77.

³ Министерство экономического развития РФ: www.economy.gov.ru.

⁴ Федеральная служба государственной статистики: www.gks.ru.

и реальных доходов населения и регионального роста производительности труда Новосибирской области.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Федотова Г.В.,
к.э.н., доцент ВолгГТУ,
Волгоград**

Ключевые слова:

Контроль, стратегия развития, регион, государственный контроль, планирование

METHODS OF STATE CONTROL IN STRATEGIC MANAGEMENT

G. Fedotova

Keywords:

Control, development strategy, region, state control, planning

Формируемый сегодня новый экономический порядок в стране диктует необходимость принципиальной перестройки имеющихся подходов к организации традиционных мероприятий.

Активное внедрение в практику государственного управления программно-целевых подходов, формирование «вертикали» федеральных – региональных – муниципальных программ развития, утверждение стратегий долгосрочного социально-экономического развития различных территорий требует четкого определения функций и методов государственного контроля на каждой стадии стратегического планирования дальнейшего перспективного развития.

Особенностью современного стратегического планирования является усиление внимания к региональному уровню государственной власти, поскольку в именно регионы становятся основными проводниками государственных и инвестиционных программ развития.

Государственный контроль осуществляется в разных формах, которые отличаются друг от друга особенностями отношений участников процесса контроля, широтой охвата мероприятиями, применяемыми санкциями по результатам. С изменениями в подходах к управлению обществом контроль так же меняет свои инструменты и методы.

В условиях стратегического поиска ГК – целеполагающее, воздействующее, адаптирующее, корректирующее воздействие человека на современную среду существования. Подобное воздействие способно оказываться непосредственно (путем участия в опросах, референдумах, электронных голосованиях, публикациях в СМИ), опосредованно через специальные контролирующие государственные, муниципальные общественные, инициативные структуры контроля.

Стратегическая направленность национальной экономической политики диктует стратегические преобразования от всех своих составляющих элементов.

В последнее время государственные органы исполнительной власти в субъектах федерации активно разрабатывают и внедряют у себя на практике показатели результативности и эффективности работы государственных органов в процессе реализации стратегий развития.

В качестве примера таких показателей можно представить итоговые показатели работы Министерства труда и занятости населения Волгоградской области.

Данный опыт заимствован нашим законодателем из опыта США, а точнее практики работы Административно-бюджетного управления (Office of Management and Budget – OMB), которое в 2001 году разработало систему рейтинговой оценки программ – Program Assessment Rating Tool – PART. Система PART оценивала цели, структуру, приоритетную направленность, эффективность бюджетного финансирования, показатели результативности государственных программ.

По критерию оценки работы органов исполнительной власти лидирующие регионы - Чеченская Республика (57,8% оценивают работу положительно), Чукотский автономный округ (57,7%), Ханты-Мансийский автономный округ - Югра (53,0%) и Республика Татарстан (50,1%). В целом по стране удовлетворенность граждан работой региональных органов исполнительной власти в 2012 году составила 36,4%.

Наше исследование показало, что зарубежная практика системы рейтинговой оценки программ в российской действительности приобретает немного иную интерпретацию. Выстроенные рейтинги успешности территорий, рассчитанные по показателям результативности работы бюджетных менеджеров, позволяют применять финансовые санкции за недостижение целевых показателей, внедрять административные рычаги воздействия на исполнителей.

В связи с чем необходимо разработать методику построения авторского рейтинга регионов. С нашей точки зрения необходимо, прежде всего, обратить внимание на разделы классификации расходов бюджета Российской Федерации.

Имеющиеся направления бюджетного финансирования необходимо разбить на группы, определенные ранее в предыдущих параграфах работы. В соответствии с содержательным критерием нами были выделены 5 групп программ: социальные, защитные, инфраструктурно-коммуникационные, поддерживающие национальную экономику, муниципальные. Составим классификационную таблицу 1.

Таблица 1 – Разбивка расходов бюджета по группам

Группы программ	Количество направлений в группе, <i>q</i>	Вес группы, <i>v</i>
Социальные, <i>Пс</i>	6	0,5
Защитные, <i>Пз</i>	4	0,3
Инфраструктурно-коммуникационные, <i>Пком</i>	3	0,2
Поддерживающие национальную экономику, <i>Пэн</i>	1	0,15
Муниципальные, <i>Пм</i>	0	0,05

Согласно таблице 1, расходы бюджетов распределяются по группам программ в определенном соотношении. В зависимости от количества видов расходов в каждой группе были распределены веса для каждой конкретной группы.

Далее необходимо рассмотреть количество программ, утвержденных на территории каждого субъекта федерации, разбить программы по содержательному признаку и способом средней взвешенной рассчитать программный рейтинговый показатель региона – *PR*.

$$PR = Пс(q*v) + Пз(q*v) + Пком(q*v) + Пэн(q*v) + Пм(q*v) \quad (1)$$

Рассчитанный таким образом рейтинговый показатель программного развития регионов, позволит выстроить достаточно интересный рейтинг уровня программно-целевого планирования в субъектах федерации.

Следует отметить, что все инструменты программно-целевого и проектного подхода и методы стратегического контроля призваны получать и систематизировать достоверную информацию, но искажение и властные рычаги давления на бюджетных менеджеров, способны привести к умышленному подведению реальных фактов под плановые показатели. В этих условиях методы внешнего контроля, позволят собирать и отражать реальную картину происходящего государственного реформирования в сфере общественных отношений.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Дружинин П.В.,
д.э.н., доцент ПетрГУ,
Петрозаводск

Ключевые слова:

Эффективность, отрасль, регион, технологический уровень, структурные сдвиги

EFFECTIVENESS OF RUSSIAN ECONOMY STRUCTURE MANAGEMENT

P. Druzhinin

Keywords:

Efficiency, branch of economy, region, level of technology, structural changes

В данной работе рассматриваются произошедшие за последние годы изменения в структуре экономики РФ и их влияние на эффективность ее развития. Исследование оценки влияния структурных сдвигов на российскую экономику выполняется по проекту № 13-06-00140а, который поддержан и финансируется РФФИ.

Для исследования влияния структурных сдвигов на развитие экономики было предложено множество подходов на основе методов экономической статистики, межотраслевого баланса и производственных функций. На основе агрегирования производственных функций предложен новый подход к исследованию влияния структурных сдвигов на эффективность развития экономики. Были разработаны модели, связывающая параметры функций макро- и мезоуровня и позволяющая оценивать эффективность управления через исследование влияния структурных сдвигов и отдельных секторов мезоуровня на макроуровень.

Для решения поставленной проблемы разработаны специальные модели, описывающие связь макроуровня и секторов российской экономики, определяющие взаимосвязь параметров уравнений и показателей разных уровней, позволяющие исследовать распределение инвестиций и других ресурсов между секторами экономики и строить оптимальное распределение при различных критериях и ограничениях.

На основе данных моделей можно решить задачу оценки эффективности изменения структуры российской экономики, определить степень влияния отдельных секторов экономики на эффективность развития российской экономики и выделить оказавших наиболее существенное влияние, оценить влияние структурных сдвигов, выявить критерии и ограничения, при которых оптимальная структура распределения ресурсов соответствует реальной. В результате можно будет оценить эффективность распределения инвестиций и других ресурсов за период реформ, способствовало ли оно росту экономики,

увеличивалась ли доля наиболее эффективных отраслей и регионов, выявить критерии и ограничения, при которых разрыв между оптимальной и реальной структурной экономикой увеличивается или наоборот уменьшается.

На основе статистической информации можно рассматривать несколько вариантов разбиения экономики на сектора. Для сценарного прогнозирования важно выделить сектора с различной эффективностью, изменение удельных весов которых приводит к различной динамике развития и структуре экономики. Обычно выделялось от трех до пяти секторов.

Исходные данные были взяты из справочников ФСГС, они преобразованы в сопоставимый вид. Разработанные модели связывают основные параметры производственных функций (эластичность по фондам, эластичность по труду, темп нейтрального прогресса) двух уровней. Для построения графиков и расчетов используются стандартные пакеты обработки данных EXEL и STATISTICA. На основе разработанной ранее методики по результатам специального анализа по каждому из секторов и экономике России в целом была проведена оценка параметров производственных функций. Предварительная оценка динамики параметров была сделана на основе построения графиков и расчетов по упрощенным моделям и сглаженным данным. В результате расчетов определяется влияние отдельных секторов и структурных сдвигов на параметры уравнений российской экономики и основные характеристики ее развития, включая эффективность использования ресурсов.

В российской экономике выделяются сектора по видам деятельности, регионам и по технологическим уровням. Первоначально выделялись пять отраслей (видов деятельности) – сельское и лесное хозяйство, промышленность, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля и прочие, и пять регионов – Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Тюменская область и прочие. Существует несколько подходов к выделению секторов промышленности по технологическим уровням, которые близки к структуре промышленности по методике ОЭСР.

Также определяется оптимальная структура российской экономики по нескольким критериям, возможность достижения данной структуры, потребность в ресурсах (объем и структура) и другие характеристики. Для данных расчетов строятся функции Кобба-Дугласа по секторам. Оптимальная структура определяется на основе модели, построенной для двух уровней, описываемых производственными функциями, в которой использованы простейшие ограничения по основным параметрам. Оптимальное распределение находится последовательным решением нелинейных уравнений стандартными методами.

Проведенные расчеты позволили оценить влияние структурных сдвигов на динамику производительности труда и других показателей, показать значимое положительное влияние структурных сдвигов в 90-х

годах и отрицательное после 2005 г. (в экономике СССР их влияние было незначительно), рассчитать влияние отдельных секторов, показав определяющее и растущее влияние рыночных услуг (до 1990 г. определяющим было влияние промышленности).

Влияние структурных сдвигов на рост советской экономики было незначительным, оно резко выросло в 90-е годы в период активных реформ, и было положительным. С конца 2000-х годов влияние структурных сдвигов стало снова расти, но уже было отрицательным, стала расти доля низкоэффективных секторов. Исследование структуры по технологическим уровням показало слабое влияние и до 1990 г., и сейчас, высокотехнологичного производства.

Если в 70-х и 80-х годах оптимальная структура экономики оказывалась близкой к фактической при некоторых ограничениях, то в 2000-х годах разница фактической и оптимальной структуры значительно увеличилась. Надо отметить, что до 2002 г. реальное распределение приближалось к оптимальному, а затем стало отдаляться от него. Расчеты показали отсутствие оптимальности распределения инвестиций, скорее политика до реформ и в 2000-х годах была направлена на поддержание определенных пропорций производства по секторам, на сохранение сложившейся структуры экономики.

Построенные уравнения позволяют не только исследовать ретроспективный период, но и на основе полученных параметров и результатов расчетов оптимальной структуры сформировать сценарные условия распределения ресурсов по секторам и рассчитать варианты динамики развития экономики.

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Красоченкова Н.П.,
к.э.н., доцент,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва

Ключевые слова:

Национальная инновационная среда, инновационный процесс, государство, национальная инновационная система, национальная инновационная инфраструктура

OBJECTIVE NECESSITY OF NATIONAL INNOVATION ENVIRONMENT FORMATION

N. Krasochenkova

Keywords:

National innovation environment, innovation, state, national innovation system, national innovation infrastructure

Россия имеет все условия, чтобы быть в числе стран с наибольшими доходами от инновационной деятельности.

Степень инновационности мировой экономики постоянно возрастает, требуя все больше финансовых и интеллектуальных ресурсов для поддержания темпов роста экономики отдельных стран и мирового научно-технического прогресса в целом. Вместе с тем, по данным Всемирного экономического Форума в 2013 году Россия занимает 67 место из 144 стран по индексу глобальной конкурентоспособности и 55 место из 145 стран по индексу развития экономики знаний (табл.1).

Таблица 1. Позиционирование России в мире

Показатели ¹	Место России
Данные Всемирного банка, 2012 г. (145 стран)	
Индекс развития экономики знаний	55
Данные Всемирного экономического форума, 2013 г. (144 страны)	
Индекс глобальной конкурентоспособности	67

В существующих программных документах на необходимость решения данной проблемы указывается постоянно.

В последние годы в России наблюдается положительная тенденция в инновационной деятельности, но, как видим, лишь результаты небольшого объема научных разработок внедрены в реальный сектор (табл.2).

¹Индекс экономики знаний и его показатели в странах мира [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info> (дата обращения: 10.10.2014).

Таблица 2. Результаты инновационной деятельности в России за 2009 – 2013 гг.

	Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
1	Созданные (разработанные) передовые производственные технологии ¹ , ед.	789	864	1138	1323	1429
2	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, товаров ² %	4,5	4,8	6,3	8,0	8,2
3	Число реализованных выходов из венчурных проектов ³ , ед.	10	25	25	27	28

В последние годы российский рынок венчурного капитала на стадии формирования демонстрирует положительную динамику роста. Однако использование венчурного капитала, и тем более его преобразование в активы реального сектора экономики, крайне неэффективны и не соответствуют потребностям рынка. Поэтому сегодня говорить о векторе развития России по инновационному сценарию ещё преждевременно. О сложившейся ситуации свидетельствуют данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3. Сравнение развития инвестиционного процесса в России и США

Сравниваемые параметры	США	Россия	Проблемы
Доля посевного капитала в общем объеме венчурного капитала ⁴	83%	11%	дисбаланс в структуре предложения венчурного капитала
Приоритеты в выборе стадий инвестирования субъектов инновационной деятельности	Ранние	Поздние	низкая эффективность субъектов инновационной деятельности
Доля наукоемкой продукции, поставляемой на мировой рынок ⁵	36%	0,3-0,5%	низкое качество инноваций, построенных на базе российских разработок, которые смогли бы заинтересовать и мотивировать бизнес

¹ Федеральная служба государственной статистики: www.gks.ru.

² Там же.

³ Аналитические сборники РАВИ 2004 – 2013.

⁴ Ильина, М.Ю. Основные подходы выхода из венчурных проектов в России: проблемы и перспективы / М.Ю. Ильина // Вестник Университета (Государственный уни-верситет управления). – 2011. – № 23.

⁵ Там же.

Степень взаимодействия субъектов инновационной деятельности	высокая	низкая	слабая система организационно-экономических отношений участников рынка венчурного капитала
Преобладающая модель коммерциализации	нелинейная	линейная	реализация линейной модели коммерциализации

Следует утверждать лишь о стадии преломления ситуации и для ускорения этого процесса необходимо формирование инновационной среды, отвечающей современным вызовам.

Исследование понятия «инновационная среда» в отечественной и зарубежной литературе показало, что оно появилось в начале 80-х годов и использовалось для анализа системных условий, которые могут быть созданы страной для генезиса новых идей, продуктов, организации новых производств и развития новых рынков. Формирование таких условий предполагало, что на национальном и местном уровнях управления обеспечивалось «выращивание» инновационной среды, которая, в свою очередь, начинала выступать фактором привлекательности регионов в плане размещения инвестиций и создания современных конкурентоспособных производств. Следует отличать национальную инновационную среду от национальной инновационной системы и национальной инновационной инфраструктуры. Национальная инновационная система согласно определению К. Фримена является «...совокупностью различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Национальная инновационная инфраструктура представляет собой набор организаций, являющихся частью национальной инновационной системы и национальной инновационной среды и отвечающих за финансирование и помощь в продвижении инноваций.

Национальную инновационную среду образуют следующие элементы (объекты и условия): 1) юридические и физические лица, а именно, создатели новшеств (инноваторы), субъекты нововведений (заказчики), предприятия-изготовители новой техники, инновационные посредники, инвесторы, государство и потребители новшеств; 2) совокупность условий (законодательных норм, формальных и неформальных правил и т.д.), влияющих на взаимодействие между ними. Цель их взаимодействия – решение экономических, социальных и экологических проблем в стране.

Таким образом, формирование национальной инновационной среды становится главной задачей государства и только при её наличии и

восприимчивости гражданами России станет возможным повышение конкурентоспособности России в мире, будет обеспечена её безопасность.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ АРКТИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ

**Шилова Т.Я.,
к.э.н., доцент,
Северный Арктический Федеральный Университет,
Архангельск**

Ключевые слова:

Арктика, АЗРФ, газовый комплекс, горнопромышленный комплекс, рыбный комплекс, конкурентные преимущества, морской транспорт, Северный морской путь

REGIONAL ASPECT OF RUSSIAN ARCTIC PROGRAM IMPLEMENTATION

T. Shilova

Keywords:

Arctic, Arctic zone of the Russian Federation, gas complex, mining industry, fisheries complex, competitive advantages, sea transport, the Northern sea route

В Арктической зоне Российской Федерации проживает более 2,5 млн. человек, что составляет менее 2% населения страны, создается около 15% ВВП РФ, обеспечивается около четверти экспорта страны. В соответствии с приоритетами государственной политики, с учетом проблем в социально-экономическом развитии Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) принята Программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года». Ее целью является повышение уровня социально-экономического развития АЗРФ. В ней четко определена роль Архангельской области в реализации развития этой зоны и основные отрасли, способствующие развитию экономики всего региона - транспорт и логистика, судостроение, машиностроение, лесопромышленный комплекс и туризм. В регионе будет сформирован центр компетенций в области машиностроения, ставший источником инноваций и конкурентоспособности региональной промышленности. Наряду с судостроением машиностроительный кластер будет включать предприятия, производящие технологическое оборудование, востребованное растущей российской экономикой. Масштабная модернизация лесопромышленного комплекса позволит качественно изменить структуру выпуска, обеспечив преимущественно производство продукции с высокой добавленной стоимостью и рациональное использование лесных ресурсов. Развитие транспортной инфраструктуры не только обеспечит эффективный доступ к природным ресурсам области,

но и позволит существенно увеличить транзитные грузопотоки, придать региону статус опорного региона для реализации масштабных проектов по изучению и освоению Арктики. Развитый научно-образовательный комплекс в полной мере удовлетворит потребности экономики области в качественных трудовых ресурсах и научных исследованиях. Ядром научно-образовательного комплекса является Северный федеральный университет имени М.В. Ломоносова - один из наиболее престижных вузов в России, реализующий инновационные научно-образовательные программы, включающие подготовку высококвалифицированных кадров и проведение фундаментальных и прикладных научных исследований¹.

Основные задачи развития АЗРФ в регионе включают:

1. Обеспечение научных исследований по созданию современных основ управления арктическими территориями, надежного функционирования систем жизнеобеспечения и производственной деятельности, внедрение ресурсосберегающих технологий.

2. Динамичный рост и диверсификация экономической деятельности, осуществление масштабных исследовательских работ на арктическом шельфе, суше и архипелаге Шпицберген, создание системы комплексной безопасности защиты населения от угроз чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, реализация мероприятий по энергетической независимости изолированных сел и поселков Арктики.

3. Формирование нормативной правовой системы, обеспечивающей привлекательность арктических территорий для хозяйственной деятельности и проживания; внедрение инновационных партнерских форм управления.

4. Модернизации целевых образовательных программ подготовки и переподготовки специалистов, обеспечение доступности и качества медицинского обслуживания всех групп населения, уточнение государственных социальных гарантий и компенсаций для лиц, работающих и проживающих в Арктической зоне России.

5. Вовлечение в товарный оборот ресурсной базы Арктической зоны России в интересах обеспечения потребностей страны и мировых рынков в углеводородных, водных биологических ресурсах, стратегическом минеральном сырье.

6. Возрождение Северного морского пути и коммерциализация вновь созданного транспортного коридора, реконструкция береговой инфраструктуры, навигационно-гидрографического и гидрометеорологического обеспечения, объектов арктического сервиса; создание в Арктике объектов коммерческой инновационной инфраструктуры.

7. Сохранение окружающей природной среды Арктики.

¹ Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года». Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>, 24.04.2014.

8. Повышение экономической отдачи от двустороннего и многостороннего международного сотрудничества России с другими полярными странами¹.

Реализация указанной Стратегии предполагает, что к 2030 году Архангельская область станет одним из наиболее развитых экономических центров России.

Одним из важнейших условий реализации Арктической Программы является обеспечение эффективной деятельности органов исполнительной власти Архангельской области.

К ВОПРОСУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА²

**Мытарева Л.А.,
к.э.н., доцент ВолГУ,
Волгоград**

Ключевые слова:

Финансовый потенциал населения, регион, стратегическое управление

STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF REGION'S POPULATION

L. Mytareva

Keywords:

Financial potential of population, region, strategic management

В современных условиях в качестве важного внутреннего фактора регионального развития все чаще рассматриваются финансы населения региона и заложенный в них финансовый потенциал. Финансы населения региона представляют собой совокупность денежных отношений людей, проживающих на территории (населяющих территорию) одного региона, между собой, и с государством, предприятиями (организациями, учреждениями и фирмами), финансовыми посредниками (банками, страховыми, инвестиционными, пенсионными фондами и компаниями и др. участниками финансового рынка), в результате которых происходит формирование, распределение, перераспределение и использование их общесемейных и индивидуальных фондов денежных средств. Основными элементами финансов населения являются доходы, расходы и сбережения.

Финансовый потенциал населения региона (ФПНР) с позиции смешанного подхода (объединяет в себе структурный и ресурсный подходы) представляет собой максимально возможный объем участия

¹ Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://narfu.ru/development_program/Stategy_arctic.pdf.

² Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Потенциал финансов населения региона как инновационный фактор сбалансированного регионального развития (на примере Волгоградской области)» № 14-12-34026 а/В.

финансовых ресурсов населения определенной территории в финансовых отношениях с государством, организациями, финансовыми посредниками, а также между собой. При таком подходе в структуре финансового потенциала населения региона выделяются согласно контрагенту разные группы финансовых отношений и советуемые им подвиды ФПНР. Они тесно взаимосвязаны и детерминированы уровнем социально-экономического развития региона.

Межличностные финансовые отношения населения относятся к наноуровню экономических исследований, и остаются за рамками изучения с позиции формирования финансового потенциала населения региона, поскольку они формируют финансовый потенциал индивида.

Стратегическое управление ФПНР представляет собой деятельность органов региональной власти по разработке и реализации важнейших целей развития региона с позиции формирования условий активизации заложенного в финансы населения потенциалов. На практике это выражается в политике повышения уровня жизни населения региона: повышение доходов, оптимизация его налоговой нагрузки, формирование условий развития и поддержки частного предпринимательства, защита прав потребителей финансовых услуг и продуктов, развитие региональных рынков труда, пенсионного обеспечения и страхования, региональной банковской системы, развитой инфраструктуры социальной помощи.

Отметим, что СУ региона зачастую определяется позицией стратега в отношении того, что такое регион: квазигосударство (и тогда это относительно обособленная подсистема государства и национальной экономики); квазикорпорация (как крупный субъект региональной и муниципальной собственности и экономической деятельности); рынок (как территория, имеющая определенные границы – ареал, отличающаяся общими условиями экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностями региональных рынков различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т.д.); социум (как общности людей, живущих на определенной территории). В соответствии с позицией стратега формируется миссия и цели развития региона. Развитие региона – это всегда многомерный и многоаспектный процесс, имеющий направленность, определяемую целью или системой целей (стратегическими целями развития региона). Традиционно под территориальным развитием понимается такой режим функционирования региональной системы, который ориентирован на позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным и взаимонеразрушающим воспроизводством социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциалов территории.

Отдельным направлением СУ ФПНР становится повышение финансовой грамотности населения, поскольку это снижает социальную нагрузку на региональные органы власти.

Традиционно российскими региональными органами власти (стратегом) разрабатывается и реализуется большое количество стратегических документов: разнообразных стратегий, стратегических планов, концепций и программ развития конкретных регионов. Анализ такого рода документов свидетельствует о недостаточном научно-методическом обеспечении стратегического регионального управления, а также о несогласованности между собой региональных и общероссийских ориентиров, целей и методов стратегии. Особенно ярко указанное несоответствие проявляется при сопоставлении разных направлений государственной и региональной политик. Развитие методологии и практики СУ ФПНР будет содействовать нивелированию такого рода несоответствий и разнонаправленности государственной и региональной стратегий развития в разных сферах.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ И ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

**Баканова А.А.,
к.э.н., доцент СПбГУКИ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Управление туризмом, концепция, стратегическое планирование, программно-целевой метод, метод зонирования, проектный метод

FORMATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF PUBLIC ADMINISTRATION AND PLANNING OF TOURISM IN THE REGION

A. Bakanova

Keywords:

Tourism management, concept, strategic planning, program-target method, method of zoning, project method

В современных условиях социально-экономического развития нашей страны в целом и ее отдельных регионов важное место занимает туризм, как сектор экономики и межотраслевой комплекс.

Неоднократно отмечается, что богатейший туристский потенциал страны и ее регионов используется не в полной мере и с низкой эффективностью, что вызывает объективную необходимость для органов государственного управления всех уровней власти уделять управлению туризмом самое пристальное внимание.

Управление развитием туризма, как и любой другой процесс управления, включает принятие решения, планирование, организацию, регулирование и контроль, и должно осуществляться на основе изучения отечественного и зарубежного опыта, комплексного анализа туристско-рекреационного потенциала регионов и применения современных научных методов. Указанные управленческие функции должны

возлагаться на структурные подразделения органов исполнительной власти и местного самоуправления, отвечающих за развитие туризма.

В зависимости от уровня органов власти, целей и задач развития туризма в том или ином регионе сегодня на практике применяют различные подходы. Основными подходами (методами) к развитию туризма в регионах следует считать концептуальный подход, стратегическое планирование, программно-целевой метод, метод зонирования, проектный метод.

Результатом реализации концептуального подхода является разработка концепций развития туризма, а также его отдельных видов, которые представляет собой систему общих взглядов на место туризма в социально-экономической жизни страны или региона, цели, задачи туризма и направления его развития. Впервые в масштабе страны такая Концепция была разработана в 1995 году на период до 2005 года и была направлена на обеспечение в стране правовой организационной и экономической среды для формирования современной туристской индустрии. Содержание разделов концепции определяло место туризма в мировой экономике, анализировало современное состояние развития туризма в Российской Федерации, и декларировало план мероприятий по ее реализации. В настоящее время концепции разработаны, реализованы и реализуются в ряде регионов страны, а в период с 2003 по 2010 была реализована межрегиональная концепция развития туризма в Сибирском регионе.

Результатом стратегического планирования является разработка стратегии развития туризма на территории или раздела общей стратегии социально-экономического развития территории. Под стратегией развития туризма в Российской Федерации понимается взаимосвязанная по задачам, срокам осуществления и ресурсам совокупность целевых программ, отдельных проектов и внепрограммных мероприятий организационного, правового, экономического и политического характера, обеспечивающая эффективное решение проблемы динамичного и устойчивого развития туризма в стране. На федеральном уровне в настоящее время основным документом, определяющим приоритеты развития туризма в стране, является стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года, разработан проект стратегии развития туризма на период до 2020 года. Результативность эффективной деятельности по стратегическому планированию развития регионального туризма определяется степенью обеспеченности нормативно-правовой базой.

Программно-целевой подход к планированию туризма является основным инструментом реализации государственной политики государственных органов управления, а также органов местного самоуправления в сфере туризма. Это способ решения крупных и сложных проблем посредством выработки и проведения системы мер, ориентированных на цели, достижение которых обеспечивает решение

возникших проблем. В Российской Федерации, ее субъектах, регионах и муниципальных образованиях, в которых туризм отнесен к важному сектору экономики, накоплен определенный опыт разработки и реализации долгосрочных и среднесрочных программ развития туризма. Современное использование программно-целевого подхода в сфере туризма нашло отражение в разработке ряда федеральных и региональных программ при одновременном наполнении их новым содержанием и совершенствовании методического обеспечения. Посредством программ развития туризма определяют все параметры и составляющие элементы будущей туристской структуры, методы и этапы ее формирования. Разработка региональных программ осуществляется для преодоления неравенства субъектов федерации в развитии туризма.

Программно-целевой подход в обосновании развития туризма должен использоваться с опорой на синтезированное сочетание в первую очередь как рекреационно-географического, так и маркетингово-аналитического подходов (комплексный подход). При этом представляется целесообразным дифференциация целей и разделение функциональных задач для программ федерального и регионального уровней. Программы федерального целевого уровня должны ставить целью разработку национальных туристских продуктов и продвижение их на мировом рынке, то есть внимание должно быть сосредоточено на развитии въездного туризма, его поддержке посредством последовательной государственной политики, созданию имиджа. Региональные целевые программы должны конкретизировать развитие сферы туризма с позиций своей специализации на его отдельных видах применительно к въездному и внутреннему туризму с учетом возможностей формирования турпродуктов по основным составляющим элементам и контингентам потребителей.

В настоящее время в России сложилась следующая вертикальная структура целевых программ развития туризма: - федеральные целевые программы; – программы развития туризма по федеральным округам; - региональные программы развития туризма; – местные программы развития туризма». Сравнительный анализ программных документов некоторых регионов Российской Федерации показывает, что при вариативности их названий основные цели и ожидаемые конечные результаты весьма схожи и воспроизводят основные параметры федеральной программы. Так, практически в каждом регионе намечается создание современной туристской индустрии, способной внести ощутимый вклад налоговых платежей в государственный и муниципальный бюджеты, стимулировать предпринимательскую деятельность, рост рабочих мест, приток инвестиций, содействовать организации активного отдыха населения и другие.

Метод зонирования заключается в выделении туристско-рекреационных зон – территорий обладающих большим потенциалом для развития туризма и нуждающихся в ограничении техногенного и

антропогенного воздействия. Туристско-рекреационная зона это вид особой экономической зоны, создаваемой для развития и оказания услуг в сфере туризма, целями создания которой является повышение конкурентоспособности туристской деятельности, развитие лечебно-оздоровительных курортов и деятельности по организации лечения и профилактике заболеваний. По сути это промежуточный метод, так как впоследствии в этих зонах реализуются определенные программы и проекты.

Особое место в планировании туризма в масштабах страны следует отвести проектному методу, заключающемуся в разработке и последующей реализации конкретного проекта в сфере туризма, таких как создание (строительство) туристско-рекреационных комплексов или отдельных объектов туристской индустрии. Данный метод используется в создании особых экономических зон туристско-рекреационного типа в семи субъектах Российской Федерации. Создание каждой из этих зон является, по сути, отдельным проектом.

Таким образом, применение различных подходов к планированию развития туризма способно обеспечить успешное решение задач управления туризмом по созданию конкурентоспособных туристских регионов в Российской Федерации.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Ползунова Н.Н.,
к.э.н., доцент,
Владимирский государственный университет
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых,
Владимир**

Ключевые слова:

Промышленность, высокотехнологичный сектор, технологии, «новая индустриализация»

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRY SECTOR

N. Polzunova

Keywords:

Industry, high-tech sector, technology, new industrialization

Фундаментом инновационной экономики в настоящее время выступает высокотехнологичный сектор экономики, который позволяет запустить и реализовать процессы «новой индустриализации», осуществляемые на современной технологической платформе.

Расчеты показывают, что высокотехнологичный сектор экономики развивается недостаточными темпами. Так, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в 2013 г. выросла в

сравнении с 2011 г. лишь на 4,5%¹. Тогда как в стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года запланировано увеличить долю высокотехнологичного сектора в ВВП до 17-18%².

Основные причины такого явления нам видятся следующие:

– несоответствующее современным вызовам темпы и качество экономического роста. В развитых странах 80% ВВП достигается за счет инновационного сектора³;

– морально и физически устаревшая технологическая база, которая по парку машин и оборудования в стране достиг к настоящему времени 70-80%⁴.

– слабый уровень развития инновационной системы страны. По уровню инновационной активности предприятий, который не превышает 10%, Россия уступает и ведущим индустриальным странам, и государствам Восточной Европы. Для России характерна низкая интенсивность затрат на инновации в соотношении с объемом продаж: в среднем по промышленности – 1,9% (в Швеции – 5,5%, Германии – 4,6%). Не впечатляет и их отдача: рост затрат не сопровождается повышением доли инновационной продукции в общем объеме производства, которая в течение последних 10 лет сохраняется на уровне примерно 5%. Инновационная деятельность реализуется преимущественно за счет приобретения машин и оборудования, а не создания заделов для разработки радикальных новшеств⁵;

– низкий уровень вовлечения изобретений в легальный гражданский оборот. Только в 20% государственных контрактов содержатся нормы по закреплению прав на результаты НИОКР, патентуются только 10% охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности, полученных при бюджетном финансировании, а в коммерческом обороте находится 1-2% из них. При этом институт «ноу-хау» почти не используется. Права на результаты научно-технической деятельности никак не охраняются ни открытым способом путем патентования, ни закрытым - через «ноу-хау» в режиме коммерческой тайны⁶.

– невысокая степень вовлечения общества в процесс инновационного развития страны.

Чтобы высокотехнологичный сектор промышленности стал драйвером экономического роста необходимо его развитие на новой

¹ Кувшинова О. Счетная палата: «Майские указы» Путина не будут выполнены к 2018 году // Ведомости. 14. 10. 2014.

² Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. // URL: http://www.mii.ru/docs/rtf/strateg_innov_2020.pdf. - Дата обращения 14.09.2014.

³ Комков Н.И., Ерошкин С.Ю., Кравченко М.В. Анализ и оценка перспектив перехода к инновационной экономике // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 6. – С. 17.

⁴ Квашнина И.А., Оболенский В.П., Шуйский В.П.. Внешнеэкономические факторы модернизации российской экономики. Научный доклад. Отв. редактор В.П. Оболенский. ИЭ РАН, 2013, 55 с.

⁵ Гохберг Л.М., Кузнецова Т.Е. Стратегия 2020: новые контуры инновационной политики // Форсайт. – 2011. – Т.5 – № 4. – С. 8 – 30.

⁶ Федотова М.А., Данилова О.В. Социальное инвестирование как фактор развития конкурентных преимуществ российского бизнеса // Вестник финансового университета. - 2012. - № 1. - С 8 – 14.

качественной основе. Для этого возможно использовать следующие варианты:

1. Создание и освоение российских технологий. Путей в этом направлении можно выделить несколько: во-первых, масштабирование технологий малых инновационных фирм, которые осваивают технологии уже на уровне опытного производства и опробовали своей продукцией рынок, и главное рынок принял продукцию; во-вторых, увеличение мощности сохранившихся проектных конструкторских бюро, способных к разработке принципиально новой продукции, в том числе и прорывных инноваций; в-третьих, развитие или создание заново собственных конструкторских бюро, которые достаточно хорошо решают вопросы текущей модернизации оборудования и обновления продуктового ряда, но сложнее с разработкой принципиально новой продукции и тем более с освоением новых рынков; в-четвертых, создание российских технологий в разрезе реализации политики импортозамещения.

В пользу развития последней альтернативы выступают следующие обстоятельства: - отказ мировых фирм заниматься проблемами предприятий, носящими единичный специфический характер; - запрет в поставке уникального оборудования двойного назначения в Россию; - развеян миф о сверхнадежности «дешевого» импортного оборудования и организации сервиса основными ведущими фирмами на мировом уровне.

2. Заимствование новых технологий и других овеществленных и неовеществленных инноваций из-за рубежа. Такое заимствование может быть осуществлено через обычные закупки зарубежного современного оборудования для новых и традиционных отраслей, частичного ввоза продукции, несущих в себе информацию о технологических новшествах, воссоздание технологий и дизайна по закупленным образцам, закупки нематериальных активов (промышленных образцов, патентов, лицензий, ноу-хау).

При реализации указанных направлений следует понимать, что если отдавать предпочтение второму направлению, то в большей мере мы можем только догонять или не отставать от конкурентов, но не опережать их.

Однако, даже частичная реализация перечисленных вариантов позволит перейти к активной фазе «новой индустриализации».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ УСЛУГ ПО ОКАЗАНИЮ НАРКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ: ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Анжельская И.В.,
*к.с.н., доцент, Военно-медицинская
академия имени С.М. Кирова МО РФ,*

Кулагин А.В.,
*к.м.н., директор ООО «Клиника нервных болезней доктора Кулагина»,
Санкт-Петербург*

Ключевые слова:

Государственно-частное партнерство, организация наркологической помощи, употребление психоактивных веществ

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT IMPROVEMENT OF NARCOLOGICAL ASSISTANCE SERVICES: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

I. Anzhelskaya,
A. Kulagin

Keywords:

Public-private partnership, organization of narcological assistance, substance use

Ситуация, сложившаяся на сегодняшний день в системе оказания помощи лицам с различными формами зависимости, характеризуется состоянием устойчивой неэффективности. Многочисленные специфические проблемы, свойственные этой сфере медицинских услуг требуют комплексного подхода к их решению. Подавляющее большинство мер и попыток формирования единой наркологической системы не приводят к ощутимым результатам, но усложняют и лишают ее жизнеспособности. Отсутствие методологической базы, опорных дефиниций и законодательной ясности в этой области медицинской деятельности не позволяют обеспечить комплексность и преемственность этапов оказания такой помощи.

Между тем, уровень наркотизации общества продолжает оставаться достаточно высоким, и потребность в получении компетентной наркологической помощи остается остро ощущаемой в обществе. Поэтому, наряду с проводимой государством политикой ужесточения мер по ограничению распространения наркотических средств и развитием системы превентивных мер употребления последних, важнейшей задачей является совершенствование управления сферой оказания собственно наркологической помощи и реабилитации лиц, зависимых от психоактивных веществ (ПАВ).

В достижение поставленной цели, с точки зрения менеджмента обозначенной выше сферы медицинских услуг, целесообразно

использовать новую для России форму организации деятельности, а именно, государственно-частное партнерство (ГЧП).

Государственно-частное партнерство представляет собой теоретически идеальное решение известного экономического конфликта между рыночной экономикой, осуществляемой частным бизнесом, и командно-административной системой, посредством которой реализуется государственная политика страны. Первая отвечает интересам свободных рыночных отношений, целью которой является максимизация прибыли при минимальных затратах, вторая – обеспечивает и контролирует защищенность интересов населения, которому оказываются услуги. Каждая из сторон обладает своими преимуществами и ограничениями. Так, российское законодательство исключает участие частных медицинских организаций в лечении лиц, зависимых от ПАВ, но не ограничивает деятельность коммерческих организаций в реализации их реабилитации. В свою очередь, государственные и муниципальные медицинские учреждения не обладают необходимыми и достаточными ресурсами для оказания относительно новых услуг, к которым относится реабилитация лиц с зависимостью от ПАВ, а также требуемыми гибкостью и оперативностью в реализации преемственности этапов и характера реабилитации таких пациентов.

Поэтому ГЧП можно рассматривать как практически рациональное разрешение сложившейся ситуации в сфере оказания наркологической помощи. При всей экономической привлекательности подобной практики следует обратить внимание на ряд факторов, необходимых к исполнению для успешной реализации проекта ГЧП, а именно:

1. Разработка полноценной и корректной законодательной базы в вопросах регулирования сферы оказания наркологической помощи;
2. Достижение четкости определения дефиниций «лечение» и «реабилитация» в наркологическом научном и последовательно законодательном аспектах;
3. Привлечение компетентных специалистов как медицинской сферы услуг, так и специалистов государственного менеджмента и менеджмента коммерческой фирмы;
4. Применение преимущественно организационных технологий менеджмента коммерческой организации;
5. Детальная разработка распределения и фиксирования зон полномочий и ответственности между партнерами государственного и частного сектора.

Полезный эффект от объединения усилий организационно разных экономических субъектов предполагается получить как в части медицинского аспекта, так и социального, включая инфраструктурное обеспечение пациентов (клиентов).

Таким образом, государственно-частное партнерство представляет собой взаимовыгодный проект формирования и развития сферы услуг по оказанию наркологической помощи, отвечающий интересам всех

участвующих в нем сторон. В результате функционирования ГЧП в этой сфере наибольшую выгоду получит конечный потребитель, а следовательно, и выгода общества в целом представляется неопределимо высокой.

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

**Борщёва Н.Л.,
к.э.н., доцент, Первый МГМУ им. И.М. Сеченова,
Москва**

Ключевые слова:

Инновации в здравоохранении, инновационный цикл, инновационный продукт, высокотехнологичный продукт, инновационная активность

PRODUCTION OF INNOVATIVE PRODUCTS IN HEALTHCARE

N. Borscheva

Keywords:

Innovations in health care, innovation cycle, innovative product, high-tech product, innovative activity

Современная экономика, медицина, социология и другие науки не обходятся без понятия «инновация». Термин «инновация» стал ярким примером омонимии и понимается и как процесс, и как результат определенного вида деятельности. Инновационный цикл начинается с идеи, которая производится интеллектуалом, имеющим должный уровень образования, квалификации, опирающимся на научные достижения, лабораторную и экспериментальную базу, что позволяет производить новые знания. Производство, накопление и использование знаний составляют основу инновационной деятельности. Именно знание становится источником увеличения стоимости товара (услуги).

В условиях современной экономики особенно явно действие закона увеличения объема информации и знаний, который проявляется экспоненциально и закона динамического сжатия времени, при котором увеличивается количество происходящих событий на единицу времени. Действия этих законов приводят к стремительному устареванию знаний и информации, а также процессов и материальных объектов, созданных на их основе.

Особо чувствителен к современным инновациям высокотехнологический продукт. Но даже в высокотехнологических отраслях, изначально ориентированных на высокую инновационную активность, доля продукции, новой для рынка сбыта российских предприятий по данным учёных из Высшей школы экономики составляет 0,3 %. Для сравнения доля такой продукции в Финляндии составляет 16%, в Германии и Чехии -12-13%, в Греции – 23%, в США – более 30%. Основная причина, по мнению большинства специалистов, ученых,

управленцев, в старении производственных фондов многих отраслей. Решение этой проблемы зачастую сведено к покупке необходимого оборудования для производства новой продукции или оказания услуг, преодолению физического и морального износа производственных фондов.

Но глубинный смысл проблемы в следующем: размыто понятие инновационного цикла на национальном уровне. Российские предприятия, закупающие новейшее оборудование за рубежом, тем самым уплачивают цену или стоимость тех работ, которые порождают инновационный продукт. Таким образом, российская экономика финансирует инновационный цикл в других странах.

Недопонимание на национальном уровне того, что основу инновационного цикла составляют знания высокоинтеллектуального специалиста, подтверждаются низкими значениями таких показателей (в сравнении с зарубежными странами) как развитие системы российского высшего образования, финансирование российской науки со стороны государства и бизнеса, численность НИИ, численность исследователей в России, патентная активность, публикационная активность российских ученых и др. Это показатели управленческого выбора: бюджетных расходов, стимулирующих налоговых и других преференций, которые бы способствовали обновлению производственных фондов предприятий, финансированию НИОКР и заказов для существующих научно-исследовательских учреждений.

Идея должна не просто существовать. Она представляет собой начальный элемент инновационного процесса, состоящего из нескольких этапов: освоения, внедрения, коммерциализации, использования продукта, т.е. происходит реализация идеи и превращение ее в готовый продукт, внедрение в массовое производство. Особенность инновационных проектов медицинской и фармацевтической отрасли состоит в длительности и затратности, нередко опытные образцы могут быть внедрены в производство только после многолетних исследований. Этот этап венчурных разработок относят к высокорискованным, по причине возможных неудач в продвижении разработок до момента, когда их способна и готова подхватить индустрия. Между наукой и индустрией существует так называемая «долина смерти», где нередко оказываются инновационные разработки из разных отраслей экономики, не исключение и здравоохранение.

Особенно серьезно следует подходить к инновациям в медицине, в области биотехнологии, в фармацевтической науке, так как невозможно до конца учесть все особенности человеческого организма, предвидеть многообразие будущих последствий от применения инноваций в каждом отдельном случае. Возрастают риски при использовании новых результатов научных исследований, особенно при массовом применении инноваций, которые становятся все более проблемными, приносят не только пользу, но и вред при неразумном применении научных

достижений. В связи с этим возникают такие вопросы как: определение ответственности научного медицинского сообщества, представителей бизнеса, государства, системы образования; соблюдение морально-этических принципов и норм, нацеленность в первую очередь на социальный эффект, а не на победу в конкурентной борьбе и максимизацию прибыли.

Участники инновационного процесса преследуют свои интересы: бизнес заинтересован в получении максимальной прибыли в минимальные сроки, ученые преследуют цель быть первыми в получении новых знаний, инноваторы при использовании последних достижений науки нацелены на быструю отдачу от использования новшеств; система образования не всегда предоставляет актуальную информацию, не в полной мере способствует формированию системы морально-этических ценностей.

Нужно отметить, что экономическое развитие должно быть подчинено не только рыночным целям, достижению личного обогащения, но и целям более высокого порядка – повышению благосостояния людей, формированию условий для раскрытия человеческого потенциала, самосовершенствования на основе непрерывного обновления знаний, повышения культурного уровня. Нужно решать и вопросы массовой психологии потребления. Ведь необходимо создавать и потребность в новых товарах, воспитывать соответствующую культуру.

В решении вопросов производства инновационных продуктов и услуг, возникновении проблемных инноваций и связанных с ними рисков главная роль должна принадлежать государству. Сегодня важно не утратить те возможности, не отойти от инновационных направлений, которые делают отрасли экономики, в том числе здравоохранение, конкурентоспособными с одной стороны, и успешными в ответах на вызовы потребностей, интересов граждан с другой.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Серова Н.А.,
к.э.н., ст. научный сотрудник ИЭП КНЦ РАН,
Апатиты**

Ключевые слова:

Местное самоуправление, муниципальные выборы, глава муниципального образования

CURRENT PROBLEMS OF MUNICIPAL GOVERNMENT (ON EXAMPLE OF MURMANSK REGION)

N. Serova

Keywords:

Local government, municipal election, the mayor of the municipal formation

В настоящее время особую актуальность получили вопросы, связанные со способами выборов глав муниципальных образований - непосредственно населением (прямые выборы) или представительным органом из своего состава (косвенные выборы). В Мурманской области представлены все предусмотренные законодательством варианты избрания глав муниципальных образований:

- выборы непосредственно населением (прямые выборы):

1) глава муниципального образования избирается на муниципальных выборах и является главой местной администрации. Этот вариант получил наибольшее распространение в 90-х годах прошлого столетия. В Мурманской области такой способ избрания главы применяется в 7 муниципалитетах: Оленегорск, Полярные Зори, Ковдорский район, Ловозерский район, Терский район, Умба и Варзуга.

2) глава муниципального образования избирается на муниципальных выборах, входит в состав представительного органа муниципального образования и является его председателем, а глава местной администрации назначается по конкурсу. Вторая форма избрания главы действует в двух муниципалитетах: ЗАТО Заозерск и Верхнетуломский. Интересно, что в первой редакции Устава городского поселения Верхнетуломский глава избирался из состава Совета депутатов.

- представительным органом из своего состава (косвенные выборы):

3) глава муниципального образования избирается представительным органом муниципального образования из своего состава и является его председателем, а глава местной администрации назначается представительным органом по конкурсу. Этот способ избрания главы в 23 муниципалитетах Мурманской области.

4) глава муниципального образования избирается представительным органом из своего состава и является его председателем, а также главой местной администрации. Такая форма

избрания главы предусмотрена законодательством лишь для сельских поселений, т.к. ввиду малого управленческого аппарата сельских поселений не возникает необходимости разграничения полномочий главы местной администрации и председателя представительного органа. В Мурманской области эта форма избрания главы применяется в 8 сельских поселениях: Зареченск, Алакуртти, Междуречье, Ура-Губа, Пушной, Тулома, Корзуново, Ловозеро.

Анализ показал, что за десятилетний период реформы местного самоуправления способы избрания глав муниципальных образований в Мурманской области кардинально изменились. Если в начале реформы более половины муниципалитетов избирали главу на всенародных выборах, то сейчас наблюдается тенденция изменения приоритетов от прямых выборов в пользу косвенных. При этом механизм косвенных выборов внедряется вопреки мнению жителей и, зачастую с нарушением федерального законодательства о местном самоуправлении. Так, характерным примером игнорирования представительным органом муниципального образования мнения местных жителей является город Апатиты, где в 2011 г. после отставки главы города население лишили права всенародно избирать градоначальника. На публичных слушаниях по проекту изменений в устав, за сохранение прежней системы муниципальных выборов проголосовало более 75% жителей. Тем не менее, поправки в устав города были приняты, а прямые выборы главы города отменены.

Из этого следует, что начавшийся еще в начале 2000-х гг. курс встраивания муниципального уровня в вертикаль власти в условиях осуществляемых в стране административной, муниципальной и бюджетной реформ подходит к концу - местная власть окончательно встраивается в вертикаль. При этом установление контроля над местным самоуправлением идет не только через изменение законодательства, но и через постановку под партийный контроль преобладающей на всех уровнях власти «Единой России». Следует отметить, что в рамках «вертикализации» российской системы управления весной 2014 г. Госдума приняла предложенные «Единой Россией» поправки к ФЗ №131 «Об общих принципах...», отменяющие выборы мэров в крупных городах с районным делением и в муниципальных районах, т.е. предполагается огосударствление органов местного самоуправления и преобразование их в территориальные структуры органов государственной власти.

Как известно, наиболее эффективным механизмом контроля качества работы государственных и муниципальных органов власти является контроль со стороны граждан. Согласно результатам социологических опросов до 2009 г. действия органов местного самоуправления вызвали у жителей Мурманской области некоторое одобрение. После 2009 г. доля положительных оценок деятельности местных властей сократилась, наметилась тенденция усиления негативного отношения и снижения уровня доверия ко всем ветвям

власти. Таким образом, говорить о том, что отказ от системы муниципальных выборов в Мурманской области положительно сказался на качестве власти нельзя.

Безусловно, причина кроется не только в изменении приоритетов от прямых выборов в пользу косвенных. Кризисные явления, происходившие в России с начала 2009 г., несомненно, повлияли на отношение населения ко всем уровням власти, что характерно не только для жителей Мурманской области, но и других регионов. Вместе с тем, лишение граждан самим выбирать главу своего муниципального образования и оказывать влияние на принятие управленческих решений ведет не только к конфликтам и негативным оценкам деятельностью местных органов власти, но и отдаляет местную власть от населения, что в корне противоречит основной цели реформы местного самоуправления. Поэтому, несмотря на то, что местное самоуправление в Российской Федерации закреплено на законодательном уровне как форма народовластия, говорить о нем как о сформировавшемся институте и его эффективном функционировании пока нельзя.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Клебанов В.А.,
ст. преподаватель СПбГУКИ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Туризм, туристский потенциал, туристский маршрут, Ленинградская область

TOURISM DEVELOPMENT IN LENINGRAD REGION

V. Klebanov

Keywords:

Tourism, tourism potential, tourism route, Leningrad region

Сфера туризма занимает важнейшее место в экономике большинства развитых стран. Развитие этой отрасли оздоравливает всю экономику государства и повышает уровень жизни людей. Вопросы качественного регулирования этой сферой экономики особенно остро стоят в последнее время. В России основными центрами развития туристской индустрии являются Москва и Санкт-Петербург. Необходимо формировать и развивать туристские центры мирового значения и в другие регионы страны.

Северо-Западный регион обладает значительным туристским потенциалом. Не является исключением район Приладожья, который пока ещё является регионом, мало посещаемым туристами. Кольцевой тур «Ожерелье ладожских жемчужин» проложен по следующему маршруту: Санкт-Петербург- Шлиссельбург – Новая Ладога – Старая Ладога –

Сясьстрой – Рассвет – Лодейное Поле – Старая Слобода – Олонец – Питкяранта – Сортавала – Лахденпохье – Приозерск - Санкт-Петербург.

Организация маршрута вокруг Ладожского озера является актуальной задачей по нескольким причинам. Значимость организации подобного маршрута заключается в освоении новых рекреационных зон и создании тура, объединяющего культурно-исторические достопримечательности, расположенные вблизи Ладожского озера¹

Организация маршрута вокруг Ладоги внесёт существенный вклад в развитие внутреннего и въездного туризма, увеличит количество рабочих мест, обеспечит дополнительное поступление налогов и сборов в бюджеты субъектов России. Будет способствовать развитию туристской инфраструктуры Приладожья, позволит сохранить народные промыслы и национальную культуру региона. Устойчивое развитие кольцевых туристских маршрутов вокруг Ладожского озера возможно в том случае, если туризм в регионе будет развиваться параллельно и во взаимодействии с другими

Целесообразно организовывать кольцевой туристский маршрут вокруг Ладожского озера на автобусе, чтобы не зависеть от ледовой обстановки. Таким образом, автобусный тур может реализовываться круглый год. Во время маршрута самые длительные перемещения на автобусе между объектами показа, предприятиями питания и средствами размещения составляют не более двух часов. За это время туристы не успеют утомиться от езды. Программой тура все ночёвки предусмотрены в гостиницах, поэтому туристам не придётся проводить ночь в салоне автобуса. Формировать группы лучше по 15 человек, так как малочисленную группу легче разместить в гостинице, особенно в летний период.

Кольцевой автобусный тур «Ожерелье ладожских жемчужин» ориентирован на средний класс, молодёжь и студентов до 25-ти лет, так как они склонны к самостоятельности и коммуникабельны. У этой возрастной категории ярко выражены познавательные и приключенческие мотивы. Маршрут заинтересует и туристов в возрасте 45-55 лет, потому что они чаще всего выбирают малоактивный отдых, предпочитают познавательные туры. Тур может быть интересен и иностранцам, например, у финнов и шведов могут вызвать интерес маршруты, проходящие по территориям, которые когда-то принадлежали их государствам или на которых жили их предки. Маршрут так же может заинтересовать паломников, так как программой тура предусмотрено посещение культовых сооружений и святых мест.

Тур рассчитан на 5 дней, протяженность маршрута около 800 км.

Приладожье является одной из самых притягательных дестинаций на Севере России. Наличие многообразных ресурсов позволяет организовывать вокруг Ладожского озера туры различной

¹ Биржаков М.Б. Туристское «кольцо» в Ленинградской области. Туристские Фирмы. Национальный туристский журнал.-2004.Вып.33(1).-С.215

направленности. Однако наиболее привлекательным для массового группового туризма являются культурно-исторические познавательные маршруты. Во время поездки вокруг Ладоги туристам предлагается ознакомиться с памятниками природы и архитектуры, памятниками героико-патриотического, религиозного туризма, музейными экспозициями¹.

Организация и продвижение тура «Ожерелье ладожских жемчужин» будет способствовать развитию туризма в Северо-Западном регионе России и формированию имиджа Приладожья, как района благоприятного для туризма, что будет способствовать развитию экономики региона.

ЭКОНОМИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ САМОСОХРАНИТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ²

Потанина Ю.А.,
научный сотрудник, МГУ имени М.В. Ломоносова,
Москва

Ключевые слова:

Экономико-демографический подход, самосохранительное поведение, транзакционные издержки, старение населения, социальная политика, пожилые люди

ECONOMIC AND DEMOGRAPHIC APPROACH TO REGULATION OF HEALTHY LIFE STYLE BEHAVIOR OF ELDERLY PEOPLE

Y. Potanina

Keywords:

Economic and demographic approach, healthy life style behavior, transaction costs, population aging, social policy, elderly people

В условиях трансформации общества в России самосохранительное поведение населения претерпело изменения в контексте всего образа жизни. Необходимость адаптации к новым экономическим условиям жизни в городской и сельской местности, изменившимся общественным нормам и ценностям имеет поло-возрастные особенности и предполагает поиск методов для объяснения и нахождения адекватных механизмов взаимосвязи, степени и характера влияния экономического развития на демографическое и самосохранительное поведение населения.

Почему в России самосохранительное поведение, как явление, очень слабо распространено? Должно ли оно контролироваться государством? Какие государственные программы могли бы повлиять на рост распространенности самосохранительного поведения? Насколько

¹ Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)». Утверждена распоряжением Правительства РФ от 19 июля 2010г. № 1230-р.

² Статья подготовлена при поддержке РГНФ (грант № 12-03-00555).

доступность, промотирование и стимулирование государством этих программ влияет на его распространение? Какие конкретно меры могли бы повлиять на распространение самосохранительного поведения и какова их приоритетность? Каковы основные нужды и потребности пожилых людей в городе и на селе в части самосохранительного поведения?

Ответ на эти вопросы, в частности, может способствовать решению проблем сверхсмертности мужского населения в России, значительных гендерных различий в продолжительности жизни, высоких региональных темпов старения населения и депопуляции.

Разработок в сфере взаимосвязи демографических процессов и экономической политики, в рамках которых целесообразно исследовать вопросы самосохранительного поведения пожилых людей, в последние десятилетия в России почти не было. Общесоюзные дискуссии об экономико-демографическом подходе прекратились из-за распада СССР и последующего проведения либеральных реформ в России. За рубежом изучение экономико-демографических взаимосвязей продолжалось и, в частности, испытало влияние политического фактора (например, в США), что вело в отдельных случаях к необъективным результатам исследований. Экономико-демографический подход в современных условиях с учетом неинституциональных направлений в экономике способствовал бы повышению эффективности работы социальных служб и институтов, работающих в сфере поддержки лиц старших возрастов.

Исследование экономико-демографических взаимосвязей, в рамках изучения проблем самосохранительного поведения пожилых людей, может быть направлено на поиск комплексных механизмов достижения эффективности и результативности демографической и экономической государственной политики. Построение вероятной цепочки «изучение факторов самосохранительного поведения и потребностей – интересы государства и определение государственной цели программы - определение адресных стимулов для участия пожилых с целью достижения намеченного результата - федеральные и региональные возможности и распределение ответственности - адаптация ведомственных стимулов с учетом лучших практик – экономическая эффективность, целесообразность и социальная справедливость с учетом нагрузки на население (беднейшие слои, трудоспособное население и молодежь) - разработка конкретных мер и законодательства - анализ результативности» позволит рационально распределить ресурсы и попытаться достичь желаемого результата. Целью реализации этой схемы является сокращение транзакционных издержек уже на этапе разработки мер по увеличению распространенности самосохранительного поведения среди пожилых людей.

Транзакционные издержки в демографической политике очевидно отличаются от классического понимания этих затрат в экономической теории. Однако их смысл – сокращение убытков на подготовительном

этапе и в ходе реализации государственных программ для пожилых людей от недоучета адекватного определения и понимания детерминантов эффективности политики в области самосохранительного поведения – близок к их классическому варианту. Сложность транзакционных издержек в демографической политике, видимо, возрастает, поскольку объектом этой политики является личность, самосохранительное поведение (отношение к здоровью, вредные и полезные привычки) которой определяют очень многие составляющие, одними из которых являются экономическая (материальное положение, источники доходов членов семьи, экономическое поведение ее членов), демографическая (брачный состав, миграционная активность), и политическая (демографическая и экономическая политика государства, направленная на сохранение здоровья граждан).

Работы отечественных авторов 70-90-х годов прошлого столетия (Зверевой Н.В., Кваши А.Я., Панкратьевой Н.В., Стешенко В.С., Ткаченко А.А., М.Б. Татимова, М.Я. Сони́на), касающиеся методологических проблем изучения взаимосвязи экономической политики и демографических процессов дали важную информацию в целом о наличии прямых и косвенных взаимосвязей между демографическим поведением и экономическим развитием. Характер влияния экономической политики на самосохранительное поведение отличается наличием факторов риска, которые из-за изменений экономики могут отразиться на демографическом поведении, и далее - на смертности и продолжительность жизни пожилых людей. Все это делает важной информацию о методах и индикаторах мониторинговой оценки таких факторов риска в изменяющихся социально-экономических условиях для своевременных действий.

На самосохранительное поведение пожилых людей в регионах России влияют социальные последствия экономических реформ: рост цен на продукты и услуги, безработица, остановки предприятий, сокращения социальных программ, переход на платное предоставление социальных услуг населению, рост налогов, высокая внутренняя миграция село-город, снижение возможностей для пожилых людей с минимальной пенсией, несправедливый размер такой пенсии при различном стаже и заработной плате, кредитные ловушки и кредитные ставки для пожилых людей, изменение законодательства в сфере регистрации земельных участков и недвижимости и т.д. Все эти явления требуют количественного и качественного анализа (на местном уровне в сравнении со страной в целом, с трудоспособным населением и молодежью, и для различных слоев населения, включая беднейших). Изучение местных экономико-статистических данных (официальных и исследовательских) позволит соизмерить в регионах государственные расходы на налоговые льготы, льготы и пособия пожилым на местном уровне, и налоговую политику для банков и частных компаний в случае оказания услуг пожилому населению.

Создание отзывчивой на нужды граждан структуры аппарата является одной из задач реформирования системы социальной защиты. Специалисты, занимающиеся реформой местной власти, отмечают, что дополнительные трудности в управлении создаются за счет отсутствия такой прямой и обратной связи. Поэтому в цепочке управления социальным явлением, каким является самосохранительное поведение, важным представляется поиск способов общения с населением. Необходимы постоянные меры, в результате которых должна возрасти вовлеченность пожилых граждан в социальные программы, направленные на регулирование самосохранительное поведение.

В рамках медико-социальных исследований в России, преследующих цель мониторинга самосохранительного поведения, можно выделить использование компьютерных технологий в социально - государственных целях. Компьютерный интерактивный опрос лиц старших возрастов (с периодичностью для пациента один раз в год) в поликлиниках при помощи анкеты, учитывающей региональные специфические черты, обусловленные неоднородностью природно-географической среды, экономических условий, этнокультурных и религиозных традиций, становится определенным посредником между населением и органами социальной опеки, государственными структурами, позволяя выделить различные факторы риска, вовремя среагировать, помочь, подсказать, а если нужно заставить действовать людей в нужном направлении.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГНОЗА ЦЕН НА ТОПЛИВНЫЕ РЕСУРСЫ

Мачула И.А.,
научный сотрудник, филиал ООО Газпром ВНИИГАЗ,
Ухта

Ключевые слова:

Прогнозирование, цены, природный газ, синтетическое жидкое топливо, сжиженный природный газ, месторождения Западной Сибири

MODELLING FORECAST OF FUEL RESOURCES PRICES

I. Machula

Keywords:

Forecast, price, natural gas, gas-to-liquid, liquefied natural gas, production field West Siberia

Снижение удельного веса добычи природного газа в общем объеме производства топлива и энергоресурсов связано с рядом проблем, испытываемых газовой отраслью России в настоящее время. Одной из важнейших является проблема истощения крупнейших базовых месторождений, в результате чего увеличивается доля трудноизвлекаемых запасов, что предполагает использование

специальных технологий для добычи и подготовки газа. Такой процесс, как транспортировка газа, осложняется природно-климатическими условиями эксплуатации месторождений и удаленностью крупных центров добычи газа от сложившихся центров развития газовой промышленности.

Более 80 % российского природного газа добывается в Надым-Пур-Тазовском регионе, который в настоящее время осложнен проблемами в процессах добычи (снижение продуктивности пластов, водо- и пескопроявления, увеличение числа самоподавливаемых скважин), промышленного сбора и подготовки (накопление жидкости в трубопроводах ГСС, износ и недозагруженность оборудования), дожимного комплекса (снижение давления и объема перекачиваемого газа, высокий износ газоперекачивающего оборудования).

Все эти явления служат причиной снижения экономической эффективности разработки месторождений с транспортировкой газа по классическому пути – существующей системе магистральных газопроводов.

Для оценки возможностей увеличения экономической эффективности разработки месторождений, вступивших в стадию поздней эксплуатации, в работе были предложены варианты альтернативного трубопроводному транспорту использования природного газа с получением новых видов высоколиквидной продукции.

В процессе проведенного маркетингового анализа было выявлено, что в качестве наиболее удачного использования природного газа месторождений Западной Сибири являются получение синтетических жидких топлив и сжиженного природного газа с их последующей подачей на внутрироссийский и мировой рынок, в частности в страны АТР, трубопроводным и морским транспортом.

Для каждого из выше выделенных видов продукции, было осуществлено моделирование прогнозных цен на основе программы StatSoft Statistica 10.0 (пакет Statistica).

Последовательность этапов моделирования, проведенного в исследовании, выглядит следующим образом.

Этап 1 - Отбор факторов для моделирования. При отборе факторов учитываются стандартные требования: факторы, включаемые в модель, должны отражать существенные особенности изучаемого явления.

Этап 2 - Установление математической формы связи между ценой на топливные ресурсы и влияющими на нее факторами.

Уравнения множественной регрессии могут быть линейные, нелинейные и комбинированные. На практике чаще всего встречаются линейные (типа: $y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$).

Этап 3 - Проверка адекватности модели.

Для проверки степени соответствия рассчитанных значений эмпирическим данным производится экстраполяция на период, по которому имеются отчетные данные (прогон модели в ретроспективе).

Если найденные результаты достаточно близки к эмпирическим значениям зависимой переменной, модель считают пригодной для перспективных прогнозов.

Этап 4 - Осуществляется прогноз цены путем подстановки прогнозных значений факторов, учтенных в модели, в рассчитанное уравнение регрессии.

Таким образом, согласно представленной последовательности, было осуществлено прогнозирование цен на синтетическое жидкое топливо и сжиженный природный газ на внутренний и внешний рынок с месторождений Западной Сибири.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПЕРЕЧНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОТРАЖАЮЩИХ УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СТРАТЕГИЯХ РЕГИОНОВ

**Илинбаева Е.А.,
экономист, ИЭ УрО РАН,
Екатеринбург**

Ключевые слова:

Стратегия, регион, социально-экономическое развитие, экологические показатели, негативное воздействие на окружающую среду, устойчивое развитие

RECOMMENDATIONS ON ECOLOGICAL INDICATORS FORMATION REFLECTING TO LEVEL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN REGIONS STRATEGY¹

E. Ilinbaeva,

Keywords:

Strategy, region, social and economic development, ecological indicators, negative impact on environment, sustainable development.

На основании анализа и обобщения современной практики планирования и прогнозирования социально-экономического развития субъектов Федерации, а также оценки состояния и учета экологических факторов, отражающих негативное воздействие на окружающую среду регионов было выявлено, что в программах и стратегиях социально-экономического развития субъектов Федерации для характеристики ожидаемого состояния социально-экономического развития региона в целом используется небольшое число показателей и индикаторов.

В целом проведенный анализ подходов к формированию перечня показателей, отражающих уровень социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, показал, что набор показателей определяется, прежде всего, целевыми установками их дальнейшего

¹ Исследование проводится в рамках программы 12-С-7-1007 «Факторы и механизмы акселерации социально-экономического развития регионов России».

использования. К таким целевым установкам относятся: простой сбор информации, рейтингование, межсубъектные сопоставления, оценка реализации стратегических и программных мероприятий. Перечень показателей часто не имеет никакой структуры. Но если такая структура сформирована, она, как правило, соответствует заявленным приоритетам развития. При этом часто многие сферы остаются без внимания (например, экология).

В меняющейся эколого-экономической обстановке, а также в целях реализации Стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 г. федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий государственный контроль в области охраны окружающей среды (Росприроднадзор), располагает устоявшимися механизмами воздействия на природопользователей. В связи с этим перед данным органом поставлены задачи достижения целевых показателей по снижению удельных выбросов, сбросов, размещения отходов и ряд других: снижение удельных показателей выбросов (%); снижение удельных показателей сбросов; снижение удельных показателей размещения отходов; отношение числа видов редких и исчезающих объектов животного и растительного мира к общему числу видов, как показатель стабильности (воспроизводства) экосистем (%); доля площади страны, занятой заповедниками и национальными парками (%); уменьшение числа территорий, находящихся по экологическим показателям в критическом или околоритическом состоянии (раз); снижение числа городского населения, проживающего в городах с высоким и очень высоким уровнем загрязнения воздуха (раз); рост рынка экологических товаров и услуг (раз); снижение энергоемкости производств (%).

Кроме того, реализация Основ экологической политики Российской Федерации, достижение стратегической цели и решение основных задач должны обеспечиваться эффективной деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления в рамках предоставленных им полномочий во взаимодействии с бизнес-сообществом, научными кругами, общественными и иными организациями.

Подобный индикативный подход потребует изменения российского законодательства. В связи с чем, предлагается Федеральный закон от 10 января 2002 года № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» дополнить статьей следующего содержания: «Статья 10.1 Методы программно-целевого управления в области охраны окружающей среды

1. Для обеспечения принципов охраны окружающей среды, благоприятных условий жизнедеятельности человека устанавливаются целевые показатели снижения негативного воздействия на окружающую среду.

Достижение целевых показателей снижения негативного воздействия на окружающую среду обеспечивается с применением методов экономического регулирования.

2. К целевым показателям относятся: а) целевые показатели абсолютного и (или) относительного снижения выбросов, сбросов загрязняющих веществ; б) целевые показатели увеличения доли использования и (или) обезвреживания отходов производства и потребления определенных видов, источников происхождения и классов опасности; в) иные целевые показатели, достижение которых соответствует целям охраны окружающей среды.

3. Целевые показатели снижения негативного воздействия на окружающую среду устанавливаются в концепциях и программах социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, федеральных и региональных целевых программах, нормативных правовых актах, иных документах программно-целевого планирования и управления».

Кроме того, достижение целевых показателей предлагается законодательно закрепить в качестве одного из направлений государственной поддержки деятельности, осуществляемой в целях охраны окружающей среды (ст. 17 того же закона).

В связи с этим предлагается включить раздел «Охрана окружающей среды» в Постановление Правительства РФ от 03.11.2012 N 1142¹ (ред. от 05.04.2014), содержащий показатели: снижение удельных показателей выбросов (в % по отношению к базовому году); снижение удельных показателей сбросов (в % по отношению к базовому году); снижение удельных показателей размещения отходов (в % по отношению к базовому году); отношение числа видов редких и исчезающих объектов животного и растительного мира к общему числу видов, как показатель стабильности (воспроизводства) экосистем (%); доля площади субъекта Федерации, занятой заповедниками и национальными парками (%); уменьшение площади (числа) территорий, водных бассейнов, находящихся в зоне непосредственного влияния экологически опасных объектов, км² (%); снижение численности населения, проживающего на территориях с высоким и очень высоким уровнем загрязнения воздуха, воды, почвы, %; рост рынка экологических товаров и услуг, %; снижение энергоемкости производств, (%).

¹ Постановление Правительства РФ от 03.11.2012 N 1142 (ред. от 05.04.2014) «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. N 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Консультант. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161560/?frame=3 (Дата обращения: 30.09.14.).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОГО НАНОБИОКЛАСТЕРА – ПУТЬ КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА

Шишкин В.В.,
к.э.н., докторант СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Нанобиокластер, цепочки снабжения, наноэкономика, биоэкономика

ECONOMIC LINKAGES OF INNOVATION NANO-BIOCLUSTER AS A WAY OF QUANTITATIVE IMPROVEMENT OF REGION ECONOMY MANAGEMENT

V. Shishkin

Keywords:

Nano-biocluster, supply chains, nanoeconomics, bioeconomics

Нанобиокластер (НБК) является новой экономической структурой, основанной на принципах наноэкономики, биоэкономики и кластерной логики, функционирующей на основе государственно-частного финансирования. НБК, как региональная мезоэкономическая функциональная система, отличается от других мезоэкономических субъектов (регионы, муниципальные образования, отрасли и др.). Прежде всего, НБК работает на принципах корпоративизма, кооперации и конкуренции, с одной стороны, стратегического планирования, прогнозирования и системности – с другой. В рамках синтезированного нами НБК изменяется характер и структура трудового процесса: от исполнительно-производительного к интеллектуальному и инновационному. Персонафикация общения в НБК, каждодневные межличностные творческие и производственные контакты составляют наноэкономическую основу функционирования НБК. В рамках НБК, таким образом, формируется особая инфокоммуникационная наноэкономическая среда, что создает принципиально новые по масштабности возможности для оптимизации управленческих решений и качественного совершенствования управления экономикой на региональном уровне. Очевидно, что развитие кластеризационных процессов в регионах, включение малого и среднего бизнеса в структуру экономического пространства региональных НБК, осуществление на этой основе скалярного и векторного квантования экономического пространства региональных НБК, - является комплексной инновационно-антирецессионной стратегией для малого и среднего предпринимательства. Можно выделить следующие взаимосвязанные принципы, на которых построено функционирование НБК:

1. Ценностноориентированный принцип (консенсус, диалог, неформальные связи и контакты, сетевые связи, инфокоммуникативная

среда, положительные результаты деятельности, обладающие ценностным благом);

2. Принцип сегментарной организации и компартиментализации

Сегментарная организация НБК двойка: структурно-функциональная и топографическая. При этом топографическая организация – это взаимное распределение и расположение структурных элементов НБК: малых и средних предпринимательских структур, фирм, институциональных образований, цепочек снабжения и др. Компартиментализация предполагает сосредоточение экономических процессов в определенных зонах НБК – компартиментах, ограничение воспроизводственного процесса определенными рамками. Содержание и направленность процессов сегментарной организации и компартиментализации совпадают – это повышение эффективности работы НБК, его адаптивности, стабильности и конкурентоспособности).

3. Принцип целеполагания (стратегическое целеполагание, стратегическое планирование и прогнозирование, адекватность целей и задач, эффективность, комплексность).

4. Принцип системности (самоорганизация, саморазвитие, синергизм, эволюционная направленность, самореализация и самоактуализация, коммуникативность, динамизм, непрерывность и цикличность функционирования, квантовоподобие – энергетические «квантовые» переходы НБК, системно-кибернетическое и системно-эволюционное квантование рационального экономического поведения индивидов – экономических акторов).

5. Принцип ресурсной обеспеченности (доступность и низкая себестоимость воспроизводимых биоресурсов, инфокоммуникативность, государственно-частная инвестиционная база, законодательная база).

6. Организационные принципы (коллективизм, патернализм, кооперация, легитимность, мобильность, демократизм, лабильность, корпоративизм, конкуренция).

Нанобиокластеры – это региональные точки экономического роста. Структура НБК предполагает включение в его состав малых и средних предпринимательских структур, что является эффективной стратегией инновационно-антирецессионного развития всего предпринимательства. Именно в рамках НБК реализуется объектная сущность кластера нанобиоэкономики, формируются и устанавливаются сетевые экономические коммуникационные взаимодействия субъектов региональной экономики (малый и средний бизнес, сформированные на этой основе цепочки снабжения, другие производственные структуры, обеспечивающие бесперебойную работу НБК, - фирмы, институциональные образования, потребительский спрос и т.д.). Субъекты кластерных взаимодействий в НБК, можно рассматривать как элементы воспроизводственной системы, связанные между собой цепочками снабжения, через которые осуществляется коммуникационный обмен, циркуляция биоресурсов и формирование общественного блага.

Следует отметить особо, что структура НБК должна быть гармонизирована, поскольку выраженная объектность (проявление излишней автономности, авторитарности, самостоятельности) бизнес-структур – субъектов, входящих в цепочки снабжения НБК, может привести к сбоям в работе НБК, нарушению ритма функционирования и вызвать развитие резонансных явлений в цепочках, что может привести к разрыву экономических коммуникаций. Поэтому кластерная логика предполагает усиление в целом объектности НБК, как мезоэкономической функциональной системы, за счет укрепления экономических коммуникаций, формирования адекватной институциональной сферы, внедрения общекластерных инновационных проектов и обеспечения соответствия и координации между всеми направлениями деятельности НБК и его отдельными субъектами. Объектной основой НБК являются: непосредственно процесс формирования, становления и развития экономических коммуникаций, образующихся между якорным (кластеро-образующим) предприятием и предприятиями малого и среднего бизнеса, входящими в его цепочки снабжения; ресурсная составляющая (биомасса растительного и животного происхождения); готовая инновационная высокомаржинальная продукция, предназначенная как для внутреннего рынка, так и для целей импортозамещения. Взаимоотношения между якорным предприятием и предприятиями-субъектами, образующими цепочки снабжения НБК, могут строиться на основе франчайзинга и аутсорсинга. Таким образом, в рамках НБК формируется объектно-субъектная система экономических взаимосвязей. НБК – это мультипараметрическая, многофункциональная мезоэкономическая система, имеющая объектно-субъектную организацию, существующая в пространственно-временных координатах и представляющая собой одну из форм движения экономической материи. Реализация кластеризационного потенциала регионов, например, в рамках особых экономических зон, индустриальных парков, промышленно-логистических парков и др. – эффективная инновационно-антирецессионная экономическая стратегия развития регионов России и народного хозяйства страны в целом. Однако, без поддержки государства существование кластеров вообще и НБК, в частности, не представляется возможным. НБК следует рассматривать как объект системы государственного стратегического управления, построенный на объектно-субъектной системе экономических взаимосвязей, включающих структурную (объектная, субъектная, проектная, средовая, бизнес-процессная) и функциональную (финансовая, производственная, управленческая и др.) компоненты. Сегодня именно кластеры формируют производственно-институциональную структуру новой постиндустриальной информационной экономики. Система государственного стратегического управления должна отчетливо понимать особую роль НБК в экономике РФ, а также учитывать значение малых и средних бизнес-практик в субъектной структуре НБК и всячески

способствовать развитию этих новых мезоэкономических функциональных систем.

ПИЩЕВЫЕ ИННОВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Буруби Мохамед Рамзи
аспирант, НИУ ИТМО,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Инновации, пищевые продукты, устойчивое развитие, потребительский рынок

FOOD INNOVATION IN COTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Bouroubi Mohamed Ramzi

Keywords:

Innovation, food production, sustainable development, consumer market

Перспективы устойчивого развития отраслей пищевой промышленности в условиях глобализации мировой экономики определяются возможностями научного сообщества, государства и бизнеса консолидировать усилия по привлечению ресурсов различного назначения в научные исследования, разработки новых технологий продуктов питания нового поколения и внедрения их в производство.

На всех этапах создания пищевой продукции, включая образовательный процесс, проведение научных исследований и трансфер разработанных технологий в промышленность, необходимо создавать замкнутую инновационную безбарьерную среду, которая создаст необходимые экономические условия для повышения уровня конкурентоспособности российских производителей пищевой продукции.

Обеспечение инновационного развития промышленности будет достигаться в рамках Технологической платформы за счет разработки и внедрения новых технологий, в том числе био- и нанотехнологий, позволяющих значительно расширить ассортимент продуктов нового поколения с заданными качественными характеристиками, лечебно-профилактических, геронтологических и других специализированных продуктов.

По мнению российских и зарубежных ученых, развитие индустрии инновационного питания является самым перспективным направлением в пищевой промышленности в настоящее время, так как оно в наибольшей степени отвечает запросам потребителей.

Изменения потребительских предпочтений покупателей приводят к смещению спроса от простой натуральной продукции к продукции глубокой переработки с более высокой добавленной стоимостью. Важной предпосылкой формирования эффективных цепочек создания стоимости

продукта в пищевой промышленности является определение потребностей покупателей и выявление операций, которые ведут к удовлетворению этих потребностей, создавая добавленную ценность или способствуя ее созданию. Большое внимание в пищевой отрасли уделяется улучшению качества и расширению ассортимента производимой продукции, внедрению инновационных технологий, освоению новейших методов и видов упаковки. В последние годы в стране разработаны и внедрены в производство сотни новых видов продуктов питания и более одной тысячи технологических процессов¹.

Одним из направлений создания инновационных технологий является – разработка на основе традиционных рецептур при использовании методов пищевой инженерии и регулирования биокаталитических реакций новых пищевых продуктов с функциональными свойствами. При этом необходимо изучить влияние разработанных функциональных добавок на протекание биокаталитических реакций и на формирование качества и сохранение функциональных свойств в процессе производства обогащенных пищевых продуктов. Наибольший интерес представляют результаты, достигнутые при разработке биотехнологии производства обогащенных хлебобулочных и ферментированных молочных продуктов с функциональными добавками².

Это связано с тем, что именно они являются пищевыми продуктами повседневного употребления для всех слоев населения. Следовательно, при их разработке необходимо проводить комплексные исследования по оценке качества: исследование химического состава, органолептических и микробиологических показателей, структурно-механических свойств, показателей безопасности и установление условий и гарантированных сроков хранения.

Полноценные здоровые продукты питания, которые представляют собой сложные системы, являются не только источником поступления физиологически функциональных ингредиентов в организм человека, но и выполняют защитные функции. Проблема создания здоровых продуктов питания достаточно широко решается в настоящее время за счет включения в рецептурный состав комплекса веществ с выраженными биологически активными свойствами, способных оказывать благоприятный эффект на одну или несколько физиологических функций, а также процессы обмена веществ в организме человека в целом.

Инновационные пищевые продукты, как новая товарная категория, требуют инновационных подходов на всех этапах товародвижения, начиная с разработки продукта и заканчивая доведением до потребителя.

¹ Инновационные технологии в области пищевых продуктов и продукции общественного питания функционального и специализированного назначения: Коллективная монография / ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ»; под общ. ред. Н.В. Панковой. – СПб.: Изд-во «ЛЕМА», 2012.

² Лейберова, Н.В. Инновационный подход к разработке пищевых продуктов, ориентированных на потребителя /Н.В. Лейберова, О.В. Чугунова, Н.В. Заворохина //Экономика региона. - 2011. – № 4. - С.142-148.

В связи с этим необходимо проводить научные исследования в области их продвижения на потребительский рынок функциональных пищевых продуктов и разработки концепции, направленной на более эффективное внедрение отечественных научных разработок в производство.

Это будет оказывать положительное воздействие на экономический рост в России, содействовать улучшению качества питания россиян, удовлетворению изменяющихся потребностей, содействовать развитию пищевой и перерабатывающей промышленности страны, содействовать развитию торговли на внутреннем рынке и возможности выхода на международный рынок функциональных продуктов питания.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Абд АСаад Мансур,
НИУ ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Развитие экономики, территории

ECONOMIC DEVELOPMENT AT REGIONAL LEVEL OF RUSSIAN FEDERATION

Abd A Saad Mansur

Keywords:

Economic development, territory

Ключевым экономико-географическим понятием является понятие территории. Она служит основой для всех остальных географических и социально-экономических объектов. Территория это ограниченная часть земной поверхности с присущими ей природными и привнесенными человеком свойствами и ресурсами. Понятие территория включает земную поверхность и находящиеся в ее границах околоземное воздушное пространство и недра. Базовой понятийной единицей региональной экономики является территория.

В начале 90-х годов отдельные территории России, республики, автономные округа, регионы находились на разных уровнях социально-экономического развития. Выравнивание уровней социально-экономического развития регионов является одной из важнейших закономерностей размещения производства, важным фактором ускорения темпов развития не только наиболее отсталых территорий, но и страны в целом. Различия в уровнях социально-экономического развития ведут к значительным миграциям трудовых ресурсов и наиболее активной части населения. Миграция трудовых ресурсов в другие регионы ведет к тому, что регионы иммигранты развивают свое производство, а, следовательно, и личное потребление. Производство в экономически слаборазвитых или кризисных регионах не имеет экономических стимулов к развитию,

следовательно, это ведет к еще большему сокращению доходной части бюджета региона. Кроме того, это ведет к еще большим диспропорциям и, в конечном счете, к повышению социальной и национальной напряженности. Эффективное развитие экономики не может осуществляться без выравнивания уровней социально-экономического развития регионов страны. Личное потребление и рост личных доходов граждан является основным источником развития любой экономики, поэтому эта закономерность размещения производительных сил может быть отнесена к одной из определяющих в современных условиях.

Для выполнения задач регионального развития разрабатываются государственные программы хозяйственного развития отсталых регионов с учетом их экономического уровня и особенностей, нацеленных на формирование территориально-производственных комплексов на базе уникальных природных богатств. К числу новых задач региональной экономики можно отнести развитие экспорта и импортозамещающих производств, осуществление экономических реформ, создание рыночной инфраструктуры, развитие предпринимательства. Основные задачи регионов состоят в обеспечении достойного уровня жизни населения в каждом регионе и обеспечении баланса общероссийских и региональных интересов. Что возможно при усилении контроля и сохранении направляющего руководства регионами со стороны государства. Место региональной экономики и управления в системе и управление входит в систему наук о регионах, затрагивает экономические аспекты таких наук, как география, демография, социология, политология, культурология, геология, принадлежит к системе экономических наук.

Главная цель предстоящего десятилетия - стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждом из регионов России, повышение на этой основе уровня жизни населения, создание научно-технических предпосылок укрепления позиций Российской Федерации в мире. В связи с этим усилия органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации должны быть сконцентрированы на решении следующих задач: укрепление экономических основ территориальной целостности и стабильности государства; содействие развитию и углублению экономической реформы, формированию во всех регионах многоукладной экономики, становлению региональных и общероссийских рынков товаров, труда и капитала, институциональной и рыночной инфраструктуры сокращение чрезмерно глубоких различий в уровне социально-экономического развития регионов, поэтапное создание условий для укрепления в них собственной экономической базы повышения благосостояния населения, рационализация систем расселения; достижение экономически и социально оправданного уровня комплексности и рационализации структуры хозяйства регионов, повышение ее жизнеспособности в рыночных условиях; развитие межрегиональных инфраструктурных систем (транспорта, связи,

информатики и др.); стимулирование развития районов и городов, располагающих крупным научно-техническим потенциалом и могущих стать «локомотивами» и «точками роста» экономики субъектов Российской Федерации; оказание государственной поддержки районам экологического бедствия, регионам с высоким уровнем безработицы, демографическими и миграционными проблемами; разработка и реализация научно обоснованной политики в отношении регионов со сложными условиями хозяйствования, требующими специальных методов регулирования (районы Арктики и Крайнего Севера, Дальний Восток, приграничные регионы и т.д.); совершенствование экономического районирования страны. Одним из главных условий реализации перечисленных задач региональной политики является обеспечение единства экономического пространства страны, которое определяется общностью государственного руководства, денежной, налоговой, бюджетно-финансовой систем, скоординированным развитием основных институциональных структур. При этом территориальное разделение труда и производственная специализация хозяйства регионов Российской Федерации должны обеспечиваться следующими методами: модернизация структуры хозяйства индустриально развитых районов на принципах экономики постиндустриального типа; содействие развитию экономически обоснованных и технологически обусловленных производственных связей между предприятиями приграничных областей России и соседних государств, включенных в единые производственно-технологические системы; обеспечение условий для привлечения ресурсов российских и иностранных инвесторов к созданию и эксплуатации предприятий в слаборазвитых районах, а также к развитию производств, в продукции которых заинтересована российская экономика; привлечение инвестиций регионов России и иностранных государств, заинтересованных в развитии общероссийской инфраструктуры и ее включении в систему мировых коммуникаций; обеспечение государственного регулирования цен на продукцию естественных монополий, прежде всего в сфере транспорта и энергетики, выравнивающего условия хозяйственной деятельности в различных районах страны.

Методы и формы реализации региональной экономической политики. Решение задач территориального развития требует совершенствования механизма реализации региональной экономической политики. Дальнейшее развитие должны получить такие методы и формы государственного воздействия, как прогнозирование и программирование. При разработке общероссийских прогнозов и программ особое место должно быть отведено региональному аспекту. Это даст регионам необходимые ориентиры, позволяющие им определить господствующие тенденции, примерные количественные параметры социально-экономического развития, свое место в межрегиональном разделении труда, наметить и скорректировать в прогнозируемой динамике

общероссийского и региональных рынков собственные регулирующие воздействия на экономические и социальные процессы. В проектах долгосрочных и среднесрочных прогнозов и программ должны быть отражены вопросы совершенствования региональной экономической политики, в том числе возможные изменения экономического механизма федеративных отношений (межбюджетные отношения, распределение полномочий по налоговой системе, вопросы управления собственностью и использования природных ресурсов и др.). Важнейшими исходными пунктами должны стать прогнозирование платежеспособного спроса и его регионального распределения, изучение региональных рынков, оценка финансовых и других ресурсных возможностей регионов, выявление путей и средств активизации собственного потенциала регионов для решения важнейших социально-экономических проблем их развития. Среди форм реализации региональной политики в настоящее время и в перспективе особое место должно быть отведено разработке и осуществлению федеральных целевых программ социально-экономического развития регионов. Перечни таких федеральных целевых программ, подлежащих проработке, должны определяться при подготовке общероссийских концепций и программ на среднесрочную и долгосрочную перспективу и входить в состав этих документов. Учет регионального аспекта должен стать необходимым звеном в выработке и проведении политики структурной перестройки экономики. В качестве основных форм ее реализации наряду с федеральными целевыми программами развития регионов и отраслей с долевым государственным финансированием должны использоваться такие формы, как: участие государства в наиболее эффективных инвестиционных проектах с использованием конкурсной и контрактной систем их реализации; размещение федеральных заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд; поддержка наукоемких производств и развитие высоких технологий; содействие активизации международных экономических связей регионов Российской Федерации; создание условий для формирования свободных экономических зон и технополисов в регионах, имеющих высокий научный и кадровый потенциал, а также развитую инфраструктуру; содействие малому и среднему бизнесу. Ведущим в области совершенствования финансовых и налоговых отношений между Российской Федерацией и ее субъектами, а также между органами государственной власти и органами местного самоуправления должен стать курс на последовательное повышение уровня бюджетного самообеспечения субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ ИХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ РОСТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Ширшикова М.С.,
соискатель СПбГЭУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Глобальная нестабильность экономических систем, интеллектуально-информационный капитал, уровень качества жизни населения.

STRATEGIC APPROACHES TO MANAGEMENT OF ECONOMIC SYSTEMS IN TERMS OF THEIR GLOBAL INSTABILITY DUE TO GROWTH OF INTANGIBLE LIFE QUALITY COMPONENTS

M. Shirshikova

Keywords:

Global instability of economic systems, intellectually and information capital, the quality of life of the population.

Преодоление глобальной нестабильности в условиях ускоренного технологического роста экономики и увеличения значимости человеческого потенциала невозможно без развития нематериального компонента: интеллектуально-информационного капитала. Необходимы интеллектуальные и информационные инновации во всех сферах управления экономическими системами с учетом повышения качества жизни населения.

Цель таких инноваций – разработка и интегрирование научных, технологических, информационных ресурсов в рамках агрегированной модели управления экономическими системами.

Все это позволит перевести на качественно новый уровень интеллектуальные и информационные возможности России как наиболее конкурентоспособные в системе современной мировой экономики.

Для преодоления глобальной нестабильности экономических систем предлагаются следующие стратегические подходы к их управлению¹.

-трансформация механизмов управления с использованием унифицированных комплексов на базе интеллектуальных и информационных инноваций;

-интеграция современных интеллектуально-управленческих концепций и информационных технологий в единую информационно-управляющую среду, обеспечивающую административное регулирование

¹¹ Борисова Е.Е., Борисов Е.И. Стратегические подходы к решению задачи формирования качественно новой инфраструктуры управления энергетическими компаниями с опорой на принципы интеллектуальной энергетики//Экономика и управление. 2011. № 11 (84). С. 148-151.

и эффективное взаимодействие ее объектов и субъектов в условиях трансформации экономических систем;

-устранение возрастающих рисков и угроз национального и международного характера на основе глобальной координации экономических систем для получения синергетического эффекта от внедрения интеллектуальных и информационных инноваций;

-достижение устойчивого инновационного экономического роста страны за счет важной нематериальной составляющей: интеллектуальных и информационных инноваций, касающихся повышения качества жизни населения, решения ряда первостепенных демографических и социальных задач в части активизации научного и технологического потенциала национальной экономики, снятия инфраструктурных и институциональных ограничений социально-экономического развития.

В современных условиях все более актуальным становится продолжение исследований качества жизни населения и разработка моделей оценки. Классическое понятие качества жизни определяло способы количественного выражения материальной удовлетворенности уровнем жизни населения, особенностей формирования социально-экономической среды¹.

Со временем оно стало отождествляться с системой интегральных показателей, характеризующих уровень удовлетворенности жизнью, использующих объективные и субъективные параметры: объективные возможности и субъективные способности. Ключевыми параметрами стали: величина набора возможностей населения и наличие свободы выбора каждым индивидом этих возможностей. Изучение возможностей качества жизни – одно из ключевых моментов современных направлений экономических, психологических и социальных исследований.

Оценивая уровень благосостояния с учетом экономических, психологических и социальных методов, следует сделать акцент на нематериальные компоненты благосостояния, которые явным образом не связаны с материальными, но существенно влияют на качество жизни населения, тем самым, создавая баланс предпочтений материальных и нематериальных благ. К субъективным параметрам качества жизни населения следует относить как общечеловеческие ценности, так и тип мотивационной направленности. Уровень удовлетворенностью жизни также определяется уровнем психологического статуса, который свидетельствует о том, насколько высоко человек оценивает свое качество жизни. В теории всеобщего благосостояния уровень качества жизни населения является прямым следствием роста материального благополучия и оценивается в стоимостных единицах разного рода материальных благ, либо является производным от ВВП страны².

¹ Попова С.М., Шахрай С.М., Яник А.А. Измерение прогресса/Институт социально-политических исследований РАН – М.: Наука, 2010.

² Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года.

На наш взгляд, нематериальная составляющая благосостояния, влияющая на уровень качества жизни населения также важна, как и материальная. В состав нематериальной составляющей следует включить: человеческий капитал, интеллектуально-информационный капитал, инфраструктурный капитал, регулирующий институциональные условия функционирования экономических систем.

В период глобальной нестабильности особое внимание должно уделяться человеческому капиталу, как определяющему фактору развития, его сохранения и воспроизведения. В этой области главной проблемой выступает низкая продолжительность жизни, существенно сокращающая время «полезной деятельности» и уменьшающая отдачу от затрат на образование.

С одной стороны, стратегия, направленная на улучшение качества жизни населения и повышения удовлетворенностью ею, невозможна без накопления интеллектуально-информационного, инфраструктурного капитала. Выделим следующие группы факторов, лежащих в основе качества жизни населения:

- особенности отдельного индивида, касающиеся его личности (различные психологические характеристики, социальный статус, включающий уровень образования и дохода, собственности, наличие супруга);

- микро- и макроэкономические факторы, связанные с материальным благополучием населения (уровень дохода, ВВП, уровень безработицы, инфляция);

- институциональные условия функционирования экономической системы (политический режим, используемые методы управления институтами, централизация или децентрализация власти). Классическим примером использования этих факторов является «индекс валового национального счастья», позволяющий оценивать уровень социально-экономического развития стран, сохранение традиционных культурных традиций, качества управления.

Интересен также «индекс процветания», учитывающий уровень качества жизни населения. Лидерами рейтинга становятся страны с высоким уровнем душевого дохода, социальной однородностью населения и развитыми социальными службами. Таким образом, в наиболее общем виде можно выделить два уровня: материальный и нематериальный уровень, включающий комбинации психологических, общечеловеческих ценностей, психологический статус личности.

Предложенные стратегические подходы к управлению экономическими системами в условиях глобальной нестабильности позволяют повысить конкурентоспособность стран в системе современной мировой экономики, интегрировав при этом имеющиеся научные и технологические ресурсы, создать новую качественную инфраструктуру, функционирующую на основе современных

интеллектуальных и информационных инноваций, повысить качество жизни населения за счет роста доли нематериальных составляющих.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Быкова Н.В.,
аспирант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Качественное совершенствование, экономическое развитие, малое предпринимательство, государственное содействие, комплексный подход, стратегия совершенствования

THEORY AND PRACTICE OF QUALITATIVE PERFECTION OF THE ECONOMY MANAGEMENT AT THE FEDERAL LEVEL BY THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

N. Vykova

Keywords:

Qualitative improvement, economic development, small business, integrated approach, strategy of perfection

Уровень развития малого предпринимательства в России, отстающий от потребностей рыночной экономики, не позволяющий реализовать предпринимательский ресурс общества для решения экономических и социальных задач, является основным фактором актуальности проблемы. Для качественного совершенствования управления экономикой в области развития малого предпринимательства необходима разработка единой политики страны в области малого бизнеса, рассчитанная на особенности текущего состояния его экономического развития и на длительную перспективу.

Малое предпринимательство рассматривается как подсистема, органически встроенная в единую экономическую систему России, обладающая специфическими признаками, обусловленными местом и ролью в экономическом развитии, как фактор, способный обеспечить устойчивое экономическое развитие регионов и национальной экономики.

Для формирования эффективного предпринимательства в любой организационной форме хозяйствования необходимы определенные условия: экономические, социальные, правовые и другие. Современное состояние малого предпринимательства таково, что без встречных усилий государства (факторы внешней среды) и самой системы (множество составляющих единство элементов) эффективность его функционирования не может быть достигнута.

В этой связи возникает необходимость исследования проблем организации устойчивого развития малого предпринимательства, под которым понимается: «...положительная динамика качественных и количественных параметров деятельности его субъектов при сохранении их постоянства, несмотря на изменения внешней среды в интересах экономического развития Российской Федерации на условиях оптимизации использования ресурсного потенциала страны»¹.

Понимание и трактовка изучаемой целостности, выявление и стабилизация ее свойств достигается посредством формирования концептуальных основ. Цель концепции организации качественного совершенствования малого предпринимательства заключается в обеспечении уровня его развития, соответствующего потребностям рыночной экономики при максимально возможной степени реализации имеющегося предпринимательского ресурса.

Устранение или нейтрализация причин-факторов, препятствующих качественному совершенствованию развития малого предпринимательства должны основываться, в первую очередь, на комплексности и системности мер государственного содействия, механизм реализации которых включает в себя ряд последовательных этапов и вовлекает все уровни государственной власти.

Цель концепции совершенствования развития малого предпринимательства заключается в обосновании (и последующей реализации) стратегии, основанной на развитии хозяйственной самостоятельности граждан через вовлечение их в предпринимательство, придание ему импульса и содействия со стороны государства и обеспечивающей государству поступательное и устойчивое социально-экономическое развитие общества.

Стратегия совершенствования развития малого предпринимательства нуждается в наличии соответствующего инструментария - способов движения в направлении поставленной цели:

- разработка и последующая реализация государственной программы поддержки малого предпринимательства затрагивающая системы правового, ресурсного и имущественного обеспечения, учета и налогообложения, кредитования, страховой защиты;

- выделение достаточного объема бюджетных средств, привлечение и использование которых необходимо рассматривать как инвестиционный процесс, требующий наличия соответствующих методик оценки эффективности;

- разработка и использование научно-обоснованных методов при отборе объектов инвестирования. В основе предлагаемой методики находится система интегрирования локальных показателей состояния и эффективности использования оборотного капитала;

¹Безгодов, А.В. Формирование механизма реализации стратегии устойчивого развития/А.В. Безгодов.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.

- совершенствование систем правового и информационного обеспечения в целях доступа к ограниченным экономическим ресурсам с последующей их концентрацией для решения приоритетных задач, возможностей формирования стратегических целей и задач;

- использование способов финансового менеджмента и финансового анализа, трансформированных на особенности состояния и развития малого предпринимательства.

Совершенствованию подлежат все элементы, формирующие хозяйственный механизм, но, при этом, достичь максимального эффекта возможно только в условиях поэтапной реализации предлагаемых направлений. Процесс поэтапного совершенствования хозяйственного механизма малого предпринимательства может рассматриваться как комплексная программа единовременных действий. Такой подход позволит обеспечить уровень состояния малого предпринимательства, соответствующий потребностям рыночной экономики при максимально возможной степени использования имеющегося предпринимательского ресурса.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

**Кочетова Ю.Н.,
соискатель ВлГУ,
Деулина М.А.,
магистрант ВлГУ,
Владимир**

Ключевые слова:

Инновационный потенциал, конкурентоспособность региона, инновационное развитие, региональное развитие

APPROACHES TO REGION INNOVATIVE POTENTIAL EVALUATION

**Y. Kochetova,
M. Deulina**

Keywords:

Innovative potential, the region's competitiveness, innovation development, regional development

В настоящее время основной характеристикой уровня и перспектив развития региона, его модернизации является конкурентоспособность. Конкурентоспособными регионами можно считать только те регионы, которые способны выдвигать инновационные идеи и внедрять их в производство.

Инновационность регионов во многом определяет их конкурентоспособный потенциал. Исследование величины инновационного потенциала, факторов его развития в регионах

Российской Федерации позволяет выявить закономерности регионального развития и определить необходимые факторы для проведения полномасштабной модернизации экономики регионов и страны в целом.

Оценку инновационного потенциала определяют перспективы развития экономики страны и ее регионов. Проблемам инновационного потенциала в регионах России в настоящее время уделяется значительное внимание. В большинстве российских регионов инновационная подсистема слабо развита, имеет низкую степень координации между академическими и бизнес секторами.¹

Под инновационным потенциалом понимается организованная совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, информационных, интеллектуальных и иных), обеспечивающих, с одной стороны, воспроизводство существующей научно-технической и технологической базы и возможность осуществления инновационной деятельности, а также возможность расширенного воспроизводства национальной инновационной системы и ее инфраструктуры².

Величина инновационного потенциала является параметром, позволяющим региону оценить возможности его инновационной деятельности, и определить стратегию инновационного развития. От состояния инновационного потенциала зависят управленческие решения по выбору и реализации инновационной стратегии, вследствие чего необходима его комплексная оценка.

В мировой практике существуют различные показатели, оценивающие уровень развития инновационной деятельности: оценка человеческого капитала; показатели, измеряющие знания, научно-технический прогресс; отдельные показатели фондового рынка, ВРП и т.д. Международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающие уровень инновационного потенциала страны (региона). Наряду с оценкой инновационного потенциала существует достаточно большое количество оценок инвестиционного потенциала регионов, основанных, в конечном счете, на вычислении интегрального показателя³.

В России за последние годы появился целый ряд различных методов оценки инвестиционной привлекательности регионов России, применяемых как известными международными консалтинговыми агентствами, так и некоторыми организациями России.

Комплексная оценка инновационного потенциала региона предполагает, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей, во-вторых, наличие статистической базы.

¹ Бакланова Ю.О. Инновационный потенциал региона и его открытость по отношению к внешней среде // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2010. - № 1 (21).

² Герасимов А.В. Инновационный потенциал региона как условие модернизации экономики.

³ А.Р. Бахтизин, Е.В. Акинфеева. Сравнительные оценки инновационного потенциала регионов РФ. <http://institutiones.com/general/1791-sravnitel'naya-ocenka-innovacionnogo-potenciala-regionov.html>.

Развитие инновационного потенциала не только предопределяет дальнейшее развитие региона, но и характеризует степень готовности региона к созданию, освоению и распространению разного типа нововведений, к реализации результатов инновационной деятельности.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПОЛИМЕРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Аралов А.В.,
аспирант СПбУУиЭ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Конкуренция, конкурентоспособность, полимерная промышленность, конкурентные преимущества

COMPETITIVENESS OF PLASTICS INDUSTRY: PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION

A. Aralov

Keywords:

Competitive, competitiveness, polymer industry, competitive advantage

Развивающийся единый мировой рынок нередко действует в качестве противовеса мировой экономике. В его основе лежит инвестиционная, информационная и технологическая зависимости стран между собой, которая образует новую структуру, новый уровень, где конкурируют между собой хозяйствующие субъекты всех уровней: от фирм до государств либо их союзов, как по горизонтали, так и по вертикали.

Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики.

Для управления организацией характерно то, что в качестве ключевого источника постоянного роста и развития выступает творческая деятельность, создание и распространение нововведений, так как инновации задают вектор развития организации, во многом определяющий ее стратегию, структуру и культуру.

В условиях интеграции и взаимопроникновения экономик стран принятая стратегия долгосрочного развития Российской Федерации для повышения своей конкурентоспособности, ведущих отраслей и предприятий основывается на инновационной модели экономического роста. Стратегия определяет приоритетные направления развития реального сектора российской экономики, смещая акцент с сырьевых

отраслей на рынки высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в доли ВВП.

Развитие альтернативной энергетики, технологическая революция в ресурсосбережении, появление экономически эффективных технологий добычи углеводородов из нетрадиционных источников может привести к снижению спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта, сокращению доходной части бюджета, снижению значимости России в условиях глобализации.

В этих условиях возникает потребность корректировки развития высокотехнологичных и конкурентоспособных перерабатывающих промышленности для достижения цели эффективного функционирования национальной экономики.

С момента начала первого этапа переходного периода, вступления в ВТО, опасения, высказываемые производителями полимеров, пока не оправдались, а это вызвало у них ложную эйфорию и убежденность о наличии своих высоких конкурентных преимуществ. В свою очередь, переработчики полимеров уже столкнулись с высокой конкуренцией на рынках готовой продукцией с иностранными предприятиями, имеющими высокую конкурентоспособность и использующие в своем производстве инновационные технологии и оборудование. Поэтому на государственном уровне необходимо разработать стратегию и концепцию государственного регулирования, а также концептуальную схему их реализации на федеральном и региональном уровне с целью повышения конкурентоспособности страны. Необходимо подготовиться к приходу на рынок сильных нерезидентов, повысить качество управления своим бизнесом, т.к. на российский рынок в массовом порядке придут крупные международные корпорации и усилят конкуренцию во всех отраслях экономики. В связи с этим ожидается значительное падение рентабельности отечественных предприятий и снижение их конкурентных преимуществ.

В настоящий момент в Российской Федерации существует 14 заводов по производству полиолефинов и полистиролов с суммарной производственной мощностью примерно 4 тыс. тонн в год. Но как показала действительность с ежегодным ростом потребления полимеров, данных мощностей не хватает, что вызывает резкий рост цен в случае остановки одного из предприятий. А это ведет к снижению конкурентоспособности предприятий - переработчиков полимеров, особенно в условиях окончания первого этапа вступления России в ВТО, когда должны быть снижены таможенные пошлины на ряд ввозимых товаров.

Основные проблемы на российском полимерном рынке:

1. рост спроса превышает рост предложения, разница покрывается за счет импорта;
2. ценообразование не имеет линейной зависимости от углеводородного сырья, а зависит:

- от стоимости импортной и экспортной альтернативы:

$$Ц_{п} = Ц_{имп} - Ц_{б}, \quad (1)$$

$$Ц_{п} \geq Ц_{эксп} \quad (2)$$

где

$Ц_{п}$ - Цена полимера;

$Ц_{имп}$ – стоимость импортных аналогов;

$Ц_{эксп}$ – стоимость полимеров по экспортным контрактам;

$Ц_{б}$ – стоимость барьера для входа на российский рынок импортных аналогов (обычно колеблется в пределах 5-10 тыс. рублей на 1 тонну).

- от спроса и предложение:

$$Ц_{п} \geq Ц_{имп} \quad (3)$$

так как полимерный рынок очень дефицитный, то плановая или внеплановая остановка любого завода может вызвать резкий спрос на них, и наоборот:

$$Ц_{п} \leq Ц_{эксп} \quad (4)$$

в случае полной работоспособности всех заводов, особенно в конце – начала каждого года.

3. сложность поставок полимеров до переработчиков из-за больших масштабов страны:

- железнодорожный транспорт: высокая стоимость перевозки, большой срок перевозки, отсутствие подъездных путей у переработчиков;

- автотранспорт: мобильный, относительно не высокая стоимость, но ярко выражена сезонность;

- полимеровозы: экономия на погрузочно-разгрузочных работ, но отсутствие инфраструктуры у большинства переработчиков и у производителей для их приемки.

4. отсутствие дистрибьюторов и дилерских сетей и не желание некоторых производителей работать с существующими трейдерами;

5. недостаток оборотных средств у переработчиков полимеров.

Возможные пути решения данных проблем:

- строительство новых заводов для производства полимеров;

- сделать прозрачным механизм ценообразования полимеров;

- создание региональных складских центров либо открыться для работы с трейдерами;

- консолидация переработчиков полимеров;

- развитие таких инструментов, как страхования дебиторской задолженности, аккредитива и факторинга, в которых риски берут на себя банки и страховые компании

Для перехода от сырьевого придатка мировой экономике к поставщику высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции в 2011 был принят план развития нефтехимической отрасли¹, который задал вектор развития данной отрасли.

Таким образом, в условиях жесткой конкурентной борьбы необходимо использовать инструментарий государственного

¹ План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года.

регулирования в концепции инновационного развития полимерного рынка с целью повышения конкурентоспособности и эффективности российской экономики.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Дубровина Е.Н.,
аспирант ВлГУ имени А. Г. и Н.Г. Столетовых,
Владимир**

Ключевые слова:

Экономическая безопасности, метод предельно критических показателей, критерии экономической безопасности, социальная сфера, демографическая ситуация

INFLUENCE OF SOCIO-DEMOGRAPHIC CHALLENGES ON VLADIMIR REGION'S ECONOMIC SECURITY

E. Dubrovina

Keywords:

Economic security, method of extremely critical exponents, the benchmarks of economic security, social sphere, demographic situation

Современное положение России определяет особую актуальность государственной политики по обеспечению экономической безопасности её регионов. Сущность региональной экономической безопасности заключается в обеспечении устойчивого и динамичного развития субъектов Российской Федерации, обеспечиваемого, в первую очередь, за счет накопленного человеческого капитала. В этой связи возрастает необходимость изучения социально-демографической составляющей экономической безопасности региона.

В рамках данной работы автором изложены результаты анализа угроз экономической безопасности Владимирской области со стороны социальных и демографических факторов, проведенного методом предельно критических (пороговых) показателей. Данный метод заключается в наблюдении основных критериев экономической безопасности и сравнении их с пороговыми значениями, выход за пределы которых свидетельствует о возникновении угрозы устойчивого развития региона¹. Основу исследования социально-демографической составляющей экономической безопасности региона составил перечень показателей и их предельно критические значения, принятые в мировой практике (Таблица 1).

¹ Глазьев, С.Ю. Локосов, В.В. Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием / С.Ю. Глазьев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2012. - №4 (22). - С. 22 – 41.

Таблица 1. Критерии экономической безопасности и их пороговые значения¹

№	Название показателя	Предельно критические значения в мировой практике	Источник данных	Вероятные социально-политические и экономические последствия
Социальная сфера				
1	Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных групп населения	10:1	Обобщенное значение показателя развитых стран	Антагонизация социальной структуры
2	Доля населения, живущего на пороге бедности	10%	Обобщенное значение показателя развитых стран	Люмпенизация населения
3	Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	Обобщенное значение показателя развитых стран	Деквалификация и пауперизация рабочей силы
4	Уровень безработицы	8-10%	Обобщенное значение показателя развитых стран	Рост социально обездоленных категорий населения
Демографическая ситуация				
5	Условный коэффициент депопуляции (отношение числа умерших к числу родившихся)	1	Расчетное значение коэффициента при нулевой депопуляции	Интенсивная депопуляция, вымирание населения страны
6	Суммарный коэффициент рождаемости (среднее число детей, рожденных женщиной в фертильном возрасте)	2,14-2,15	Значение коэффициента, необходимое для простого воспроизводства	Отсутствие простого замещения поколений
7	Средняя продолжительность жизни населения	75-79 лет	Данные ООН по развитым странам	Ухудшение здоровья населения
8	Коэффициент старения населения	7%	Данные Росстата	Старение населения

¹ Экономическая безопасность / под ред. В.А. Богомолова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 295 с. – ISBN 978-5-238-01562-0.

(доля лиц старше 65 лет в общей численности населения)		(среднемировое значение)	
--	--	--------------------------	--

Одним из критериев оценки социальной сферы согласно вышеуказанному перечню выступает соотношение 10% самых богатых и 10% самых бедных групп населения - коэффициент дифференциации доходов. В 2012 году во Владимирской области данный показатель был равен 11,8¹ и превысил предельно критическое значение в мировой практике, составляющее 10.

Другим социальным индикатором, влияющим на экономическую безопасность, считается уровень бедности населения. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в регионе по итогам 2012 года составила 15,1% и оказалась выше порогового на 5,1%.

В качестве третьего критерия социальной компоненты безопасности эксперты Совета безопасности выделяют соотношение минимальной и средней заработной платы. В 2012 году в исследуемом регионе данное соотношение составляло 1:4, в то время как значение порогового показателя - 1:3, то есть средняя заработная плата была больше минимальной в четыре раза, а не в три.

Последним показателем анализа влияния социальной составляющей региона выступает уровень безработицы, который в 2012 году во Владимирской области был равен 4,4% и не превысил критический.

Таким образом, сравнительная оценка фактически достигнутых значений критериев безопасности социальной сферы по Владимирской области с предельно допустимыми величинами в мировой практике, показала, что наибольшую угрозу представляет снижение уровня жизни населения Владимирской области и усиление дифференциации жителей региона по уровню доходов.

Рассмотрев показатели экономической безопасности Владимирской области, характеризующие социальную сферу, приступим к оценке демографической составляющей.

В 2012 году во Владимирской области отношение числа умерших к числу родившихся (условный коэффициент депопуляции) было равно 2,4, что значительно больше 1. Суммарный коэффициент рождаемости в 2012 году в анализируемом регионе составил 1,619 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста и оказался ниже необходимого для простого замещения поколений (2,14 -2,15).

Также в 2012 году в области сохранилась устойчивая тенденция роста показателя ожидаемой продолжительности жизни при рождении, значение которой составило 68,6 лет. Несмотря на положительную динамику, средняя продолжительность жизни населения Владимирской

¹ Здесь и далее используются данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

области остается по-прежнему ниже предельно допустимого значения, которое равно 75-79 годам.

Вследствие естественной убыли населения изменяется половозрастная структура населения, являющаяся важным показателем социально-демографических изменений. Доля лиц старше 65 лет в общей численности населения в 2012 году была равной 15,3%, и превысила критическое на 8,3%.

Таким образом, из исследуемых восьми критериев во Владимирской области в пределах допустимого значения находится лишь один, что существенно нарушает экономическую безопасность региона. Также исследование позволило выделить следующие социально-демографические проблемы, составляющие угрозу экономической безопасности региона: высокий уровень бедности жителей; усиление имущественной дифференциации; недостаточный уровень рождаемости для простого замещения поколений; высокий уровень смертности; рост доли лиц пожилого возраста.

В целях разрешения вышеперечисленных проблем на территории области реализуется комплекс программных мероприятий, направленных на преодоление негативных тенденций демографического развития, создание системы мер социальной поддержки материнства и детства, социально незащищенных групп населения, охрану здоровья населения, улучшение жилищных условий и содействие занятости населения. Однако пока этого оказывается недостаточно для коренного перелома сложившейся социально-демографической ситуации.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ МОЛОДЕЖНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

**Вязова Н.С.,
аспирант СПбГЭУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Рынок труда, трудоустройство молодежи, образование, конкурентоспособность выпускника

MAIN AREAS OF PUBLIC POLICY IN YOUTH EMPLOYMENT (ON EXAMPLE OF SAINT-PETERSBURG)

N. Viazova

Keywords:

Labor market, youth employment, education, competitiveness of graduate

Одной из важнейших производственных сил общества является молодежь, поскольку она энергична, работоспособна, а главное - обучается, физически близка к наиболее сильной и деятельной стадии в

жизни. Согласно данным специалистов, для современного общества важно, чтобы постоянно поддерживалась конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда.

Одной из основных задач государственной политики занятости является молодежное трудоустройство, т.е. работа направлена на то, чтобы молодые люди максимально успешно стартовали в жизни, таким стартом для них и является трудоустройство. В последние годы отмечается тенденция роста безработицы среди молодежи, это связано с ее более низкой конкурентоспособностью на рынке труда. В таких условиях следует уделять большее внимание формированию профессиональных качеств у молодых людей, начинать работу в данном направлении необходимо в период их обучения в вузе.

Большинство работодателей, заинтересованных в новых кадрах, ожидают от соискателя вакантной должности мгновенной отдачи, т.е. чтобы сотрудник незамедлительно приступил к выполнению своих должностных обязанностей, чтобы не было потребности в проведении предварительного обучения и пр. Естественно, что существует ряд отраслей, в которых молодых специалистов ждут и без опыта работы¹.

Исследование показывает, что при повышенном интересе к выбранной профессии, у молодого специалиста появляется отличный шанс для становления высокооплачиваемым, квалифицированным специалистом.

Политика занятости Санкт-Петербурга направлена на улучшение сложившейся ситуации на рынке труда, в том числе молодежного сектора. Сейчас количество открытых вакансий по рабочим профессиям на рынке труда Санкт-Петербурга огромно. В настоящее время в Санкт-Петербурге наблюдается существенный рост промышленного производства. В городе существует большое количество современных предприятий, в том числе, и с иностранным капиталом, обеспеченных новейшим оборудованием. Это обусловлено тем, что изменились условия труда для рабочих, занятых на таких производствах.

Очевидно, что государственная политика в области содействия занятости населения должна быть направлена на обеспечение социальной защиты и проведение специальных мероприятий, которые способствуют обеспечению занятости граждан нуждающихся в помощи при трудоустройстве. Особое внимание следует уделять проблемам занятости молодежи на рынке труда Санкт-Петербурга, так как она является стратегическим ресурсом общества².

Одной из важнейших социальных задач, стоящих перед Комитетом по труду и занятости населения Санкт-Петербурга, является обеспечение занятости молодежи, которой уделяется особое внимание, предлагается

¹ Кирсанова А. Потерянное поколение бродит по Европе // Российская газета - Федеральный выпуск №6058 (82), 04.2013 г.

² Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 02.07.2013, с изм. от 05.05.2014) «О занятости населения в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148901.

огромное количество вакантных должностей. Службой занятости населения организуются многочисленные мероприятия и программы по поддержке безработных¹.

На сегодняшний день особой проблемой молодёжного рынка труда специалисты называют неустойчивость спроса и предложения труда. Эта неустойчивость связана с изменчивостью ориентаций молодёжи, её социально-профессиональной неопределённостью. Многие молодые люди, получив диплом, не могут точно сказать, какую работу и в какой области им хотелось бы получить. В это время молодые люди пробуют себя в разных сферах деятельности, часто меняют работу. Естественно, что работодатель хочет видеть у себя сотрудника в штате, который нацелен на развитие в профессии и обладает зрелой мотивацией к выполнению должностных обязанностей².

Молодежный рынок труда способен предложить специалистам любых профессий возможности их развития и будущего профессионального роста. При этом гарантируется рост уровня заработной платы у наиболее грамотных специалистов. Практически на любом предприятии можно вырасти до руководящего работника, начиная с самой простой должности. Производственные предприятия крайне заинтересованы в карьерном росте своих работников, так как они в полной мере владеют тонкостями всего цикла производственного процесса.

Таким образом, можно выделить две основные проблемы, связанные с молодежным трудоустройством:

- нехватка опыта работы молодого специалиста, т.е. низкая конкурентоспособность;
- отсутствие практической базы знаний.

Администрация высших учебных заведений привлекает огромное количество ресурсов для поддержки молодых и перспективных студентов, видя в них не только будущих специалистов, но квалифицированных кадров.

¹ Закон Санкт-Петербурга «О разграничении полномочий органов государственной власти Санкт-Петербурга в области содействия занятости населения в Санкт-Петербурге» (Документ с изменениями, внесенными: Законом Санкт-Петербурга от 26 июня 2012 года N 328-57 (Информационный бюллетень Администрации Санкт-Петербурга, №25, 09.07.2012) [Электронный ресурс]// http://gov.spb.ru/gov/otrasl/kom_zan/documents.

² Кирсанова А. Потерянное поколение бродит по Европе // Российская газета - Федеральный выпуск №6058 (82), 04.2013 г.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВТОРИЧНЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Колесников Р.В.,
аспирант СПбГТУРП,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Проблемы управления, вторичные ресурсы, развивающаяся экономика

WASTE MANAGEMENT PROBLEMS IN DEVELOPING ECONOMY OF RUSSIA

R. Kolesnikov

Keywords:

Management problems, recyclable resources, developing economy

Доктор Барри Коммонер заявил: «В природе нет отходов; все связано со всем; все должно пойти куда-нибудь; и нет такого понятия, как бесплатный обед». И все на Земле было подчинено этим законам на протяжении тысячелетий, но, лишь для человека это стало исключением.

Такое «отсутствие уважения к закону» стало особенно очевидным в последние столетия. Во всем мире, человеческая популяция продолжает расти в геометрической прогрессии. Огромное количество не возобновляемых, или условно возобновляемых, природных ресурсов используются для последующей генерации загрязнений воздуха, почвы и воды. «Мусорный кризис», разразившийся к концу 1980-х годов, никуда не денется. Количество санитарных свалок продолжает неуклонно снижаться, в то время как количество отходов на душу населения, особенно в развивающихся странах, неуклонно растет.¹

Вторичные ресурсы являются частью общего понятия – твердые бытовые отходы, описывающего, малоценные, либо вовсе не имеющие ценности для человека материалы. К ним относятся любые отходы жизнедеятельности человека, поддающиеся вторичной переработке, такие как бумага, пластик, металл, стекло, текстиль и т.д.

Истоки вторичного использования материалов относят к каменному веку, когда, например, испорченные вещи пускали на строительство. Дальше всех в переработке вторичных материалов, несомненно, продвинулись страны с развитым, постиндустриальным экономическим строем – большинство стран Европейского союза, США, Канада, Япония. Все эти страны живут с лозунгом «Reduce! Reuse! Recycle! Recover!»². Предпосылками к развитию такого важного направления, как управление вторичными ресурсами, послужили, в первую очередь, ограниченность имеющихся ресурсов и территорий, а также осознание существующих экологических проблем и прогнозирование их развития в будущем.

¹ WASTE MANAGEMENT PRACTICES Municipal, Hazardous, and Industrial, John Pitchel, 2014 by Taylor & Francis Group, LLC.

² Сокращение! Повторное использование! Переработка! Восстановление!

В настоящее время существует множество направлений переработки вторичного материала. Показателями успешности определенной страны являются величина собираемости вторичных отходов, и глубина их переработки. Так, показатель собираемости вторичных ресурсов для развитых стран в настоящее время колеблется в пределах 65-75%, одними из безусловных лидеров здесь являются скандинавские страны, перешагнувшие 80% порог. Показатель собираемости для развивающихся стран колеблется в пределах 30-45%. Глубина переработки отходов характеризует то, какая часть вторичных отходов подвергается переработке. В теории, до 99% собранных отходов поддаются переработке. Хорошим считается показатель в 70%, для развивающихся стран он составляет лишь, приблизительно, 45%¹

В России отсутствует четкий механизм управления вторичными ресурсами. Это связано со множеством факторов, накладываемых на развивающуюся экономику:

1. В большей степени правительства развивающихся стран сфокусированы на текущем развитии экономики, в первую очередь добывающих и обрабатывающих производств, зачастую пренебрегая, либо вовсе игнорируя, экологический фактор. Использование вторичных ресурсов, равно как и решение текущих экологических проблем и оценка будущих экологических рисков, никак не вписываются в такую концепцию развития экономики. Только оказавшись в условиях ограниченности ресурсов, столкнувшись с растущими экологическими проблемами, можно осознать высокую важность вторичных ресурсов.

2. Также весьма важным фактором является доступность и относительная дешевизна первичного сырья. Например, Россия богата своими лесными ресурсами. Лесозаготовка - очень трудоемкий процесс, но, лесных ресурсов в России достаточно. Это в определенной степени обуславливает относительную его дешевизну. Для более широкого применения макулатурного сырья необходимо развивать инфраструктуру, законодательную базу, привлекать инвестиции. В свою очередь, это тормозит развитие макулатуро-перерабатывающих предприятий. Большинство из ныне существующих предприятий – это предприятия, построенные советский период.

3. Следующий фактор - отсутствие заводов, занимающихся сортировкой и переработкой твердых бытовых отходов, отсутствие поддержки частных предпринимателей, занимающихся сбором вторичного сырья, а также отсутствие предпосылок к развитию производств, нацеленных на переработку вторичного сырья. Государство на данном этапе не готово инвестировать крупные суммы в такие экологически значимые проекты. В тоже время они не интересны частным инвесторам, так как требуют крупных вложений, отсутствует четкая схема доступа ко вторичным ресурсам, в первую очередь от населения, а также относительно низкая рентабельность таких

¹<http://www.paperforrecycling.eu/fact-figures/facts>.

предприятий. Выходом может являться развитие государственно-частного партнерства, либо предоставление льготных кредитов и налоговых преференций инвесторам.

4. Другим основополагающим фактором успешного развития управления вторичными ресурсами является наличие действующей законодательной базы. Во всех странах, преуспевших в переработке вторичного сырья, применяется обширная законодательная база, регулирующая рынок вторичного сырья. В первую очередь законы, предписывающие отдельный сбор отходов как населением, так и учреждениями, и предприятиями, что в свою очередь значительно упрощает и удешевляет работу заводов занимающихся переработкой отходов, так как мусор предварительно отсортирован. За несоблюдение предписаний по отдельному сбору отходов обязательно вводится широкая система штрафных санкций.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ПАССИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

**Юдин С.В.,
аспирант ПГУПС,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Транспортное строительство, пассивная безопасность, экономическая эффективность, дорожное ограждение, инвестиционный проект

ECONOMIC EVALUATION OF TRANSPORT CONSTRUCTION WITH THE PASSIVE ROAD SAFETY

S. Yudin

Keywords:

Transport construction, passive safety, economic efficiency, road fence, investment project

Современное транспортное строительство ориентировано на создание и развитие объектов транспортной инфраструктуры. В настоящее время в транспортном строительстве существуют проблемные ситуации, которые обусловлены недостаточным обеспечением пассивной безопасности движения. Задачу повышения пассивной безопасности дорожного движения следует считать одной из важнейших, требующей незамедлительного решения, т.к. общество несет не только большие материальные потери, но и невозможный ущерб от травматизма и гибели участников ДТП. В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы улучшения условий движения без привлечения значительных объемов капиталовложений, материалов, техники.

Большие потери для народного хозяйства в результате ДТП обосновываются необходимостью их прогнозирования и учета для

принятия обоснованного решения по финансированию ИП объектов транспортной инфраструктуры. Целесообразность учета размеров потерь при ДТП обоснуется статистическими данными. Согласно данных статистического учета, имеется негативная тенденция к возрастанию количества ДТП и пострадавших в них людей¹. Из табл. 1 наглядно видно, что, например, если на российских автомобильных дорогах в 2000 г. число погибших и раненых составляло 209 тыс. чел., то в 2009 г. эта величина возросла до 283,1 тыс. чел.

Таблица 1. ДТП с показателями численности пострадавших на автомобильном транспорте в РФ

Год	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Число ДТП на дорогах и улицах, тыс.	157,6	223,3	229,1	233,8	218,3	203,6
Число погибших в ДТП, тыс. чел.	29,6	34,0	32,7	33,3	29,9	26,1
Ранено в ДТП, тыс. чел.	179,4	274,9	285,4	292,2	270,9	257,0

Проектированию и производству объектов транспортной инфраструктуры должна предшествовать оценка экономической эффективности входящих в нее элементов.

Экономической эффективностью называется отношение конечного результата к затраченным ресурсам. Методология оценки эффективности затрат и использования ресурсов составляет соотношение результата производства и произведенных при этом затрат или использованных ресурсов.

Основные принципы оценки эффективности ИП²

Эффект = Результаты – Затраты

Эффективность = результаты / затраты

В оценках экономической эффективности объекты транспортной инфраструктуры следует оценивать с учетом мероприятий пассивной безопасности, включающих в себя определение состава, технических показателей дорог, а также используемых материалов и технологий отдельных их элементов.

Универсального метода оценки ИП объектов для повышения экономической эффективности транспортного строительства не существует. У каждого имеются свои достоинства и недостатки. Решение о применении конкретного метода учитывается при проектировании автомобильных дорог и их элементов индивидуально. Это может зависеть от параметров исследуемых участков дорог или их элементов, а также от особенностей, размера и длительности ИП. Исходными данными для расчетов служат проектные данные на определенные участки дорог и их элементы, сравнительный анализ с уже построенными участками, а также материалы дорожных организаций и ГИБДД.

¹ «Основные показатели транспортной деятельности в России» Статистический сборник», М, Росстат, 2010.

² «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», № ВК477, 2000.

Очевидно, что необходимо развивать существующие методики оценок экономической эффективности объектов транспортного строительства с учетом рисков потерь от ДТП в дорожном хозяйстве. Это позволит на основании качественной диагностики расчетным путем оценивать затраты на производство и эксплуатацию объекта, определять его долговечность и ремонтпригодность, а также прогнозировать размеры ущерба для транспортных средств, грузов, участников движения при наступлении ДТП. В перспективе, необходима система, которая позволит принимать оптимальные управленческие решения, позволяющие при минимальных затратах получать приемлемый уровень риска и обеспечивать надежную эксплуатацию элементов транспортной инфраструктуры. Развитие транспортного строительства согласуется с Постановлением правительства РФ от 03.10.2013 №864 «О федеральной целевой программе «Повышение безопасности дорожного движения в 2013 - 2020 гг., где учитывается повышение социально-экономического эффекта, выраженного в снижении затрат на восстановление финансово-материальных ресурсов от ДТП, а также в уменьшении травматизма и гибели участников движения¹. Примечательно, что общий объем финансирования данной программы составляет 32422,872 млн. руб. Из этой суммы 933,34 млн. руб. выделяется на НИОКР.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

**Макенов М.М.,
магистрант СПбГУ,
Санкт-Петербург,**

Ключевые слова:

Дифференциация, регионы России, региональная политика

ASSESSMENT OF ECONOMIC DIFFERENTIATION LEVEL IN REGIONS OF RUSSIA

M. Makenov

Keywords:

Differentiation, regions of Russia, regional policy

Для качественной оценки уровня межрегиональной экономической дифференциации анализируют множество показателей, характеризующих экономическое развитие регионов, среди которых особое внимание уделяют валовому региональному продукту на душу населения и бюджетной обеспеченности регионов. По каждому из показателей рассчитываются коэффициенты, которые позволяют проследить динамику и дать оценку уровню межрегиональной экономической

¹ Постановление правительства РФ от 03.10.2013 №864 «О федеральной целевой программе «Повышение безопасности дорожного движения в 2013 - 2020 гг.

дифференциации. К ним относится децильный коэффициент дифференциации и «коэффициент размаха».

Для анализа экономической дифференциации регионов России данные коэффициенты были рассчитаны с 2008 по 2012 гг. (так как до 2011 года расчет ВРП на душу населения по автономным округам не производился в связи с несопоставимостью данных о среднегодовом постоянном населении и результатами экономической деятельности, осуществляемой на соответствующей территории, расчеты были произведены без учета данных по автономным округам). Результаты представлены в таблице 1¹.

Таблица 1. Расчет децильного коэффициента дифференциации и «коэффициента размаха»

Показатель/Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовый региональный продукт на душу населения						
Децильный коэффициент	7,43	7,38	7,47	7,83	7,26	-
«Коэффициент размаха»	19,88	18,89	20,26	18,00	16,79	-
Бюджетная обеспеченность субъектов Российской Федерации до распределения дотаций						
Децильный коэффициент	6,31	3,89	3,73	3,10	3,27	3,58
«Коэффициент размаха»	33,95	41,65	43,90	25,05	21,58	24,28
Доля регионов-реципиентов	84,3%	84,3%	84,3%	83,1%	86,7%	88%

За рассматриваемый промежуток времени дифференциация регионов по ВРП на душу населения практически не изменилась и на протяжении всего периода оставалась на высоком уровне. К примеру, даже самый низкий показатель децильного коэффициента дифференциации составил в 2012 году 7,26, что говорит о высоком уровне различий между регионами. Результаты «коэффициента размаха» также экстремально высоки и варьируются от 16,79 до 20,26, тогда как в развитых странах этот коэффициент составляет от 3 до 5². При этом перечень регионов с наиболее низким и наиболее высоким показателем уровня валового регионального продукта на душу населения остается практически неизменным на протяжении всего рассматриваемого периода, что говорит о некотором застое в экономическом развитии регионов.

Что касается бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации до распределения дотаций, то здесь до 2011 года наблюдалась

¹ www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики.

www.minfin.ru - Министерство финансов Российской Федерации.

www.minregion.ru - Министерство регионального развития Российской Федерации.

² Николаев И.А., Точилкина О.С. Аналитический доклад «Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения». – 2011.

четкая тенденция по снижению уровня дифференциации. Так, децильный коэффициент за этот период снизился с 6,31 до 3,10, а «коэффициент размаха» в 2011 году составил 25,05 (против 43,90 в 2010 г.). Основными причинами уменьшения дифференциации в эти годы являются:

- в регионах-лидерах в эти годы наблюдался отрицательный темп прироста бюджетной обеспеченности до распределения дотаций (в среднем -3% в год). Это было вызвано тем, что мировой экономический кризис в большей степени отразился на развитых регионах страны. Сыграла свою роль и общая региональная политика властей в этот период (наделение регионов дополнительными полномочиями без финансового обеспечения для осуществления данных полномочий). Высокий удельный вес реципиентов показывает несовершенство действующего механизма распределения доходов (налогообложения) между центральным и региональными бюджетами, что практически подавляет их экономическую заинтересованность и действенность экономических методов управления. Все это подтверждает и тот факт, что по итогам 2005 года количество регионов-доноров составляло 19 из 87, в 2008 – 13 из 83, а по итогам 2013-го лишь 10 из 83 остались регионами-донорами¹.

- положительная динамика бюджетной обеспеченности по регионам, отстающим по размеру данного показателя на начало рассматриваемого периода. Темп прироста бюджетной обеспеченности в них за 2008-2011 годы составлял в среднем 18% в год.

Вместе с тем, начиная с 2011 года, наблюдается повышение уровня дифференциации, вызванное тем, что регионы-лидеры постепенно преодолевают последствия мирового экономического кризиса, показывая положительные темпы прироста бюджетной обеспеченности. В свою очередь в регионах-аутсайдерах, наоборот, темп прироста данного показателя снизился до отрицательного значения.

Исходя из вышесказанного, можно говорить о том, что уровень различий в экономическом развитии регионов России остается на высоком уровне. Настораживает и тот факт, что имеющиеся успехи по сокращению дифференциации по показателю «бюджетная обеспеченность до распределения дотаций» в большей степени были достигнуты не за счет развития регионов, а за счет влияния кризисных явлений в мировой экономике на наиболее развитые из них. Поэтому необходим пересмотр действий государства в отношении развития регионов. От перераспределения средств из федерального бюджета в регионы следует перейти к политике развития экономического потенциала этих регионов за счет изменения налогово-бюджетной политики государства, совершенствования Федеральных целевых программ развития регионов России, проведения научно-обоснованной внутренней и внешней политики, согласовывая усилия всех уровней власти и бизнес сообщества в решении данной проблемы, а также

¹ www.minregion.ru - Министерство регионального развития Российской Федерации.
www.audit.gov.ru - Счетная палата Российской Федерации.

использования сложившейся в мире политической и экономической ситуации в своих интересах. Это обеспечит большую бюджетную обеспеченность регионов и позволит снизить имеющийся на данный момент уровень дифференциации.

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КРУПНОГО ГОРОДА

**Мещерякова Е.Д.,
магистрант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Кластерный метод, здравоохранение, фармацевтический кластер, управление услугами здравоохранения, региональное управление, социальная сфера

CLUSTER MANAGEMENT FEATURES OF HEALTH SERVICE IN BIG CITY

E. Meshcheryakova

Keywords:

Cluster management, health service, pharmaceutical cluster, management of health service, regional management, social sphere

Развитие сферы услуг здравоохранения - приоритетное направление экономики во всех странах мира. Это обусловлено тем, что превращение страны в высокоразвитую державу невозможно без поддержания физического, психического и социального благосостояния людей.

Здравоохранение, как и любая другая социально-экономическая система, имеет свою специфику управления, которая обусловлена её социальной направленностью и особым предметом деятельности. Несмотря на то, что за последние десятилетия удалось сформировать нормально функционирующую систему здравоохранения, проблема разработки и внедрения эффективных методов управления осталась нерешенной.

Как показал анализ отечественных и зарубежных публикаций, на данный момент главной задачей по адаптации отрасли здравоохранения к современным рыночным условиям является интеграция классических или создание новых методов управления (таблица 1). Потенциал методов управления в наибольшей мере раскрывается в конкурентной среде, поскольку давление рынка заставляет их повышать качество своей работы и искать варианты экономии. В отсутствие конкуренции медицинские учреждения испытывают серьезное искушение переложить затраты, связанные с неэффективным использованием ресурсов, на пациента или страховую компанию¹.

¹ Экономические методы управления в здравоохранении/ В.В. Уйба, В.М. Чернышев, О.В. Пушкарев, О.В. Стрельченко, А.И. Клевасов – Новосибирск – ООО «Альфа-Ресурс» 2012.

Таблица 1. Основные методы управления в сфере здравоохранения¹

Методы	Содержание
Экономико - математические	Анализ эффективности деятельности организации здравоохранения, в основе которого лежит оценка её результатов на основе системы экономических и социальных показателей.
Организационно - распорядительные	Методы прямого воздействия, которые носят директивный характер и основаны на дисциплине, власти и принуждении.
Социально - психологические	Совокупность средств воздействия на коллектив и на происходящие в нем процессы в целом, умение мотивировать работника к эффективному труду.

Наиболее перспективным инструментом интеграции в данной области, как нам представляется, может стать кластерный метод. Он появился в западной экономике благодаря исследованиям профессора М. Портера. В современной трактовке данной Г.Б. Клейнером «Кластеры – группы организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства продукции, ее реализации или потребления ресурсов»².

Для кластеров в сфере услуг здравоохранения можно отметить следующие основные типы (таблица 2).

Таблица 2. Виды кластеров в сфере здравоохранения³

Название кластера	Главная цель создания
Кластер медицинских учреждений	Обмен технологиями, опытом, оборудованием, формирования единой базы пациентов, активного использования современных технологий и оборудования.
Фармацевтический кластер	Организация системы бесперебойного обеспечения лекарственными средствами населения, развитие инфраструктуры фармацевтического рынка.
Инновационный кластер	Разработка и реализация инновационных продуктов и технологий в сфере медицины и охраны здоровья.

Наиболее перспективным направлением развития в российском здравоохранении, на наш взгляд, является совершенствование фармацевтического кластера.

Санкт-Петербург, по оценке Центра Маркетинговых Исследований «Фармэксперт», является самым инвестиционно привлекательным

¹ Составлено на основе: Общественное здоровье и здравоохранение : учебник / В. А. Медик, В. К. Юрьев. - 3-е изд., перераб. и доп. - 2012.

² Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров / Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. –М.: ЦЭМИ РАН, 2007.

³ Составлено на основе: Банин А.С. Совершенствование управления системой здравоохранения региона на основе кластерного подхода: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Банин Александр Сергеевич; Томский государственный университет. - Томск, 2007.

российским регионом и стартовой площадкой для успешной реализации проектов в сфере фармацевтики и медицинской промышленности. Одна из ключевых инициатив - создание в Санкт-Петербурге «Лайф Сайнс парка», направленного на комплексное развитие инфраструктуры биотехнологий, фармацевтической и медицинской промышленности¹. С целью успешного развития кластера был создан ряд объектов инновационной инфраструктуры: 11 инновационно-технологических центров на базе вузов; центры коллективного пользования; особая экономическая зона технико-внедренческого типа; четыре бизнес-инкубатора; венчурный фонд; ИТ-парк; центр трансфера технологий (СЗЦТТ); наноцентр и другие².

Такие научно-образовательные кластеры позволят обеспечить развитие медицинского образования и науки как основы для улучшения здоровья населения и демографических показателей на новом уровне, что является национальной стратегической целью.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Шакун О.А.,
магистрант СПбГЭУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Рынок образовательных услуг, ценообразование, методы ценообразования, государственная поддержка, ценовая стратегия

PRICING MANAGEMENT AT EDUCATION MARKET

O. Shakun

Keywords:

Education market, pricing, pricing methods, government support, pricing strategy

Начало XXI века ознаменовалось значительными изменениями в российской системе высшего образования, связанными, прежде всего, с формированием и развитием в России рынка образовательных услуг (ОУ). Образование становится платным, количество мест, обеспеченных государственным финансированием, с каждым годом становится все меньше, наблюдается коммерциализация образования на всех уровнях. Несмотря на то, что «финансирование высшего образования увеличилось в 20 раз за последние десять лет, качество этого образования только падает»³.

¹ Кластер фармацевтической и медицинской промышленности - http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_industrial/farmklaster/.

² Романюк Р. Инновационная основа экономики знаний // Эксперт Северо-Запад. –2014. – №40 <http://expert.ru/northwest/2014/40/innovatsionnaya-osnova-ekonomiki-znaniy>.

³ <http://www.gazeta.ru/social/2014/07/10/6109981.shtml> дата обращения[30.09.2014].

Проблема разработки принципов ценообразования на образовательные услуги является актуальной. Цена является важнейшим фактором при принятии потребительских решений на рынке ОУ. Спрос на данные услуги всегда выше предложения, поэтому цены постоянно возрастают. Потребитель, не обладая достаточной информацией о качестве и полезности предоставляемых услуг, зачастую формирует свое мнение и решает, заключать ли договорные отношения, руководствуясь принципом «оценки качества через цену», т.е. чем выше цена, тем выше качество. В неоклассической теории среди факторов, которые определяют предложение и сам процесс ценообразования на рынке образовательных услуг, традиционно указываются цена, деятельность государства (налоги и дотации), наличие взаимосвязанных услуг (взаимозаменяемых и взаимодополняемых), степень монополизации производства и рынка, уровень технологий¹. Для потребителя значимы такие факторы, как престижность и имидж образовательного учреждения. По мнению автора, при установлении цен на образовательные услуги необходимо учитывать цены вузов-конкурентов по тем или иным направлениям подготовки и специальностям, причём вуз должен минимизировать фактические затраты. Уникальность предоставляемых услуг позволит поддерживать высокий уровень цен в длительной перспективе.

По проведенным исследованиям А.Е. Медведевой и В.Н. Андреевым в настоящее время государственными вузами используются все основные методы ценообразования: затратные, наиболее часто используемые и простые в понимании; методы, ориентированные на потребителя, на конкурентов; ориентированные на полезность продукта. Государственные вузы формируют свои рыночные стратегии по-разному². При этом, большинство вузов придерживается нормативов, предусмотренных бюджетными сметами, но государством планируется постепенный переход на нормативно-подушное финансирование высшей школы³. По мнению В.Г. Халина, современная нормативно-подушная система финансирования образования, предложенная Минобрнауки, далеко не совершенна и крайне негативным образом может сказаться на качестве современного высшего образования. Кроме того, деятельность государства проявляется в дополнительной поддержке ведущих вузов страны. Например, в 2009-2013 гг. государством было выделено 45,1 млрд. рублей на поддержку развития сети национальных исследовательских университетов. Такой поддержкой пользуются следующие российские вузы: два ведущих университета России - МГУ им. Ломоносова и СПбГУ (с особым правовым статусом),

¹ Журнал «Российское предпринимательство» № 5 (53). 2004.

² А.Е. Медведева, В.Н. Андреев. Ценовые стратегии вузов на рынке высшего образования Санкт-Петербурга. www.marketing.spb.ru.

³ В.Г. Халин. Финансирование российской высшей школы: состояние и перспективы//Вестник С.-Петербургского университета. Серия 5. 2011. Выпуск 1.

29 национальных исследовательских университетов, 9 федеральных университетов¹.

Для организации, оказывающей образовательные услуги, ценовая стратегия призвана решать следующие основные задачи: обеспечение экономической эффективности предприятия; формирование положительного имиджа оказываемых услуг; усиление рыночного положения; расширение спроса на услуги данного предприятия; определение конкурентных преимуществ.

Автор согласен, что формирование, развитие и совершенствование организационно-экономического механизма управления в сфере услугами высшего образования предполагает учет и баланс интересов общества, государства, хозяйствующих субъектов (государственных, ведомственных, муниципальных, коммерческих вузов) и регионов базирования вузов². Успех рынка ОУ в значительной мере зависит от эффективности менеджмента, от качества человеческого капитала, от мотивации и квалификации сотрудников, которые являются главным источником инновационных решений. Именно в этом заключаются наиболее существенные резервы улучшения качества ОУ, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, повышения эффективности национальной экономики³. Сегодня российское образование не удовлетворяет потребностям общества и экономики не только из-за недостаточного финансирования, но и из-за несоответствия сложившейся системы взаимодействия между образовательными учреждениями и потребителями образовательных услуг. Новые механизмы ценообразования должны стать инструментом реформирования российской высшей школы в современных условиях.

¹ <http://univer.ntf.ru/p3aa1detales48.html> дата обращения [30.09.2014].

² М.В. Иванова. Совершенствование организационно-экономического механизма управления образовательными услугами в регионе // Вестник Инжэкона. 2009. вып. 2 (29).

³ В.В. Шапкин, Н.В. Василенко. Управление воспроизводством трудовых ресурсов мегаполиса: Монография. – СПб.: ИПК СПО, 2006.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАУКИ И ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Даровский И.Я.,
магистрант СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Наука, высшее профессиональное образование, реформа образования, национальная инновационная система

PROBLEMS AND PROSPECTS OF SCIENCE REFORM AND HIGHER EDUCATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

I. Darovsky

Keywords:

Science, higher education, educational reform, national innovation system

Наука и высшее профессиональное образование – достаточно инерционные системы. Процесс формирования какой-либо научной школы может занять годы и десятилетия. Поэтому управление данными системами должно осуществляться с учётом временного лага, возникающего между управленческим воздействием субъекта управления на объект (управляемую систему) и достижением планируемого результата.

Сегодняшние проблемы в сфере науки и высшего образования являются следствием процессов, происходивших в 80-90-е гг. прошлого века. А результаты нынешней реформы в полной мере будут ощутимы лишь спустя некоторое время.

Необходимость реформы высшего образования и науки в Российской Федерации назрела давно: ни один российский вуз не вошёл по итогам 2014 года в число 80 ведущих университетов мира по версиям авторитетных международных рейтингов¹, российская академическая наука во многих областях отстала от зарубежной, утрачены многие научные школы. Осознаёт эти проблемы и действующий министр науки и образования Д.В. Ливанов, известный своей бескомпромиссной позицией по данному вопросу.

Однако проведение реформы сталкивается порой с ожесточённым сопротивлением представителей профессионального сообщества. И это естественный процесс. Отдельным членам сформированной ещё в советское время когорты учёных и преподавателей выгодны консервация существующих условий профессиональной деятельности и сохранение своих позиций в структуре РАН и вузах. Вместе с тем, всякие попытки срыва реформы только усугубляют до недавнего времени деградирующее

¹ www.topuniversities.com – официальный сайт Мирового рейтинга университетов (QS World University Rankings).

www.shanghairanking.com – официальный сайт Академического рейтинга университетов мира (ARWU).

положение российской науки и системы высшего профессионального образования.

Благодаря реформе в российском высшем образовании уже произошли крупные институциональные изменения: в соответствии с Болонским процессом полностью осуществлён переход к двухуровневой (бакалавриат и магистратура) образовательной системе, дополнена законодательная база, регулирующая общественные отношения в сфере образования и науки, создана сеть федеральных и национальных исследовательских университетов и многое другое.

Можно сформулировать следующие причины низкой конкурентоспособности российского высшего профессионального образования и науки: недостаточное финансирование, неэффективное использование бюджетных средств, оторванность фундаментальной науки от образования, низкая научная (публикационная) активность, незнание актуальных тенденций мировой науки, недостаточная международная деятельность вузов, неразвитая инфраструктура, непривлекательные условия исследовательского и профессорско-преподавательского труда, неудовлетворительный профессионально-этический климат (коррупция, плагиат и т.д.).

В России действительно расходы на науку существенно ниже, чем во многих других странах, которым удалось с нуля создать исследовательские центры мирового уровня. Так, расходы в 2012 году на R&D (исследования и разработки) в Китае составили 256 794 млн. долларов США, в то время как в Российской Федерации – 24 497 млн. долларов США¹.

Важной является и проблема неэффективного использования выделяемых бюджетных средств. Её решение должно осуществляться, в том числе, и жёсткими мерами: сокращением числа неэффективных вузов (например, путём реорганизации или присоединения к более эффективным) и оптимизацией численности профессорско-преподавательского состава. Но для определения эффективности и общей конкурентоспособности российских вузов и учёных должны быть выработаны справедливые и понятные профессиональному сообществу критерии.

Представляется ошибочным отделение фундаментальной науки от сферы высшего образования путём создания специализированного института – Российской академии наук (РАН). Это перекрыло доступ вузовским преподавателям и студентам к новейшим результатам научных исследований. На практике более конкурентоспособной оказывается американская модель, базирующаяся на исследовательских (и предпринимательских) университетах, в которых наука и образование идут рука об руку.

Также важными задачами повышения глобальной конкурентоспособности российской науки и системы ВПО являются

¹ www.oecd.org – официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития.

активизация научно-исследовательской деятельности и увеличение числа публикаций в ведущих мировых научных журналах, реализация мер по привлечению наиболее талантливых учёных (студентов) для работы (обучения) в России, развитие сети научных парков, лабораторий, строительство современных кампусов для вузов, переход на международные стандарты учебной и исследовательской деятельности и т.д.

Для решения этих проблем в России можно использовать опыт и компетенции зарубежных специалистов, нанимая, например, ректоров на международном рынке, как это сделали Сколковский институт науки и технологий и Российская экономическая школа.

Реализация вышеизложенных мер будет способствовать скорейшему росту конкурентоспособности российского высшего профессионального образования и отечественной науки, создаст надёжную основу для развития национальной инновационной системы.

САНКЦИИ – РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Крайнева О.Н.,
магистрант, Университет ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Инвестиционный климат, санкции, экономика

SANCTIONS AS REAL OPPORTUNITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN RUSSIA

O. Kraineva

Keywords:

Investment climate, sanctions, the economy

Инвестиционный климат России меняется под влиянием политической и экономической ситуации в мире. Против Российской Федерации ввели санкции такие страны, как Америка, Канада, страны, входящие в Евросоюз. Начиная с середины марта 2014 г., их вводили несколько раз в отношении ряда российских политиков, бизнесменов и компаний¹. Так же, США в марте этого года угрожало исключить Россию из ВТО². Все это оказывает негативное влияние на инвестиционный и деловой климат. Но при этом введение санкций нужно рассматривать не только как отрицательное явление, но и как реальная возможность развития экономики.

¹ МИД Польши: Варшава выступит за ужесточение санкций против России 08.10.2014г. // РИА Новости [Электронный ресурс]: <http://ria.ru/economy/20141008/1027353147.html#ixzz3FXyyFo5s>.

² Возможное влияние санкций США на экономику РФ 25.03.2014г. // Investtalk [Электронный ресурс]: <http://investtalk.ru/prochee/vozmozhnoe-vliyanie-sanktsij-ssha-na-e-konomiku-rf>.

Ещё в июне санкции носили символический характер: они применялись к десятку людей и к нескольким компаниям, и были ориентированы на узкий сегмент рынка¹. Постепенно санкции усиливаются. На сегодняшний день в санкционный список попали не только физические лица, но и многие крупные компании. В марте 2014 г. США объявили о введении ограничительных мер в отношении российских официальных лиц, в дальнейшем этот список увеличивался в апреле, июне и июле 2014 г. Лицам, попавшим в санкционный список был запрещен въезд в страну, а их активы за рубежом, в случае их наличия, должны быть заморожены². Богатые люди вкладывают свои средства за рубежом, имеют недвижимость, там учатся их дети, и понимая свою уязвимость на сегодняшний день многие изымают свои средства. А так как «деньги должны работать», начинают вкладывать в экономику своей страны.

В результате введения санкций доступ к долгосрочному рынку капитала в Европе потеряли ключевые государственные компании в финансовом, оборонном и нефтегазовом секторах³. Например, санкции, проведенные против нефтегазовой отрасли⁴ негативно отразились и на инвестиционных проектах таких как «Южный поток»⁵, и таких как проект ExxonMobil с Роснефтью: совместное освоение нефтяных месторождений⁶. С одной стороны, это огромные потери в миллиарды рублей, но с другой, это ещё одна возможность «слезть с нефтяной иглы», перестать быть сырьевым государством.

21.03.2014 г. платежные системы Visa и MasterCard без каких-либо уведомлений перестали оказывать услуги по проведению платежных операций для банка «Россия», в отношении которого 20.03.2014 г. введены санкции США⁷. Так как на долю Visa и MasterCard приходится около 85% всех пластиковых карт страны, а некоторые банки используют только эти две системы, необходимо вводить отечественную расчетную систему как основную. Учитывая, что за обслуживание Visa и MasterCard платим порядка 120 млрд. рублей в год, финансируя тем самым экономику США. При этом особо больших вливаний возможно и не

¹ Опрос «Известий». Способны ли санкции со стороны Европы и США существенно повлиять на экономическую ситуацию в России и изменить инвестиционный климат? 17.06.2014г. // Известия [Электронный ресурс]: <http://izvestia.ru/news/572537>.

² 20 стран, против которых США воюют санкциями 24.04.2014г. // ВЕСТИ Экономика [Электронный ресурс]: <http://www.vestifinance.ru/articles/42079>.

³ 9 рисков для экономики России + Следственный комитет 17.09.2014г. // YKTIMES.RU Авторский взгляд [Электронный ресурс]: <http://www.yktimes.ru/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/9-riskov-dlya-ekonomiki-rossii-sledstvennyiy-komitet>.

⁴ США обнародовали санкции против нефтегазовой отрасли России 06.08.2014г. // ПРАЙМ Агентство экономической информации [Электронный ресурс]: <http://1prime.ru/energy/20140806/789623085.html>.

⁵ Прижали трубу. Никита Красников 09.06.2014г. // RG.RU Российская Газета [Электронный ресурс]: <http://www.rg.ru/2014/06/09/potok.html>.

⁶ Exxon и Роснефть приостановили бурение на арктическом шельфе 19.09.2014г. // ПРАЙМ Агентство экономической информации [Электронный ресурс]: <http://1prime.ru/companies/20140919/792221002.html>.

⁷ Visa и MasterCard перестали проводить платежи банка «Россия» 21.03.2014г. // Коммерсант.ru / Лента новостей (Москва) [Электронный ресурс]: <http://www.kommersant.ru/doc/2434380>.

понадобится, так как уже существуют отечественные расчетные системы, например, ПРО100, принадлежащая Сбербанку¹.

Для укрепления позиций IT-сферы Владимир Путин предложил перенести серверы отечественных интернет-компаний, а также серверы, хранящие информацию о наших пользователях на территорию РФ. Такая позиция может «сыграть на руку» IT-компаниям и дата-центрам².

Необходимо понимать, что введение санкций, это обоюдоострое оружие. И в случае с Россией, которая обладает экономическими и деловыми связями и с ЕС и США, они так же могут обернуться против них. Обратной стороной стали ответные санкции. Были введены ограничения на ввоз в Россию на некоторые виды продуктов питания, импорт автомобилей и некоторые товары легкой промышленности³. При этом можно судить, что и на российский рынок, и на экономику ЕС все санкции оказали существенное влияние⁴.

Деловые отношения между странами можно воспринимать как большой рынок. А на нем всегда можно найти другого партнера. На сегодняшний день Россия активно сотрудничает со странами БРИКС⁵, так же увеличивает количество договорных отношений с Китаем⁶. И тем не менее, они оказывают существенное влияние на экономику и на инвестиционный климат в стране. Многие специалисты говорят о том, что наиболее серьезно российские компании почувствуют влияние санкций через два года, если они не будут смягчены⁷. Так же надо понимать, что и наши партнеры, например, Китай – это временная панацея, так как у них на сегодняшний день свои экономические⁸ и политические трудности⁹. При этом следует отметить, есть технологии, которые невозможно приобрести в Китае, а только в США и ЕС.

¹ ПРО100 вместо Visa Екатерина Шохина 21.03.2014г. // «Expert Online» [Электронный ресурс]: <http://expert.ru/2014/03/21/pro100-vmesto-visa>.

² Полезные санкции или кто в России выиграет от влияния США. Татьяна Волчанова 26.05.2014г. // Arbat City Бизнес, новости и аналитика [Электронный ресурс]: <http://arbatcity.ru/currency/1657-poleznye-sankcii-ili-kto-v-rossii-vyigraet-ot-vliyaniya-ssha.html>.

³ Ответные санкции России в отношении Европы 12.09.2014г. // СarБК Мировые новости [Электронный ресурс]: <http://www.sarbc.ru/world/news/2014/09/12/200404>.

⁴ Европу удивили санкции от России. Денис Киреев. 07.08.2014г. // EUROMAG [Электронный ресурс]: <http://www.euromag.ru/specprojects/watch-russia/38739.html>.

⁵ По итогам саммита стран БРИКС подписано соглашение о сотрудничестве в области инноваций 15.07.2014 г. // ПРАЙМ Агентство экономической информации [Электронный ресурс]: <http://1prime.ru/MACROECONOMICS/20140715/788345110.html>.

⁶ О проблемах и перспективах переориентации экономики России с Запада на Восток. А.В. Зимовец // Вестник Таганрогского института управления и экономики № 1/2014 [Электронный ресурс]: <http://elibrary.ru>.

⁷ Russian companies face credit crunch danger. By Kathrin Hille in Moscow and Ralph Atkins in London 07.10.2014г. // Financial Times [Электронный ресурс]: <http://www.ft.com>.

⁸ Ответные санкции России в отношении Европы 12.09.2014г. // СarБК Мировые новости [Электронный ресурс]: <http://www.sarbc.ru/world/news/2014/09/12/200404>.

⁹ В Гонконге произошли столкновения между полицией и демонстрантами. 27.09.2014г. // ТАСС Информационное агентство России [Электронный ресурс]: <http://itar-tass.com/mezhdunarodnaya-panorama/1471133>.

Россию невозможно изолировать как политически, так и экономически. Многие партнеры не собираются уходить с рынка РФ¹, а многие видят перспективы развития нашей страны, например, Джим Роджерс². Да, нас ждут трудности, они ощущаются уже сейчас: цены на нефть упали, курс рубля по отношению к евро и доллару достиг своего исторического минимума, инфляция растет, но, как известно, для промышленности выгоден низкий уровень валюты страны. Но надо понимать, что экономические проблемы носят больше внутренний характер, чем внешний. И санкции в своем роде заставляют их проявиться наиболее остро. Для того, чтобы все эти проблемы решить необходимо развивать научно-техническую и инновационные сферы, производства, сельское хозяйство, повышать уровень образования. Это позволит экономике России развиваться и меньше зависеть от природных ресурсов.

Введённые ограничения показывают нам, насколько мы зависим от политических решений других стран. Однако, они дают нам возможность пересмотреть свою экономическую и политическую стратегию развития.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Кудрявцева Е.А.,
магистрант ВлГУ,
Владимир**

Ключевые слова:

Инновационная активность, предприятия, экономический анализ, экономика региона, научный потенциал, развитие региона

INNOVATIVE ACTIVITY ANALYSIS OF VLADIMIR REGION

E. Kudryavtseva

Keywords:

Innovative activity, enterprise, economic analysis, regional economy, scientific potential, development of region

Так как одной из важнейших задач, стоящей перед государством, является реализация мер по переводу российской экономики, а также региональных хозяйственных систем на инновационный путь развития, то формирования действенных механизмов управления развитием инновационной активности на региональном уровнях представляется сегодня актуальным. При этом следует учитывать, что субъекты Российской Федерации существенно различаются по ресурсным потенциалам и условиям социально-экономического хозяйствования.

¹ Вести в субботу. Игорь Шувалов о том, как западные санкции повлияли на инвестиционный климат в России // Телеканал «Россия 1» [Электронный ресурс]: http://russia.tv/video/show/brand_id/5217/episode_id/984481.

² Роджерс: Россия обхитрила американцев! 16.07.2014г. // ВЕСТИ Экономика [Электронный ресурс]: <http://www.vestifinance.ru/videos/17198>.

Для характеристики инновационной активности можно использовать множество показателей. В рамках проведенного исследования взят следующий набор показателей (табл. 1):

Таблица 1. Показатели инновационной активности Российской Федерации, Центрального федерального округа и Владимирской области

Показатели	Субъекты	Года			
		2010	2011	2012	2013
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) (%)	Российская Федерация	9,5	10,4	10,3	10,1
	Центральный федеральный округ	8,6	10,2	10,9	10,7
	Владимирская область	9,5	10,8	12,8	10,7
Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг ¹), по субъектам Российской Федерации (%)	Российская Федерация	-	133,4	169,4	136,3
	Центральный федеральный округ	-	120,3	165,2	195,3
	Владимирская область	-	106,3	343,4	155,6
Число используемых передовых производственных технологий по субъектам Российской Федерации) (%)	Российская Федерация	-	94,3	99,8	101,3
	Центральный федеральный округ	-	101,6	91,5	99,5
	Владимирская область	-	108,9	99,1	103,1
Затраты на технологические инновации малых предприятий (%)	Российская Федерация	-	139,5	-	142,5
	Центральный федеральный округ	-	138,9	-	127,6
	Владимирская область	-	128,2	-	129,3

Согласно статистическим данным, наблюдается рост затрат на технологические инновации малых предприятий в 2013 по сравнению с 2010 показатель увеличился на 23,9 млн. руб. Удельный вес отгруженных

инновационных товаров в 2013 г. остается низким, 26 496,9 млн. руб., что свидетельствует о недостаточной результативности.¹

Проведенный анализ инновационных позиций Владимирской области позволил выявить ряд проблем:

Нестабильная коммуникация между вузами и предприятиями, низкое финансирование предприятий, низкая заинтересованность научно-исследовательскими работами, неэффективное воздействие инновационной деятельности на развитие производства, недостаток молодых специалистов, низкая оплата труда, недостаточно развитая инновационная инфраструктура, низкий уровень коммерциализации технологий, невостребованность инновационных разработок реальным сектором экономики, неэффективное законодательное стимулирование инновационной деятельности.

Для повышения инновационной активности Владимирской области необходимо выявить основные направления стимулирования. Можно предложить:

1. Усовершенствовать законодательную базу в сфере инновационной деятельности
2. Дальнейшую кластеризацию экономики Владимирской области.
3. Разработку программ по развитию инновационного бизнеса, а также наладить систему инвестирования и кредитования инновационной деятельности.

Стимулирования инновационной активности Владимирской области будет являться формирование позитивного имиджа области как инвестиционной привлекательной территории и информационного обеспечения участников инновационной деятельности. В рамках решения данной задачи планируется проведение семинаров, конференций и круглых столов по инновационной тематике, размещение информации об инновационном климате Владимирской области на сайтах ведущих российских информационных агентств и в федеральных СМИ, подготовка телевизионных программ, посвященных социально-экономической ситуации в регионе, и многое другое.

¹Федеральная служба статистики:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

ПОРТФЕЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РЕГИОНАЛЬНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ

Обухова С.В.,
магистрант ВолгГТУ,
Волгоград

Ключевые слова:

Портфельный менеджмент, финансовое управление, инвестиционный портфель, фондовый рынок, инвестор, активное управление, пассивное управление

PORTFOLIO MANAGEMENT IN REGIONAL INVESTMENT

S. Obukhova,

Keywords:

Portfolio Management, financial management, investment portfolio, stock market, investor, active management, passive management

В настоящее время, одной из самых актуальных задач современного финансового управления, как на общемировом, так и на региональном уровнях, является портфельный менеджмент. Анализ данного сегмента интересен в первую очередь руководителям аналитических отделов банков и инвестиционных компаний и частным инвесторам.

В общемировой практике, под портфельным менеджментом понимается принятие решений о комбинировании различных инвестиций и осуществление инвестиционной политики, которая приводит в соответствие инвестиции и цели, распределению активов для частных лиц и учреждений, а также выбор оптимального соотношения риск-доход. При выборе инвестирования в долговые обязательства или собственный капитал портфельный менеджмент учитывает все о силах, слабостях, возможностях и угрозах инвестирования¹.

Портфельный менеджмент, т.е. формирование инвестиционного портфеля ценных бумаг, берет свое начало примерно с тех времен, когда появились сами ценные бумаги, и является следствием естественного нежелания инвестора полностью связать свое финансовое благополучие с судьбой только одной компании. Задача инвестора состояла в том, чтобы приобрести недооцененные акции, чья рыночная цена на момент покупки ниже истинной, и избавиться от переоцененных бумаг и тем самым получить в перспективе максимальную прибыль. Эта цель не менее актуальна и на сегодняшний день².

Основная задача портфельного инвестирования заключается в улучшении условий инвестирования, придав совокупности ценных бумаг

¹ Информационный портал об инвестициях и инвестиционных инструментах. Что такое портфельный менеджмент. [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://allfi.biz/glossary/eng/P/portfoliomangement.php> (Дата обращения 19.09.2014г.).

² Информационный Форекс портал. Лев Слуцкий. [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.fxguild.info/content/view/74/39/> (Дата обращения 19.09.2014г.).

такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации.

На развитом фондовом рынке портфель ценных бумаг - это самостоятельный продукт и именно его продажа целиком или долями удовлетворяет потребность инвесторов при осуществлении вложения средств на фондовом рынке. При портфельном инвестировании привлекательным, прежде всего, является то, что оно позволяет планировать, оценивать и контролировать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка¹.

Однако важнейшим этапом при портфельном инвестировании является не только формирование портфеля, но и управление им. Портфельный менеджмент является ключевым и возможно самым важным этапом в работе финансовых менеджеров и брокеров. Именно от умения брокера искусно управлять портфелями клиентов в постоянно меняющихся мировых условиях, зависит доходность портфеля.

Существуют две основных формы портфельного менеджмента или портфельного управления: пассивный и активный. Разделение современного портфельного менеджмента на пассивный и активный берет свое начало с работ Шарпа и Литнера, а также с работы Джеймса Тобина. Тобин заметил, что рыночный портфель, т. е. совокупность всех имеющихся в данный момент у инвесторов ценных бумаг, является эффективным. Более того, любая комбинация рыночного портфеля с безрисковым активом дает снова эффективный портфель, имеющий меньший риск, хотя и с меньшим ожидаемым доходом. Необходимо иметь в виду, что свой вывод Тобин сделал при ряде теоретических предположений, которые, вообще говоря, не соответствуют действительности

Тем не менее, сама идея, что рыночный портфель, возможно, является близким к эффективному, положила начало пассивному портфельному менеджменту. Данная стратегия означает, что инвестор при составлении портфеля для определения его ожидаемой доходности ориентируется целиком на рыночный портфель и мало занят изменением состава портфеля после его образования.

Фактически инвестор при составлении своего портфеля ориентируется на некоторый эталонный портфель (benchmark portfolio), т.е. такой, доходность которого является эталонной при сравнении с доходностью реального портфеля менеджера.

Основная задача активного менеджера заключается в получении доходности выше доходности эталонного портфеля. Согласно модели оценки финансовых активов (САРМ) Шарпа - Литнера, ожидаемая доходность портфеля полностью определяется его рыночным риском, т. е. его коэффициентом бета. Менеджер приступает к составлению своего

¹ Электронная библиотека Финансовой академии при Правительства РФ. Портфельное инвестирование. Модели портфельного инвестирования. [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://bibliotekar.ru/biznes-10/18.htm> (Дата обращения 19.09.2014г.).

портфеля, ведя наблюдение за его коэффициентом бета. Количественную сторону активного менеджмента, можно увидеть на уравнении регрессии, связывающее ожидаемую доходность портфеля менеджера r с ожидаемой доходностью эталонного портфеля R_m , где e -- случайная погрешность, имеющая математическое ожидание, равное нулю. Оно имеет вид:

$$r = a + R_m + e,$$

Из приведенного уравнения следует, что ожидаемое превышение доходности портфеля менеджера над эталонным равно a . Тем самым корень проблемы инвестиционного менеджмента - нахождение максимального коэффициента альфа при заданном уровне остаточного риска s , определяемом исключительно величиной e . Таким образом, как и в модели Марковица, мы получим целую совокупность решений - по одному для каждого значения s . Менеджер выберет решение, наиболее соответствующее его отношению к остаточному риску.

Спор между сторонниками активного и пассивного менеджмента продолжается и по сей день. Опыт показывает, что в среднем активный менеджер не превосходит по своим результатам пассивного, поэтому какой способ управления выбрать зависит только от менеджера вне зависимости от того работает он на мировом уровне или на региональном. Однако, в заключение можно сказать, что последний коэффициент является наиболее адекватной оценкой работы менеджера, считается, что большей величине информационного коэффициента соответствует более высокая квалификация менеджера.

ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

**Галицкий С.В.,
магистрант ИСУ ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Предприятия, Республика Крым, интеграция, налогообложение, развитие, промышленность, рынок

INTEGRATION OF CRIMEA ENTERPRISES IN RUSSIAN ECONOMY

S. Galitsky

Keywords:

Enterprise, Republic of Crimea, integration, taxation, development, industry, market

В данной работе рассматривается вступление Республики Крым в состав Российской Федерации и трудности, которые возникли у предприятий в связи с этим. Сложностей, разумеется, не избежать, процесс этот трудоемкий, требующий быстрых и правильных решений, особенно на начальной стадии, на данный момент, мы считаем, что это

одна из важнейших задач, которая поставлена перед нашей страной и от плавного входа в нашу экономику, новой территории, нового рынка и новых предприятий зависит очень многое.

В связи с интеграцией в Российскую Федерацию Республики Крым и города федерального значения Севастополь (Федеральный Конституционный Закон №6 от 21.03.2014 года) на новой территории должны произойти изменения, которые будут способствовать более плавному и безболезненному вхождению Республики в состав России. Закон регламентирует широкий круг вопросов, связанных с экономической, финансовой и правовой интеграцией Республики Крым и Севастополя с Российской Федерацией в течение переходного периода, который продлится до 1 января 2015 года.

Основные проблемы, с которыми столкнутся предприятия, но которые могут измениться и в лучшую сторону, это экономические. Многим предприятиям, до этого работавшим с украинскими поставщиками сырья и материалов. В этом случае перед предприятиями открываются и новые возможности, т.к. российский рынок гораздо больше, чем украинский и выбор поставщиков шире. Рынок сбыта тоже увеличивается, теперь он не ограничен Крымом и Украиной, а Россия с огромными территориями и населением, готовым приобретать качественные продукты местного производства. Финансовые и кредитные учреждения, сразу не смогут начать работать в полном объеме, для этого требуется и время, и согласование изменений в законе, но на переходный период приняты дополнения к закону. Конечно, не избежать проблем с переходом на новую систему налогообложения, так как на Украине в последнее время была простая и российская система сложнее. Водоснабжение до этого осуществлялось с Херсонской области и требуется время, чтобы наладить доставку воды с Краснодарского края. Энергоснабжение, также поставлялось с Украинской территории, а теперь должно перейти на поставки с территории России. Решение этих вопросов потребует времени, дополнительных расходов, заключением новых договорных соглашений, но они решаемы и правительство готово предоставить дополнительные преференции.

Какие плюсы готово предоставить правительство предприятиям, чтобы поддержать во время неопределенности переходного периода:

1. Для полуострова определены и утверждены новые ставки налога на добавленную стоимость – 2% и 4%. Большая ставка (4%) предназначается для применения по основным операциям. Основная ставка НДС составляет сейчас 18%. Меньшая (2%) – для социально значимых товаров. В их составе продукты питания, печатные издания, детские вещи, медицинские препараты как российского, так и зарубежного производства. Ставка составляет 10%. Подсчитано, что таким путем будет дан дополнительный импульс экономике полуострова, обеспечена необходимая стабильность развития в переходный период и

стабильность поступлений в казну Крыма. Даже при таких низких ставках ожидается приход НДС на сумму около 4 млрд. рублей.

2. Для обеспечения плавного перехода и снижения финансовой нагрузки, предприятиям, которые до 2015 года перейдут на новое программное обеспечение, для ведения бухгалтерской отчетности, финансовой и для автоматизации производственных операции и процессов, производителями предусмотрены скидки 50% на приобретение нового программного обеспечения.

3. Министерство финансов предлагает способ стимулирования промышленных предприятий к обновлению существующего оборудования. Для этого необходимо пересчитать балансовую стоимость этого оборудования с 1 января 2015 года. Ранее начисленную амортизацию при этом в расчет не брать. Таким образом, увеличатся поступления в казну, предприятия же при этом обновят существующий парк. Дополнительно мерой для стимулирования инвестиций предложена ускоренная амортизация.

4. Кроме того, законодательно списаны с налогоплательщиков все налоговые обязательства перед Украиной по состоянию на 1 марта. Их взыскивать теперь никто не вправе.

5. Также, готовится проект поправок в Налоговый кодекс и законопроектом о развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоны (СЭЗ) на территории Крыма и Севастополя, подготовленным Министерством Крыма. Предлагается дать налоговые льготы не только участникам создаваемой на территории Крыма свободной экономической зоны, но и остальным крымским организациям.

Для резидентов СЭЗ предлагается установить нулевую ставку по налогу на прибыль сроком на пять лет. В последующие годы ставка налога должна быть поднята до уровня, разрешенного российским налоговым законодательством в особых экономических зонах - 13,5%.

Освобождение от земельного налога предложено установить на три года до ввода объекта в эксплуатацию.

В заключение, отметим следующие выводы: трудности будут у всех предприятий, особенно во время переходного периода, но все они решаемы и более того, перед организациями открываются новые перспективы развития, обновления основных фондов, новые поставщики и новые рынки сбыта. Тем более, что интересы и предприятия и государства в данном случае совпадают. Организациям надо сохранить, а по возможности и увеличить объемы производства, сохранить кадры и обеспечить их занятость. А государство готово поддержать предприятия за счет уменьшения ставки налогов, списать старую задолженность и простимулировать обновление производственных фондов.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО

**Боброва К.Н.,
Поглазова Е.В.,
магистранты, ВятГУ,
Киров**

Ключевые слова:

Инновационное развитие, региональное развитие, инновационная деятельность, инновационный потенциал

INNOVATIVE REGIONAL DEVELOPMENT IN THE ENTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION TO THE WTO

**K. Bobrova,
E. Poglazova**

Keywords:

Innovation development, regional development, innovation, innovative potential

Россия присоединилась к ВТО в 2012 г. в целях увеличения экономических выгод для отечественных производителей. Однако сложившийся на сегодняшний день уровень национальной конкурентоспособности и характер международной специализации России как экспортера энергоносителей не могут быть основой для укрепления позиций страны на мировых рынках и достижения необходимых темпов экономического роста. Поэтому стратегической целью внешнеэкономической политики страны является создание условий для достижения передовых позиций в глобальной экономической конкуренции на основе ускоренного инновационного социально-экономического развития.

Состояние инновационной деятельности является важнейшим индикатором развития экономики территории. Инновационная политика создает предпосылки для формирования благоприятного экономического климата в регионе. Она представляет собой связующее звено между собственно научными разработками и производством и поэтому тесно связана с инвестиционным процессом.

В настоящее время в экономической литературе понятие инновационного потенциала не имеет однозначного трактования. Большинство ученых под ним понимают не всю совокупность ресурсов, которые могут быть в перспективе использованы обществом для своего развития, а лишь ту их часть, которая может быть использована в целях увеличения объемов или улучшения качества конечного потребления¹. При эффективном использовании инновационного потенциала возможен

¹Скурихина Е.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, содержание, факторы состояния и развития [Текст] / Е. В. Скурихина // Молодой ученый. — 2012. — №3. — С. 192-195.

переход от пассивной возможности к ее реальному воплощению, то есть от традиционного состояния к новому.

Структура инновационного потенциала представляет собой единство следующих компонентов: ресурсная, внутренняя и результативная составляющие, которые взаимно обуславливают друг друга, представляя единое целое¹. Основой формирования инновационного потенциала является его ресурсная составляющая, которая включает следующие основные элементы: финансовые, материально-технические, человеческие, информационные и другие разновидности ресурсов. Внутренняя составляющая представляет собой возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности и тем самым определяет способность экономической системы привлекать ресурсы для создания и реализации инноваций с учетом экономической целесообразности и коммерческой результативности.

Заключительный компонент инновационного потенциала – его результативная составляющая, которая выступает в виде конечного результата реализации всех имеющихся возможностей. Примером результата может быть новый продукт, полученный в ходе осуществления инновационного процесса. Результативная составляющая является целевой характеристикой инновационного потенциала.

Проведенный анализ инновационного потенциала Кировской области позволяет сделать вывод о том, что приоритетным направлением как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе может стать развитие инновационного сектора экономики Кировской области со специализацией в сфере биохимических технологий и производства препаратов крови. Именно в этой сфере имеется значительный научный потенциал вузов, развитая исследовательская и производственно-технологическая база, сырьевой потенциал и реально существующий внутрирегиональный и внешний спрос на продукцию биохимико-технологического кластера. Развитие биотехнологического комплекса может стать прорывным направлением в подъеме экономики Кировской области, что в дальнейшем в значительной мере позволит решить проблему занятости.

Приоритетным направлением развития региона также является динамичное развитие области как центра высокотехнологичной медицинской помощи, не имеющего аналогов в соседних регионах. В сфере разработки и производства препаратов крови Кировская область занимает одно из лидирующих положений в Российской Федерации; область располагает хорошими лечебно-рекреационными ресурсами, ближайшими к ряду северных территорий России, что позволяет позиционировать область как рекреационную территорию для более северных регионов страны.

¹ Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность [Текст]: монография / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001

С точки зрения внутренней составляющей инновационного потенциала, Правительство области заинтересовано в развитии взаимовыгодного сотрудничества и готово содействовать как российским, так и зарубежным инвесторам в установлении прочных контактов и приобретении достойных партнёров. В этой связи в регионе были определены сферы экономики, перспективные для привлечения инвестиций (лесопромышленный комплекс, биотехнологическая промышленность, фармацевтическая промышленность, сельскохозяйственное производство, туризм), а также утверждён перечень приоритетных инвестиционных проектов¹. Формирование перечня является важным элементом эффективного развития инвестиционной деятельности на территории Кировской области. Среди наиболее значимых проектов создание производства хлороформа по метановой технологии и крупнотоннажного производства нефтяных торфоминеральных сорбентов и биосорбентов.

Таким образом, проведенный анализ факторов территориальной индивидуальности позволил установить, что в Кировской области имеются все территориальные особенности и ресурсы, необходимые для её успешного функционирования и соответственно формирования позитивного имиджа региона, однако только если регион сможет ликвидировать свои слабые стороны и усилить сильные.

Для успешного перехода к инновационной экономике региону необходимо решить ряд задач, связанных с повышением уровня и качества жизни населения, поиском новых источников развития и путей эффективного использования ресурсов, созданием институциональных условий для повышения инновационной активности бизнеса в направлениях модернизации технологических процессов и производства принципиально новых конкурентоспособных продуктов.

¹ Перечень приоритетных инвестиционных проектов Кировской области [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.invest.ako.kirov.ru/useful_info/investor_guide/project_list/ – Дата доступа: 22.08.2014.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Лаптев А.В.,
магистрант, ВятГУ,
Киров

Ключевые слова:

Устойчивость, устойчивое развитие, концепция устойчивого развития, оценка устойчивости, механизм устойчивого развития

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGION

A. Laptev

Keywords:

Sustainability, sustainable development, concept of sustainable development, sustainability assessment, mechanism of sustainable development

Концепция устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической. Их согласование - сложная задача, поскольку все три элемента должны рассматриваться сбалансированно.

Переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. В настоящее время регионы характеризуются крайне неоднородным состоянием, уровнем развития и динамикой в разных сферах жизни и деятельности. Накопившиеся экологические, технологические и демографические проблемы свидетельствуют о том, что переход к устойчивому развитию – актуальная задача, к решению которой необходимо приступить незамедлительно.

Эколого-энергетическое рейтинговое агентство Интерфакс-ЭРА выполнило сравнение российских регионов с точки зрения развитости в них отдельных компонентов устойчивого развития. Кировская область среди регионов Приволжского федерального округа занимает промежуточное положение (6/14). Субъект имеет худший результат по техническому потенциалу. Однако один из самых лучших в округе природный потенциал позволил области закрепиться на 6 месте рейтинга.

Исходя из анализа, основной задачей управления устойчивым развитием Кировской области должна стать своевременная структурная перестройка экономики в соответствии с изменяющимся спросом, конкуренцией, экономической ситуацией.

Для изучения стратегического положения Кировской области был проведен SWOT-анализ региона. Для нейтрализации слабых сторон и преодоления угроз развития в регионе необходимо:

– развивать те отрасли, которые в настоящее время хорошо развиваются и составляют основу региональной экономики (обработка древесины, химическое производство, строительство). Однако потенциал

развития данных отраслей ограничен, в первую очередь ресурсными факторами.

– мобилизовать имеющиеся преимущества и благоприятные возможности для повышения конкурентоспособности отраслей, имеющих потенциал для развития, и в первую очередь предприятий машиностроения, обеспечивающих занятость населения (особенно в моногородах). Это возможно с переходом данных предприятий к освоению новых видов продукции, необходимых государству в космической сфере, авиа и судостроении.

Таким образом, региону необходима структурная перестройка промышленности в сторону увеличения отрасли машиностроения (производство машин и оборудования) и в силу имеющихся возможностей для развития, и в силу того, что многие из предприятий машиностроения имеют градообразующее значение.

Основные специфические проблемы социально-экономического развития Кировской области и возможные инструменты механизма управления устойчивым социально-экономическим развитием региона представлены на рисунке 1.

Проблемы развития региона	Инструменты решения проблем развития региона
<p>I. Высокая концентрация ОПК в машиностроении, низкая производительность труда, низкая рентабельность</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Регулярный мониторинг исполнения текущего оборонного госзаказа и его финансирования. 2. Помощь в формировании стратегии развития предприятий. 3. Разработка инвестиционных проектов предприятий ОПК, их аудит. 4. Содействие в получении софинансирования инвестиционных проектов из бюджета. 5. Аудит управленческих решений менеджмента предприятий ОПК
<p>II. Большое число моногородов, нуждающихся в поддержке.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ финансово-экономического положения моногорода для определения перспектив развития. 2. Разработка направлений диверсификации производства градообразующего предприятия. 3. Реализация мер по повышению инвестиционной привлекательности моногорода, строительство инфраструктуры. 4. Со стороны бизнеса разработка бизнес-планов развития других направлений экономики моногорода. 5. Если невозможно обеспечить полную занятость населения, то организация работ «вахтовым» методом.
<p>III. Недостаток квалифицированных управленческих кадров</p>	<p>реализация программы повышения квалификации управленческих кадров предприятий машиностроения, обучение основам бережливого производства по системе «лин-менеджмента»</p>

Рис.1. Проблемы устойчивого развития Кировской области и инструменты их решения

Основной причиной проблем, которые сегодня необходимо решать на предприятиях ОПК региона, является недостаточно эффективное управление, следствием которого является низкая производительность труда, неэффективное использование машин и оборудования и т.п. В целях повышения эффективности управления предприятиями регионального ОПК возможно внедрение программы повышения уровня квалификации управленческих кадров, в основе которой – обучение технологиям бережливого производства («лин-менеджмент»), основной целью которого является формирование предпосылок для создания нового механизма управления предприятиями ОПК с целью повышения производительности человеческих ресурсов на основе всеобщего вовлечения персонала в постоянное улучшение этих процессов и как следствие достижения высокой конкурентоспособности.

Предлагаемые инструменты механизма устойчивого социально-экономического развития региона способствуют увеличению производительности труда, повышению рентабельности предприятий машиностроения, росту объемов производства в промышленности в целом, и, в машиностроении, в частности; и в конечном итоге способствуют повышению уровня жизни населения и создают предпосылки для устойчивого социально-экономического развития Кировской области.

Стоит также отметить, что важное значение может иметь разработка комплексных межрегиональных схем, охватывающих территории нескольких субъектов Российской Федерации.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ

**Дорофеев Е.В.,
магистрант НИУ ИТМО, ИХиБТ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Инвестиционный климат, неоиндустриализация, «дорожные карты», инвестиционный стандарт

INVESTMENT CLIMATE FOR NEOINDUSTRIALIZATION OF RUSSIA

E. Dorofeev

Keywords:

Investment climate, neoindustrialization, road maps, investment standard

От инвестиционного климата зависит инвестиционная привлекательность в целом экономики РФ, поэтому необходимы управленческие усилия для ликвидации существующих проблем. Отмечается высокий уровень коррупции, сложность открытия и ведения собственного бизнеса, противоречивость и количество законодательных

актов, высокий уровень экономической безопасности. С целью улучшения инвестиционного климата в 2011 году в России было создано Агентство стратегических инициатив (АСИ), задачей которого является продвижение проектов и инициатив малого и среднего бизнеса¹. В феврале 2012 г. наблюдательный совет АСИ утвердил перечень проектов, входящих в национальную предпринимательскую инициативу (НПИ) по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации. Основной задачей НПИ является снижение административных барьеров в экономике, а также создание благоприятного инвестиционного климата за счет объединения усилий делового, экспертного сообществ и чиновников.

Агентство стратегических инициатив координирует деятельность по созданию «дорожных карт», которые представляют собой предложенные предпринимателями планы мероприятий по упрощению, удешевлению и ускорению действующих на территории Российской Федерации процедур, связанных с ведением бизнеса².

В качестве критериев эффективности «дорожных карт» используется места России в международных рейтингах, включая рейтинг Doing Business. В докладе «Doing Business 2014» Россия занимает 92-е место. Целью осуществления «дорожных карт» является входение России в двадцатку стран-лидеров по инвестиционному климату к 2018 году. Исследование Всемирного банка включает в себя оценку страны по 10 показателям: регистрация собственности, регистрация предприятия, налогообложение, получение разрешения на строительство и др. По параметрам защиты инвесторов, разрешение неплатежеспособности и кредитование Россия имеет худшие результаты, чем год назад³.

Региональный инвестиционный стандарт – ключевой проект Агентства стратегических инициатив по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Стандарт включает 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами. Региональный инвестиционный Стандарт – это возможность для бизнеса влиять на решения власти. Такая возможность реализована на базе эффективной площадки для коммуникации, какой, по сути, является Стандарт. В основе внедрения Стандарта лежит оценка бизнесом усилий региональных властей по исполнению того или иного требования Стандарта. В этом процессе задействованы все деловые сообщества и объединения. В 2012 году Стандарт внедрялся в 11 пилотных регионах. 27 декабря 2012 года в ходе заседания Государственного совета Российской Федерации был рассмотрен и признан успешным опыт пилотного внедрения Стандарта. Согласно Перечню поручений Президента по итогам Госсовета Стандарт стал обязательным для внедрения всеми регионами страны. С начала 2013 года

¹ Трансперенси Интернешнл – Россия [электронный ресурс] // Центр антикоррупционных исследований и инициатив. URL: <http://www.transparency.org/>.

² Официальный сайт федеральной службы статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

³ <http://www.investentrussia.ru/teoriya-investirovaniya/investicii-v-rossiyu-v-2014.html>.

Агентство приступило к масштабированию Стандарта. АСИ осуществляет методологическую поддержку процесса внедрения, а также организационную поддержку деятельности экспертных групп¹.

Создание благоприятного инвестиционного климата направлено на возможности реализации неоиндустриализации экономики России. В этом процессе задействованы Федеральные Целевые Программы (ФЦП) регионального развития, основанные на следующих принципах: взаимосвязи и преемственности программ, ресурсосбережения, инфраструктурного обеспечения. Государственное вмешательство в виде поддержки развития экономики различных регионов выступает координирующим институтом, поскольку частное предпринимательство, как правило, не решает вопросы регионального развития и в ограниченном аспекте социально-экономические условия жизни населения региона. Еще одним элементом выступает государственная поддержка развития кластеров, которая приводит к повышению конкурентоспособности в целом региона. Классификация современных кластеров строится по отраслевому принципу, отражая интересы экспортеров и их иностранных покупателей, которые не ставят задачу всестороннего развития территорий за счет новой структурной организации и взаимодействия. Кластеры отражают регионализацию как системную характеристику глобальной экономики². В системе критериев отбора групп, пользующихся государственной поддержкой – соответствие деятельности их участников стратегии развития региона, ориентированной на реализацию его конкурентных преимуществ с учетом инвестиционного климата. Наиболее продуктивным инструментом реализации конкурентных преимуществ в современных условиях является формирование множества взаимосвязанных бизнес единиц, реализующих одну программу, т.е. кластеров. Эти взаимосвязи могут иметь разную природу: технологические, функциональные, организационно-экономические, финансовые. Актуальность неоиндустриализации в России определяется необходимостью изменения структуры общественного производства для перехода на инновационный путь развития и отхода от сырьевой зависимости ВВП и бюджета страны³. Инвестиционный климат для неоиндустриализации России будет способствовать структурной перестройки и улучшения качества жизни населения страны.

¹ <http://investstandart.ru/o-standarte/>.

² Усик Н.И. Теоретические аспекты регионального взаимодействия в глобальной экономике//Региональная экономика: теория и практика, № 28 (163), 2010. С. 2.

³ Усик Н.И. Кластерный подход для неоиндустриализации России// Электронный научный журнал НИУ ИТМО, 2013, № 2. Режим доступа к журналу: <http://www.open-mechanics.com/journals>.

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассадин А.В.,
магистрант НИУ ИТМО, ИХиБТ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Экономическая политика, государственные инвестиции, государственные программы

REALIZATION OF INVESTMENT GOVERNMENT PROGRAMS IN RUSSIAN FEDERATION

A. Rassadin

Keywords:

Economic politics, public investments, government programs

Политика государственных инвестиций формируется правительством Российской Федерации и находит свое отражение в федеральной инвестиционной программе и бюджете на предстоящий год. Государственные вложения направляются на реализацию ограниченного числа региональных программ, создание особо эффективных структурообразующих объектов, поддержание федеральной инфраструктуры, преодоление последствий стихийных бедствий, чрезвычайных ситуаций, решение наиболее острых социальных и экономических проблем.

Одной из форм реализации инвестиционной политики РФ является реализация государственных программ. Государственной программой является система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

Реализация государственной программы осуществляется в соответствии с планом реализации государственной программы, содержащим перечень мероприятий государственной программы, включая мероприятия подпрограмм и ведомственных целевых программ, с указанием сроков их выполнения, бюджетных ассигнований, а также информации о расходах из других источников¹.

При разработке государственных программ Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Развитие авиационной промышленности», «Космическая деятельность России», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Развитие судостроения», «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности», «Развитие сельского хозяйства и регулирования

¹ Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» предполагается обеспечить их увязку с программами развития инновационных территориальных кластеров, которые включены в перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, утверждаемый Правительством Российской Федерации.

В настоящее время в Российской Федерации реализуются 42 государственные программы по следующим направлениям: I. Новое качество жизни. II. Инновационное развитие и модернизация экономики. III. Обеспечение национальной безопасности. IV. Эффективное государство¹.

Важным составным инструментом системы государственного стратегического управления является Федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП), позволяющая комплексно и системно обеспечивать реализацию государственных приоритетов социально-экономического развития Российской Федерации. Программа ориентирована на обеспечения рационального и эффективного управления инвестиционными расходами бюджета, ориентации их на достижение конечных результатов, федеральная адресная инвестиционная программа формируется на следующей основе: обеспечения преемственности федеральных инвестиционных обязательств; поддержки инвестиционных и инновационных проектов, реализация которых способна внести значимый вклад в достижение поставленных целей, влияющих на уровень национальной конкурентоспособности и темпы роста экономики в целом; отказа от реализации задач, не носящих первоочередной характер; обеспечения финансирования в полном объеме строек и объектов, предусмотренных к вводу, в целях недопущения удорожания строительства; персональной ответственности главных распорядителей средств федерального бюджета за целевое и рациональное использование государственных инвестиций; создания комплексной системы государственных контрактов, включающей анализ соответствия показателей и итогов выполнения государственных контрактов первоначально заложенным в них параметрам и утвержденным показателям бюджета.

В целях подготовки предложений по корректировке федеральных целевых программ, федеральной адресной инвестиционной программы и государственных программ Российской Федерации с учетом приоритетов деятельности инновационных территориальных кластеров² осуществляется подготовка предложений по выполнению проектов и мероприятий, реализация которых запланирована в программе развития кластера, в рамках федеральных целевых программ и государственных программ Российской Федерации.

¹ Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

² Усик Н.И. Кластерный подход для неоиндустриализации России // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2013. - №2. [Электронный ресурс]: <http://www.economics.ihtb.ifmo.ru>.

РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ

ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ НОВЫХ ТИПОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Кузнецов Ю.В.,
д.э.н., профессор СПбГУ
Заслуженный работник высшей школы РФ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Организация, структура, управление, парадигма

PARADIGM OF NEW TYPES OF ORGANIZATIONS DEVELOPMENT

Y. Kuznetsov

Keywords:

Organization, structure, management, paradigm

Совершенствование управления требует в настоящее время смены подходов к его развитию, то есть происходит переход от механистических систем управления к естественным и биологическим. Главным признаком успешной организации считалось ее развитие. Внешняя среда организаций рассматривалась как стабильная и предсказуемая. Организационная структура развивалась по вертикали, усиливалась бюрократизация.

Окружающая среда современных организаций характеризуется бурным развитием, слабой предсказуемостью. Теория хаоса утверждает, что отношения в сложных адаптивных системах – включая организации – нелинейны и создаются бесчисленными взаимосвязями и выборами, приводящими к неожиданным эффектам и делающим мир непредсказуемым. Мир полон неопределенности, неожиданностей, быстрых изменений и беспорядка. Менеджеры не могут количественно оценивать, предсказывать или контролировать с помощью традиционных приемов драматические события внутри организации или за ее пределами. Однако теория хаоса также признает, что случайность и беспорядок возникают в рамках более сложно упорядоченных структур. Идея хаоса требует рассматривать организации скорее как живые системы, чем хорошо смазанные машины, предсказуемые в своей работе.

Многие организации переходят к гибким, децентрализованным структурам, подчеркивающим роль горизонтального сотрудничества и широкого распространения информации. Кроме того, границы между организациями становятся проницаемыми, и даже конкуренты в глобальном соревновании прибегают к партнерству, иногда объединяясь в виртуальные или модульные организации с помощью электронной связи.

В этой новой ситуации многие менеджеры перестраивают свои компании, превращая их в так называемые обучающиеся организации

(learning organization). Такие организации поощряют коммуникацию и сотрудничество; каждый их сотрудник оказывается вовлеченным в постановку проблем и их решение, что позволяет компаниям постоянно экспериментировать, развиваться и укреплять свои позиции. Обучающаяся организация построена на принципах равенства, открытости информации, минимальной иерархии и культуре, поощряющей адаптивность и партнерские отношения, реализацию любых идей независимо от их источника, если они расширяют возможности организации и помогают справиться с кризисами. В обучающейся организации главной ценностью становится решение проблем в отличие от организации традиционного типа, нацеленной лишь на производительность.

Бюрократическая форма рыночной организации в виде вертикальной иерархии уступает место координации бизнес-процессов, которая может осуществляться в формах горизонтальных, сетевых и иных подобных внутрифирменных структур.

Все это приводит к следующему:

1. Современные организации не просто становятся гибкими, они превращаются в «виртуальные» системы сетей, в «сумму контрактов» между поставщиками, специалистами, потребителями и обществом в целом.

2. Организации становятся все более «невидимыми» и «неосвязаемыми», коренным образом меняются структуры управления. Не структуры, а отношения становятся источниками власти. Все более значимыми становятся способности и уровень квалификации работников, возрастает роль нематериальных активов, снижается роль традиционных материально-вещественных активов фирмы. Создается новый «социальный контракт», определяющий взаимные обязательства работников, менеджеров и собственников.

3. Современные организации - это совокупности работников и их взаимоотношений. Отсутствуют вертикальные иерархические структуры. Общий вывод, который может быть сделан на основании новых подходов к современной организации: с одной стороны, вертикальные иерархические структуры заменяются горизонтальными, сетевыми, с другой - резко возрастает роль контрактной экономической организации. Таким образом, можно определить «рамки» процесса перехода к новым организациям. Здесь фактически проявляются два направления: первое - современная организация представляет собой совокупность скоординированных бизнес-процессов, прошедших реинжиниринговую перестройку; второе - современная корпорация есть не что иное, как совокупность контрактных отношений, малосовместимая с таким «анахронизмом как вертикальная внутрифирменная иерархия (такая организация получила название виртуальной). Парадигму развития новых типов организаций можно представить следующим образом:

1. Экономический субъект осуществляет выбор формы защиты транзакции (сделки) из таких возможных типов экономической организации, как рынок, контрактная система, внутрифирменная иерархия, а также нерыночные отношения в рамках рыночных систем.

2. Размер организации определяется на основе учета транзакционных издержек, что предполагает ограниченную рациональность поведения экономических субъектов и небесплатность рыночных транзакций. Учитывается также и форма защиты транзакции (гарантии, обеспечиваемые определенной формой экономической организации). Принципиальные изменения происходят при определении элементарной единицы организации. Технологическая и функциональная единицы построения организации заменяются экономической – бизнес процессом, имеющим своего конечного потребителя, находящегося как вовне, так и внутри организации.

3. Структура организации соответствует интернет-технологиям, что существенно сокращает затраты на поиск и распространение информации, поддержание связи с поставщиками и партнерами и сближение с потребителями, позволяет выявлять все инновации в области менеджмента и полностью реализовывать их потенциал как средства повышения качества управления, при этом организации становятся менее вертикальными и иерархичными и более горизонтальными и модульными.

4. Новая элементарная единица организации предполагает и иной способ упорядочивания ее элементов, им становится координация совокупности бизнес-процессов, отрицающая бюрократическую организацию и внутрифирменную иерархию как таковые.

5. Организация, построенная на основе координации совокупности бизнес-процессов, становится гибкой, ее структура находится в постоянном движении. Изменение структуры организации (управление структурой организации) становится одним из важнейших специфических менеджерских ресурсов, позволяющих повышать эффективность функционирования организации.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ СТАРТАПАМИ

Соколова С.В.,
д.э.н., профессор СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Стартап, инновационные компании, стадии развития организации, объект управления, ключевые характеристики

KEY FEATURES AND SPECIFICITY OF STARTUP MANAGEMENT S. Sokolova

Keywords:

Startup, innovative companies, stage of organization development, object of management, key characteristics

Качественное совершенствование управления организациями основывается на знании теоретических основ и практики развития объекта управления. Научно обоснованный выбор тех или иных подходов, методов и инструментов менеджмента зависит от специфики организации, от стадии ее развития. В теории и практике управления как в России, так и за рубежом укоренилось понятие «стартап» (от английского «start-up» - запускать) применительно к только что созданным инновационным компаниям с короткой историей операционной деятельности, находящихся на стадии развития.

Рассмотрим ключевые характеристики таких объектов как стартап и выявим специфические черты управления ими.

В нормативно-правовых актах отсутствует такое понятие как «стартап». Наиболее популярными являются следующие определения, данные зарубежными авторами:

1. Стартап – временная структура, которая занимается поиском воспроизводимой, прибыльной, рентабельной бизнес-модели.¹

2. Стартап – вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности.²

Однако в этих определениях не отражены все характеристики такого объекта управления как «стартап». Выявим ключевые характеристики стартапов на основе интеграции исторического, теоретического и эмпирического подходов. Начнем с исторического подхода. Термин «стартап» впервые появился в 1939 г. в США. В те времена в Долине Санта-Кларе (штат Калифорния, недалеко от Сан-Франциско) сосредоточились почти все предприятия, работавшие в сфере

¹ Стив Бланк, Боб Дорф. Стартап. Настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2014.

² Эрик Риса. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. – М.: Альпина Паблишер, 2014.

высоких технологий¹. Тогда же выпускники Стэнфордского университета Уильям Хьюлетт (William Hewlett) и Дэвид Паккард (David Packard) затеяли здесь свой собственный небольшой проект, назвав это мероприятие «стартапом». Со временем этот стартап превратился в такого преуспевающего гиганта, как Hewlett-Packard². Популяризация слова «стартап» началась в конце 1990-х гг., в период бума «дот-комов» в США. Именно поэтому термины «стартап» и «дот-ком компания» в тот период считались синонимами. В те времена стартапами называли компании, которые большую часть своей деятельности осуществляют в сети Интернет, преимущественно в домене «.com»³.

С позиций теоретического подхода понятие «стартап» находится на стыке следующих теорий: инновационная теория, основы малого предпринимательства, теория жизненных циклов организации. Эмпирический подход основан на анализе современной практики функционирования стартапов. С этой точки зрения, очевидно, что любая организация в начале своей деятельности не может обойтись без инвестирования. В инновационной сфере практика венчурного инвестирования привела к типовому, устоявшемуся разделению инновационных стартапов на следующие стадии жизненного цикла: 1. Seedstage - посевная стадия; 2. Startupstage – запуск стартапа; 3. Growthstage – стадия роста; 4. Expansionstage – стадия расширения; 5. Exitstage – стадия «выхода»;

Обобщая сказанное, можно выделить следующие ключевые характеристики стартапов:

- начало деятельности в инновационной области;
- небольшие размеры;
- минимальные начальные инвестиции;
- уникальная бизнес-идея продукта, услуги;
- уникальная технология изготовления продукта, услуги;
- инновационные технологии выхода на рынок;
- высокая степень рисков и неопределенности;
- отсутствие стабильной прибыли;
- основаны на энтузиазме команды основателей;
- проходят в своем развитии несколько стадий.

В стартапах последовательно в соответствии со стадиями развития происходит смена моделей менеджмента от исследовательского типа к коммерческому.

На первом этапе стартап – это инновационная команда, научно-исследовательская групп единомышленников, в которой присутствует научная субординация. На втором этапе стартап уже представляет

¹ Excell Partners. Company Start-up Stages. 2007. <http://www.excellny.com/uploads/File/Start-Up%20Stages-091506S.pdf>.

² Kimberly J., Miles Robert H. The Organizational Life Cycle: Issues in the Creation, Transformation and Decline of Organizations // American Journal of sociology, 1980.

³ Wikipedia. Dot-com company. http://en.wikipedia.org/wiki/Dot-com_company.

компанию, которая может быть еще юридически не оформлена, вследствие чего отношения могут быть неформальные, субординация развита слабо. На третьем этапе образуется иерархическая структура, появляются менеджеры второго уровня. Появляются команды, в состав которых входят ученые, производственные специалисты, консультанты из сферы бизнеса. На четвертом этапе происходит выделение отдельных функций менеджмента и соответствующих функциональных подразделений, таких как маркетинг, производство, финансы. Но финансирование стартапа остается венчурным. Заключительный этап - стадия «выхода». На этом этапе осуществляется размещение акций компании на бирже (выход на IPO) или продажа акций предприятия фондам прямых инвестиций.

В соответствии с вышеназванными характеристиками стадий развития стартапов происходит трансформация целей, задач, методов принятия решений, используемых стилей лидерства, процессов коммуникаций, методов планирования и контроля, применяемых в данных организациях.

БЛАГОПРИЯТНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ МИРОВОГО КЛАССА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ¹

**Халин В.Г.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Университет мирового класса, конкурентоспособность университетов, научная работа, профессора, исследователи, академический контракт профессора, модернизация высшей школы, управление университетом

SUPPORTIVE MANAGEMENT SYSTEM AS A KEY FACTOR IN ESTABLISHING THE WORLD-CLASS UNIVERSITIES: RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

V. Khalin

Keywords:

World-Class University, competitiveness of the university, scientific work, professors, researchers, academic contract for university professor, modernization of higher education in Russia, university management

Ключевыми ресурсами современного развития общества являются знания, информация и образование. В день своей инаугурации 7 мая 2012 г. Президент России В.В.Путин подписал Указ N 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», в котором, в частности, предписывается Правительству РФ разработать и утвердить план мероприятий по развитию ведущих университетов,

¹ Работа выполнена при поддержке гранта СПбГУ 13.39.329.2014.

предусматривающих повышение их конкурентоспособности, а также обеспечить «вхождение к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов». Эта задача для Правительства РФ является достаточно трудновыполнимой, поскольку в настоящее время позиции российских университетов в авторитетных мировых рейтингах выглядят достаточно скромно: в Топ 500 Шанхайского рейтинга лучших университетов мира (ARWU) входят только два российских университета (МГУ им. М.В.Ломоносова занимает 84 место, а СПбГУ – места с 301 по 400)¹; в Топ 400 международного рейтинга университетов Times Higher Education World University Rankings (THE) в 2013-2014 году попал только МГУ им. М.В.Ломоносова, который занимает места с 225 по 250², в Топ 863 всемирного рейтинга университетов QS World University Rankings 2014/15 (QS) вошли 21 университет из России (МГУ им. М.В.Ломоносова занимает 114 место, СПбГУ – 233 место, МГТУ им. Н.Э.Баумана – 322 место, НГУ – 328 место, МГИМО – 399 место, МФТИ – места с 411 по 420, РУДН – места с 471 по 480, СПбГПУ – места с 481 по 490, МИФИ – 481 по 490 место, ТГУ – места с 491 по 500, НИУ ВШЭ – места 501 по 550, ТГПУ – места с 501 по 550, Казанский (Приволжский) федеральный университет – места с 551 по 600, УФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина – места с 551 по 600, Саратовский национальный исследовательский университет имени Н.Г. Чернышевского – места с 601-650, ЮФУ – места с 601-650, Дальневосточный федеральный университет – место 701+, Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского (НИГУ) – место 701+, НИУ МИСиС – место 701+, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова – место 701+, Воронежский госуниверситет – место 701+. По сравнению с прошлым годом 12 российских университетов улучшили свои позиции в этом рейтинге, 6 – остались на своих местах и 3 университета ухудшили свои позиции. Для сравнения отметим, что Китай представлен в Топ 200 рейтинга QS семью университетами, а в Топ 500 рейтинга ARWU – 44 университетами³.

В своих исследованиях известный экономист, специализирующийся в области образования, эксперт Всемирного банка Джамил Салми показал, что ключевыми факторами, которые определяют условия формирования университета мирового класса, являются: концентрация талантов (профессорско-преподавательский состав, ученые, студенты, интернационализация), благоприятная система управления (поддерживающая нормативно-правовая база, академическая свобода, команда руководителей, стратегическое видение, культура академического мастерства) и обильное финансирование

¹ <http://www.shanghai ranking.com/ARWU2014.html> (дата обращения 14.08.2014).

² <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2013-14/world-ranking> (дата обращения 19.08.2014).

³ <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2014> (дата обращения 25.09.2014).

(государственные источники финансирования, эндаумент, плата за обучение, гранты на исследования)¹. А по мнению ректора Гарвардского университета Генри Розовски, «неэффективные системы управления университетами являются главным препятствием для их совершенствования и оказывают гораздо более сильное влияние, чем недостаточное финансирование или какие-либо другие обстоятельства»².

Системы управления университетами рассматриваются в данном исследовании в контексте таких характеристик, как: возможность привлекать и удерживать лучших преподавателей, исследователей и студентов (в том числе и зарубежных); создание условий для осуществления прорывных научных исследований, имеющих международное признание; наличие высококачественных условий для осуществления академической и научной деятельности как для профессоров, так и для студентов; создание творческой атмосферы и эффективной профессиональной среды для научного роста и полного раскрытия таланта и человеческого потенциала; наличие первоклассной команды менеджеров, обладающих стратегическим видением и планами их реализации; совместное управление (shared governance), которое обеспечивает профессорам и исследователям чувство реального участия в принятии стратегически важных решений и исключает барьеры на пути их участия в управлении университетом и проявлении инициативы. Сравнительный анализ деятельности Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, Санкт-Петербургского госуниверситета и Национального исследовательского университета Высшая школа экономики показал, что в российской высшей школе в настоящее время еще не созданы необходимые условия для концентрации талантов, отсутствуют благоприятные условия для профессиональной работы профессоров и исследователей, реально сказывается нехватка государственных ресурсов. Но еще в большей мере ощущается острейший дефицит профессиональных управленческих решений, которые принимаются на государственном уровне и направлены на достижение стратегических целей модернизации российской высшей школы^{3, 4}.

Формирование эффективной и благоприятной системы управления в ведущих университетах России, представляет собой серьезную, как теоретическую, так и практическую проблему для всей российской высшей школы, без решения которой невозможно построение в России

¹ Создание университетов мирового класса/ Джамил Салми, пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2009.

² Розовски Г. Исследовательские университеты: американская исключительность? //Вопросы образования. 2014. № 2. С. 8 – 19.

³ Будущее высшего образования и академической профессии: страны БРИК и США / под ред. Ф.Альтбаха, Г.Андрушака, Я.Кузьминова, М.Юдкевич, Л.Райсберг; Нац. иссед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшая школа экономики, 2013.

⁴ Халин В.Г. Системы вознаграждения и академических контрактов профессоров Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и Санкт-Петербургского государственного университета // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2013. Вып. 3. С. 95 - 109.

университетов мирового класса и выполнения задач, сформулированных в Указе Президента России от 07.05.2012 № 599.

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В СТРАХОВАНИИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Алешин В.А.,
д.э.н., профессор зав. кафедрой ЮФУ,
Савенко О.Л.,
к.э.н., доцент ЮФУ,
Ростов-на-Дону**

Ключевые слова:

Бизнес-процесс, управление, страхование, устойчивое развитие

BUSINESS-PROCESSES MANAGEMENT IN INSURANCE IN CONTEXT OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

**V. Aleshin,
O. Savenko**

Keywords:

Business-process, management, insurance, sustainable development

Страхование как финансовый институт, нивелирующий негативные последствия от экзогенных факторов финансово-экономической деятельности в условиях неопределенности и риска, продуцируемых рынком, позволяет сформировать систему мер, обеспечивающих защиту от рисков, и способствует устойчивому развитию экономики.

Неоднозначность трактовки страхования, многоаспектный характер этой категории предопределяет многовариантность подходов к определению экономической природы страхового рынка, деятельности его субъектов, а также необходимость идентификации бизнес-процессов, обуславливающих его внутреннее содержание. Адаптация инструментального аппарата системного подхода применительно к идентификации трендов страхового рынка, бизнес-процессов в страховании позволяет раскрыть всё многообразие воспроизводственно-институциональных связей и взаимозависимостей между его структурными элементами и субъектами.

Страхование можно идентифицировать как комплементарный институт, обеспечивающий снижение риска ведения бизнеса, а также сохранение устойчивости экономической системы в целом, непрерывности процесса воспроизводства.

Не менее важным аспектом в условиях растущей неопределенности экономической среды выступает усложнение эффектов, продуцируемых различными рисками. Соответственно в теории и методологии оценки финансового состояния компаний, в том числе и страховых, все больше стали применяться инструменты риск-

ориентированного подхода. Преодоление посткризисных тенденций и эффектов развития страхового бизнеса, связанных с запуском механизма разрушительной конкуренции, а также ростом неопределенности рыночной среды, ухудшением финансовой устойчивости страховых компаний, предполагает необходимость выявления стратегических координат устойчивого развития всей системы страховых отношений, сформировавшейся к настоящему времени¹.

Совершенствование бизнес-процессов в страховании предполагает:

- наличие общественной потребности в страховых услугах и страховщиков, способных удовлетворить эти потребности в соответствии с ожидаемым со стороны страхователей качеством;

- реализацию созидательного потенциала конкуренции между страховыми компаниями, обеспечивающими реализацию интересов страхователей;

- мониторинг и аудит нормативно-правовой базы страхования и ее соблюдения всеми участниками страхового бизнеса;

- транспарентность страхового бизнеса;

- усиление вклада страхования в реализацию финансового, экономического и социального потенциала развития национальной экономики;

- усиление ответственности страховщиков за применение «оптимизационных» (полулегальных) схем при формировании резервов, а также сделок, связанных с уменьшением активов с последующим выводом капитала через оффшоры (ОСАО «Россия» осуществила сделки, которые позволили ей уменьшить активы на сумму около 6,5 млрд. руб.²), а также с несвоевременностью страховых выплат.

Для всех страховщиков в интересах борьбы с мошенничеством, учета полисов и убытков, подготовки отчетности необходима общая информационная база данных. Она будет способствовать накоплению необходимых статистических данных для повышения качества андеррайтинга на рынке, что позволит постепенно приблизить рынок к более зрелому состоянию. Федеральной службой по финансовым рынкам (в настоящее время - Департамент страхового рынка Банка России)³ определены перспективные направления совершенствования механизмов регулирования и надзора на страховом рынке⁴:

- внедрение элементов риск-ориентированного надзора;

- переход на ежедневную отчетность страховщиков;

- решение проблемы высоких комиссионных страховых посредников;

¹ Распоряжение Правительства РФ от 22 июля 2013 г. №1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» // <http://www.garant.ru>.

² Из «России» вывели 6,5 млрд.руб. активов// http://www.asn-news.ru/news/44984?get_cached.

³ Об упразднении Службы Банка России по финансовым рынкам// <http://cbr.ru/press>.

⁴ Панкин Д. Накануне 2012 – новые требования и ожидания. Интервью от 6 декабря 2011 года – [электронный ресурс] – URL: <http://www.fesm.ru> (дата обращения 1.09.2013).

- стандартизация правил страхования, введение стандарта договоров страхования, регулирование института актуариев, контроль за экономической обоснованностью тарифов;
- повышение прозрачности деятельности российских страховых компаний.

Бизнес-процессы в страховании могут быть идентифицированы как система координационных механизмов, а также соответствующих им технологий управления, которые поэтапно воспроизводят на расширенной основе финансовые результаты оказания страховой услуги (или страховых услуг).

Бизнес-процессы в страховании могут различаться в зависимости от реализуемых стратегий. Наилучшей для страховой компании может стать та стратегия, которая обеспечит синергию осуществляемых ею бизнес-процессов. Так называемый синергизм процессов¹ состоит в том, что результаты одного процесса будут способствовать улучшению результатов другого или других процессов. В итоге может быть обеспечен положительный эффект в виде более совершенного координационного механизма для менеджмента страховой компании, роста мотивации и профессионализма сотрудников, оптимизации издержек страховой деятельности, роста операционной и экономической эффективности использования финансовых, трудовых и информационных ресурсов, вовлекаемых в процесс создания страховой услуги.

Переориентация страховой компании на интересы потребителей может быть представлена в виде клиент-ориентированной стратегии - CRM (Customer Relationship Management). Ее достоинство в том, что объективирование на интересах потребителей носит устойчивый долгосрочный характер, поскольку при условии оказания страховых услуг ожидаемого качества (как для продавца, так и для покупателя) будет на постоянной основе происходить приращение клиентской базы. Такая стратегия потенциально может решить еще одну проблему, связанную с организацией бизнес-процессов в страховых компаниях, созданных в виде корпораций - «принципала-агента». По сути дела передача контрольных полномочий потребителю страховой услуги или клиенту страховой компании предоставит ее менеджменту функцию интеграции (координации) бизнес-процессов в интересах первых.

На наш взгляд, декомпозиционный анализ бизнес-процессов в страховании можно считать необходимым, но не достаточным условием по их оптимизации. Безусловно, он позволяет определить ресурсы «на входе» в бизнес-процесс, взаимосвязь функциональных подразделений страховых компаний, но все это может носить технологический характер, в то время как стратегические ориентиры отходят на второй план. Одним из адаптированных к современным условиям инструментов достижения поставленных целей становится дорожная карта стратегического развития

¹ Андерсен Бьерн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования/Пер. с англ. С.В. Ариничева/Науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.:РИА «Стандарты и качество», 2003.

страхового бизнеса, которая формируется на уровне компании, ее функциональных подразделений и отдельных сотрудников с учетом таких составляющих, как: финансовая, клиентская, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста. Дифференциация дорожных карт предполагает выявление специфики их формирования и реализации в страховании по следующим видам: отраслевым, корпоративным, продуктивно-технологическим, компетентностно-исследовательским. Таким образом, при наличии вышеприведенных императивов и условий оптимизации бизнес-процессов возможно обеспечить рост ценности страховой компании, регламентацию и оптимизацию деятельности, совершенствование координационного механизма деятельности, информационную прозрачность, расширение сфер влияния (например, через создание сети филиалов, завоевания новых рынков сбыта и пр.), обеспечить устойчивое развитие страховых организаций и страховой отрасли в целом.

ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Макарченко М.А.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой НИУ ИТМО,
Антонов А.А.,
НИУ ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Социальное предпринимательство, инновационный менеджмент, управление персоналом, мотивация, психологические характеристики

FEATURES OF PERSONNEL COMPONENT IN SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

**M. Makarchenko,
A. Antonov**

Keywords:

Social entrepreneurship, innovation management, human resource management, motivation, psychological characteristics

Характерным для организаций, занимающихся социальным предпринимательством, является следующее: социальное воздействие, инновационность, самокупаемость и финансовая устойчивость, масштабируемость и тиражируемость, предпринимательский подход, позволяющий находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие устойчивое позитивное влияние на общество.

Социальное предпринимательство развивается, как правило, в тех сегментах, на которые государство не может оказать необходимого влияния по каким-либо причинам. Однако существует тесная связь между

финансированием социальных проектов бизнеса государством и реализацией этих программ социальным предпринимателем на рыночных принципах.

Рассматривая развитие социального предпринимательства, следует отметить связь этого вида предпринимательства с инновационной деятельностью. Одним из важных признаков социального предпринимательства является поиск перспектив и видение провалов рынка, а также их эффективный учет посредством принятия новых решений, оказывающих долгосрочное позитивное влияние на общество в целом.

Важным также является понятие «социального предпринимателя», который осуществляет этот вид деятельности, являясь экономическим субъектом, заинтересованным не только в ведении бизнеса и получении экономической выгоды, но и в решении определенных социальных проблем.

В рамках данного исследования ставится задача рассмотреть связь определенных личностных характеристик сотрудников, занимающихся социальным предпринимательством и выбором сотрудниками именно такого направления профессиональной деятельности.

В основании мотивации сотрудников любых организаций лежит удовлетворение их личностных потребностей того или иного уровня. В рамках социального предпринимательства существует возможность наибольшего удовлетворения таких потребностей как признание индивида обществом, что является одной из высших ступеней потребностей человека. Ни один из видов бизнеса так не признается обществом, как тот, что направлен на его развитие, социальное оздоровление и интеграции его членов, не способных сделать это самостоятельно. При участии сотрудника в деятельности коммерческих организаций такая возможность предоставляется не всегда, что является фактором вызывающим желание работать в сфере социального предпринимательства.

Рассматривая характеристики современного российского общества, можно сделать вывод, что социальное предпринимательство в России является возможностью для трудоустройства многих людей, как целевых групп социального предпринимательства, так и тех, кто оказывает влияние на эти целевые группы через работу на социальных предприятиях.

В качестве наиболее устойчивых и типичных ценностных ориентаций, формирующих социально-культурную составляющую российского общества, представляются такие как: «низкая значимость факторов материального благополучия и устремленность в идеальную, духовную сферу, неуверенность в настоящем и обращенность в прошлое или будущее, доминирование социальных ориентаций над индивидуально-личностными, этатированность сознания, недифференцированное, духовно-целостное отношение к жизни, миру».

При рассмотрении особенностей личностных характеристик сотрудника в области социального предпринимательства, можно сделать вывод, что наиболее подходящим психотипом будет являться эмотивный тип, или эмоцентрическая акцентуация.

Психотип – это набор психических качеств и особенностей индивида, определяющий его поведение. Именно правильный отбор и правильное распределение должностей между сотрудниками в соответствии с их психотипами является одной из гарантий формирования сильного кадрового потенциала организации. Нами используется классификация психотипов, разработанная Карлом Леонгардом.

Важными кадровыми характеристиками социального предпринимательства являются: профессиональное призвание; глубокая мотивация к выполнению труда в различных его модификациях; духовно-нравственные качества; склонности к работе с людьми, социально-генетическая предрасположенность к работе с человеком; профессиональное мастерство; объективно-критическое отношение к своей деятельности; профессиональные знания и профессиональные умения; способность постоянно обучаться; профессиональная гордость как социально-психологическое состояние личности.

Профессионально-личностное становление и развитие такого сотрудника предусматривает формирование профессионального призвания, получение профильного образования, формирования профессионального мастерства и развитие духовно-нравственных качеств, а также навыков саморегуляции и самосовершенствования.

Реализация программ развития социального предпринимательства в России позволит увеличить социальный капитал, уменьшить уровень безработицы, повысить уровень жизни населения, а так же сформировать сферу деятельности, в которой определенная социальная группа людей сможет занимать эффективной экономической деятельностью в соответствии со своими психологическими характеристиками. В результате это увеличит устойчивость экономического развития страны.

Таким образом, социальное предпринимательство выступает инновационным рыночным инструментом, направленным на решение социальных проблем в условиях современной рыночной экономики России, а так же формирует собой новую область деятельности экономических субъектов.

ОПТИМИЗАЦИЯ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ТУРБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ СПРОСА НА РОССИЙСКОМ ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ

Клейман А.А.,
д.э.н., профессор СПбГУКИ,
Бабанчикова О.А.,
к.э.н., доцент, зав. кафедрой СПбГУТД,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Туризм, туристская кампания, кризис, оптимизация бизнес-процессов, реструктуризация

OPTIMIZATION AND RESTRUCTURIZATION OF TOURISM INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF FALLING DEMAND ON THE RUSSIAN TOURISM MARKET

A. Kleyman,
O. Babanchikova

Keywords:

Tourism, tourist campaign, crisis, optimization of business processes, restructuring

Определить эффективную систему управления турбизнесом в условиях спада спроса на зарубежные поездки можно лишь с учётом реального представления о состоянии экономики страны и других факторах, связанных, в том числе, и с экономическими санкциями в отношении нашей страны. Состояние экономики России, в настоящее время, можно охарактеризовать как рецессия, когда происходит замедление темпов экономического роста. Такое состояние экономики, естественно, оказывает влияние на функционирование туристского рынка. Так уже в конце 2013 года наблюдалось снижение покупательской активности среди клиентов. К середине 2014 года почти треть туристов отказалась от поездок.

Одно из важных отличий кризисных явлений в экономике в эпоху глобализации от прежних кризисов состоит в быстрых и подчас неожиданных экономических и социально-политических сдвигах в разных странах, обусловленных общим нестабильным состоянием мировой финансовой и экономической системы. Финансово-экономический кризис, начавшийся осенью 2008 г., оказал влияние в большей степени на те отрасли, которые тесно связаны с мировой экономикой, в том числе, и на туризм. Хотя рост количества туристских поездок замедлился незначительно.¹

Недостаточный рост ВВП в России (1,3-1,4%) объясняется общим снижением инвестиционной активности российских и зарубежных

¹ Клейман А.А. Стратегия туристского бизнеса в России в условиях финансово-экономического кризиса//Вестник Национальной Академии Туризма, №4(12) октябрь-декабрь 2009. – 88 с. – С. 12-16.

предпринимателей. В 2013 году отток капитала из России составил 62,7 млрд. долл. В 2014 году этот процесс продолжился. Энергоносители, как источник роста экономики, исчерпали себя. Тем более в условиях падения цен на нефть на мировом рынке.

Было бы наивным полагать, что среди отраслей, которые обеспечат экономический рост в России, будет туризм. И, тем не менее, туризм может рассматриваться как источник финансовых доходов бюджетов всех уровней, средство повышения занятости и качества жизни населения. Российская Федерация может занять прочное положение на рынке въездного туризма. В 2012 году наша страна вошла в десятку стран-лидеров по количеству зарубежных туристских прибытий. На неё в 2012 году приходилось 4,8% всего туристского потока в мире.¹

Стабильное функционирование туристского бизнеса в условиях замедления экономического роста могут обеспечить *оптимизация* и *реструктуризация* предприятий туристской индустрии, особенно тех, что работают на выездном туристском рынке.²

Как показывает опыт предприятий туристской индустрии, внутреннего кризиса можно избежать, если в сложной экономической ситуации реально оценивать конъюнктуру туристского рынка и своевременно принимать меры по оптимизации бизнеса. Но кризис, связанный с внешними причинами, более опасен. Дело в том, что причина кризисных явлений внутри компании есть не что иное, как проблема менеджмента. Следовательно, при достаточно совершенном управлении можно кризисные риски либо свести к нулю, либо минимизировать их, не доводя ситуацию до кризиса. Внешние кризисы предвидеть невозможно. Можно только максимально быстро на них реагировать. Внутренние кризисные ситуации в подавляющем большинстве случаев предсказуемы, их можно предотвратить или перевести из статуса «кризис» в статус «небольшая проблема». Зная природу кризисов, можно предвидеть ситуацию в отрасли в целом, но в отдельной фирме это сделать гораздо сложнее. Внутренние кризисные явления, безусловно, можно спрогнозировать и попытаться их избежать, проведя оптимизацию бизнес-процессов.

Оптимизация бизнес-процесса - это изменения с целью повышения его эффективности, то есть, ускорения, упрощения, удешевления процесса создания и реализации турпродукта, устранения сбоев и т.п. Немедленной оптимизации подлежат, прежде всего, проблемные процессы, в которых получение результата нестабильно.

В период экономического спада главными направлениями оптимизации бизнеса можно назвать оперативность менеджмента

¹ Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. Проект. – М.: Министерство культуры Российской Федерации, 2013. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tourism/tur/home> (дата обращения: 12.10.2014).

² Клейман А.А. Инновационные предпринимательские решения в туристском бизнесе в условиях мирового финансово-экономического кризиса // Сервису и туризму – инновационное развитие: материалы II Междунар. науч.-практ. конф., 8 июня 2010 г. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2010. – 320 с. – С. 39-49.

туркомпании в корректировании продуктовой линейки, объемов продаж и перевозки, а также функционирование гибкой системы мотивации рынка сбыта, как частных клиентов, так и турагентов. Опыт разрешения кризисных ситуаций приобретает, прежде всего, в сфере взаимодействия с принимающими фирмами, транспортными компаниями и гостиницами. Многое зависит от того, насколько хорошо тот или иной партнер понимает ситуацию, насколько быстро происходят и корректно принимаются изменения программ, вызванные падением спроса. Только совместными усилиями можно выйти из кризиса и не потерять объемы на будущий сезон. Поэтому самый главный урок кризиса – взаимодействие со всеми, кто участвует в туристском обслуживании и от кого зависит ценовая составляющая турпакета.

В условиях снижения спроса на российском туристском рынке многие ведущие турфирмы провели оптимизацию своих программ. Так компания «TEZ-tour» почти вдвое сократила свои планы на зиму 2014-2015 гг. Причинами принятия такого решения стали неблагоприятные прогнозы по изменению рынка, а также низкий курс рубля по отношению к мировым валютам. Оптимизация программ явилась единственным способом избежать банкротства и удержать цену.

Сокращение программ туркомпании «TUI» на 30% позволило ей оптимизировать объемы в соответствии с реальным спросом. В частности, зимой 2014-2015 гг. туркомпания отказалась от дальнемагистральных направлений. Также оптимизированы объемы по ряду европейских направлений соответственно спаду спроса на рынке. Стратегическая долгосрочная задача компании - предложение на российском рынке эксклюзивных продуктов. Компания планирует фокусироваться на направлениях, где возможно достичь большей синергии с «TUI Group» и ее уникальными дифференцированными продуктами.¹

Дает ли шанс нынешний кризис развитию внутреннего туристского рынка? Это довольно сложный вопрос. К сожалению, высокие внутренние цены во многом являются препятствием к росту количества путешествий самих россиян внутри страны.

В 2013 году туристский рынок столкнулся с рядом проблем, связанных с банкротством турфирм, которые не смогли вовремя отследить угрозы и провести мероприятия по оптимизации бизнеса. Рынок покинули десятки туроператоров.

В развитии туристского бизнеса наблюдаются тенденции, которые необходимо учитывать при принятии стратегических решений. Во-первых, ускорились тенденции укрупнения бизнеса, происходят процессы слияния и поглощения, как на российском, так и на международном рынках. Во-вторых, могут быть заморожены долгосрочные проекты, такие как строительство туристской инфраструктуры, в том числе отелей.

¹ Туроператоры оптимизируют свои зимние программы в соответствии с упавшим спросом туристов. 06.10.2014. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.tourprom.ru/news/26637/> (дата обращения: 13.10.2014).

В-третьих, сократились расходы на продвижение турпродуктов, дорогостоящую имиджевую рекламу. В-четвёртых, туроператорам приходится сокращать число чартеров и мест в гостиницах, выстраивать бизнес так, чтобы избежать переизбытка предложения, грозящего убытками, а значит, у туриста будет меньше возможностей улететь к месту отдыха по низкой цене. В-пятых, предполагается также, что сами туристы будут отдавать предпочтение лучшему соотношению цены качества, спрос сконцентрируется на более экономичных турах¹.

Турфирмам необходимо вести постоянный мониторинг ситуации на туристском рынке, оперативно корректировать программы, сокращать затраты, минимизировать риски, совершенствовать бизнес-процессы, повышать эффективность бизнеса и качество услуг, формировать экономичные и насыщенные новым содержанием туры и программы. Следует широко внедрять новые интернет-технологии.

КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Слезко Е.А.,
к.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
Киев, Украина

Ключевые слова:

Туристическая компания, курортно-рекреационный комплекс, круизное судоходство, минеральные воды, инфраструктура порта

QUALITATIVE IMPROVEMENT OF TOURISM COMPANY MANAGEMENT IN ODESSA REGION

O. Slozko

Keywords:

Tourism company, resort and recreation complex, cruise shipping, mineral waters, port infrastructure

Одесская область расположена на крайнем юго-западе Украины и граничит с Винницкой, Кировоградской, Николаевской областями, а также на суше и на море с Республикой Молдовой, Румынией, Болгарией, Турцией. Ее территория составляет 33,3 тыс. кв. км. (5,5% территории Украины). Одесская область состоит из 26 районов. Это такие районы, как Ананьевский, Арцизский, Балтский, Березовский, Белгород-Днестровский, Беляевский, Болградский, Великомихайловский, Ивановский, Измаильский, Килийский, Кодымский, Коминтерновский, Котовский, Красноокнянский, Любашевский, Николаевский, Овидиопольский, Ренийский, Раздельнянский, Савранский, Саратский, Тарутинский, Татарбунарский, Фрунзовский, Ширяевский.

¹ Туристический бизнес в условиях кризиса: проблемы и перспективы. 05.03.2009. [Электронный ресурс].- URL: <http://www.r52.ru/index.phtml> (дата обращения: 03.10.2014).

Рекреационный комплекс является одним из важнейших секторов хозяйства Одесской области. В наиболее обобщенном виде рекреационный комплекс представляет собой систему разнообразных объектов - санаториев, домов и баз отдыха, туристических заведений, пляжей, которые обеспечивают оздоровление и массовый (организованный и неорганизованный) отдых населения. Одесская область и, в первую очередь, ее приморская полоса имеет высокий рекреационный природно-ресурсный потенциал: теплый климат, морские пляжи, лечебные грязи, источники минеральных вод, рапа лиманов и озер, уникальные природные комплексы, привлекательные пейзажи, охотничьи и рыболовные угодья, акватория лиманов, озер, моря. Сочетание всех этих факторов и условий определяет рекреационную ценность территории области, формирует ее рекреационный потенциал.

Одним из основных рекреационных ресурсов является Черное море. Купальный сезон в среднем продолжается 114 дней, а особенностью климата также значительное количество ясных солнечных дней - до 290 в год.

Общая протяженность морских побережий с учетом лиманов в Одесской области составляет 394 км, из которых 175 километров - это морские пляжи пригодны для использования в рекреационных целях.

В структуре рекреационного потенциала Одесской области ведущую роль играют целебные факторы причерноморских лиманов - особый микроклимат, вода с растворенными в ней солями (рапа), песок их берегов, лечебные грязи. Наиболее интенсивно используются в настоящее время грязи Куяльницкого лимана, которые по свойствам являются наиболее качественными.

Среди минеральных вод наиболее распространены хлоридные воды различного катионного состава. К этому типу относится гидрокарбонатно-хлоридная вода «Куяльник». Значительное количество минеральных вод находится на территории Татарбунарского района. Промышленная разработка для массового потребления и для нужд курортного хозяйства сейчас в основном осуществляются на Куяльницком и Коминтерновском месторождениях. В пределах области сформировались три курортно-рекреационные районы: Одесский, Белгород-Днестровский и Татарбунарский. Одесский район охватывает территорию самой Одессы, Куяльнике, Дофиновки, Сычавки - на северо-востоке, а также Дальник, Каролино-Бугаз в Цареградского устья Днестровского лимана. Его медицинский профиль определяют грязелечение, бальнеолечение, оздоровительный отдых. Крупнейшим курортом является город Одесса, в пределах которой размещено 10 известных курортных комплексов («Аркадия», «Большой Фонтан», «Куяльник», «Лузановка», «Лермонтовский», «Черноморка» и др.) Большое значение для Одесской области имеет развитие экотуризма. Именно такая «Программа Южного центра развития туризма «Регионекоту» до 2010 года» была разработана в отношении территории

Тилигульского лимана. Главной целью этой программы является создание туристской индустрии, которая обеспечит потребности туристов и отдыхающих разнообразными современными видами отдыха и туризма. Туристский потенциал Юга Украины составляет более 1 миллиона туристов ежегодно (сеть отелей, баз отдыха, пансионатов, мотелей). Комфортные погодные условия с учетом длительности их проявлений, фитонцидный фон, морские брызги способствуют проведению аэрогеонотерапии, гелиотерапии, талассотерапии (лечение морем), водных процедур.

Гарантом длительного эффекта от функционирования международного комплекса в этом районе служат его природные ресурсы, в первую очередь, лечебные грязи Тилигульского лимана. Запасы лечебных грязей оцениваются специалистами Одесского НИИ курортологии Минздрава Украины в объеме 11300000 метров кубических или 14095000 тонн. Месторождения характеризуется средней мощностью слоя грязи - 0,48 метров и максимальной - 0,8 метров. Эти данные свидетельствуют о том, что Тилигульское месторождение является не только крупнейшим на Украине, но и в целом в СНГ.

Общее количество рабочих мест занятых в сфере туризма до 2011 года составляла около 800 квалифицированных рабочих специальностей. Создание материальной базы туризма позволит рассматривать индустрию туризма в городе Южном и регионе, как отрасль народного хозяйства, а город Южный - новым центром регионального туризма.

Белгород-Днестровский и Татарбунарский районы являются наиболее перспективными для развития рекреационного хозяйства: находятся далеко от крупных промышленных центров, имеют все условия для создания современных рекреационных комплексов.

Одним из основных лечебных факторов курорта является климат. Климат обусловлен Черным морем, лесопарковой зоной и степными пространствами, подступают к курорту с севера. Сочетание теплого степного воздуха с морским является уникальным лечебным фактором. Лето теплое, влажность находится в зоне комфорта.

Развития круизного туризма в бассейне Черного моря была посвящена первая международная конференция Black Sea Cruise 2008, проходившая в Одессе. Она была организована Одесским морским торговым портом, международной Ассоциацией портов Черного и Азовского морей (BASPA), издательством «Порты Украины» и собрала солидных гостей. Среди участников - представители крупнейших круизных компаний мира, портов Черного моря и туроператоров.

Есть два направления в развитии круизного туризма в бассейне Черного моря. Первый - это возрождение круизного судоходства, ориентированного на внутренний национальный рынок причерноморских стран или рынок постсоветского пространства, то есть русскоязычных туристов. Второй - привлечение в причерноморские порты иностранных

туристов и дальнейшее продвижение черноморского бренда на мировой круизный рынок.

Вывод один: у Черноморского региона круизное будущее. Но зависит оно от того, как регион сможет сам представить себя на туристической карте мира. И здесь Черное море необходимо рассматривать не как отдельные порты, а как регион в целом. Другими словами, успех возможен, если все причерноморские порты объединят свои усилия. В том числе для совместного представления черноморского круизного направления на международных форумах, конференциях, выставках и ярмарках.

Мировой спрос на круизы остается высоким. По прогнозам иностранных компаний, в 2017 году в мире будет насчитываться 24 млн. круизных туристов. Сейчас ежегодно путешествуют морем около 15 млн. человек. Большинство из них приходится на Северную Америку. Но впервые за последние годы набирает силу круизный туризм в Европе. Средиземное море становится все более привлекательным для североамериканских туристов. И тут Черноморский регион, которому есть что предложить, не должен оставаться на обочине. Ведь морские путешествия - это новые неизведанные страны и новые впечатления. Следовательно, чем больше портов, тем лучше.

РОЛЬ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КАЧЕСТВЕННОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Делтувайте В.К.,
д.о.н., лектор, Каунасский
технологический университет,
Каунас, Литва**

Ключевые слова:

*Процесс принятия решений, качественное совершенствование,
управления экономикой, организации*

ROLE OF MANAGERIAL DECISION-MAKING PROCESS IN QUALITATIVE IMPROVEMENT OF MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

V. Deltuvaite

Keywords:

*Decision-making process, qualitative improvement, economic management,
organizations*

INTRODUCTION. *Scientific problem of the article.* V.V. Kolbin (2003), H. Qudrat-Ullah et al. (2008) note that the increasingly complex environment of today's world, characterized by technological innovation and global communication, generates myriads of possible and actual interactions while limited physical and intellectual resources severely impinge on decision

makers, therefore decision makers have better to understand complex and changing problems in the context of the uncertainties in dynamic environments. The trends of external environment rise new challenges for decision makers in organizations, therefore the analysis of management decision-making process is particularly relevant issue in the context of qualitative improvement of economic management in organizations.

Scientific novelty of the article. The analysis of management decision-making process is essential in the context of qualitative improvement of economic management in organizations. Thus, the main scientific novelty of this article refers to the comprehensive analysis of management decision-making process concepts and different approaches to the management decision-making process.

The aim of the article: to analyze and summarize the concepts of management decision-making process and different approaches to management decision-making process. *The research object:* management decision-making process. *The research methods:* the analysis and synthesis of the scientific literature, logic analysis and synthesis.

THE CONCEPT OF MANAGEMENT DECISION-MAKING PROCESS. According to B. Li (2008), decision making is one of the most central processes in organizations and a basic task of management at all levels. The academicians define the decision-making process in different ways: according to G.A. Cole (2004), decision making is “a process of identifying a problem, evaluating alternatives, and selecting one alternative”, additionally, D. Rollinson and A. Broadfield (2002) consider that decision making is the process of producing a solution to a recognized problem. According to L. Šarkutė (2006), J. Buškevičiūtė and A. Raipa (2010), “generally decision making is defined as a process of selection of one alternative from all of the possible alternatives, in other words, a particular decision alternative is given priority over other alternatives”. T.K. Das and B.S. Teng (1999) argue that strategic decision making is the process by which top management makes its most fundamental decisions, therefore, strategic decisions are important in terms of the action taken, the resources committed, or the precedents set.

THE MANAGEMENT DECISION-MAKING PROCESS. The different management decision-making theories can be distinguished into two groups: prescriptive and descriptive theories. Prescriptive decision-making theories prescribe methods to obtain optimal solutions, e.g. the rational decision-making theory, the multi-perspective decision-making theory, the bounded rationality decision-making theory, etc. Descriptive decision-making theories are more concerned with the “bounded” manner in which decision-makers operate, e.g. the avoidance of decision-making theory, the garbage can theory, the political decision-making theory, the naturalistic decision-making theory, etc. According to management decision-making theories, scientists P. Drucker (1967), H.A. Simon (1977), R.N. Taylor (1984), E.F. Harrison (1999), W. Parsons (2001), S. Robbins (2003), B. Li (2008), etc. distinguish different stages of management decision-making process. In summary, most researchers emphasize the

following main stages of management decision-making process: (1) the problem identification, (2) the search and assessment of the possible problem decisions alternatives, (3) the selection of the most appropriate problem, and (4) the implementation of the selected decisions. Although the management decisions vary greatly in different management areas and levels, but management decision-making process is very similar and four main stages of management decision-making process can be distinguished (see Figure 1).

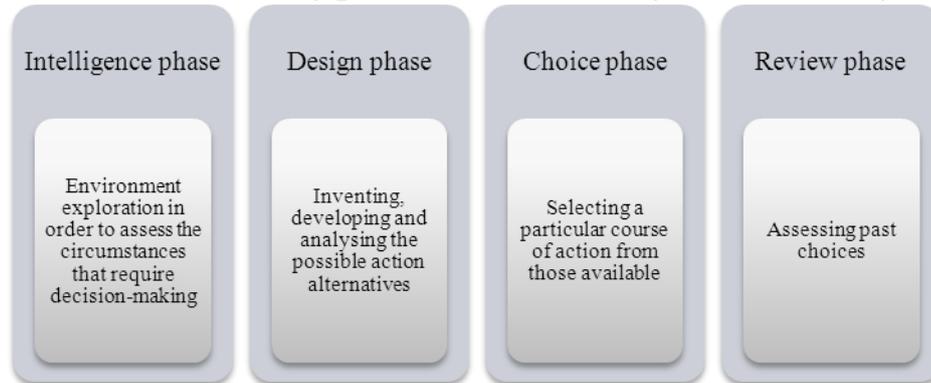


Figure. 1. The main stages of the management decision-making process

CONCLUSIONS. Summarizing the theoretical aspects of management decision-making process in the context of qualitative improvement of economic management in organizations, the following conclusions can be made: (1) the decision-making process can be defined as a process of identifying a problem, evaluating alternatives, and selecting of one alternative from all of the possible alternatives; (2) the main stages of the management decision-making process are intelligence phase, design phase, choice phase and review phase.

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ШОУ-БИЗНЕСЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мерзликина Г.В.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой ВолгГТУ,
Шмидт Л.А.,
соискатель ВолгГТУ,
Волгоград

Ключевые слова:

Шоу-бизнес как предпринимательство, рыночные отношения, цирк как дорогостоящий вид искусств, бизнес как деятельность, получение прибыли, движущая сила конкуренции, разнообразие зрелищ, мастерство артистов, цирковой шоу-бизнес, частные цирки

PROBLEMS OF MANAGEMENT IN SHOW BUSINESS AND THEIR SOLUTIONS

G. Merzlikina,
L. Schmidt

Key words:

Show-business as entrepreneurship, market relations, expensive circus arts, business as activity, profit as driving force of competition, variety of sights, skill of performers, circus show-business, private circuses

Шоу-бизнес (show business) – коммерческая деятельность в сфере развлекательных зрелищ. В современном мире шоу-бизнес представляет себя как предпринимательство, которое по функциональному назначению можно разделить на следующие виды деятельности: киноиндустрию, зрелищные спортивные состязания, развлекательные телепередачи, музыкальное радиовещание. Шоу-бизнес требует исключительно больших затрат – это реклама, оптовая торговля, индустрия программ и прочего. По мнению многих деятелей от искусства, рыночные отношения – единственный способ «сделать» культуру конкурентоспособность¹. Отрицательные издержки подобного подхода видны уже сегодня. Особенно очевидны эти процессы в классических видах искусства, таких как цирковое искусство.

На современном этапе цирк относится к дорогостоящему виду искусств. Если брать, к примеру, спектакль, поставленный в цирке шапито, то в среднем нужно рассчитывать, что придется потратить не меньше 250 тысяч долларов. Эта цифра может достигать и несколько десятков миллионов, если речь идет о редких экзотических животных или сложнейших технических решениях. Однако все затраты при хорошем просчете окупаются, учитывая то, что они являются разовыми². Включая в планы новые постановки, декорации, оркестр и, соответственно,

¹ Дороти Доти И. Паблсити и паблик рилейшенз. Информационно-издательский дом «Филинь». 1996.

² Зверинцев А. Б. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга менеджера PR. 2-е издание., испр. - СПб., «Союз», 1997.

аппаратуру для озвучивания, пиротехнику, световое шоу, стоит учитывать их окупаемость. А при хорошем расчете окупятся даже во время самого спектакля, ведь основным источником доходов для цирков является продажа билетов. Цена билетов складывается из производственных затрат, налога и прибыли, которая в основном зависит от спектра представлений и мастерства артистов. В современном цирке самыми популярными номерами являются клоунада, иллюзионист, пантомима, музыкальная эксцентрика, интермедия, акробатика, эквилибристика и т.д. Разнообразие номеров не имеет предела. Таким образом, цирк, возможно, сделать конкурентоспособным предпринимательством среди других направлений в культуре за счет разнообразия зрелищ, мастерства артистов и даже без участия животных. В зарубежной научной литературе бизнес рассматривается как деятельность, направленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуг («Business management» - управление бизнесом, управление коммерческой деятельностью). Известно, что обеспечение конкурентоспособности товара, услуг невозможно без учета требований рынка, состояния сложившейся конъюнктуры, емкости рынка, уровня цен на данный товар или его аналог основных фирм-конкурентов и в целом уровня конкуренции. А. Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно¹. Наибольшее развитие конкуренция получает в условиях рыночной экономики. Цель конкуренции - борьба за получение возможно большей прибыли. В настоящее время в цирковом шоу-бизнесе конкуренция между субъектами слабая, причиной которой является организационная структура. Весь мир все больше переполняют частные цирки. В России частный цирк пока еще редкость, самый крупный - Московский цирк на Цветном бульваре им. Ю. Никулина. Сегодня подавляющее большинство артистов цирка работают в одной из трех цирковых организаций, а ядром цирковой системы России остается Российская государственная цирковая компания, которая в настоящее время функционирует в организационно-правовой форме федерального казенного предприятия, распоряжающегося имуществом, закрепленным за ним на праве оперативного управления. Также одной из проблем цирковой деятельности являются кадры. В основном, в цирк требуются молодые и энергичные люди. Помимо субъектов, профессионально занимающихся цирковой деятельностью, существуют цирковые кружки, студии, любительские цирковые коллективы. Однако любительское цирковое движение не получает должной поддержки со стороны государства и профессиональных цирков. Добиться конкурентоспособности выпускаемого продукта или услуги не возможно без учета требований и пожеланий потребителей. Мониторинг цирковых номеров показал, что их

¹ Жданова Е.И., Иванов С.В., Кротова Н.В. Управление и экономика в шоу-бизнесе: уч.пос.- Москва: «Финансы и статистика», 2003.

степень обновления крайне низка. Цирк - это настоящее зрелищное реалити-шоу, нужно лишь правильно преподнести его зрителю, а для этого нужно произвести реклама. На сегодняшний день телевидение остается самым эффективным способом продвижения циркового продукта. Но, к сожалению, на телевидении и в печатных СМИ количество информации о цирковой деятельности минимальное, поэтому человек имеет слабое представление о том, за что нужно платить деньги. Благодаря финансовой независимости, возможно сделать выступления все более разнообразными и не только по отношению к самому номеру, а и к самому артисту.

Подводя итог проведенным исследованиям, можно выделить следующие направления повышения эффективной деятельности циркового предпринимательства и его конкурентоспособности в шоу-бизнесе: расширить рекламу циркового искусства среди населения; повышение доступности цирковых услуг для населения; расширение зрительской аудитории, создавая телепередачи; создать условия для открытия частных цирков с целью ликвидации монополии; совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ В РОССИИ, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОБЛЕМЫ

**Петропавлова Г.П.,
д.э.н., профессор НИУ ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Товарищество собственников жилья, документооборот, смета расходов, план развития, ревизия деятельности

HOMEOWNERS ASSOCIATIONS FUNCTIONING IN RUSSIA AND THEIR SPECIFICATIONS AND PROBLEMS

G. Petropavlova

Keywords:

Homeowners associations, workflow, cost estimates, the development plan, the audit of activity

Потребность человека и его семьи в жилье является базовой в развитии общества, поэтому этот вопрос постоянно находится в центре внимания органов власти на местах. Сегодня в российской действительности еще низким остается уровень обеспеченности населения отдельным жильем, а в имеющемся жилом фонде высока доля аварийного. Решение этой серьезной проблемы возможно по нескольким направлениям: строительство нового жилья, а также организация своевременного проведения текущего и капитального ремонта действующего жилого фонда. С экономической точки зрения

первоочередное значение для органов власти и населения имеет организация качественной работы специализированных управляющих компаний и ТСЖ по содержанию уже имеющегося жилищного фонда. Однако приходится констатировать, что сегодня качество их работы редко удовлетворяет муниципальные органы власти и жильцов многоквартирных домов. Отсутствие практических шагов по формированию методического обеспечения и развитию системы переподготовки кадров ТСЖ может привести к дальнейшему росту доли аварийного жилья.

Для повышения возможностей контроля деятельности ТСЖ со стороны потребителей Правительством Российской Федерации было принято Постановление №731 от 23 сентября 2010 г. «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами». Однако до сих пор ответ на вопрос о причинах неудовлетворительной работы ТСЖ лежит в плоскости отсутствия у жильцов и Правления ТСЖ представления об особенностях организации работы некоммерческих компаний, оказывающих услуги в области управления общим имуществом комплексом собственников жилья.

Управление любой организацией строиться на основе формирования и анализа информационных потоков, систематизируемых в виде натуральных, стоимостных и нормативных показателей. Поэтому на первом этапе каждое ТСЖ должно определить как основные цели проводимого управленческого анализа, так и состав собираемых и контролируемых показателей. Остановимся на этом более подробно.

Направления проводимого анализа определяются на основе записанных в Уставе целей и видов деятельности ТСЖ. Стандартный вариант Устава ТСЖ определяет среди них: обеспечение надлежащего технического, противопожарного, экологического и санитарного состояния общего имущества в многоквартирных домах; обеспечение коммунальными услугами собственников жилых и нежилых помещений, а также пользователей этими помещениями; ведение учета потребленных коммунальных услуг отдельными собственниками, а также в местах общего имущественного комплекса отдельного или всех многоквартирных домов; урегулирование расчетов с коммунальными службами, а также с собственниками ТСЖ, имеющими долги за потребленные коммунальные услуги.

Естественно, что для качественного проведения этой работы должен быть организован учет как самих собственников жилья, движений в составе проживающих в квартирах и пользующихся нежилыми помещениями, так и всех потребленных ими коммунальных услуг по местам их потребления на территории ТСЖ (в квартирах, на входе в отдельное домовладение, на уличных фонарях и других технических устройствах, работающих в подвалах и чердаках отдельных строений на территории ТСЖ). Для этого надо знать земельные границы ТСЖ,

которые определяются соответствующими свидетельствами на собственность или договором аренды.

Кроме того, необходимо вести детализированный учет как выставленных платежей на оплату коммунальных услуг и содержание общего имущества, так и их поступления на счет ТСЖ. Для этого здесь должен вестись бухгалтерский учет, который организуется, как правило, по упрощенной схеме.

Порядок организации бухгалтерского учета в ТСЖ определяется его Учетной политикой, утверждаемой на каждый календарный год. Здесь должны быть отражены те элементы детализации информации, которые нужны для целей проведения вышеуказанного управленческого учета. Формируемые данные бухгалтерского учета должны позволять вести отдельный поквартирный, подомовой учет, а также учет расходов на общие нужды ТСЖ с разделением последних на все экономические статьи расходов. Это нужно делать для того, чтобы существовала возможность анализа исполнения сметы расходов на содержание жилья и целевого сбора по каждому отдельному домовладению. Такой подход поможет понять, в каком из домов отмечаются наибольшие потери потребленных ресурсов и с чем они связаны. Это может быть неисправный счетчик или использование незаконных способов снижения их показаний со стороны потребителей услуг и др. Систематизация учетных данных в таком разрезе в виде специальной книги поможет начислить расход по каждому ресурсу в ситуации, когда домовладелец своевременно не предоставил в ТСЖ последние показания своего счетчика.

Организация ведения отдельного учета призвана повысить заинтересованность собственников каждого дома в выполнении тех видов работ, которые позволят перевести их владельцев на использование более экономных видов потребления ресурсов. Одновременно такой учет сделает невозможным современную практику использования целевых средств одних собственников жилья, собранных для выполнения работ капитального характера в счет погашения долгов по коммунальным платежам другими собственниками жилья. Решение по данному вопросу может приниматься только общим собранием собственников жилья.

При наведении порядка в расчетах собственников жилья за коммунальные услуги может возникнуть ситуация отключения отдельных домовладений (если задолженность составит свыше трех месяцев). Чтобы при этом не пострадали все члены ТСЖ, счетчики должны быть установлены на входе в каждый дом, что является главным предметом деятельности управляющего. Поэтому план организационных и технических работ по каждому дому и ТСЖ в целом должен формироваться профессионалом на основе технической документации всех домостроений. Этот план также является основой для формирования плановой сметы на каждый год (норматив ТСЖ). За ее выполнение управляющий ежегодно отчитывается перед общим собранием ТСЖ.

Таким образом, организации детального поквартирного, подомового и учета работы всех объектов общего имущества ТСЖ призвана повысить качество управления, эта информация является основой для формирования главного норматива ТСЖ – сметы расходов. Важно также, чтобы в ближайшее время появились и действенные правовые механизмы оперативного воздействия на задолжников ТСЖ.

УПРАВЛЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАМИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

**Сазонов С.П.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой ВолгГТУ,
Белоножкина Е.А.,
студент ВолгГТУ,
Волгоград**

Ключевые слова:

Российский рынок банковских услуг, банковская услуга, инструменты банковского маркетинга, маркетинговое планирование

MANAGEMENT INSTRUMENTS OF BANK MARKETING IN RUSSIA S. Sazonov, E. Belonozhkina

Keywords:

Russian banking market, banking service, bank marketing instruments, marketing planning

От эффективности функционирования коммерческих банков во многом зависит уровень развития не только экономики региона, но и всей экономической системы страны. Банковский маркетинг способствует разрешению проблем, возникающих в банковском секторе, а именно: формирует систему критериев выработки стратегии и тактики ведения бизнеса в зависимости от рыночной ситуации на рынке банковских услуг, создает конкурентные преимущества банковских продуктов за счет учета потребностей клиентов, а также повышает результативность и снижает риск банковской деятельности. В последнее время российские банки стали осознавать необходимость внимательного ознакомления с современным маркетингом. В распоряжении коммерческого банка имеются самые разные инструменты маркетинга, каждый из которых достаточно ресурсоемкий, поэтому необходимо подобрать наиболее подходящий вариант и комбинацию инструментов маркетинга для успешного конкурентирования на российском рынке банковских услуг.

Согласно концепции Ф. Котлера, процесс управления маркетингом включает в себя 4 основных этапа:

- анализ рыночных возможностей;
- отбор целевых рынков;

- разработка комплекса маркетинга;
- проведение маркетинговых мероприятий.

Банковский продукт, обладая специфическими особенностями, является инструментом денежного обращения и играет непосредственную роль в организации финансового посредничества между потенциальными клиентами и банком.

Следовательно, банковский маркетинг является деятельностью, направленной на доведение банковского продукта и услуги до клиента посредством определенного набора инструментов, к которым относятся: исследование рынка, реклама, продвижение услуг, стимулирование продаж и послепродажное обслуживание. Как правило, коммерческие банки разрабатывают системы планирования маркетинга, включающие различные по временному периоду планы, в которых отражается стратегия развития банка: долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. В условиях нестабильной политической ситуации разрабатываются в большинстве случаев краткосрочные планы. Учитывая деятельность конкурентов и все факторы, происходящие в экономике, формируется определенная организационная структура маркетинговых служб коммерческих банков и определенный набор инструментов банковского маркетинга, которые в дальнейшем позволят банку результативно осуществлять свою деятельность.

Маркетинг банковских услуг – это поиск и использование банком наиболее выгодных рынков сбыта банковского продукта с учетом реальных потребностей клиентов. Для этого необходимо точно установить целевые ориентиры банковского учреждения, создать пути и способы их достижения.

Исходя из инструментария рыночной политики, банки применяли маркетинг давно. Основная функция маркетинга заключалась в разработке продуктов (определение размера кредита, срока кредитования, условий выдачи и погашения), установлении цены, налаживании системы сбыта. Но эти действия были нацелены на стремление банка к прибыли, потребности клиентов при этом оставались «в тени».

Ориентация коммерческих банков на потребности клиентов появилась в 60-х годах, когда банковский рынок сбыта преобразовался из рынка продавца в рынок покупателя, вследствие чего увеличилось благосостояние населения в 60-70-е годы и обострилась конкуренция. Развитие рынка банковских услуг, совершенствование информационных технологий и усиление конкуренции на рынке способствовали появлению новых инструментов банковского маркетинга.

Предлагаемые западными специалистами методики и приемы управления банковским маркетингом, которые могут существенно повысить его эффективность, так или иначе связаны с введением новых методов организации и управления отношениями банка с клиентами, большинство из которых основаны на использовании интернет-технологий. В настоящее время больше всего интернет привлекает банки

новыми маркетинговыми инструментами, наиболее популярный из которых - сокращение расходов при осуществлении операций в режиме on-line по сравнению с расходами по традиционной схеме проведения банковских операций. Но и у этого на первый взгляд эффективного маркетингового инструмента есть свои плюсы и минусы, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки использования интернета в банковском маркетинге

Преимущества	Недостатки
1. Вследствие снижения издержек снижается стоимость банковской услуги	1. Недостаточный уровень безопасности проведения платежей
2. Приобретение в качества интернета нового канала сбыта	2. Недостаточный уровень информационной безопасности
3. Обратная связь с клиентом в режиме он-лайн	3. Потери при коммуникациях из-за несогласованности стандартов данных
4. Возможность разработки новых видов продуктов и услуг	4. Дополнительные расходы на техническую и информационную поддержку
5. Круглосуточный доступ к банковским сервисам	5. Невысокий процент клиентов готовых к такому виду услуг по сравнению с традиционным видом обслуживания
6. Интеграция платежных процессов с системами взаимодействия с клиентами	6. Юридические разногласия между участниками сделок из-за правового несовершенства бизнес-процессов в интернете

Как видно из таблицы, вместе с преимуществами использования интернета в банковском маркетинге, очевидны и недостатки, однако эти недостатки связаны, прежде всего, с нынешним состоянием банковского сектора и со временем будут устранены в процессе его развития. Так же и маркетинговый инструментарий со временем будет дополняться и трансформироваться. На данный момент основная задача, которая стоит перед руководством банка – не отставать от темпов развития банковского рынка, совершенствовать и создавать свои преимущество новые технологии продвижения банковских продуктов и услуг.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ТРУДОМ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Юдина С.В.,
д.э.н., профессор,
зам. директора по научной работе АФ КНИТУ-КАИ,
Альметьевск

Ключевые слова:

Интеллектуальный труд в корпорации, системный подход к управлению, транзакция управления

SYSTEM OF KNOWLEDGE WORK MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF TRANSACTION COST CONCEPT

S. Iudina

Keywords:

Knowledge work in a corporation, system approach to management, management transaction

Развитие научно-технического прогресса в промышленно развитых странах, обусловленное, в том числе, ускорением создания и распространения информации, существенно меняет позицию интеллектуального труда в экономических системах разного уровня. В развитых странах наблюдается увеличение доли работников интеллектуального труда (knowledge workers¹). Усиление взаимозависимости, степени открытости и интеграции национальных экономик приводит к углублению мирового разделения труда. Главенство функции труда, состоящей в понимании труда как условия развития человека и общества, получает все больше теоретических и эмпирических подтверждений. В связи с этим закрепляется в сознании современных людей прямая личная заинтересованность в развитии интеллектуального трудового потенциала. Меняется система мотивов работников, занятых трудом с новым содержанием: активизируются потребности саморазвития и самоактуализации, требуют все большего внимания исследователей потребность в творчестве и потребность в информации. В наиболее приоритетных сферах развитых сегодня экономик наблюдается изменение позиции наемных работников интеллектуального труда в результате вытеснения материально-вещественных компонент стоимости стоимостью идеи. С увеличением разнообразия ресурсов появляются новые возможности их комбинации, следствием чего является рост творческой компоненты во многих трудовых процессах. Все эти и многие другие обстоятельства заставляют исследователей по-новому подходить к рассмотрению роли и места интеллектуального труда в управлении сложными экономическими системами. Особая роль в этой связи отводится трансформирующимся экономическим взглядам.

Новая институциональная теория сегодня развивается по

¹ термин Друкера П. (Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке – М.: Вильямс, 2007. – С. 272)

нескольким направлениям, одним из которых является теория транзакционных издержек. Транзакционные издержки (ТАИ) выступают своеобразным индикатором сложности социально-экономических и организационно-экономических систем. Современные эксперты считают, что оптимизация (а не исключительное сокращение) ТАИ может стать определяющим резервом экономического роста. При этом до сих пор принято считать, что ТАИ полностью и достоверно не измерить (хотя в последнее время предлагаются методики измерения определенных частей ТАИ¹). Представляется обоснованным утверждение, что ТАИ следует изучать преимущественно на внутрифирменном уровне², в то время как транзакционных сфер и отраслей не существует. Теория ТАИ модифицирована применительно к задачам экономики персонала³ и в части выделения, например, издержек выявления альтернатив, заключения контрактов, оппортунистического поведения и пр., и в части возвращения внимания к принципам рациональности отдельных трудовых проблем. Интеллект в рамках данной теории выступает как ограниченный ресурс⁴, соответственно, внутри системы существует стремление сэкономить и на нем. В результате происходит снижение издержек за счет личных способностей, владения большим объемом информации и т.д.

Ряд исследователей отмечают⁵, что в современных корпорациях растут транзакционные издержки, связанные с увеличением доли затрат на персонал. Мы полагаем, что в этой тенденции существенна роль роста транзакционных издержек по оценке соответствия интеллектуальных работников предъявляемым к ним требованиям. Это объясняется, прежде всего, усложнением процедур поиска таких сотрудников ввиду неясности и определенной субъективности параметров отбора (например, специалист в области информационных технологий может не обладать профильным образованием или, наоборот, наличие такового далеко не всегда является гарантией высокой профессиональной пригодности). Во-вторых, растут расходы на ведение переговоров и обоснование правильности выбора для обеих сторон (зачастую предполагается смена места жительства, гражданства). В-третьих, могут возрасти затраты на осуществление процедур найма и профессиональной адаптации в силу специфики корпораций и нестандартности применяемых технологий.

Будем исходить из того, что все транзакционные издержки корпорации могут быть разделены на способствующие повышению эффективности организационно-экономической системы (1 тип), так и не

¹ Перский Ю. К., Дубровская Ю. В. Транзакционные издержки в системе гармонизации интересов экономических субъектов различных иерархических уровней // Известия УрГУ, №3(35), 2011. С.38 – 44.

² Петрович Ф.Д. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазиолигархической традиции // Journal Of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики) – Том 2, № 4. 2011. С.5 – 23.

³ Колосова Р.П., Василюк Т.Н. и др. Экономика персонала – М.: Инфра-М, 2009. С.54.

⁴ Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993.

⁵ например: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997 или Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. №6. С. 32 – 38.

способствующие этому (2 тип). ТАИ 1 типа, связанные с управлением интеллектуальным трудом в корпорациях, включают в себя, например, затраты, связанные с оценкой, подбором и наймом интеллектуального работника, в последующем проявляющего эффективность, или с оценкой деятельности в рамках эффективной системы мотивации. ТАИ 2 типа – те же затраты, но с негативным результатом.

Понятно, что в реальной организационно-экономической системе проявляются и первые, и вторые, а система будет эффективной при условии превышения первых над вторыми. Если же предположить, что изменение первых неизменно сопровождается изменением вторых (и наоборот), то задача оптимизации в данном случае будет сформулирована так: Эффективность системы будет тем быстрее возрастать, чем больше скорость увеличения первых ТАИ по сравнению со скоростью изменения вторых.

Как отмечалось выше, ТАИ сложно измерить. Явные ТАИ в денежной форме выражаются в вознаграждении специалистов по найму и непосредственных руководителей будущих работников. Неявные (имплицитные) ТАИ связаны в нашем случае с принятием неэффективных кадровых решений, с разрешением противоречий и конфликтов. Но эффективный интеллектуальный труд в компании (в отличие от других видов деятельности) возможен при условии определенного разнообразия взглядов, профессиональных предпочтений работников и используемых методов, а также использования информации из разнообразных источников. Издержки, направленные, во-первых, на обеспечение необходимого уровня противоречий, а во-вторых, на поиск решений, могут быть отнесены к неявным транзакционным издержкам, но к ТАИ 1 типа согласно первой классификации. Этот важный тип транзакционных издержек требует пристального внимания со стороны исследователя, так как, не научившись их измерять и оценивать, мы не сможем им управлять.

КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Коваленко Б.Б.,
д.э.н., профессор Университета ИТМО,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Командообразование, предпринимательская команда, вовлечение в команду

COMPETENCE MODEL OF TEAMWORK IN MANAGEMENT AND ENTREPRENEURSHIP

B. Kovalenko

Keywords:

Teambuilding, entrepreneurial team, involving the team

Командообразование в менеджменте организаций давно стало предметом научных исследований в России и за рубежом¹. Процессы образования, функционирования и развития команд, повышения их роли в управлении бизнесом становятся в один ряд с важнейшими функциями современного менеджмента².

Научные результаты исследований командной работы в менеджменте постепенно стали распространяться на предпринимательскую деятельность. Появилось научное понятие предпринимательской команды - формы организации бизнеса, ориентированного на быстрый рост и высокую капитализацию³.

Как показывают результаты исследований, предпринимательские команды создаются, преимущественно, с целью обеспечения организации ресурсами, применение которых позволяет ожидать более высокий и быстрый успех, чем у предпринимателей, действующих исходя лишь из собственных представлений о бизнесе. Значительные шансы на успех дает объединение личных сетей участников предпринимательской команды в социальные сети, которым присущи новые качества, возникающие на основе более широкой палитры связей и возможностей, возникающих у предпринимателей в процессе интеграции принадлежащих им ресурсов⁴.

¹Бойет Джозеф, Бойет Джимми «Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления». – 3-е изд. испр. И доп. / Пер. с англ. А.А. Калинина. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 416 с., С.137; Дафт Р. «Менеджмент» 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 656 с. С. 563-595; Пригожин А.И. «Методы развития организаций». – М.: МЦФЭР, 2003. С. 584-614.

²Ермак А. «Команда, которую создал я». – М.: Изд-во Альпина Паблишер, 2008. – 480 с.; Ленсиони П. «Как решить пять основных проблем команды. Практическое руководство для лидеров, менеджеров и консультантов». – М.: Изд-во Юрайт, Альпина Паблишер, 2010. – 132 с.; Линчевский Э. «Управленческое общение. Все так просто, все так сложно. Ситуации, проблемы, рекомендации». – М.: Изд-во Альпина Паблишер, 2008.

³Олдрич Г. «Новые направления в исследовании предпринимательских команд» / В кн. Современные классики теории предпринимательства. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики. 2013. С.124

⁴Личные сети формируются на основе компетенций, связей и ресурсов отдельных предпринимателей, ведущих свое дело индивидуально. Социальные сети – система интегрированных компетенций, связей и ресурсов, возникающая при командной работе.

Создание предпринимательской команды может осуществляться:

а/ в форме рационального отбора участников по комплементарным (взаимодополняющим друг друга) навыкам и опыту работы;

б/ в форме социализации межличностных отношений участников команды и необходимости стабильно развивающихся внутригрупповых процессов. Важнейшая роль принадлежит в этом случае социальной и эмоциональной поддержке поведения участников команды.

Эти два подхода не являются взаимоисключающими. Команды могут привлекать новых участников по соображениям комплементарности навыков, но исходя из соблюдения межличностной гармонии. И напротив, не лишены привлекательности аргументы в пользу того, что формирование команды лучше объясняют социальные аспекты, особенно учитывающие различные типы социальных сетей, в которых формируется большинство команд. Однако в качестве нормативного принципа командообразования мы признаем приоритет компетенций по сравнению с позитивным социальным настроением на совместную работу. Считаем, что новых членов команды надо выбирать исходя из наличия знаний и связей. Это позволит получить лучшие результаты благодаря профессиональному пониманию того, что требуется для эффективного функционирования бизнеса. В рамках этого подхода формируется компетентностная модель командной работы.

Прагматические мотивы формирования модели командной работы основаны на предположении, что компетенции являются критической составляющей успеха. Согласно этому положению, предприниматели, иницирующие бизнес должны быть ориентированы на активный поиск лиц, обладающих необходимой квалификацией. Квалифицированные (возможно незнакомые люди) могут оказаться предпочтительнее, чем менее квалифицированные члены семьи, друзья или коллеги, так как позволят установить новые связи с другими индивидами и их группами в иных социальных сетях. По существу, незнакомцы могут привнести в команду новые компетенции и связи. Такие команды могут показать пример высокой стабильности.

Командообразование на основе компетенций предполагает длительный период времени для создания соответствующих условий, так как социальный аспект межличностных отношений укоренен в сознании людей и нормах, воздействие которых может быть минимизировано, но не ликвидировано. Предполагаем, что только организации, имеющие долгосрочные перспективы могут принять участие в этом процессе.

Воплощению компетентностной модели командной работы в практику менеджмента и предпринимательства могут оказать поддержку профессиональные общественные организации (например, профсоюзы, ассоциации и т.п.), при условии, если эти организации смогут выразить позицию, независимую от бизнеса и государства, руководствоваться стандартами профессиональных навыков, представлять интересы

носителей профессиональных знаний и опыта; стимулировать конкуренцию на рынке труда и т.д.

МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Гребеник В.В.,
д.э.н., профессор ФУ при Правительстве РФ,
Москва
Головецкий Б.Н.,
адъюнкт, Военный университет,
Москва

Ключевые слова:

Государство, модернизация, инновация, бизнес школа, экономический рост, венчурный капитал

STATE ROLE IN INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

V. Grebenik
B. Golovetsky

Keywords:

State, modernization, innovation, business school, economic growth, venture capital

Дискуссия о модернизации экономики России несколько пошла на убыль и сегодня наряду с модернизацией остро стоит вопрос о переводе экономики на инновационные «рельсы». Это на самом деле – единственная траектория развития, которая может обеспечить экономический рост России в исторической перспективе.

Для Российской Федерации в современных условиях актуальное значение имеет максимальное ускорение действий направленных на переход от сырьевой экономики к экономике инновационной¹.

Наука в современных условиях является одним из основных факторов развития экономики страны. Необходимо понимание того, что наука России - ее национальное богатство, основной фактор экономического роста страны. Потери научного потенциала нельзя будет быстро компенсировать из-за большой инерционности передачи знаний от старшего поколения младшему².

Праволиберальный переход к «рыночной» экономике в России привел к упадку российского научного потенциала – основы будущего. Согласно данным исследовательского института Battelle Memorial Institute, в 2011 году мировые расходы на НИОКР выросли на 3,6% и составили 1,2 трлн. дол США. Первое место по объему НИОКР занимают США (382,6 млрд.; 2,7% от объема собственного ВВП). Второе место –

¹ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Российская газета. 2009. № 88 (4912).

² Примаков Е. Достижения не должны заслонять проблемы // Российская газета. - 14 января 2011.

Китай (153,7 млрд.; 1,4% ВВП) и третье место принадлежит Японии (144,1 млрд.; 3,3% ВВП). Россия замыкает десятку мировых лидеров (23,1 млрд.; 1% ВВП). В то время как в СССР объем внутренних расходов на НИОКР составлял 5% ВВП¹.

Так, если в 80-е годы прошлого столетия доля нашей страны (СССР) в общем объеме поданных в мире национальных заявок на изобретения составляла 25,8% (США – 14,6%, Японии – 30,6%), то к концу 90-х годов эта цифра упала почти в 10 раз – до 2,6% (США – 15,2%, Японии – 44,6%). В 2002 году в рейтинге уровня инновационного развития Россия находилась на 52 месте, в то время как Индия – на 39, Китай – на 46².

Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) представила ежегодный аналитический доклад об инновациях в мире. 400-страничный доклад «Глобальный индекс инноваций 2012. Усиление инновационных связей для глобального развития» (Global Innovation Index 2012) был подготовлен совместно с Международной бизнес-школой (INSEAD). Как явствует из названия, доклад посвящен мировому инновационному рейтингу. России в этом рейтинге отведено 51 место в мире. Теперь под лидерством в инновационном развитии понимают не генерирование принципиально новых продуктов и технологий, а общий инновационный климат в стране.

Далеко не случайно, что в США, Канаде, странах Западной Европы, Японии, Южной Кореи, да и в Китае, и в Индии именно сейчас возросли вложения в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), образование, здравоохранение. И это все происходит в условиях, когда конкурентная борьба сама подталкивает американский бизнес к технико-технологическому совершенствованию. У нас другая ситуация. Государство из бюджета тратит на НИОКР немало, но в то же время затраты на НИОКР наших компаний, в том числе крупных, ничтожны. В результате общие расходы на НИОКР в России составляют лишь 1 % ВВП, а в США - 2,7 % , в Японии, Швеции, Израиле - от 3,5 до 4,5 % ВВП³.

Нынешний этап социально-экономического развития страны в условиях модернизации и инновационного развития должен рассматриваться с точки зрения создания новых предпосылок к переходу малого и среднего бизнеса на качественно новую ступень развития.

В настоящее время анализируются и развиваются такие виды структур, как сетевая и виртуальная организации с «внутренними» рынками, многомерная организация, круговые корпорации, интеллектуальные организации, обучающие организации и др.

¹ Викулов С.Ф., Югай Т.А. Актуальные проблемы науки и образования в контексте инновационной парадигмы // Вооружение и экономика. -2013.-№2.

² Там же.

³ Там же.

Государство может принимать активное участие и в реализации различных моделей венчурного финансирования и один из таких способов государственной поддержки инноваций сейчас апробируется в российских условиях¹.

Тем не менее, приходится констатировать, что опыт венчурного финансирования в России пока чрезвычайно мал (как и его доля в подпитке инновационно-ориентированных инвестиций в российскую экономику). Отсутствует жизнеспособное ядро крупных компаний, способных на регулярной основе создавать и осваивать новейшие технологии, что значительно ухудшает инновационный климат в стране. Нет и фирм-гигантов (за исключением госкорпораций), выводящих на рынок большое количество инновационных проектов и заинтересованных в их продвижении. К сожалению, численность таких предприятий пока является слишком малой, чтобы рассчитывать на ощутимые результаты их деятельности, составляя около 9% от общей численности малых предприятий (в Германии, например, их доля более 70%). Невысок и реальный вклад этих хозяйствующих субъектов в национальную экономику, дающих экономике не более 1%².

Вместе с тем представляется, что уровень финансирования инновационной деятельности в России должен повышаться, прежде всего, за счет предпринимательского сектора. Государство, со своей стороны, должно создать благоприятные условия для компаний, проявляющих активность в этой сфере.

Для совершенствования финансов организаций венчурного бизнеса, по нашему мнению, целесообразно:

- сформировать законодательную базу, способствующую развитию венчурного инвестирования в инновационные проекты;
- разработать механизмы страхования венчурных вложений в высокотехнологичные НИОКР;
- использовать для финансирования венчуров капитал из нескольких фондов одновременно.

Осуществление указанных мер позволит значительно повысить роль венчурного финансирования в активизации инновационной деятельности корпоративных структур.

¹ ОАО «Российская венчурная компания»: официальный сайт. URL: <http://www.rusventure.ru>.

² Там же.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ ДЕВЕЛОПМЕНТА

**Головецкий Н.Я.,
к.э.н., профессор ФУ при Правительстве РФ,
Ершов Д.А.,
магистрант ФУ при Правительстве РФ,
Москва**

Ключевые слова:

Проект, инвестиционный проект, финансирование, девелопмент, девелоперские проекты, риск, кредит, банк, инвесторы

MODERN METHODS OF EVALUATING DEVELOPMENT PROJECTS

**N. Golovetsky,
D. Yershov**

Keywords:

Project investment project financing, development, development projects, risk, credit, banks, investors

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Общая логика анализа с использованием формализованных критериев в принципе достаточно очевидна - необходимо сравнивать величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами.

Несмотря на общепринятую практику участия коммерческих банков в строительных и девелоперских проектах, многие эксперты в течение последних нескольких лет высказывали опасения по поводу развития банковского кредитования строительной отрасли в таких масштабах.

Технология банковского кредитования и управления рисками в принципе не приспособлена к финансированию девелоперских проектов.

Во-первых, реализация такого проекта несет в себе повышенные общеэкономические риски (рыночные, проектные, риски контрагентов). В связи с этим, становятся очевидными качественные недостатки используемой банками методологии оценки финансового состояния заемщиков, несовершенство процедур принятия кредитными организациями решений по проектам.

Во-вторых, специфическая структура фондирования отечественных банков и проблема отсутствия у них «длинных денег» повышает риск потери ликвидности в результате кредитования строительных проектов, срок реализации которых превышает средний срок предоставления банковских кредитов.

В-третьих, специфика профессиональной подготовки и менталитет сотрудников кредитных подразделений не позволяют провести качественную оценку рисков и требуют серьезной работы по

переподготовке персонала - коммерческое кредитование имеет не так много общего с финансированием девелоперского проекта, как это может показаться на первый взгляд. В ходе финансового анализа проектов коммерческие банки делают больший упор на анализ официальной отчетности потенциального заемщика и меньше внимания уделяют изучению общеэкономических рисков и маркетинговой политики девелопера, построению нескольких факторных прогнозных моделей по проекту. Кроме того, основные инструкции Банка России по оценке кредитных рисков (254-П, 283-П) не содержат специальных разделов, определяющих и разъясняющих методологию работы с инвестиционными проектами в сфере недвижимости¹.

Все это создает для банков дополнительные риски при финансировании девелоперских проектов по сравнению с классическим коммерческим кредитованием. Безусловно, кредитные организации считают необходимым и всегда пытались минимизировать вышеуказанные специфические риски, создавая специализированные подразделения (проектного финансирования, инвестиционного кредитования и т.п.), но их интеграция в структуру банка, описание бизнес процессов, разработка методологии оценки рисков осуществляются по принципам, принятым в кредитных организациях, и с учетом практики банковского кредитования.

Ряд российских компаний в марте 2012 г. заявили о намерении начать крупные инвестиционные проекты. Так, ЗАО «Национальная химическая группа» инвестировала 45 млрд. руб. в строительство комплекса азотной химии на Дальнем Востоке. ООО УК «МЕКРАН» совместно с Внешторгбанком начало реализацию проекта по созданию деревообрабатывающего производства полного цикла в г. Красноярске (объем инвестиций по проекту составит около 5,6 млрд. руб.). ООО Научно-производственная внедренческая фирма «Брайнсиб» реализует проект по организации промышленного производства карбоната лития, брома технического и гипохлорита кальция (стоимость проекта оценивается в 2,01 млрд. руб.).

По оценке Росстата, в объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в сентябре 2014г. составил 573,9 млрд. рублей, или 95,6% (в сопоставимых ценах) к уровню соответствующего периода предыдущего года, в январе-сентябре 2014г. - 3961,2 млрд. рублей, или 96,7%. Сокращению инвестиций в основной капитал предшествовало замедление уже в декабре 2013 года роста объемов кредитования нефинансовых организаций. Так, по данным Банка России, прирост замедлился до 12,7% в годовом выражении по состоянию на 01.01.2014 г. после 14,3% на 01.12.2013 г. по сравнению с уровнем на соответствующую дату 2013 года. При этом в декабре 2013 г. наблюдалось снижение средневзвешенной ставки по рублевым кредитам

¹ Ричард Б. Пейзер и Анна Б. Фрей. Профессиональный девелопмент недвижимости. Второе издание. UDP, 2003. С. 58.

сроком более 1 года, предоставленным нефинансовым организациям (на 0,3 процентного пункта по сравнению с предыдущим месяцем до 10,6%), - говорится в мониторинге Минэкономразвития.

Сокращению капитальных вложений в январе соответствовало ускорение снижения объема работ в строительстве. В январе 2014 г. объем строительных работ сократился на 5,4% относительно аналогичного месяца 2013 года после 3,0% в декабре и 0,3% в ноябре.

В соответствии с федеральной адресной инвестиционной программой, утвержденной Минэкономразвития России на 2014 г. (с уточнениями на 1 октября 2014 г.), выделены ассигнования в размере 568,7 млрд. рублей, из них из федерального бюджета - 547,1 млрд. рублей на строительство 2420 объектов капитального строительства, приобретение объектов недвижимости и реализацию мероприятий (укрупненных инвестиционных проектов) (далее - объекты). Из общего количества объектов по 711 объектам было намечено провести только проектные и изыскательские работы. Из 809 объектов, намеченных к вводу в 2014 г., в январе-сентябре 2014 г. введены в эксплуатацию 42 объекта, из них 33 - на полную мощность, 9 объектов - частично¹.

Современная ситуация в строительстве в России характеризуется рядом серьезных проблем и вместе с тем, большими перспективами для качественного скачка. Но для этого необходимы новые подходы к решению важнейших задач, таких как привлечение молодых, активных кадров в строительную сферу, повышение качества и производительности труда, повышение доступности приобретения жилья населением, развитие малоэтажного жилья и социальной инфраструктуры. В самое ближайшее время нужно решить вопросы нелегальных работников на стройках и обеспечить большую конкуренцию в строительном бизнесе, поддерживая начинающих предпринимателей. Ну и конечно, такие яркие слова как «инновации» и «энергоэффективность» должны стать не просто лозунгами, а найти свое отражение в реалиях современного строительства на всей территории России.

¹ Официальный сайт РБК. Недвижимость: <http://realty.rbc.ru/>.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ

Маслова Е.В.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Система наставничества, бизнес-процессы наставничества, методы оценки эффективности наставничества

APPROACHES TO MENTORING EFFECTIVENESS EVALUATION IN ORGANIZATION

E. Maslova

Keywords:

System of mentoring, business-processes of coaching, methods of mentoring effectiveness assessment

Система наставничества является одним из бизнес-процессов в организации. Само наставничество может быть представлено как последовательный замкнутый цикл следующих процессов: планирование и внедрение программ наставничества, отбор наставников, подготовка наставников, наставничество, оценка результатов, внедрение изменений. Как известно, бизнес-процесс будет осуществляться наиболее эффективно, если обеспечена постоянная обратная связь. То есть для того, чтобы система наставничества была результативной, необходимо осуществлять постоянный контроль и мониторинг за ее процессами, выявлять ошибки, принимать меры по их устранению и, в конечном итоге, совершенствовать данный процесс. Процесс наставничества должен быть выстроен таким образом, чтобы все его этапы образовывали замкнутый круг, соответствующий циклу качества, предусматривающего постоянное совершенствование процесса.

Наставничество имеет свои особенности, которые следует учитывать при оценке его эффективности:

- главным показателем эффективности системы наставничества является цель, которая должна быть ясной, конкретной, измеримой, определенной по срокам и достижимой;
- объектами оценки в системе наставничества являются новый сотрудник (молодой специалист) и его наставник;
- поскольку наставничество влияет на систему управления персоналом в целом, стоит отдельное внимание уделять положительным и отрицательным явлениям, которые возникают в процессе ее применения;
- так как основой системы наставничества является программа наставничества, представляющая собой план обучения сотрудника, то оценка эффективности должна проводиться поэтапно по мере прохождения обучения.

Контроль качества процесса наставничества должен быть регулярным и нацеленным с одной стороны, на выявление положительных результатов и их поддержания, а с другой, на выявления отклонений и принятия мер по их устранению. Основой осуществления контроля и оценки процесса наставничества являются регламентирующие документы, к основным из которых относятся положение о наставничестве, идеальный профиль должности сотрудника, инструкции и планы.

Необходимость оценки программы наставничества состоит в том, чтобы понять, какой результат организация и сотрудник получит после ее внедрения. Основная цель оценки - измерить степень соответствия обученного сотрудника изначально заданным критериям - экономическим, социальным, психологическим показателям и сопоставить ее с инвестиционными затратами, желательно с применением факторного анализа. К экономическим критериям могут быть отнесены показатели производительности труда, качества продукции, эффективности использования рабочего времени, также важны показатели роста уровня знаний, умений и навыков и способности их применения в практических ситуациях, степень психологической и поведенческой адаптации в коллективе.

Таким образом, для оценки эффективности системы наставничества должны использоваться как количественные, так и качественные методы оценки, такие как ROI - возврат от инвестиций, ROE – возврат от ожиданий, метод рейтинговых шкал поведенческих установок (BARS), модель Дональда Кирпатрика, которые в совокупности позволят дать комплексную оценку эффективности системы наставничества.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Мелякова Е.В.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Управление изменениями, организационные изменения, организационное развитие

MODERN APPROACH TO ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT

E. Melyakova

Keywords:

Change management, organizational change, organizational development

Развитие организации предполагает целенаправленные изменения в управлении и функционировании организации. В результате таких преобразований элементы системы управления меняются, или происходит

дополнение уже имеющихся элементов новыми. Если компания хочет развиваться, ей необходимо постоянно адаптироваться к изменениям внешней среды. Если двадцать лет назад специалисты утверждали, что компании должны проводить обновление систем управления не реже, чем раз в год, а коренную реорганизацию каждые четыре или пять лет, то сейчас считается, что процесс организационных изменений и организационного развития должен осуществляться постоянно и затрагивать все уровни и структуры менеджмента.

Менеджмент должен постоянно совершенствоваться, а это совершенствование осуществляется через организационные изменения. Как правило, такие изменения осуществляются в виде проектов. Управление проектами позволяет компаниям в короткие сроки совершить скачок в развитии, поэтому именно проекты представляют собой инструмент реализации стратегии компании.

Понятие организационных изменений близко к понятиям нововведение и инновация. Выделяют следующие виды организационных изменений: технологические (новые технологии); продуктовые (новый продукт); социально экономические, в том числе экономические (новые материальные стимулы, показатели, системы оплаты труда); организационно-управленческие (новые формы организации труда, изменения в организационной структуре, изменения в системе разработки и принятия решений, изменения системы контроля); социальные (изменения в организационной культуре, создание самоуправляемых команд, наставничество).

Некоторые авторы (например, Р.Дафт) причисляют к организационным изменениям все перечисленные типы инноваций: технологические, продуктовые и социально-экономические (Дафт называет их «изменения в структуре» и «изменения в людях»). Другие относят к организационным только управленческие инновации. На наш взгляд, такое деление не принципиально, поскольку изменения, как правило, носят комплексный характер. Так, продуктовые инновации обычно сопровождаются технологическими, инвестиционные проекты, предусматривающие внедрение новых технологий автоматически подразумевают комплекс экономических и организационных изменений, а глобальные структурные изменения (например, сделки слияния-поглощения) всегда приводят к изменениям в организационной культуре.

Наиболее сложными и рискованными являются социальные изменения. Их особенность - отсутствие возможности проведения эксперимента. Разработка проекта социальных изменений требует незначительных по сравнению с техническими проектами затрат ресурсов и времени, однако последствия социальных нововведений часто непредсказуемы, социальные изменения проходят с большим напряжением, поскольку затрагивают интересы людей.

Структурные изменения связаны с изменением системы управления, в частности, иерархии управления, организационной

структуры, методов планирования и контроля. Речь идет о проектах, направленных на создание эффективного механизма управления, усиление конкурентоспособности и адаптивности организации, повышение эффективности управления. Изменения в управлении компанией, как правило, реализуются сверху вниз, инициаторами их выступают менеджеры высшего звена, проект разрабатывается на высших уровнях управления, часто с привлечением сторонних консультантов, а затем спускается вниз. При этом далеко не все сотрудники поддерживают эти изменения, что вызывает конфликты в организации.

Существует большое количество моделей процесса организационных изменений. Классической можно считать модель Курта Левина, который разделил весь процесс управления организационными изменениями на три крупных этапа: «размораживание», «движение», «замораживание». На первом этапе необходимо «разморозить» систему, то есть сделать ее менее стабильной. Вторым этапом предполагается переход от того «как есть» к тому, как «должно быть». Третьим этапом предполагается институционализацию и закрепление изменений с помощью таких инструментов как оргструктура, новые стандарты, нормы и процедуры, системы вознаграждения, регламентирование процессов. Модель К. Левина учитывает такое понятие, как гомеостаз (свойство системы стремиться к утраченному равновесию, способность к самовосстановлению), этап «замораживания» как раз призван преодолеть этот откат назад. В настоящее время многие исследователи оспаривают необходимость стадии «замораживание», поскольку в эпоху непрерывных изменений внедряемая система носит временный характер и в недалеком будущем будет предложена новая.

Модель Л. Грейнера содержит шесть этапов: давление и побуждение; посредничество и переориентация внимания; диагностика и осознание; выработка решения и обязательства по его выполнению; эксперимент и выявление результатов; подкрепление и согласие. Френч, Каст и Розенцвейг разработали свою модель программы плановых изменений, которая содержит восемь этапов. Модель запланированных изменений Баллока и Баттена основана на проектном подходе и содержит 4 основных этапа: исследование, планирование, действие и интеграция. Большой интерес представляют также модели Дж. Коттера, Фрайлингера и Фишера, модель Льюина, модель Надлера и Тушмана, модель формулы изменений Бекхарда и Харриса, системная модель Сенге, модель управляемого перехода Бриджеса и другие.

Следует отметить, что процесс организационных изменений является гораздо более сложным, чем это обычно представляется в начале реализации проекта изменений и реформирования компании. Попытки рассмотреть факторы, влияющие на процесс организационных изменений, были сделаны консалтинговой компанией VCG, предложившей использовать для этого метод DICE. Однако применение данной модели

дает упрощенный результат, хотя и позволяет оценивать наиболее важные факторы и прогнозировать риски проекта.

При осуществлении организационных изменений неизбежно возникает сопротивление, которое может носить активный или пассивный характер, проявляясь на личном или групповом уровнях. Эти проблемы, в частности рассматривают Коттер и Шлезингер, Ансофф, Хентце и Каммель и другие авторы. Сопротивление изменениям может рассматриваться и как позитивное явление, поскольку оно свидетельствует об устойчивости и жизнеспособности организации как саморегулирующейся системы, которая мобилизует свои силы для защиты от внешнего воздействия.

В целом можно отметить, что за последние десятилетия концепция организационных изменений получила широкое распространение. Методы и технологии осуществления изменений, к важнейшим из которых следует отнести технологии управленческого консалтинга, коучинга и методы проектного управления, получили не только научное признание, но и широкое практическое применение в компаниях различных отраслей, форм собственности, размеров и масштаба деятельности.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

**Кизян Н.Г.,
к.э.н., доцент СПбГУ
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Сфера услуг, управление организационной культурой, управление качеством

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE AS FACTOR OF QUALITY IMPROVEMENT IN SERVICE SECTOR

N. Kizyan

Keywords:

Organizational culture, service sector, quality management

В настоящее время сфера услуг является одной из ключевых составляющих мирового экономического пространства. При этом с одной стороны, спрос на услуги постоянно растет, но, с другой стороны, только обеспечение стабильно высокого качества обслуживания может стать гарантом постоянного притока клиентов.

Для этого необходимо создание системы мероприятий, воздействующих как на факторы повышения качества — непосредственные причины изменения свойств услуги, так и на существующую среду действия факторов — условия их реализации. При

этом следует учитывать рекомендации современных международных стандартов качества серии ISO 9000, согласно которым управление качеством должно основываться на комплексном системном подходе и учитывать интересы не только производителей услуг, но так же потребителей, поставщиков, общества и государства. С этой целью следует использовать современные подходы и методы обеспечения и повышения качества, адаптируя их как под особенности функционирования отрасли в целом, так и с учетом нужд каждого конкретного предприятия.

При этом следует понимать, что результат оказания услуги в непроизводственной сфере всегда индивидуален. Одна и та же экскурсия может оставить у разных потребителей абсолютно разное впечатление. Соответственно, этот результат и невоспроизводим. И то, каким этот результат окажется, в большей степени зависит от персонала компании. Таким образом, если для промышленных компаний персонал это лишь один из элементов, которым надо управлять, то для предприятий сферы услуг управление человеческими ресурсами на основе формирования и развития высокоэффективной организационной культуры является основой формирования высокого качества обслуживания.

Современное предприятие сферы услуг является открытой системой, находящейся под влиянием факторов внешней и внутренней среды, и ориентируется в первую очередь на качественное удовлетворение потребностей клиентов. В свою очередь клиентоориентированность обуславливает необходимость пристального внимания руководства предприятия к состоянию человеческих ресурсов. Обеспечение высокого качества обслуживания требует от сотрудников повышенной ответственности, инициативности, коммуникабельности, внимательности и аккуратности. Соответственно, одной из основных задач руководства становится создание такой организационной культуры, которая будет создавать паттерны поведения идеального работника и мотивировать персонал к следованию данным образцам поведения. Создавая стандарты качества обслуживания, руководители предприятия сферы услуг должны не только думать об удовлетворении клиентов, но и учитывать особенности и интересы своих сотрудников. Это позволит, учитывая такие особенность услуги как трудоемкость и высокую долю неквалифицированного и сверхурочного труда, получить высокое качество оказания услуг, с одной стороны, и удовлетворенность трудом, а соответственно и высокую мотивацию, с другой.

Для реализации данного подхода при формировании организационной культуры предприятия необходимо разрабатывать такие стандарты и нормы поведения, которые будут способствовать формированию у сотрудников предприятия сферы услуг личностных качеств, способствующих высокому качеству обслуживания клиентов. Для этого необходимо уделять особое внимание таким методам формирования организационной культуры как поведение руководителя,

создание мифов и легенд, развитие организационных традиций и ритуалов. Кроме того, большое значение в формировании качества услуги имеет такая составляющая организационной культуры как имидж предприятия, состоящий, в том числе, и из внешнего вида сотрудников, и из корпоративной символики, и из стиля общения с клиентами.

Одними из ключевых методов формирования организационной культуры, обеспечивающих высокое качество обслуживания, являются системы аттестации и стимулирования персонала предприятия.

В сфере услуг необходимо уделять внимание таким потребностям персонала как вовлеченность в трудовой процесс, принадлежность к высококлассной команде, возможность проявлять инициативу. Для этого необходимо отдавать предпочтение таким методам обеспечения удовлетворенности трудом как ротация и обогащение труда. Кроме того, необходимо внедрять программы признания заслуг работников, нацеленный на поощрение высокого качества обслуживания.

Аттестация персонала является основным методом анализа качества трудовых ресурсов. Он позволяет обеспечить предприятие сферы услуг базой для обучения и развития персонала и совершенствования методов отбора персонала.

Применение вышеперечисленных методов и подходов на предприятии сферы услуг позволит сформировать высокоэффективную организационную культуру, нацеленную на повышение качества услуг и рост эффективности предприятия.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Жигалов В.М.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Всеобщий менеджмент качества, стратегическое управление, система управления

FORMING QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS STRATEGY OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

V. Zhigalov

Keywords:

Total quality management, strategic management, management system

Одним из возможных стратегических направлений развития предприятия может быть создание и развитие системы всеобщего менеджмента качества (TQM). Несмотря на значительные инвестиции, необходимые для реализации данной стратегии, преимущества для компании очевидны. Во-первых, это значительно повышает имидж фирмы, способствует развитию и узнаваемости бренда. Наличие

международного сертификата в области менеджмента качества или международной или общероссийской премии в области качества способствуют развитию деловых отношений с крупными, в том числе международными партнерами, это может стать одним из обязательных условий для участия в тендерах и крупных государственных проектах, это формирует образ компании и его продукта в глазах потребителя. Соответственно, повышается конкурентоспособность компании, развиваются ее ключевые компетенции и ключевые отличия от аналогичных компаний на рынке. Во-вторых, системы менеджмента качества напрямую связаны с развитием технологий, а следовательно, с повышением производительности, снижением уровня дефектов, более высокой прибыльностью. Дополнительными благоприятными внешними эффектами становятся снижение загрязнения окружающей среды, совершенствование качества обслуживания, потребления, сервиса, таким образом возрастает общественная значимость компании. В-третьих, качество является важнейшим инструментом борьбы за рынки сбыта, способствует выходу на новые рынки, обеспечивает лояльность потребителя, стабильность качества, узнаваемость торговой марки и продукта.

Соответствие международным стандартам в области менеджмента качества может быть подтверждено получением сертификата ИСО. Однако международные стандарты качества лишь задают методологическую основу формирования системы менеджмента качества, существенное влияние оказывает специфика функционирования конкретного предприятия или вида деятельности. Поэтому для успешной реализации стратегии TQM особое внимание следует уделить формированию системы управления реализацией данной стратегии. Необходимо подчеркнуть, что качество охватывает не только производственные процессы и оценивается наличием или отсутствием дефектов. Цель повышения качества охватывает все бизнес-процессы организации, начиная с исследования рынка, выявления наиболее предпочтительных потребительских свойств продукта, скрытых потребностей и заканчивая качеством сервиса и послепродажного обслуживания. Управление качеством - замкнутый циклический процесс, кроме того, цели совершенствования качества становятся главенствующими, наиболее значимыми, т.е. стратегическими, следовательно, реализация стратегии в области качества часто требует пересмотра структуры управления.

Система управления реализацией стратегии TQM требует вовлечение широкого круга специалистов: как в области формирования и развития системы менеджмента качества, владеющие методологией менеджмента качества (цикл Деминга, «Петля качества», этапы Джурана и мн. др.), так и специалистов в области производства и реализации данного вида продукта, владеющих технологическими особенностями производства, спецификой рынка, требованиями потребителей и т.д.

Меняются структуры управления, происходит переход к более гибким структурам сетевого и проектного типа, развиваются стратегические альянсы с поставщиками ресурсов, с компаниями-партнерами, развиваются сети сбыта. При этом вопросы организации и координации деятельности в области качества становятся стратегическими и переходят в сферу компетенции руководителей высшего звена.

Стратегия всеобщего менеджмента качества означает значительный пересмотр принципов и методов управления. Она сопряжена со значительными инвестиционными затратами, возможна временная приостановка деятельности, масштабные организационные изменения способны вызвать сопротивление менеджеров и работников. Без формирования эффективной системы управления реализацией данной стратегии достичь основных целей невозможно. Однако в результате может быть на долгосрочной основе достигнут эффект одновременного повышения качества и снижения издержек (за счет более эффективных технологий, отсутствия затрат на исправления дефектов и нежелательных технических характеристик продукта, лояльности потребителей и стабильного спроса). Это один из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность российских компаний и их продуктов на международном рынке.

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ ТИПОЛОГИИ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ

Зябрикова А.В.,
генеральный директор ООО «Квест-рум»,
Зябриков В.В.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Стратегический менеджмент, теория жизненного цикла, типология деловой культуры

LIFE CYLCE MANAGEMENT ON THE BASE OF BUSINESS CULTURE TYPOLOGE

A. Zyabrikova,
V. Zyabrikov

Keywords:

Strategic management, life cycle theory, typology of business culture

Использование теории жизненного цикла фирмы позволяет вместо ранжирования наугад ее финансовых показателей расставить их в соответствии со спецификой каждой стадии и правильно, с учетом типа деловой культуры, сформировать стратегию достижения поставленных целей. Инерционность развития внутренней среды выражается в том, что какой-либо элемент (элементы) внутренней среды фирмы запаздывает, по

сути, он соответствует предыдущей стадии развития. Приведение этого элемента в соответствие с текущей стадией жизненного цикла, позволяет ликвидировать слабое звено в управлении за счет синхронизации изменения всех ее элементов и, тем самым, гармонизировать развитие фирмы. Все это обеспечит успешное развитие фирмы по естественной траектории жизненного цикла, поможет ей избежать случайной «смерти» в детстве и юности, максимально затянуть стадию зрелости, а идеале перейти к оптимальной спиралевидной траектории.

Авторам удалось разрешить противоречия теории жизненного цикла Л. Грейнера, основанной на концепции ее непрерывного роста, и И.К. Адизеса, включающей тезис о неизбежном спаде на жизненном пути фирмы, за счет разделения понятий фаза (то есть уникальное состояние фирмы, как у Л. Грейнера) и разворачивающаяся во времени стадия жизненного цикла (у И.К. Адизеса). Четкое разграничение стадий жизненного цикла по различным типам культуры позволяет вовремя использовать рекомендации, предназначенные для каждого типа культуры, по сути, переходя от одного варианта модели фирмы к другому.

Таблица 1. Культура, стратегическая цель и организационная структура фирмы на разных стадиях ее жизненного цикла

№	Стадия жизненного цикла	Тип культуры	Кризис, которым заканчивается стадия	Стратегическая цель	Организационная структура
0	Дородовая	Культура профессионалов	Кризис потери единства учредителей	Формулируется	Отсутствует
1	Детство	Культура лидера (клановая)	Кризис индивидуального управления	Эффективность (рентабельность продаж)	Простая (типа «звезда»)
2	Юность	Бюрократическая	Кризис саморастающейся бюрократии	Продуктивность (коэффициент оборачиваемости и активов)	Линейно-функциональная
3	Зрелость	Культура предпринимателя (рыночная)	Инвестиционный кризис	Эффективность + Продуктивность (рентабельность активов)	Клиентоориентированная: матричная или дивизиональная

Наряду с нормальной (естественной) следует рассматривать и оптимальную траекторию жизненного цикла фирмы, которая «сознательно» управляет своим развитием. Стадия старости, в отличие от других стадий жизненного цикла, наступает стихийно вопреки воле руководства фирмы, поскольку повторно воспроизводится уже реализованный ранее тип культуры. В этом случае вместо усвоения нового опыта и обогащения арсенала принятия решений фирма деградирует, причем движется к своей ликвидации в отличие от других стадий *нестационарно* (то есть не может задержаться в текущем состоянии сколько-нибудь длительное время) и содержит *точки ветвления* траектории жизненного цикла (сингулярные точки).

Фирма, управляющая своим жизненным циклом, должна после завершения стадии зрелости не пытаться максимально затянуть старость, то есть отложить насколько возможно свою смерть, перебирая по очереди в обратном порядке уже пройденные культурные типы в соответствии со схемой И.К. Адизеса, а сознательно сформировать на стадии старости культуру профессионалов (культуру бизнес-инкубатора по Ф. Тромпенаарсу). Кроме того, на стадии старости, которая одновременно является дорожкой для следующего витка спирали жизненного цикла, необходимо ставить исключительно управленческие цели «перерождения» и обновления.

Ветвление траектории развития фирмы в стадии старости предполагает три возможных пути ее развития. Первый предполагает, что фирма развивается естественным образом, то есть без опоры на теорию жизненного цикла, а потому неминуемо деградирует - движется по нисходящей части траектории развития к своей смерти (подход И.К. Адизеса).

Второй вариант предусматривает возможность для какого-нибудь кластера, который демонстрирует сплоченность и «стремление к жизни» на фоне общей деградации, повторения уже пройденного ранее в составе фирмы пути, но уже в обновленном персональном составе. В этом случае фирма развивается по кольцу.

Наконец, третий вариант развития предполагает, что фирма, вооружившись теорией жизненного цикла и демонстрируя сплоченность, рассматривает эту стадию как *инвестиционную* и переходит от отдельной организации к хозяйственному объединению, включающему группу бизнес-единиц (отдельных юридических лиц), то она выходит на новый виток спирали. Повторение типа деловой культуры, но уже в новом качестве – в роли корпоративной (а не организационной) культуры, то есть культуры корпоративного центра, позволяет продолжить восходящую линию развития фирмы. При этом фирма повторяет стадии детства, юности и зрелости последовательно «перебирая» типы хозяйственных объединений и, соответственно, корпоративные культуры типа лидера, бюрократическую и культуру предпринимателя. Это и есть *оптимальная спиралевидная траектория жизненного цикла фирмы*, предполагающая повторение ее основных стадий, но уже на новом уровне развития.

Второй и третий варианты развития позволяют говорить о циклическом (повторяющемся) развитии фирмы, то есть именно о *жизненном цикле*, а не просто о *жизненном пути* ее развития.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

**Евневич М.А.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Ябурова Д.В.,
аспирант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Интеллектуальный капитал, человеческий капитал, управление интеллектуальным капиталом

FORMING MANAGEMENT STRATEGY OF INTELLECTUAL CAPITAL OF COMPANY

**M. Evnevich,
D. Yaburova**

Keywords:

Intellectual capital, human capital, management of intellectual capital

Эффективность функционирования компании напрямую зависит от характера процессов формирования и использования в ней интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал является одним из наиболее значимых факторов обеспечения конкурентоспособности. Только в случае активного совершенствования интеллектуального капитала, компания может успешно противостоять острой конкуренции на рынке.

Для достижения наиболее приоритетного пути развития, компании необходимо сформулировать и следовать стратегии управления интеллектуальным капиталом. К сожалению, в современной отечественной практике нет должного отношения к интеллектуальному капиталу как к капиталу, которым нужно управлять. Тем не менее, несмотря на то, что в российской практике бизнеса нет формализованной системы управления интеллектуальными ресурсами, это не значит, что это управление не происходит. Но оно происходит зачастую на интуитивном уровне.

В крупных компаниях управление человеческими ресурсами и интеллектуальным капиталом более чёткое. В небольших основную роль играют лидерские (харизматические) качества руководителя и его организационные способности.

Наибольшее внимание интеллектуальному капиталу уделяется в высокотехнологичных компаниях интернет-отрасли, интеллектуальных и творческих организациях. Это связано с относительно более высокими заработными платами в таких компаниях, с большей долей затрат на оплату труда в структуре себестоимости.

Зачастую планирование затрат на внутренний маркетинг, внутреннюю мотивацию происходит бюджетно-нормативным способом

как процент от затрат на оплату труда, поэтому в подобных компаниях могут даже появляться такие экзотические способы повышения лояльности сотрудников, как бесплатный маникюр и тому подобное.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом необходимо понять, что не все активы одинаково полезны и ценны. Некоторые требуют большего внимания и инвестиций, другие – требуют их изъятия и трансформации. Хорошо разработанную методику управления интеллектуальным капиталом предлагает Й. Руус и др. Она пошагово объясняет, каким образом нужно использовать ресурсы, чтобы максимизировать потенциал создания ценности.

Первым этапом методики Й. Рууса является составление ресурсного дерева, определение весов ресурсов, и оценка выявленных ресурсов с точки зрения их пригодности стать основой конкурентных преимуществ.

К сожалению, этому аспекту интеллектуального капитала в российских организациях уделяется меньшее внимание. Так, не происходит формальной оценки роли отношенческих ресурсов. Большое количество компаний организует для сотрудников тренинги и мероприятия «тим-билдингового» типа, однако это скорее дань моде и копирование опыта иностранных компаний. Оценка эффективности подобных мероприятий в денежном выражении практически не производится. Такие мероприятия считаются «затратной» частью. Тем более, такая оценка сложна и возможна только в долгосрочной перспективе.

В свою очередь легко исчисляемые показатели находятся в зоне большего внимания. Так, убытки от текучести персонала можно рассчитать исходя из стоимости привлечения нового персонала, затрат на обучение и сниженной производительности труда на стадии испытательного срока и адаптации. Поэтому эффективность мероприятий, направленных на повышение лояльности и снижение текучести можно оценить.

Вторым этапом является составления так называемого «навигатора интеллектуального капитала», наглядно демонстрирующего то, как одни ресурсы (денежные, материальные, отношенческие, организационные и человеческие) трансформируются в другие.

Далее составляются и анализируются «эффекторные графики», позволяющие наглядно увидеть, какие ресурсы являются поглотителями ценности (вбирают больше, чем генерируют), а какие – источниками ценности (генерируют больше, чем вбирают). Анализ эффекторного графика позволяет определить потенциальные возможности для совершенствования стратегии управления ресурсами интеллектуального капитала в компании. После усовершенствуется трансформационная матрица, строится ее графическое представление и ее сопутствующий эффекторный график.

Анализируя результаты всех этапов по методике Й. Рууса, можно идентифицировать значимые и незначимые ресурсы и их возможные

трансформации. В целях стратегического управления далее формулируются программы и календарный план действий, строится модель управления, происходит измерение и оценка расхождений между фактическими и плановыми значениями, анализ отклонений и корректировка плана.

Таким образом, интеллектуальный капитал подразумевает комплексное управление всех входящих в него активов. Главной задачей в его управлении является не просто накопление, а превращение его активов в трудно копируемые и трансформация одних его ресурсов в другие¹ с учетом особенностей компании и ее сотрудников. Только построение полноценной стратегии управления интеллектуальным капиталом может привести к максимизации ценности и жизнеспособности компании.

Управление интеллектуальным капиталом сейчас особенно важно, потому что новое поколение сотрудников, так называемое поколение Y, имеет иные ценности по сравнению с предыдущими поколениями. Так, среди сотрудников распространено устойчивое мнение о том, что приобретение новых навыков является более важным (63%), чем продвижение по карьерной лестнице (37%)². Поколение Y имеет более четкий план карьерного роста (35%) и готовы обсуждать развитие своей карьеры со своим работодателем (60%). Таким образом, правильно сформированная стратегия управления интеллектуальным может влиять на энтузиазм человеческих ресурсов, что отразится на общем качестве интеллектуального капитала компании.

¹ Ермоленко В.В., Попова Е.Д. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // Человек. Сообщество. Управление. №2, 2012. С.110-122.

² Kelly Global Workforce Index . Ежегодное глобальное исследование, август 2014 г.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮКСОВЫХ И МАСС-МАРКЕТ БРЕНДОВ

Давыденко Е.А.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Бренд, люксовый бренд, масс-маркет бренд, дизайн, коллекция

CURRENT PROBLEMS OF BRAND MANAGEMENT ON THE EXAMPLE OF LUXURY AND MASS-MARKET BRANDS INTERACTION

E. Davydenko

Keywords:

Brand, luxury brand, mass-market brand, design, collection

Несмотря на привлекательность люксовых брендов, для большинства потребителей они остаются недоступной роскошью. С одной стороны, позиционирование люксовых брендов предполагает установление цены, в разы превышающей цены на продукцию аналогичного качества, но не обладающей всемирно известным брендом. С другой стороны, этот факт делает люксовые бренды доступными лишь для заранее ограниченного круга лиц, а соответственно не дает возможности существенного расширения рынка. Все это приводит к тому, что производители люксовых брендов оказываются в ситуации ограниченного круга клиентов, в то время как производители продукции для масс-маркета за счет возможностей снижения цен могут расширять свои доли на рынке, выигрывая в конкурентной борьбе.

Возможности повышения цен на продукцию масс-маркета ограничены, т.к. это грозит производителю потерей клиентов. Таким образом, получается, что производители люксовых брендов настроены на расширение круга клиентов, а производители брендов для масс-маркета – на повышение цен. Но для достижения своих целей обе стороны вынуждены идти на компромисс- первая сторона соглашаться на снижение цены, а вторая - идти на повышение цен для того, чтобы изменить репутацию своих брендов, приближая их к репутации люксовых брендов.

Все это обуславливает современную тенденцию кооперирования люксовых и масс-маркет брендов для достижения обоюдной выгоды. Такое взаимодействие получило в литературе название *коллаборация* брендов. О коллаборации брендов пишет в своей знаменитой книге «Стратегическое управление» Дэвид Аакер. Он отмечает, что в условиях глобализации экономики стратегические альянсы брендов становятся главной составляющей глобальной конкуренции, «такого рода коллаборация носит долгосрочный характер... Результаты коллаборации

должны иметь стратегическую ценность»¹. По мнению Д. Аакера, коллаборация брендов является не просто «тактическим средством для скорейшего исправления проблемной ситуации, а...стойким образованием, способным противостоять атакам конкурентов и изменениям среды»².

В фэшн-индустрии коллаборация понимается как сотрудничество бренда с приглашенным дизайнером или знаменитостью для создания *капсульной коллекции*. Такие коллекции включают небольшие линейки товаров (обычно от 6 до 10 моделей, объединенных общей идеей). Примерами взаимодействия известных дизайнеров и сети магазинов являются сотрудничество модельера Валентина Юдашкина с сетью обувных магазинов эконом-класса «ЦентрОбувь» (2012-2013 гг.), взаимодействие известного российского дизайнера Игоря Чапурина и сети магазинов INCITY - Chapurin for INCITY (2012). Так же, как и в случае альянса В. Юдашкина и сети «ЦентрОбувь», коллекция И. Чапурина носила универсальный характер и, по мнению самого дизайнера, «вещи коллекции могут встраиваться в разные стилевые комбинации»³.

Стоит отметить, что российские дизайнеры следуют опыту своих западных коллег. Так, ирландский дизайнер Д.У. Андерсон представил уже вторую коллекцию для марки TopShop, по словам самого дизайнера, «вдохновленный молодежными субкультурами»⁴. На многих вещах коллекции изображен логотип бренда TopShop – якорь, символ надежды. Коллекция была запущена 15 февраля 2013 года.

Активно сотрудничает с культовыми люксовыми брендами сеть магазинов H&M. Так, на ноябрь 2011 года приходится старт продаж коллекции, созданной дизайнерами H&M совместно с Домом Versace. Коллекция, которая создавалась при личном участии Донателлы Версаче, пользовалась большой популярностью у покупателей. До сотрудничества с Домом Versace у торговой марки H&M уже был опыт успешного взаимодействия с Карлом Лагерфельдом (в 2004 году) и Стеллой Маккартни (в 2005 году).

При взаимодействии люксового бренда с масс-маркет брендом вызывает интерес и финансовая сторона вопроса. Стоит отметить, что в каждом конкретном случае гонорар дизайнера варьируется, но в динамике прослеживается рост размера гонораров, получаемых дизайнерами из мира высокой моды, разрабатывающими коллекции для масс-маркет брендов. Особенностью взаимодействия люксовых брендов с масс-маркет брендами во всех случаях является то, что выручка, получаемая от продаж лимитированных коллекций, не влияет на совокупный объем продаж продукции масс-маркет бренда⁵. Другими словами, нельзя

¹ Дэвид Аакер. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. СПб.: Питер: 2007. Стр. 306.

² Там же. Стр. 306.

³ Капсульная коллекция Игоря Чапурина для модного бренда INCITY//www.incitu.ru/chapurin/.

⁴ Вторая коллекция Джонатана Уильяма Андерсона для Topshop//Creative Journal – 02.02.2013.

⁵ Кирьянов М. Почему самые известные дизайнеры сотрудничают с H&M? Цели, факты, результаты www.f2fmag.ru/tendencies/266/6965.

говорить об увеличении выручки от продаж масс-маркет бренда как результате взаимодействия с люксовым брендом. Как отмечают представители fashion-индустрии, такое сотрудничество вызывает долгосрочный эффект, направленный на популяризацию масс-маркет бренда. Этому способствует также и тот факт, что в большинстве случаев публикации о взаимодействии брендов СМИ размещают бесплатно.

Проблемы взаимодействия люксовых и масс-маркет брендов стоит рассматривать с двух сторон. Для люксового бренда к таким проблемам стоит отнести частичную потерю свойства эксклюзивности, которая негативно воспринимается целевой аудиторией люксового бренда, а также возможную потерю лояльных клиентов и их уход к другим люксовым брендам, которые сохраняют эксклюзивность и воспринимаются как доступные только для избранных. Для масс-маркет бренда к проблемам, которые может вызвать взаимодействие с люксовым брендом, относится отпугивание части целевой аудитории масс-маркет бренда за счет того, что взаимодействие с люксовым брендом ассоциируется с ростом цен на продукцию.

И все-таки преимущества сотрудничества масс-маркет брендов с люксовыми брендами в большинстве случаев преобладают над недостатками. Поэтому можно смело ожидать того, что масс-маркет бренды как в России, так и в других странах мира будут успешно продолжать практиковать взаимодействие с люксовыми марками.

ИРРАЦИОНАЛЬНЫЕ МОТИВЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ

**Нестеренко Н.Ю.,
к.э.н. доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Менеджмент, поведенческая экономика, финансы предприятия

IRRATIONAL MOTIVES OF DECISION MAKING IN ENTERPRISE FINANCE

N. Nesterenko

Keywords:

Management, behavioral economics, finance of enterprise

Кризисные явления в мировой экономике поднимают на поверхность вопросы эффективности принимаемых управленческих решений. Череда банкротств крупнейших мировых корпораций наталкивает исследователей на мысль о том, что далеко не всегда топ-менеджеры корпораций при принятии управленческих решений исходят из глубокого анализа и рациональных предпосылок. Все большее распространение в этой связи получают исследования нерациональных мотивов выбора и принятия решений. Поведенческая экономика на

основе проводимых экспериментов пытается выявить модели поведения индивидуумов, обусловленные нерациональными мотивами.

Большое внимание в этой области уделяется проблемам выбора индивидуумов, связанных с личным потреблением. В настоящее время выделены типичные иррациональные модели поведения, приводившие к нелогичному с точки зрения классических экономических ценностей результату. Наиболее часто упоминается гиперболическое дисконтирование ценности денег, влияние эмоционального состояния, ошибки оптимизма и пессимизма, зависимость от контекста. Все указанные модели поведения связаны с принятием индивидуальных решений.

Иначе обстоит дело с принятием управленческих решений, где предметом решения является не личное имущество или благополучие, а имущество и благополучие фирмы-работодателя. Отсутствие индивидуальной ответственности за принимаемые решения породило множество громких скандалов (напр. скандал в корпорации Даймлер-Крайслер, связанный с продвижением автомобилей класса люкс в органы государственной власти РФ).

Требуют дальнейшего исследования иррациональные мотивы принятия решений при поиске источников финансирования (в частности, решение об IPO). Недостаточно глубоко исследованы иррациональные мотивы принятия решений о слияниях и поглощениях.

В своем докладе акцент делается на мотивах слияний и поглощений и делается попытка определить параметры эффективности подобных сделок с учетом существующих «неэкономических» целей. До сих пор нет однозначного понимания роли слияний и поглощений в экономике. Кроме того, остается недоказанной экономическая эффективность подобных сделок. Динамика курса акций объединяющихся корпораций до сделки и после нее свидетельствует том, что, как правило, прежнего уровня курс акций объединенной корпорации достигает лишь в единичных случаях. Возникает ли в результате сделок широко обсуждаемый в научных кругах синергический эффект, доказать довольно сложно. В связи с этим возникает вопрос о действительных целях и мотивах принятия решения об объединении компаний и достигаются ли эти неэкономические цели в результате сделки. Иными словами, кто получает выгоду в результате сделки?

Анализ крупнейших сделок за последние годы показал следующие мотивы:

- наличие индивидуальной заинтересованности топ-менеджеров в проведении сделок посредством принятых механизмов вознаграждения и стимулирования;
- «эффект толпы», когда возникает определенная мода на проведение сделок;
- избегание рисков, связанных с интенсивным развитием бизнеса и принятием инновационных решений.

Таким образом, цикличность развития рынка слияний и поглощений связана, на наш взгляд, не столько с мотивами смены неэффективного собственника и повышением/ снижением эффективности экономики в целом, сколько с преобладанием определенных моделей поведения среди лиц, принимающих подобные решения.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ РИСКА ОРГАНИЗАЦИЙ

Капустина Н.В.

*к.э.н., доцент МГУТУ им. К.Г. Разумовского,
Москва*

Ключевые слова:

Факторы риска, корреляционный анализ, устойчивое развитие организации, система риск-менеджмента, «фирма-газель»

MODERN APPROACH TO THE ASSESSMENT OF RISK FACTORS

N. Kapustina

Keywords:

Risk factors, correlation analysis, sustainable development of the organization, the system of risk management, «firm-ghazal»

Любой стратегии развития организации присущи определенные факторы риска, диктующие особенности организации в системе риск - менеджмента. Развитие может обеспечивать эффективность и устойчивость, если основой управления становится превентивный учет отклоняющих воздействий факторов риска. Следовательно, устойчивость в контексте управления предприятием или ситуацией на основе риск - менеджмента – это способность аппарата управления адекватно реагировать на угрозы факторов риска.

Организации не могут постоянно находиться в состоянии статической устойчивости, иначе не будет развития. Совокупность изменений, позволяющая достигать качественных и количественных целей более высокого порядка, является основным условием развития.

В мировой практике к организациям с динамическим развитием относятся так называемые «газели».

В российской практике «газели» нашли свое развитие. Если до 2008 г. их удельный вес постоянно увеличивался, то в следующий период произошла стагнация динамически развивающихся организаций.

Причина, вероятно, в том, общая среда ведения бизнеса в России для него является неблагоприятной. В связи с этим, одной из важнейших проблем является выявление актуальных факторов риска - изменений во внешней общей бизнес - среде, которые сдерживают динамическое развитие организаций.

Исходя из системного подхода, внешняя общая среда (макросреда) выступает в качестве факторов риска для всех современных российских организаций.

При решении задачи анализа макросреды для определения актуальных (стратегических) факторов, влияющих на развитие организации, предлагается использовать корреляционный анализ. Задача состоит в том, чтобы оценить степень влияния различных факторов внешней среды на организацию.

В анализ вошли политические, экономические, социально-демографические, технологические и международные аспекты, со стороны которых организации испытывают воздействие.

Результаты проведенного анализа позволяют не только обеспечить непрерывность бизнес-процессов, но и предупреждать потенциальные угрозы на ранней стадии возникновения.

Анализ результатов парной корреляции показал, что на состояние и динамику развития «газелей» в России оказывают существенное влияние следующие факторы:

- частота изменения законодательного поля (-0,9),
- кредитно-денежная политика государства (-0,8),
- инфляция (-0,91),
- чистый приток (+)/отток (-) капитала в частный сектор (-0,91),
- уровень экономической активности населения (-0,79),
- удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации (+0,77),
- изменение курса рубля к доллару США (-0,83).

Существующая макросреда характеризуется тем, что положительное влияние на рост удельного веса «газелей» в общем объеме организаций оказывает только увеличение удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации. Остальные факторы неблагоприятно влияют на рост числа «газелей» и это доказывает сложившаяся тенденция после 2008 г.

Регрессионная модель (1), характеризующая взаимовлияние выделенные выше факторов риска, включает только три актуальных (стратегических) фактора риска. Она имеет следующий вид:

$$Y = - 5707,2 + 84,9 X_1 + 14,8 X_2 - 8,7 X_3 , \quad (1)$$

где:

X₁ - уровень экономической активности населения;

X₂ - удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации;

X₃ - изменение курса рубля к доллару США.

Следующим шагом является определение индикаторов наступления рискованных событий с целью проведения мониторинга на постоянной основе. Индикатор риска - это событие, сигнализирующее о ближайшей возможности приближения к максимальным или минимальным границам, определяющим вероятность возникновения того или иного рискованного

события, а также может являться причиной и предшественником проявления фактора риска.

Здесь имеются в виду не те потери, которые может позволить организация, а те, которые она получит вследствие бездействия и не использования инструментов и методов превентивного риск – менеджмента для уменьшения потерь в результате наступления рискованных событий.

После определения индикаторов наступления рискованных событий, целесообразно сформировать систему мониторинга индикаторов рискованных событий, что в условиях быстро меняющейся ситуации на рынке играет очень важную роль в системе управления рисками в организации, помогая, если это необходимо, своевременно корректировать программу минимизации влияния факторов риска.

Для организации системы мониторинга рискованных событий необходимо: осуществлять постоянный сбор информации от всех подразделений – участников бизнес процессов в организации, а также осуществлять сбор информации о внешней макросреде. Для того, чтобы сбор информации был оперативным и эффективным, необходимо его систематизировать следующим образом:

1. Периодичность предоставления информации должна определяться ситуацией в макросреде. Если ситуация стабильная, то индикаторы факторов риска могут пересматриваться один раз в месяц.

2. Информация должна собираться по определенным формам отчетности, разработанным и согласованным с подразделениями, ее предоставляющими. Таким образом, может быть достигнута: точность, достоверность и своевременность передачи.

3. Предоставляемая информация должна быть полной, релевантной (приближенной к существу вопроса, соответствующей поставленной задаче) и актуальной (значимой для оценки риска).

Система контроля индикаторов факторов риска предполагает установку связей между ними, определение синергетического эффекта воздействия одного фактора риска в организации на другой.

Таким образом, оценка рисков с помощью корреляционного анализа факторов риска позволяет оценить степень влияния различных факторов риска внешней среды на организацию, что дает более точную и полную информацию для выстраивания стратегии реагирования на риск.

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кайсаров А.А.,
к.э.н., доцент НИУ ВШЭ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Финансирование, предпринимательская деятельность, краудфандинг, краудфандинговые проекты, инвестиции

CROWDFUNDING AS ALTERNATIVE TYPE OF ENTREPRENEURIAL FINANCE

A. Kaisarov

Keywords:

Financing, entrepreneurship, crowdfunding, crowdfunding projects, investments

Краудфандинг как относительно новое явление в предпринимательской деятельности представляет собой финансирование проекта или предприятия группой физических лиц, в отличие от финансирования предоставляемого профессиональными участниками рынка (например, венчурные капиталисты, бизнес-ангелы). Как правило, в предпринимательской деятельности инвестиции осуществляются не напрямую, а через посредника - банк, который выступает связующим звеном между теми, кто имеет деньги и теми, кто в них нуждается. В отличие от обычной модели, краудфандинг осуществляется без каких-либо посредников: предприниматели «управляют физическими лицами» путем сбора с них денежных средств напрямую. Типичная модель подобной коммуникации осуществляется через Интернет.

Концептуальное (теоретически развернутое) определение краудфандинга дали Belleflamme et al. (2010) и Kleemann et al. (2008). Они описали краудфандинг как открытый призыв, чаще всего через Интернет, принять участие в финансировании в форме пожертвования или в обмен на какую-либо форму признания и/или права голоса в поддержку инициативы со специфической целью.

Полноценный анализ феномена краудфандинга был сделан Belleflamme et al. (2010), который сосредоточился на предпринимательских инициативах краудфандинга (за исключением платформ, основанных индивидуальными артистами, и форм социального кредитования). Другие исследователи сосредотачивались на описании частных случаев применения краудфандинга (кейсов) - например, Cassarino and Geuna (2007) и Brabham (2008).

Краудфандинг является частным случаем краудсорсинга. Отличие заключается в том, что краудсорсинг - это поиск любых ресурсов, прежде

всего - человеческих для решения той или иной задачи. Краудфандинг - это поиск инвесторов для реализации проекта.

Основная цель использования краудсорсинга и краудфандинга - это снижение затрат. Благодаря участию в разработке дизайна продукта, улучшению продукта потребители создают ценность для компании. Благодаря использованию краудсорсинга и краудфандинга компания сокращает срок разработки инновации и стоимость ее разработки.

При принятии решения об использовании краудфандинга, необходимо учитывать следующие факторы.

Первый, главный вопрос касается ресурсов предпринимателя. Какими характеристиками обладает данный проект. Что делает его интересным для потенциальных инвесторов? Если эти характеристики заложены в проекте, то краудфандинг можно использовать, если их нет – то не стоит.

Риск и «информационная асимметрия». Преимущества краудфандинга для предпринимателя том, что при данном способе финансирования риск несет не он один, риски делятся между всеми инвесторами. Информационная асимметрия является еще одной проблемой в финансировании предпринимательской инициативы, так как при заключении сделки стороны не имеют равного доступа к информации. Потенциальные инвесторы не являются специалистами в определенной отрасли, и организаторы проекта тем более неохотно раскрывают им подробности проекта. Именно здесь, из-за открытия информации широкому кругу лиц, высока степень «интеллектуального воровства».

Предпочтения управления. Проблема возможных конфликтах интересов между собственниками и менеджерами в краудфандинговых проектах может проявляться как противоречие в интересах по установлению контроля над деятельностью. Технология Web 2.0 позволяет взаимодействовать с большим количеством инвесторов, и получаемое ими право голоса может влиять на отдельные вопросы стратегии развития проекта – например, решения о дизайне. Но это право голоса не должно распространяться на другие управленческие решения.

Финансовые ресурсы, необходимые предпринимателям. У финансистов есть различные представления о том, какие суммы можно вкладывать в те или иные сферы деятельности. Для выхода на рынок IPO, например, существуют юридически закрепленные требования к компаниям. Финансирование малого бизнеса очень сильно подвержено влиянию макроэкономических условий. Рыночные прогнозы, фондовый рынок, денежно-кредитная политика, общее здоровье экономики – все это влияет на финансирование малого бизнеса.

Бизнес-модели краудфандинговых предприятий и краудфандинговых платформ.

Основные типы бизнес-моделей различают в зависимости от того вознаграждения, которое предлагается инвесторам. Выделять эти типы

мы будем на основе работы Belleflamme et al. (2010): это пожертвования, пассивные инвестиции и активные инвестиции.

Некоторые краудфандинговые инициативы направлены на привлечение пожертвований, а не на предложение финансового вознаграждения или любой другой формы признания инвесторам. По результатам исследований Glaeser and Shleifer (2001) такую форму чаще краудфандинга чаще используют некоммерческие организации. По данным Belleflamme et al. (2010) 22% всех краудфандинговых проектов используют бизнес-модель пожертвований.

Пассивные инвестиции. Большинство краудфандинговых проектов, выявленных Belleflamme et al. (2010), предлагают в той или иной форме вознаграждение их инвесторам. Тем не менее, большинство из них не дают возможности инвесторам становиться активно вовлеченными в проект: например, влиять на конечный вид продукта. Предприниматели, использующие пассивные инвестиции, заинтересованы в инвесторах как источнике получения финансирования, но их не интересует их мнение по поводу конечного продукта или услуги.

Активные инвестиции. Другие предприниматели предлагают инвесторам принимать активное участие в проекте, предлагая им вознаграждение. Такая форма участия дает предпринимателю ценную обратную связь, позволяет определить потенциальный рыночный спрос и характеристики продукта, которые, вероятно, предпочтет большинство потенциальных потребителей.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФОРМЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК УСЛОВИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Долгая А.А.,
к.э.н., доцент,
Калининградский государственный технический университет,
Калининград**

Ключевые слова:

Бизнес-процессы, горизонтальное управление, моделирование процессов, процессно-ориентированное управление

MANAGEMENT PROCESS MODELING AS A DETERMINANT OF HORIZONTAL ORGANIZATION EVOLUTION

A. Dolgaya

Keywords:

Business process, horizontal management, process modeling, process-oriented management

Моделирование бизнес-процессов в настоящее время приобретает все большее распространение, являясь частью какого-либо другого, более глобального проекта – внедрения ИСО, или корпоративной

информационной системы, или тиражирования бизнеса. Однако, проведенное *должным образом* выделение бизнес-процессов в «теле» бизнеса способно само по себе инициировать очень позитивные изменения в организации и стать основой для горизонтальной настройки систем управления. Адекватно выделенные, т.е. правильно «увиденные» процессы позволят в дальнейшем адекватно сконструировать плоские организационные структуры на предприятии и клиент-ориентированные системы планирования и учета, обогатить труд персонала, повысив мотивационный потенциал самой организации труда.

Известные сегодня исследования в теории управления не предлагают законченной методологии идентификации процессов. Методы Added Value Chain и модели М. Портера выделяют первичные и вспомогательные (обеспечивающие) процессы, также как и тринадцатипроцессная модель, разработанная American Productivity&Quality Center. Наиболее популярные отечественные практики бизнес-моделирования выделяют основные, вспомогательные процессы и процессы управления. Однако, сущность управляющих процессов этими авторами также не раскрывается.

Эффективное использование потенциала моделирования процессов возможно только при всеобщем, сквозном охвате бизнеса организации процессным подходом. Это означает необходимость моделирования и управленческой деятельности в форме процессов.

Популярен метод реализации процессного подхода к управлению на основе цикла PDCA и требованиях МС ИСО 9001:2000, который включает функции управления в конфигурацию каждого процесса. Управлением процесса на уровне самого процесса занимается владелец этого процесса. Этот подход замечателен тем, что создает самоуправляемые структурные подразделения внутри организации, позволяя в полной мере реализовать преимущества процессного структурирования. Но такая модель игнорирует деятельность по управлению всей организацией в целом. Мы предлагаем управленческую деятельность на уровне всей организации также идентифицировать как процесс - последовательность работ, создающих результат.

Процессы управления – это деятельность двух типов. Первая из них нацелена на поддержание и сохранение работы предприятия как системы в заданных показателях и стандартах, вторая – на внесение изменений в функционирование системы, то есть ее развития.

Такой подход к управлению организацией имеет истоки в кибернетике. Первый тип деятельности, по сути, консервативен и создает устойчивость, целостность предприятия. Второй тип деятельности реагирует на изменения внешней среды и вносит изменения в существующий порядок функционирования. И если заданную форму работы предприятия считать стандартом, то процессы управления по сути разделяются на процесс поддержания стандартов деятельности и процесс разработки и внедрения стандартов.

Но какой результат создает управленческая деятельность? *Управление организацией осуществляется посредством стандартов, а результатом управленческой деятельности является соответствие стандартам.* Стандарты, действующие на предприятии, могут разделяться на технологические, организационные и экономические. При этом организационными стандартами можно считать положения, инструкции, приказы, распоряжения и т.п. Таким образом, среди процессов консервативного управления может быть поддержание экономических стандартов, технологических стандартов. Деятельность по поддержанию стандартов включает в себя главным образом контроль (аудит) стандартов, анализ отклонений, регулирование и стимулирование.

Результатом процессов по поддержанию стандартов является информация о необходимости изменения стандартов, не соответствующих либо требованиям внешней среды, либо требованиям эффективной организации работ внутри предприятия. Эта информация является входным ресурсом или обратной связью для инициирования процесса разработки новых стандартов.

Процессы разработки и внедрения новых стандартов по сути своей являются процессами развития – работы, связанные с изменением основных видов деятельности, любыми действиями, ведущими к серьезному отклонению от существующих на предприятии стандартов.

Процесс «Выработка стратегии» также является процессом создания стандартов, поскольку разработанная на предприятии стратегия является в течение определенного времени законом (стандартом) для всего предприятия. Это значит, что выработка стратегии может стать частью процесса «Разработка организационно-экономических стандартов».

Моделирование управленческой деятельности в форме процессов позволит представить всю организацию как упорядоченный набор взаимосвязанных процессов, то есть структуру, подразделениями которой являются процессные команды. Такое видение дает возможность связывать работу подразделений внутренней горизонтальной связью «поставщик-клиент», ориентировать команды на потребительскую ценность конечного продукта и значительно повышать самоуправляемость в коллективе, увеличивая гибкость поведения организации в целом.

МЕЗОСРЕДА ФИРМЫ

Котляров И.Д.
к.э.н., доцент, НИУ ВШЭ
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Микросреда, внутренняя среда, гибриды, сети

COMPANY'S MESOENVIRONMENT

I. Kotliarov

Keywords:

Microenvironment, internal environment, hybrids, networks

Одним из ключевых понятий современной экономической теории является понятие гибрида как специфической формы организации хозяйственной деятельности, занимающей промежуточное положение между рынком и иерархией¹. Отличительным признаком гибрида является специфический механизм регулирования отношений между его участниками, не совпадающий ни с рыночным регулированием, ни с иерархическим администрированием. Хотя среди исследователей нет единогласия по поводу природы этого механизма, факт его существования не отрицается никем.

Таким образом, можно говорить не о жесткой дихотомии форм организации хозяйственной деятельности «рынок-иерархия», а о континууме таких форм «рынок-гибрид-иерархия» (мы не затрагиваем, для краткости, важный и сложный методологический вопрос соотношения между сетью и гибридом).

Однако, по нашему мнению, этот экономический анализ форм организации хозяйственной деятельности, осуществляемый по критерию механизма регулирования взаимодействий, целесообразно дополнить организационным анализом, основой для которого может стать среда ведения хозяйственной деятельности.

В менеджменте традиционно противопоставляются внутренняя и внешняя среда фирмы. Внутренняя среда представляет собой, если несколько упростить ситуацию, совокупность подразделений фирмы (физический компонент) и правил их взаимодействия (институциональная составляющая внутренней среды). Внешняя среда делится на макросреду (совокупность факторов, обуславливающих правила ведения экономической деятельности) и микросреду (участники экономической и социальной деятельности, взаимодействующие с фирмой и способные оказывать влияние на принимаемые ею решения). Внутренняя среда и микросреда жестко противопоставляются друг другу, или, с организационной точки зрения, можно говорить, что между внутренней

¹ Menard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – V. 160. – P. 345-376.

Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – V. 36. – No 2. – P. 269-296.

средой и микросредой существует четко выраженная граница, разделяющая области применения различных моделей организации хозяйственной деятельности (легко убедиться, что внутренней среде соответствует иерархический механизм администрирования, а внешней микросреде – рыночный механизм регулирования).

Существование гибридов как партнерств независимых фирм заставляет предположить, что такое жесткое противопоставление внутренней среды и микросреды не отражает реальную ситуацию. Можно ожидать, что внутренняя среда фирмы переходит в микросреду плавно, что между внутренней средой и микросредой существует переходная зона из предприятий, организаций и физических лиц, не являющихся частью фирмы, но взаимодействующих с ней не по рыночным правилам. Эту переходную зону можно назвать мезосредой. Примерами ее участников являются:

- Предприятия – лизингодатели (для лизингополучателя) и аутсорсеры (для заказчика);
- Организации – профсоюзы, отраслевые министерства (для крупных компаний);
- Физические лица – фрилансеры (выполняющие регулярные заказы для фирмы), лояльные потребители.

Иначе говоря, если внутренняя среда фирмы представляет собой совокупность ее подразделений, взаимодействующих между собой на основе иерархического администрирования (т. е. внутренняя среда фирмы – это среда существования ее подразделений или же среда реализации иерархического администрирования), а внешняя микросреда – это совокупность внешних по отношению к фирме предприятий и организаций, взаимодействующих с ней на основе рыночного механизма (т. е. микросреда – это среда существования всех контрагентов фирмы в широком смысле этого слова, среда реализации иерархического регулирования), то мезосреда – это в том числе совокупность гибридов, образованных с участием фирмы (т. е. это среда существования гибридов и среда реализации гибридного взаимодействия).

Однако состав мезосреды одними гибридами с участием фирмы не исчерпывается. В мезосреде также существуют предприятия и организации, связанные с нею сетевыми отношениями.

Таким образом, в мезосреде сосуществуют гибридный и сетевой механизм координации. Мезосреда представляет собой проницаемый с обеих сторон (т. е. со стороны фирмы и ее внешней микросреды) буферный слой, защищающий фирмы от исключительно рыночного взаимодействия. Иными словами, он снижает для фирмы неопределенность внешней среды, открывает ей доступ к дополнительным ресурсам и освобождает ее от избыточной конкуренции.

Можно разграничить:

- мезосреду как совокупность предприятий и организаций, взаимодействующую с фирмой на основе гибридного и/или сетевого

механизмов координации (т.е., с одной стороны, совокупность предприятий и организаций, а с другой – набор норм, регулирующих их взаимодействие);

- экосистему как совокупность предприятий и организаций, взаимодействующий с фирмой на основе гибридного и/или сетевого механизмов (т. е. мезосреда фирмы – это ее экосистема в сочетании с правилами ее функционирования);

- метафирму как объединение внутренней среды и мезосреды фирмы (т. е. самой фирмы и ее экосистемы). Метафирма, как легко убедиться, представляет собой более общее понятие, чем гибриды, так как включает в себя и сетевую составляющую. При этом у метафирмы формируется собственная внешняя среда.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТ «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ»

Кундеева Г.А.,

к.э.н., доцент,

Национальный университет пищевых технологий,

Киев, Украина

Ключевые слова:

Инновационное развитие, органическое производство, «зеленая экономика»

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY IN THE CONTEXT OF «GREEN ECONOMY»

G. Kundeeva

Keywords:

Innovation development, organic production, «green economy»

В последние годы проблемам инновационного развития промышленных предприятий посвящены большое количество зарубежных и отечественных научных публикаций, но еще до сих пор не выработано единой политики обоснования теоретико-методологических подходов до стратегии инновационного развития предприятий. Для каждого предприятия важное значение приобретает обоснование стратегии развития, которая стала бы основой для принятия эффективных управленческих решений, особенно в условиях экономического и политического кризиса. Среди основных этапов формирования стратегии на предприятии выделяют: прогнозирование будущего развития среды, выявления возможностей и угроз, сильных и слабых сторон, оценка конкурентоспособности; определение миссии и целей предприятия; осуществление стратегического анализа; моделирование вариативных сценариев развития событий и исследования влияния каждого на сформулированные альтернативные стратегии; выбор наиболее приемлемой стратегии из альтернативных; конечный вариант

стратегического плана предприятия; разработку тактических среднесрочных планов на базе стратегического плана; разработку оперативных планов и проектов. При разработке стратегии необходимо иметь четкое представление о сильных и слабых сторонах деятельности предприятия (конкурентные преимущества), а также понимать структуру национальной экономики в целом и структуру отрасли, в которой работает предприятие.

Анализ экономического состояния предприятий пищевой промышленности Украины указывает на то, что, не взирая на уникальность каждого предприятия, существуют проблемы, которые присущи всем предприятиям отрасли и влияют на инновационную активность предприятия. Первая проблема – отсутствие денежных средств, которое еще больше усугубилось под воздействием экономического и политического кризиса. Вторая – нехватка квалифицированных кадров, способных к разработке новых качественных продуктов и технологий. Выпускники вузов имеют достаточно глубокие теоретические знания, но не имеют достаточной компетенции в вопросах передовых достижений и разработок, и поэтому они не готовы к практической инновационной деятельности. Во-первых, это объясняется тем, что предприятия, которые имеют высокую долю инноваций, не желают раскрывать механизм принятия инновационных решений. Во-вторых, вузы, которые находятся в условиях недостаточного финансирования, не могут приобрести современное дорогое оборудование, необходимое для качественной практической подготовки студентов.

Третья проблема – проблема износа основных фондов. Коэффициент износа основных средств формируется в зависимости от целого ряда факторов: физического и морального износа основного капитала; выведения основных фондов из эксплуатации; индексации основных средств и т.д. Следует отметить, что для разных видов экономической деятельности, значения коэффициентов износа существенно разнятся. Так для производства рафинированного масла оно составляет почти 30%, в то время как для производства нерафинированного масла значения коэффициента износа составляет почти 70%.

Четвертой проблемой являются трудности с выходом на рынок и сбытом новой продукции. Связано это с тем, что торговые сети практически становятся монопольными хозяевами продовольственного рынка и основными каналами сбыта пищевых товаров. Используя свое монопольное положение, сети всеми силами стремятся полностью контролировать поставщиков. Пятой причиной является отсутствие сырья нужного качества. Эта проблема обусловлена существованием определенных трудностей в агропромышленном комплексе, для решения которых необходимо вмешательство государства. Шестая проблема – проблема низкой покупательной способности населения страны. По

данным Госкомстата, доля расходов на продукты питания для рядового украинца составляет почти 0,58 личного дохода. За международными стандартами этот показатель определяет материальное состояние «среднего» украинца как бедность.

Исходя из проведенного анализа проблем, которые сдерживают инновационную активность предприятий можно утверждать, что сегодня наиболее возможным вариантом инновационного развития является вариант постепенного, непрерывного усовершенствования. Внедрение стратегии «кайзен» на предприятии – длительный и трудоемкий процесс, который, прежде всего, нуждается в ориентации на потребителя. И если внедрение «кайзен» зависит только от менеджмента предприятия, то для решения основных проблем, которые ограничивают инновационную деятельность предприятий пищевой промышленности Украины, необходимы мероприятия со стороны государства.

Так решению первой проблемы могло бы способствовать предоставление субсидий инновационным предприятиям, снижение ставок налогообложения, и корректирования таможенно-тарифной системы. Решение второй проблемы требует не только денежных и материальных ресурсов, но и времени. Ситуация может измениться в другую сторону, если создать двустороннюю связь вузов и предприятий. Повышение инновационной активности предприятий пищевой промышленности зависит от производства отечественного современного пищевого оборудования, без которого невозможны ни выпуск новых видов продукции, ни применение новых технологий. На сегодняшний день пищевого машиностроения в Украине почти не существует и для его восстановления необходимы действия со стороны правительства, которые бы способствовали переходу на инновационный путь развития (поддержка собственных исследований и разработок в отечественном машиностроении). Четвертую проблему может решить, например, создание специальных магазинов качественной инновационной пищевой продукции. Для решения пятой проблемы необходима гармонизация национальных стандартов и технических условий до европейских требований, внедрению международных стандартов на системы управления качеством и окружающей средой. Для повышения благосостояния большинства населения страны необходимым является отмена единой ставки подоходного налога, которая уравнила в налоговой нагрузке и имущего и бедного, и переход к прогрессивному налогообложению. Также актуальной для решения шестой проблемы является «инвентаризация» существующих получателей социальных льгот. Система социальной помощи должна быть адресной и обоснованной по степени нуждаемости.

Стратегия экономического развития Украины должна базироваться на концепции «зеленой экономики», которая касается пищевой промышленности – повышение энергоэффективности производства и переход на органическое производство продуктов питания. Учитывая

традиционную аграрную ориентацию Украины, особое значение для государства приобретает процесс перехода к устойчивым формам сельскохозяйственного производства – органического сельского хозяйства. Органическое земледелие позволяет достичь одновременно трех социально и экономически значимых результатов: обеспечивает более полную занятость сельского населения; обеспечивает высокую доходность аграрного сектора – в 3-10 раз прибыльнее традиционного сельскохозяйственного производства за счет более высоких цен на продукцию и низких затрат на ее производство; сохраняет окружающую среду и традиционные устои общества. Украина имеет особые преимущества – низкий уровень использования пестицидов и химических удобрений, существенная доля малых ферм, доступность сельскохозяйственной рабочей силы и экспортная привлекательность (соседство с Европейским Союзом, с наибольшим рынком сбыта органических продуктов питания, развивающегося огромными темпами), которые необходимы для перехода на сбалансированное и органическое сельское хозяйство.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Гимельштейн И.В.,
к.э.н., доцент,
Захарова М.И.,
аспирант НИ ИрГТУ,
Иркутск**

Ключевые слова:

Инновационная активность, система управления, виоленты, пациенты, эксплеренты, коммутанты

INNOVATIVE ACTIVITY AS A FACTOR OF ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM FORMATION

**I. Gimelsteyn
M. Zakharova**

Keywords:

Innovative activity management system, violents, patients, explerents, commutators

На современном этапе для обеспечения конкурентоспособности предприятия его система управления должна обеспечивать осуществление непрерывных и системных инноваций. В связи с этим, ее формирование должно происходить на основе анализа и оценки инновационной активности.

Система управления – это определенная совокупность взаимосвязанных элементов, которые взаимодействуют друг с другом и с внешней средой для достижения поставленных перед системой целей.

Система управления всегда состоит из двух подсистем – управляющей (субъект управления) и управляемой (объект управления), которые находятся в постоянном взаимодействии. Подсистема в свою очередь может быть представлена на своем уровне системой и также состоять из соответствующих подсистем.

Инновационная активность – это комплексная характеристика инновационной деятельности, постоянно изменяющаяся. Она включает в себя, в том числе, восприимчивость к инновациям, степень интенсивности осуществляемых действий от идеи до получения результатов внедрения инноваций. Инновационная активность проявляется готовностью к изменениям основных элементов системы управления, а также восприимчивостью ко всему новому. Представление об инновационной активности формируется и измеряется различными методами. Все виды инновационной активности, независимо от направленности, имеют конечной целью повышение эффективности предприятия. Комплексная оценка инновационной активности предприятия позволит выявить в целом эффект от внедрения инноваций, определить проблемы.

Все выше сказанное позволяет сделать вывод о том, что инновационная активность – это один из наиболее важных факторов для формирования системы управления предприятием, его управляющей и управляемой подсистем. Согласно классификации Л.Г. Раменского, все предприятия делятся в соответствии с их типом инновационной активности на 4 категории – виоленты, пациенты, эксплеренты, коммутанты. Виолентное поведение характерно для крупных компаний, осуществляющих массовое производство, выход на массовый рынок со своей или приобретенной новой продукцией, опережая конкурентов за счет серийности производства и эффекта масштаба. В Российской Федерации к ним можно отнести крупные комплексы оборонной и гражданской промышленности. Пациентное поведение заключается в приспособлении к узким сегментам широкого рынка (нишам) путем специализированного производства новой или модернизированной продукции с уникальными характеристиками. Предприятия эксплеренты осуществляют прорывные инновации. Коммутантное поведение состоит в приспособлении к условиям спроса локальных рынков, заполнении ниш, по тем или иным причинам не занятых виолентами и пациентами, осваивая новые виды услуг после появления новых продуктов и новых технологий, имитируя новинки и тем самым продвигая их до конечного потребителя.

В системе управления предприятиями, осуществляющими инновационную деятельность, как правило, разделяют инновационную и обеспечивающие составляющие. Таким образом, различие между названными категориями будет иметь отражение через соотношение их инновационной и обеспечивающей составляющих. Инновационная подсистема – это фазы инновационного процесса, которые осуществляет предприятие и которыми необходимо управлять. Обеспечивающая

подсистема управляемой подсистемы включает в себя процессы обеспечивающие стабильность деятельности предприятия. Структура инновационной и обеспечивающей подсистем – это объект управления или управляемая подсистема. Исходя из структуры объекта управления, будет формироваться соответствующая структура управляющей подсистемы или субъекта. В свою очередь, структура субъекта управления также должна соответствовать характеру инновационной деятельности, то есть обеспечивать системное и непрерывное осуществление инноваций. Она не должна создавать барьеров для инновационной деятельности и быть способной изменяться в соответствии с изменениями во внешней среде предприятия.

На современном этапе именно инновационная активность является ключевым фактором формирования системы управления, ее структуры и подсистем. Так как непрерывное и системное осуществление инноваций будет обеспечивать поддержку и повышение эффективности деятельности предприятий в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ВЫБОРОМ: МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТАЛАНТОВ И КОМПЕТЕНЦИЙ

**Мокрова Л.П.,
к.э.н., доцент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва**

Ключевые слова:

Управление, управленческие навыки, методы, консалтинг

MANAGEMENT OF STRATEGIC CHOICE: METHODS OF TALENT, ADDITIONAL SKILLS AND COMPETENCIES DEVELOPMENT

L. Mokrova

Keywords:

Management, management skills, methods, consulting

Кризис, стагнация, дефляция, трансформация, рецессия – как много грустных терминов сопровождает современную экономику. Руководитель организации постоянно находится в ситуации неопределенности, от выбора управленческого решения зависит будущее организации, работников, партнеров, кредиторов, государства. В любой нестабильности сценариев развития ситуации несколько. Как выбрать именно тот сценарий и применить адекватные инструменты управления?

Во времена перемен информационное поле нестабильно, требуется все больше разнообразных навыков и компетенций для обеспечения статусного образа жизни.

По многолетним наблюдениям, мнению коллег, заключению экспертов квалифицированных управленцев хронически не хватает во всех отраслях. Страна вступила в фазу системных преобразований. На

сегодня они затронули сферу медицины, науки, образования, финансовый рынок. Индустрия и культура начнут трансформироваться в ближайшее время. Мы находимся в начале новой волны Кондратьева.

В таких условия возрастает роль качества управления, личных качеств управленца. В силу ограниченности времени предприниматели, руководители, управленцы ограничиваются тренингами, мастер-классами.

Если избрать путь развития себя как управленца начать нужно с аудита своих талантов и компетенций. Иначе копирование модели чужого успеха может закончиться крахом самого себя. Предлагается алгоритм формирования пакета своих личных преимуществ.

Этап 1. Необходимо ответить на следующие вопросы:

- В чем я (он, она) самый лучший?
- Какой талант или компетенцию стоит развивать и предлагать клиенту или работодателю?
- Каких ресурсов не хватает и где их взять?

Следующим этапом является формирование совокупности требований к работе. Перечень требований значительный, но не бесконечный. На сегодняшний день квалифицированный сотрудник не ограничивает свои запросы только денежным вознаграждением. Масштабность проекта, личность руководителя, условия и расстояние от дома – все это играет значительную роль в привлечении квалифицированных управленцев.

Этап 3. Выбор способа привлечения ресурсов. Бытует мнение, что для качественной профессиональной реализации достаточно иметь нужный круг общения, личные рекомендации. Этот критерий, безусловно, необходим, и этот ресурс необходимо развивать. Однако без личных навыков, компетенции, опыта рекомендации не дадут искомого результата. И необходимо подобрать адекватный способ получения недостающих знаний. Среди них: МВА, тренинги, конференции, мастер-классы.

МВА - это программа обучения для продвинутых управленцев, предпринимателей, руководителей бизнес-структур, профессионалов трансформирующихся в руководителей.

Сложилось мнение, что МВА не дает результатов. Как и любой продукт, образование имеет различные качественные характеристики. Зависят они от ряда факторов. Главная характеристика качества образования – улучшение качества жизни слушателя, закончившего курс МВА.

Существует мнение – МВА дорого и долго. Современная очно-заочная форма обучения с использованием дистанционных технологий позволяет существенно изменить эти затраты и получить широкие возможности.

Тренинги, конференции, мастер-классы. Если на получение классического образования (МВА, второго, дополнительного, профпереподготовки) время нет, а скорость изменений, общая

макроэкономическая ситуация диктует необходимость повышения качества ключевой компетенции и получение новых навыков, то пользуются тренингами с «гуру». Существует ошибочное представление, что стоит посетить несколько дорогих тренингов и управленческие навыки мгновенно инсталлируются, с помощью этих навыков повышается эффективность систем, в которых мы существуем, преодолеваются кризисы, мы минуем банкротство, восстанавливаем платежеспособность. Это миф. Одними время от времени тренингами и встречами с «гуру» эта ситуация не решается. Необходим системный подход. Выбор невелик: или иметь высококвалифицированную команду, или нанимать консультанта или постоянно повышать и развивать управленческие навыки.

Консалтинг. Это продукт дороже предыдущих и значительно эффективнее. Но как определить, что именно этот консультант и его методика будут Вам полезны. Не исключена ситуация, что решение любой проблемы консультант будет предлагать достичь способом, которым владеет сам.

После выбора варианта решения проблемы разрабатывается сценарий внедрения изменений.

Таким образом, выбор стратегии – процесс управляемый. Существует несколько алгоритмов управления выбором. И выбор зависит от квалификации управленца, ресурсов организации, мотивации всех участников процесса изменений.

АНАЛИЗ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ И РИСКОВ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

**Веронская М.В.,
к.э.н., доцент СПбГАСУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Управленческие решения, экономические прогнозы, модели, неопределенность, риски, методы принятия решений, математические методы, статистические методы

ANALYSIS OF UNCERTAINTIES AND RISKS CAUSES WHEN MAKING MANAGEMENT DECISIONS

M. Veronskaia

Keywords:

Management decisions, economic forecasts, models, uncertainty, risks, methods of decision making, mathematical methods, statistical methods

При принятии управленческих решений приходится использовать разную информацию, которая носит часто неточный и неполный характер или даже полностью отсутствует. Это может быть внешняя информационная неопределенность, которая появляется во внешней

среде, где осуществляет деятельность организация (неопределенность действий конкурентов, рынков сбыта, экономических и политических условий и т.д.), или неопределенность внутренняя, возникающая внутри организации (неопределенность и риски производства, деятельности персонала, финансов и т.п.).

Актуальным и важным на сегодняшний день можно считать правило управленческой деятельности, которое состоит в том, чтобы не избегать неопределенности, а принимать ее.

По наличию и характеру имеющейся информации саму неопределенность можно разделить на следующие типы: полная неопределенность, рисковая (вероятностная, стохастическая), смешанная (промежуточная) неопределенность.

Неопределенность может иметь вероятностный (стохастический) тип, когда неизвестные факторы статистически определены и известны, и представляют собой обычные объекты теории вероятностей - случайные величины или случайные функции. Осуществление прогнозов и принятие на их основе управленческих решений в условиях вероятностной неопределенности часто называют решениями и прогнозами в условиях риска (рисковые). Принятие решений в таких условиях может быть основано на одном из следующих критериев:

- критерий ожидаемого значения;
- комбинации ожидаемого значения и дисперсии;
- известного предельного уровня;
- наиболее вероятного события в будущем.

Разработанный математический аппарат позволяет оценить вероятности положительных исходов с определенной степенью уверенности. Осуществление прогнозов и принятие решений, проводимые с учетом факторов риска и степени уверенности можно назвать ожидаемыми и математически оценить.

Другой крайний тип неопределенности - это полная неопределенность нестохастического вида, при которой информацию невозможно получить или нет времени на ее сбор. Прогнозы и решения в такой ситуации осуществляются почти при полном отсутствии данных о каком-либо явлении. Такая неопределенность характерна для решений и прогнозов, которые приходится принимать в быстро меняющихся экономических условиях функционирования организаций. С одной стороны, это неопределенность внешняя, которая вызвана непредвиденными изменениями внешней среды организации, включающая объективные экономические, социальные и политические условия, в которых осуществляется хозяйственная и финансовая деятельность. С другой стороны, это неопределенность внутренняя, определяемая спецификой деятельности организаций, многовариантностью направлений вложения финансовых ресурсов. Решения и прогнозы при полной неопределенности зависят от опыта и интуиции лица принимающего решение и имеют субъективный характер.

Различают еще промежуточный тип неопределенности, когда частично имеется какая-то информация, и решение принимается на основании гипотез или предположений о ситуации. При этом существует опасность несовпадения прогнозов с реальными результатами, если предположения и гипотезы оказались неверными. В этих случаях неопределенность данных является как бы «неполной» и дополняется некоторыми предположениями о действующих факторах, в частности, гипотезами законов распределения описывающих их случайных величин.

При принятии управленческих решений и осуществлении прогнозов необходимо подробно анализировать ситуацию, рассматривать различные варианты, стремясь дополнить их необходимой информацией, чтобы понизить степень неопределенности решаемой проблемы. При наличии неопределенности прогнозы и принятые решения неоднозначно могут привести к ожидаемому результату, и чем выше неопределенность, тем с большей вероятностью ожидаемый результат будет иметь неопределенный и неоднозначный характер.

Описанные виды неопределенности показывают важность их учета в управленческой деятельности, в выработке решений и в формировании выводов по ситуации.

Само понятие «неопределенность» - это многовариантность будущего развития, неопределенность исхода, а так же неоднозначная оценка возникшей ситуации при недостатке или отсутствии необходимой информации. Риск - это часть неопределенности, которую связывают с отношением к неблагоприятным исходам, например, к возникновению ущерба.

В предпринимательской деятельности под риском понимается возможность того, что произойдет некое нежелательное событие. Риск - это вероятность потери организацией части своих ресурсов, уменьшение планируемых доходов или появление дополнительных расходов.

По степени учета различают абсолютные и относительные риски. Абсолютный риск определяется как величина возможных потерь в материально-вещественном или стоимостном выражении. Относительный риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе. Например, снижение прибыли по проекту в сравнении с ожидаемой прибылью. Такой относительный показатель характеризует степень возможного риска.

В процессе принятия предпринимателем решений о допустимости и целесообразности риска важно представить не столько вероятность определения уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят некоторого приемлемого уровня.

Для управленца знание рисков и их оценок поможет избежать больших проблем и построить разные сценарии развития событий для дальнейшего принятия правильного решения.

Лицо, принимающее решение, должно осознавать ответственность и все последствия от своих действий, если неопределенности сознательно

избегаются. Так же важно правильно диагностировать неопределенности, что позволит объективно оценивать возникшую ситуацию, искать верные решения и делать правильные прогнозы.

КАЧЕСТВО РАБОТЫ КЛЮЧЕВОГО РЕСУРСА СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Густей Е.М.,
к.э.н., доцент, Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород**

Ключевые слова:

Корпоративное управление, корпорация, совет директоров

QUALITY OF KEY RESOURCE OF THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM

E. Gustey

Keywords:

Corporate governance, corporation, board of directors

Стержневым фактором в повышении инвестиционной привлекательности компании является развитие в ней системы корпоративного управления, причем одним из важнейших органов управления является Совет директоров. Именно эффективность работы Совета директоров является ключевым ресурсом системы корпоративного управления.

Совет директоров (наблюдательный совет) – избираемый акционерами орган управления корпорации, решающий вопросы управления корпорации (за исключением решения вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров) в период между собраниями акционеров и создающий правление для оперативного управления делами корпорации, коллегиальный орган, осуществляющий общее руководство деятельностью корпорации.

Основная задача Совета директоров - выработка стратегической политики с целью увеличения прибыльности и обеспечения устойчивого финансово-экономического состояния общества, а также осуществление контроля за деятельностью исполнительных органов компании.

Однако Совет директоров не имеет права вмешиваться в исполнительно-распорядительную деятельность Правления.

Члены Совета директоров избираются годовым общим собранием акционеров в порядке, предусмотренном ФЗ РФ «Об акционерных обществах» от 24 ноября 1995г. и уставом общества, сроком на один год.

В обществе с числом акционеров — владельцев голосующих акций менее пятидесяти устав общества может предусматривать, что функции Совета директоров осуществляет общее собрание акционеров. В этом случае устав общества должен содержать указание об определенном лице

или органе общества, к компетенции которого относится решение вопроса о проведении общего собрания акционеров и об утверждении его повестки дня.

В целом на сегодняшний день в российском корпоративном сообществе существует дефицит профессиональных управленцев, которыми можно было бы заполнить главный орган корпоративного управления – Совет директоров.

Основной проблемой деятельности Совета директоров является то, насколько эффективно контролируется работа управляющих корпорации. Поэтому необходимо оценивать деятельность Совета директоров с точки зрения преобладания в них независимых или внутренних директоров.

Качество работы Совета директоров определяет качество ключевых управленческих решений, постановки целей и задач, эффективность контроля за их исполнением, успешность внедрения специфических управленческих технологий, эффективность внедрения и использования технических и технологических инноваций. Поэтому, помимо базовых, Совет директоров должен выполнять следующие не менее важные функции:

- обеспечить разработку стратегии компании, контроль за ее реализацией, внесение в нее необходимых корректив;
- обеспечить создание в компании системы управления рисками и внутреннего контроля, мониторинг и организация эффективности ее работы;
- внедрить в компании систему мотивации, обеспечивающую эффективную работу менеджмента по реализации утвержденной стратегии и достижение предусмотренных ею показателей, своевременную замену неэффективных менеджеров и кадровую политику, нацеленную на постоянный поиск талантов для всех уровней управленческого процесса компании.

Перечисленные выше функции будут играть определяющую роль в повышении эффективности бизнеса и устойчивости корпорации.

Создание такого Совета директоров является непростой задачей. Она включает в себя поиск членов Советов, обладающих необходимыми знаниями, умениями, навыками, опытом, высокой культурой диалога, готовностью к напряженной работе. Необходимо также обеспечить психологическую совместимость членов совета, их глубокое погружение в дела компании, предоставление возможности получения такой информации (с точки зрения ее качества, объема, оперативности), которая позволяет понимать проблемы компании максимально глубоко и быстро, предоставление им возможности взаимодействия с ключевыми менеджерами компании, ее консультантами, получения помощи от квалифицированных внешних экспертов.

Регулярное проведение содержательной оценки работы Совета директоров, каждого его члена должно обеспечить понимание ими того, что результатом предоставленных им возможностей является их

серьезное отношение к своим обязанностям, соответствие ожиданиям, которые на них возлагаются.

Инвестирование в формирование «идеального» Совета директоров даст не меньшую отдачу, чем вложения в формирование эффективной менеджерской команды.

Ключевую роль в осуществлении такой работы должен играть председатель совета, поэтому подбор его кандидатуры является исключительно важным делом. От его профессиональных и личностных качеств решающим образом зависит, насколько значителен будет вклад совета директоров в обеспечение эффективного развития компании и ее устойчивости.

БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

**Злотникова Г.К.,
к.э.н, доцент Финансового университета
при Правительстве РФ,
Москва**

Ключевые слова:

Экономическая безопасность, риски хозяйствующих субъектов, система минимизации рисков

ECONOMIC SECURITY AS ESSENTIAL CONDITION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SUBJECTS

G. Zlotnikova

Keywords:

Economic security, risks of economic entities, system risk minimization

Экономическая безопасность как наука представляет собой комплексный подход к обеспечению стабильного, эффективного использования производственных и финансовых ресурсов, ускорения темпов интенсификации производства, развития экономики хозяйствующего субъекта в целом, которая базируется на специальных знаниях, законах развития и функционирования связанных с:

- исследованием экономических процессов и явлений в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов в деятельности хозяйствующего субъекта;
- научным обоснованием бизнес-планов, управленческих решений и прогнозированием их выполнения;
- выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением пороговых значений;
- установлением закономерностей и тенденций развития экономики в деятельности хозяйствующего субъекта в конкретных условиях исходя из отраслевых особенностей;

- выявлением и обоснованием внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства, на основе изучения достижений науки и практики;

- разработкой комплекса мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе проведения экономического анализа хозяйствующих субъектов;

- предупреждение риска;
- оценка и анализ возможной опасности;
- разработкой системы минимизации рисков с учетом специфики бизнеса, описывающие воздействие страновых, финансовых, производственных, и других рисков, которые присущи только данному предприятию

- комплексным подходом к оценке интегрального риска по всем направлениям экономической деятельности - основа принятия своевременных и верных стратегических управленческих решений, в целях обеспечения экономической безопасности

- проведением на постоянной основе мониторинга и профилактики рисков, что способствует повышению её стабильного функционирования, финансовой устойчивости, эффективности деятельности и, как следствие, росту рыночной капитализации компании.

- разработкой системы качественного управления рисками на основе комплексного подхода к оценке интегрального риска для роста ее капитализации, доходности, повышения уровня конкурентоспособности и т.д.

Основой для обеспечения безопасности экономики важную роль играет проведение комплексного экономического анализа на достоверных материалах финансовой отчетности по следующим направлениям:

- предварительный обзор экономических показателей, характеризующих в целом производственно-коммерческую деятельность предприятия;

- анализ организационно-технического уровня, социальных, природных и внешнеэкономических условий;

- анализ объёма производства и реализации продукции;
- анализ использования основных производственных фондов;
- анализ использования трудовых ресурсов;
- анализ использования материальных ресурсов;
- анализ себестоимости продукции и затрат на производство;
- анализ величины и структуры авансированного капитала;
- анализ прибыли и рентабельности;
- анализ финансового состояния предприятия и оборачиваемости оборотных средств;

- комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия;

- обобщающая оценка работы предприятия в целом.

Исходя из цели проведения экономического анализа, конкретизируется и детализируется его содержание.

Данные конкретные рекомендации и предложения по организации работы по обеспечению безопасности экономики могут быть применены в процессе функционирования хозяйствующего субъекта и использованы созданной службой экономической безопасности для эффективного управления.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИМ СОСТАВОМ ВУЗОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В РОССИИ

**Лукичева А.О.,
к.э.н., доцент СПбГТЭУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Управление профессорско-преподавательским составом вузов, высшее образование, Россия, концепция предпринимательского университета

MANAGEMENT OF TEACHING PERSONNEL AT HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AS A PART OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY CONCEPT IN RUSSIA

A. Loukicheva

Keywords:

Management of teaching personnel, higher education, Russia, concept of entrepreneurial university

Хорошо известно выражение: «Кадры решают всё». Однако на практике зачастую кадрам и вопросам управления ими уделяется недопустимо мало внимания. Более того, если говорить о современной российской действительности, включая систему высшего образования, многим процессам и действиям в отношении персонала присуща управленческая безграмотность. Особенно удручающее впечатление это производит в вузах, где обучение осуществляется по направлению «Экономика». Ведь в первую очередь именно в подобных учебных заведениях научно-обоснованные методы управления должны не только презентоваться на лекциях, практических занятиях, семинарах, круглых столах, но и реализовываться на практике.

16 сентября 2014 г. в Северо-Западном институте управления – филиале Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ Автономная некоммерческая организация (АНО) «Японский центр в Санкт-Петербурге» организовала и провела семинар «Стратегия подготовки кадров и бизнес-этикет». В качестве лектора выступил Танигучи Такехико - в прошлом Генеральный менеджер Siam Nissan Motor Co., в настоящее время преподаватель Университета Кон Каен (Khon Kaen University) в Таиланде. Помимо

вопросов подготовки кадров и бизнес-этикета, в ходе семинара были рассмотрены общие вопросы управления персоналом, среди которых большое внимание было уделено заполнению оценочных форм по результатам работы сотрудников, обсуждению достигнутых сотрудниками результатов с представителями администрации предприятия и составлению по результатам обсуждения планов карьерного роста.

В полной мере данный подход к управлению персоналом, состоящий из трёх стадий, применим не только на предприятиях, но и в учреждениях высшего образования. Но можно ли констатировать, что он используется сегодня в сфере высшего образования России как составляющая концепции предпринимательского университета? По результатам общения с коллегами из других вузов, ответ скорее «нет», чем «да».

Если обратиться к практике управления профессорско-преподавательским составом (ППС) в ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ», то начиная с сентября 2013 г. преподаватели университета заполнили три формы по оценке эффективности своей работы. Первая форма практически полностью копировала документ, использовавшийся в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете. Во вторую форму, которую должны были заполнить преподаватели Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета (конец апреля 2014 г.), были внесены незначительные изменения. Третья же форма была спущена руководством вуза в начале сентября 2014 г., и её заполнение вызвало недоумение у преподавателей, так как им фактически было предложено продублировать проделанную весной работу, при этом внесённые в форму изменения имели своим результатом, если говорить о большинстве преподавателей, снижение балльно-рейтинговой оценки, полученной в апреле 2014 г.

Во всех трёх случаях заполнения оценочных форм сотрудники были поставлены в известность, что их работа будет оцениваться в баллах, *post factum*, а как известно, это полностью противоречит правилам управления. Во всех трёх случаях формы не обсуждались должным образом с ППС, а все изменения вносились сверху. Все три предложенные формы содержали существенные недоработки. В частности, в баллах не оценивалась нагрузка по руководству дипломными проектами и ВКР, курсовыми работами, преддипломной практикой, нагрузка по работе в ГАК. Следует отметить, что руководство дипломными проектами и ВКР, а также работа в ГАК - это виды работ, требующие очень высокого уровня подготовки от преподавателей. При этом не является секретом, что с каждым годом руководить написанием работ студентов становится всё труднее.

Серьёзные нарекания также вызвало занижение значимости внутривузовских мероприятий: выставление низких баллов за участие в них уже привело сегодня к тому, что преподаватели университета

ориентированы на международные конференции и семинары и не уделяют большого внимания тому, что происходит по месту работы. То же самое касается и внутривузовских учебных пособий: 3 балла за внутривузовское учебное пособие против 5 баллов с грифом ФИРО (УМО) и против 10 баллов с грифом Минобразования. Хотя не стоит забывать, что в большинстве случаев внутривузовские пособия пишутся не потому, что преподавателям нечем заняться, а по той причине, что все прочие пособия могут не отвечать необходимым требованиям.

К сожалению, при оценке своей работы преподаватели столкнулись и с принципом уравниловки. Так, личностный вклад каждого преподавателя в написание и редактирование учебного пособия, учебника, монографии, статьи не учитывается: баллы просто делятся на количество соавторов. Уравниловка в балльной оценке наблюдается и при разработке учебно-методической документации (УМД).

Следует отметить, что заполнение оценочных форм отнимает много времени у ППС, при этом в ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ» ни в одном из трёх случаев преподаватели даже не были поставлены в известность, какое денежное вознаграждение они получают при условии, если их работа будет признана эффективной.

В свою очередь, заполненные формы не обсуждались, замечания по совершенствованию форм должным образом не рассматривались. Таким образом, речь не шла о достижении согласия между руководством вуза и ППС по поводу составления оценочных форм и по поводу механизма их использования в процессе управления. Составление плана карьерного роста также не включалось в повестку дня. Следовательно, заполнение форм оценки так называемой эффективности работы ППС не имело каких-либо далеко идущих планов и было всецело ориентировано на прошлое.

Особо необходимо подчеркнуть, что данные тезисы не имеют своей целью критику действий администрации торгово-экономического университета. Цель их написания – привлечение внимания к положению преподавателей при внедрении в жизнь концепции предпринимательского университета в РФ и констатация необходимости внесения кардинальных изменений в управление ППС, от которых в сложившихся обстоятельствах во многом будет зависеть судьба российской высшей школы.

В заключение хотелось бы привести немного данных, имеющих прямое отношение к управлению ППС. По электронной рассылке журнала «Главбух» 1 октября 2014 г. пришла информация, что с 1 января 2015 г. минимальный размер оплаты труда составит в России 5965 руб. в месяц. Это на 7,4 % выше МРОТ 2014 г., который составляет 5554 руб. Таким образом, если на 1 сентября 2014 г. доцентская ставка в ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ» в 4,57 раза превышала МРОТ, то с 1 января 2015 г. она превысит его только в 4,26 раза (конечно, без учёта денежных выплат за эффективность работы доцента).

УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА

Аникеева Н.В.,
к.с.н., доцент, ВолгГТУ,
Титаренко С.Е.,
магистрант ВолгГТУ,
Волгоград

Ключевые слова:

Стоимость предприятия, аутсорсинг, показатель EVA, аутсорсер

INCREASE IN COMPANY VALUE IN TERMS OF OUTSOURCING

N. Anikeeva,
S. Titarenko

Keywords:

Value of the enterprise, outsourcing, indicator EVA, outsourcer

В условиях мировой нестабильности, различного рода санкций, приобретают особую актуальность вопросы создания и качественного увеличения стоимости предприятия.

В настоящее время всё большее множество компаний осуществляют свою деятельность на основе концепции управления их стоимостью. Смысл данной концепции состоит в том, что управление предприятием сфокусировано на увеличении рыночной стоимости и акций компании. Иными словами менеджмент предприятия должен стремиться в первую очередь к получению дополнительной стоимости компании, а во вторую - к увеличению объемов производства¹.

Мировая практика показывает, что использования аутсорсинга, в ракурсе управленческого инструмента на предприятии, является актуальным и востребованным способом обеспечения устойчивого развития и увеличения стоимости компании. За счёт сжатой специализации в определенной сфере деятельности аутсорсер является обладателем образцовых практик в своей области, благодаря развитию НИОКР, целенаправленному инвестированию и профессиональным компетенциям.

Управление стоимостью предприятия складывается из определенных параметров деятельности компании. По своей сути, стоимость предприятия - это многофакторная модель. Именно данная модель способна изменить стоимость компании, благодаря тому, что факторы стоимости оказывают прямое влияние на деятельность предприятия. В сочетании данные факторы формируют показатель EVA. Показатель EVA является индикатором качества принятия управленческих решений, другими словами, постоянная положительная

¹ Хомякова А.А., Дулина С.Ю., « Стратегия развития как инструмент управления стоимостью предприятия»; сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством», 2011 год, №30.

величина данного показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, отрицательная – о снижении.

Рассчитывается показатель EVA следующим образом:

$$EVA = \text{NOPAT} - (\text{WACC} \times C), \quad (1)$$

где, NOPAT – чистая операционная прибыль за вычетом налогов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

C – инвестированный капитал.

Таким образом, значение показателя EVA зависит как от NOPAT, инвестированного капитала, так и от средневзвешенной стоимости капитала.

Повысить стоимость предприятия можно при помощи увеличения показателя EVA, вследствие воздействия на систему факторов. Таким образом, выручка должна возрасти, затраты сократиться, при этом затраты на капитал необходимо оптимизировать.

Аутсорсинг на предприятии можно применять на разных стадиях и в нескольких направлениях. Автор выделил области применения аутсорсинга на предприятии (рис.1).

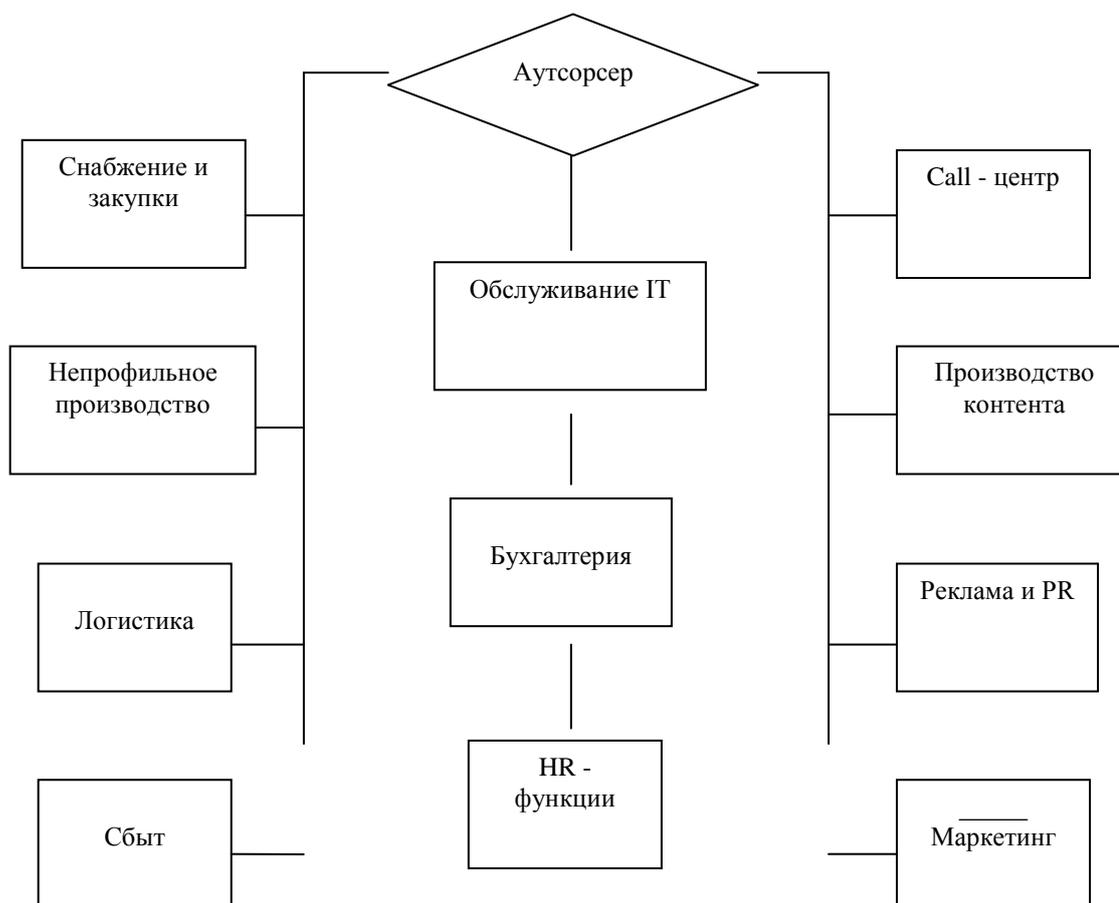


Рис. 1 Область использования аутсорсинга на предприятии

В итоге, компания-аутсорсер на основе управления аутсорсинговыми контрактами создает стратегию своего рыночного участия. Сводится она к гибкой передаче функций надежному партнеру и сосредоточению всех ресурсов на ключевой компетенции.

Базовой целью использования аутсорсинга на предприятии является увеличение прозрачности затрат, сокращении времени выполнения заказа, повышении качества работы компании в целом. Аутсорсинг способствует высвобождению средств, а также сокращению срока оборачиваемости активов, что максимально положительно сказывается на показателе рыночной стоимости компании.

Сотрудничество с аутсорсером позволяет предприятию получить доступ к новым технологиям, сосредоточиться на основной сфере деятельности, а также гибко реагировать на изменения рынка.

МЕТОДИКА СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

**Харламова Е.Е.,
к.э.н., доцент, докторант ВолгГТУ,
Седленице С.Г.,
ассистент ВолгГТУ,
Полянская Е.А.,
ассистент ВолгГТУ
Волгоград**

Ключевые слова:

Фонд целевого капитала (эндаумент фонд), этапы создания, фандрайзинг, инвестиции

METHODS OF ENDOWMENT FUNDS DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

**E. Kharlamova,
S. Sedlenietse,
E. Polyanskaya**

Keywords:

Endowment fund, stages of development, fundraising, investments

В настоящее время в сфере высшего образования активно создаются специализированные фонды целевого капитала - эндаументы (от англ. endowment – пожертвование). Как правило, получателем дохода от такого целевого капитала выступает конкретное высшее учебное заведение. Основанием появления фондов целевого капитала послужило принятие Федерального закона от 30.12.06 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Фонд управления целевым капиталом высшего учебного заведения (эндаумент-фонд) – специализированная некоммерческая организация управления целевым капиталом высшего учебного заведения, созданная в организационно-правовой форме фонда, исключительно для формирования целевого капитала, использования, распределения доходов от целевого капитала на цели развития конкретного высшего учебного заведения.

В сфере образования эндаумент-фонды не только дополнительные источники дохода для учреждения высшего профессионального образования, но и механизм поощрения наиболее эффективных и конкурентоспособных вузов, позволяющий им развивать стратегические направления научной и образовательной деятельности.¹

Таблица №1 – Перечень крупнейших эндаумент-фондов высших учебных заведений в Российской Федерации

Крупнейшие эндаумент-фонды России		
№	Эндаументы	Размер целевого капитала
1	Сколково	4 млрд. руб. по состоянию на 30.03.2013.
2	Европейский университет Санкт-Петербурга	1,1 млрд. руб. по состоянию на 19.04.2013
3	Московский государственный институт международных отношений МИД России (МГИМО)	По состоянию на 30 июня 2014 г. составляет 1 млрд. 186 млн. руб.
4	Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ)	970 млн. руб. по состоянию на 15.01.2014
5	Российская экономическая школа (РЭШ)	364 млн. руб. по состоянию на 03.03.2013
6	Финансовый университет при Правительстве РФ	217 млн. руб. по состоянию на 31.12.2013
7	Новосибирский государственный университет	19,3 млн. руб. по состоянию на 03.06.2012
8	Тюменский государственный университет (ТюмГУ)	13,2 млн. руб. по состоянию на 31.12.2013

Процесс создания эндаумент-фонда при высшем учебном заведении указана в таблице №2.²

Таблица №2. Методики создания эндаумент-фонда высшего учебного заведения

<i>Этапы создания эндаумент-фонда высшего учебного заведения</i>		
1.	Подготовительный этап	Принятие высшим коллегиальным органом управления (Ученым советом) высшего учебного заведения решения о создании Фонда управления целевым капиталом. Регистрация Фонда как юридического лица в Федеральной регистрационной службе, в налоговых органах с получением соответствующих документов. Проведение ряда мероприятий, необходимых для функционирования Фонда, в том числе формирование органов управления (Правление фонда, Попечительский совет).
2.	Формирование	Фонд принимает решение о формировании целевого капитала и

¹ Харламова, Е.Е. Инвестиции как ресурс динамичного развития образовательной организации / Харламова Е.Е., Седленице С.Г., Полянская Е.А. // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития : сб. матер. XIII междунар. науч.-практ. конф., г. Новосибирск, 27 декабря 2013 г. / Пермский нац. исслед. политехн. ун-т, Ставропольский гос. ун-т, Академия гос. управления Республики Армения, ЦРНС. - Новосибирск, 2013. - С. 238-242.

² Харламова, Е.Е. Совершенствование финансового обеспечения деятельности организаций высшего профессионального образования / Харламова Е.Е., Полянская Е.А., Седленице С.Г. // Управление стратегическим потенциалом регионов России: методология, теория, практика : сб. докл. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград, 16-18 апр. 2014 г.). В 2 ч. Ч. 2 / ФГБОУ ВПО ВолгГТУ, Рос. гуманитарный науч. фонд. - Волгоград, 2014. - С. 98-99.

	целевого капитала	в течение одного года (со дня поступления на банковский счёт первого пожертвования) собирает пожертвования (на основании договора пожертвования или завещания). В течение 2 месяцев со дня, когда сумма пожертвований достигнет 3 000 000 рублей, эндаумент передаёт в доверительное управление управляющей компании. Если в течение одного года сумма пожертвований не превысит 3 000 000 рублей или в течение этого времени не создан совет по использованию целевого капитала, то целевой капитал нельзя считать сформированным и поступившие денежные средства должны быть возвращены.
3.	Доверительное управление	Выбор управляющей компании и подписание сторонами соглашения (договора) доверительного управления. Передача управляющей компании имущества, составляющего целевой капитал. Доход от целевого капитала передаётся фонду управления целевым капиталом в течение 15 дней после завершения отчетного периода, определенного договором, но не реже одного раза в год, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Основными этапами создания фонда целевого капитала являются: разработка и утверждение концепции создания фонда, регистрация специализированной организации управления капиталом (юридического лица в форме фонда), формирование Попечительского совета эндаумент-фонда, разработка внутренних документов фонда, формирование первичной группы жертвователей (достижение фондом минимально установленного уровня целевого капитала – 3 млн. руб.), проведение фандрайзинговой кампании для пополнения целевого капитала до целевого уровня, утверждение финансового плана по использованию дохода от управления целевым капиталом на год и в конечном итоге получение дохода от целевого капитала.

Построение системы фандрайзинга в вузе и создание эндаумент-фонда способно послужить импульсом для успешного инновационного развития, однако это ставит новые масштабные задачи перед образовательным учреждением. Необходимо не только определить новые формы функционирования и развития вуза, научиться привлекать денежные средства выпускников, компаний и фондов, но и создать новые механизмы принятия управленческих решений, а в перспективе, по мере становления эндаумента, выработать методический инструментарий управления целевым капиталом как долговременным инвестиционным ресурсом.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОСТ–КИЛЛИНГА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Боровская М.Е.,
ст. преподаватель БГТУ,
Бояр В.П.,
студент БГТУ,
Минск**

Ключевые слова:

Контроллинг, управление затратами, внутренний и внешний кост-киллинг, центр ответственности, классификация затрат

OPPORTUNITY OF COST-KILLING IN COST MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**M. Borovskaya,
V. Boyar**

Keywords:

Controlling, cost management, internal and external cost-killing, responsibility center, the classification of costs

Концепция контроллинга на сегодня занимает одно из наиболее важных мест в практике управления стран с развитой рыночной экономикой. Актуальность внедрения системы кост-киллинга, как метода управления затратами, подтверждается необходимостью выведения предприятий из кризиса, который сложился в современной экономике. Контроллинг – это один из самых распространенных направлений информационно–экономического развития предприятия в современных условиях хозяйствования интерес к нему проявляется во все большей степени, что обусловлено появлением значительного количества те переведенных изданий по вопросам учета, финансов, ценообразования. Система контроллинга – это принципиально новая концепция информации и управления, которую можно определить как учетно–аналитическую систему, которая реализует синтез элементов учета, контроля, планирования, которая обеспечивает как оперативное, так и стратегическое управление процессом достижения целей и результатов деятельности предприятий. Если до этого времени управление связывалось, в основном, с решением текущих дел на предприятии, то в условиях обострения конкурентной борьбы и нестабильности внешней и внутренней среды, в которой функционирует предприятие, приходится работать менеджерам, управления связывается с успешностью деятельности его и обеспечением существованием. Только комплексный характер наблюдение за всеми блоками хозяйственной и финансовой деятельности может обеспечить информацию о положении предприятия и тенденции, способствующие укреплению или ослаблению позиции предприятия на рынке.

Кост-киллинг представляет собой частный случай управления затратами, который может применяться как при тактическом, так и при стратегическом планировании. Это могут быть различные меры краткосрочного характера и узконаправленного действия, которые нельзя рассматривать вне общей системы управленческого учета и отчетности, существующей на предприятии.

Кост-киллинг бывает двух видов: внутренний и внешний. Для организации внутреннего кост-киллинга необходимо выделить центры ответственности и построить систему управления с учетом их полномочий и функций; правильно классифицировать затраты; выбрать подходящую модель распределения постоянных затрат и калькулирования себестоимости; создать систему мониторинга затрат, отслеживания отклонений и поиска резервов их уменьшения; создать эффективную систему закупочной и транспортной логистики; внедрить ресурсосберегающие технологии.

Для минимизации внешних затрат, то есть использования внешнего кост-киллинга, необходим пересмотр условий контрактов с существующими поставщиками; проведение тендеров; поиск новых партнеров; предоставление помощи ключевым поставщикам по проведению кост-киллинговых мероприятий¹.

У кост-киллинга, как у элемента системы контроллинга, существуют преимущества и недостатки.

Преимущество метода – он позволяет быстро сократить затраты предприятия, возникающие и во внутренней, и во внешней среде.

Недостатки:

- жесткость метода (предусматривает в том числе сокращение затрат на заработную плату и сокращение персонала);
- необходимость системного применения (использование время от времени, к отдельным видам затрат или в отдельных подразделениях предприятия ощутимых результатов не приносит).

На примере Завода ЖБИ УП Минскметрострой в целях практического применения внутреннего кост-киллинга для снижения величины материальных затрат (их удельный вес в себестоимости продукции 66,3 %) был рассмотрен вариант расчета затрат на производство железобетона без применения химической добавки и с применением данной добавки. Расчет стоимости сырья и материалов по двум вариантам показал, что помимо годового экономического эффекта в натуральном выражении будет получена экономия сырья, материалов и энергии в денежном выражении, что в конечном итоге снизит себестоимость продукции. За счет применения добавки стоимость сырья снизится на 263765 руб. в год, т.е. экономия составит 5% в год. Также снизятся затраты на электрическую и тепловую энергию на 17 295 и 49 тыс. руб., что составит 5% и 6% соответственно. На снижение

¹ Шигаев, А. И. Контроллинг стратегии развития предприятия / А. И. Шигаев. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

себестоимости повлияло снижение расхода бетонной смеси на 26,84 тыс. руб/м³, вспомогательных материалов на 2,7 тыс. руб/м³, тепловой энергии на 2,1 тыс. руб/м³ и электрической энергии на 2,48 тыс. руб/м³. Данные расчеты были произведены на единицу сборного железобетона при постоянном уровне цен на данное изделие, а также при постоянном объеме производства, который составляет 9827 м³.

В условиях применения внешнего кост-киллинга на данном предприятии были проанализированы условия контрактов с поставщиками сырья и материалов. В ведомости расчетов с поставщиками за январь 2014 года отражено 112 наименований поставщиков, из которых для проведения сравнительного анализа были выбраны 22 основных. Главными критериями отбора послужил анализ цен на услуги, а также снижение объемов поставок от данных организаций. По результатам произведенного анализа выявлена экономия денежных средств на 33,79%.

В современных условиях существуют определенные трудности в применении системы кост-киллинга на производственных предприятиях, так как данный метод предусматривает в числе проводимых мероприятий по его внедрению сокращение затрат на заработную плату и сокращение численности персонала на предприятии. Кост-киллинг необходимо применять регулярно во всех подразделениях предприятия для достижения положительных результатов.

Таким образом, произведя расчеты по методу кост-киллинга на Заводе ЖБИ УП «Минскметрострой», можно сделать вывод о том, что данный метод будет достаточно эффективен при его внедрении. В этих условиях предприятие получит в свое распоряжение современный инструмент управления, который позволит ей сократить время принятия управленческих решений, эффективно управлять затратами; повысить рентабельность производства.

КАЧЕСТВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Белоусов К.Ю.,
ассистент СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Стратегическое управление, корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, корпоративная устойчивость, устойчивое развитие компании, стейкхолдер-менеджмент

STAKEHOLDER MANAGEMENT QUALITY IMPROVEMENT AS A SUSTAINABLE ORGANIZATION FORMATION PREREQUISITE

K. Belousov

Keywords:

Strategic management, corporate social responsibility, sustainable development, corporate sustainability, sustainable development of the company, stakeholder management

В настоящее время на смену концепции корпоративной социальной ответственности постепенно приходит концепция устойчивого развития компании. Проведенное нами исследование нефинансовой отчетности за последнее десятилетие в рамках готовящейся кандидатской диссертации показало, что число отчетов в области устойчивого развития ежегодно увеличивается, а число отчетов в сфере КСО – сокращается. Компании, ранее выпускавшие отчетность по КСО, заменяют ее УРК-отчетами. Компании, ранее не выпускавшие отчетности, как правило, сразу же инициируют выпуск отчетов в области УР¹.

Сложившаяся тенденция, направленная на смену парадигм корпоративной восприимчивости, с одной стороны благотворно влияет на изменение долгосрочных целей и расширении области социально-ответственного поведения компаний. Однако, в то же самое время, данный тренд пагубно влияет на понимание стейкхолдеров компании, их ограниченности и нетождественности одной группы заинтересованных сторон другой группе. Представители бизнес-сообщества склонны понимать устойчивое развитие как модель глобальной корпоративной ответственности перед обществом, в которой нет места стейкхолдер-менеджменту, поскольку заинтересованными лицами компании, с их точки зрения, становятся все члены общества. Между тем, иррадиация ответственности или расширение ее на глобальный уровень, не означает, что принципы определения и позиционирования стейкхолдеров должны потерять свою актуальность.

¹ Белоусов К.Ю. Актуальные проблемы формирования стратегии устойчивого развития российских компаний // Проблемы современной экономики. - СПб., 2013, N 3 (47). - С. 191-194.

Ответом на данную проблему должен стать качественное совершенствование стейкхолдер-менеджмента в системе стратегического управления компании. Заинтересованные стороны компании не могут восприниматься как равнозначные даже в условиях новой парадигмы УРК. В 1997 году Рональдом К. Митчеллом, Брэдли Р. Эйгл и Донной Дж. Вуд в статье «К теории идентификации стейкхолдеров и их особенностей: Определение принципа кто и что действительно имеет значение»¹ было предложено ранжировать стейкхолдеров компании (или проекта) согласно атрибутам отношения («relationship attributes»): власти («power»), легитимности («legitimacy») и актуальности («urgency»). Корпоративным практикам необходимо также «вернуться к истокам», обратив внимание на работу Обри Менделоу 1991 года, посвященную позиционированию и систематизации стейкхолдеров с помощью матрицы Менделоу («Mendelow's Power-interest grid»), напоминающую матрицу SWAT-анализа².

Основной проблемой стейкхолдер-менеджмента, эволюция которого прошла длительный период развития, становится полнейшее его игнорирование бизнес-сообществом. Внедряя новые принципы УРК в свою практику, компании не ставят себе задачей дополнить теорию заинтересованных сторон концепцией устойчивого развития компании, расширив ответственность, сохранив при этом стейкхолдерское позиционирование («stakeholder mapping») и структурирование («stakeholder grid»). Актуализация проблемы идентификации заинтересованных сторон подчеркивает важность стратегического стейкхолдер-менеджмента и качественного совершенствования данного направления стратегического менеджмента.

В последние годы концепция устойчивого развития компании оказывает все большее влияние на корпоративное поведение российского бизнес-сообщества. В связи с этим возникают проблемы стейкхолдер-менеджмента: выявления, позиционирования и структурирования заинтересованных сторон компании. Решением возникающего противоречия может стать только интеграция принципов стейкхолдер-менеджмента в принципы УРК в практической деятельности, направленной на стратегическое планирование.

¹ Mitchell, R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997). «Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What really Counts.» in: Academy of Management Review 22(4). P. 853 - 888.

² Mendelow, A. (1991) «Stakeholder Mapping», Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems, Cambridge, MA (Cited in Scholes, 1998).

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ С ЦЕЛЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МАЛИ)

Кейта Секу,
аспирант СПбГУ,
Мали

Ключевые слова:

Человеческий капитал, устойчивое развитие, УЧР

MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION AND INCREASE ECONOMY FOR A SUSTAINABLE DEVELOPMENT (THE EXAMPLE OF MALI)

Keita Sekou

Keywords:

Human capital, sustainable development, HRM

1. Introduction

People issues are very important in today's business agenda around the world and African continent is not an exception to this rule, but as these issues become more important to business leaders, there is growing tension between the needs of companies and HR's ability to fulfill them. These are important issues:

Why in Mali and many other third world countries HR departments are still struggling to be recognized and do not contribute too much to the development of companies?

How does an HR department move from being reactive to being proactive? How can they move to being strategic?

The answer is as it follows:

- to be transformational, not transactional,
- to think about their structures,
- to be credible –have knowledgeable, experienced, trained HR practitioners,
- to provide value for service.

2. Be transformational, not transactional

2.1 Being transformational

What I mean is that HR departments should be focused on actions that are strategic, forward-thinking, proactive and comprehensive. Only by this means they can change to the sustainable development. They can improve their positions on the markets by making changes to themselves, or making changes in the way their departments interact within the organizations. African public and private sectors need it for winning their place in to the global market.

2.2 Being transactional

When the HR department is only focused on administrative tasks and its activities center on hiring, orientation, training and development, compensation

and benefits, payroll, health and safety, employee relations and labour relation, charitable endeavors as it is the case in many growing companies in sub-Saharan countries, it can be considered as transactional.

Often HR departments proclaim that they perform these activities in a strategic way at the same time these activities are not at the executive table. What they need to understand is that the simple use of the word “strategic” cannot turn transactional HR department into transformational one. Being transformational means approaching the work in the HR department in different way: being opened to workers and customers, being socially responsible, having effective communication system, being involved in fundamentally different strategic activities.

2.3 The HR department is a staff, not a line department!

Line departments are essential to survival of the organization. To use a company which produces fertilizers in Mali as an example “TOGUNA SA”, operations department, finance area and sales department can be considered as line departments. They are crucial to the existence of the organization.

By contrast, staff departments exist to support the activities of line departments. They must advise, counsel and assist line departments.

HR therefore is a staff function. They must help other departments to achieve the goals and objectives of the companies, departments and areas within the companies. To perform these tasks, they must understand the nature and operations of the organization and the challenges and goals of the managers and leaders. Possible solution for our sub-Saharan companies how to become transformational is to become more proactive. HR departments must determine who they have on board, evaluate their skills and abilities. To determine their employees with HR’s abilities for the long-term strategic planning they can develop plans for proactive strategies on the base of gap analysis. Several activities are recommended:

- innovative, proactive and talent attracting plans,
- principles of avoiding nepotism and corruption in the hiring processes,
- full respect of job legislation,
- in-depth leadership development,
- successive planning, connected to
- performance management and change management initiatives,
- comprehensive and competitive compensation and benefits program,
- develop analytic and holistic thinking (both are needed to face the different problems which may occur in a company)
- to be credible too.

To consolidate all these conditions our companies must also think about the improving the structure of their HR departments. It should become simple, lean, transparent, strategically oriented.

3. Conclusions

The transformational HR department is the one that should be recognized as being important and valuable contributor to the company’s future and help the organization to perform activities that will develop their structures. HR

departments must be fully involved in the strategic decisions and become proactive and transformational which will increase their competitiveness. African companies may use these assets to become more competitive and move into the global market.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

**Флит А.Л.,
аспирант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, сфера услуг, конкурентные преимущества, система управления конкурентоспособностью

MANAGEMENT OF SERVICE ENTERPRISES COMPETITIVENESS

A. Flit

Keywords:

Competitiveness, service trade, competitiveness advantages, management system of competitiveness

Формирование и сохранение конкурентных преимуществ предприятия сферы услуг требует целенаправленного использования всех резервов их эффективного развития. Обеспечение конкурентоспособности это динамический процесс, нацеленный на долгосрочную перспективу. Соответственно, управление конкурентоспособностью предприятия сферы услуг следует считать одним из ключевых элементов системы управления предприятием сферы услуг в целом.

В свою очередь, для эффективного управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг необходимо создание системы, включающей в себя все процессы, происходящие на предприятии, ключевыми из которых являются: установление стратегических целей развития предприятия и формулировка стратегии, оценка внешней и внутренней среды предприятия (оценка конкурентоспособности), формирование системы управления, формирование системы принятия управленческих решений.

Основной целью управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг является формирование устойчивых конкурентных преимуществ, позволяющих улучшать конкурентное положение предприятия на рынке в условиях динамично меняющейся внешней среды, с одной стороны, и получать высокие финансовые результаты деятельности, с другой.

Для реализации этой цели необходимо правильное видение состояния предприятия в конкурентной среде (внешней системе по отношению к предприятию), а также понимание места системы управления конкурентоспособности в системе управления предприятием.

В систему управления предприятием сферы услуг включают, как правило, следующие подсистем¹: административную систему, оказывающую влияние на остальные подсистемы, финансово-экономическую, систему человеческих и интеллектуальных ресурсов, производственную систему (систему обслуживания) и инновационно-технологическую.

С точки зрения автора, система управления конкурентоспособностью предприятия должна быть составной частью системы управления предприятием и охватывать все вышеперечисленные подсистемы. Действия этих подсистем должны определяться решениями, принятыми в системе управления конкурентоспособностью.

Таким образом, целью системы управления конкурентоспособностью является также такая реализация управленческих функций, которая позволит обеспечить оптимальное функционирование всех подсистем управления предприятием, что позволит превзойти другие системы управления.

В ходе построения системы управления конкурентоспособности предприятия сферы услуг необходимо учитывать такие категории как: вход и выход системы, цели и задачи, ее основные функции, структуру системы, факторы, влияющие на ее функционирование. Определение элементов, образующих систему, должно проводиться на основе анализа их содержания и формы проявления свойств.

Кроме того, формируя систему управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг, необходимо соблюдать ряд принципов и требований, обеспечивающих ее оптимальное функционирование, и учитывающих специфику деятельности предприятий сферы услуг:

1. Соблюдение общесистемных принципов управления: целенаправленность, делимость, иерархичность, комплексность, преемственность, научность, автономность, экономичность, устойчивость, адаптивность и др.

2. Принцип простоты и доходчивости. Как уже отмечалось ранее, в сфере услуг, особенно в туризме, большинство предприятий относятся к малым, на них высока доля низкоквалифицированного труда, присутствует высокая сезонность. Поэтому крайне важно сформировать систему управления конкурентоспособностью, доступную для понимания каждым работающим, особенно в вопросах управления качеством и обеспечения конкурентоспособности не услуги.

К основным специальным принципам при построении и развитии системы управления конкурентоспособности предприятия в сфере услуг следует отнести:

¹ Скопин О.В., Назарова Н.Н. Теоретические основы исследования систем управления предприятием. Управление экономическими системами, №3, 2009.

3. Применение методов и подходов к оценке, анализу, прогнозированию и управлению конкурентоспособности предприятия, учитывающих особенности функционирования предприятий сферы услуг.

4. Принцип соответствия элементов системы управления конкурентоспособности элементам системы управления предприятия в целом (отсутствие противоречий миссии, целям, стратегии и политики предприятия)

5. «Продуктовый» подход к управлению, в соответствии с которым необходимо ориентировать систему на конкретные рынки и потребности клиентов, учитывая особенности каждого вида оказываемых услуг в отдельности.

6. Ориентация системы на мотивацию высококачественного, производительного, инновационного труда.

7. Осуществление реальной индивидуальной и коллективной ответственности за результаты деятельности организации. При этом наибольшую ответственность следует возлагать на высшее звено управления.

8. Обеспечение доступности и систематичности проведения внутренних и внешних проверок деятельности по управлению. Это позволяет совершенствовать, непрерывно развивать и повышать эффективность системы управления конкурентоспособностью.

9. Построение системы стандартизации, регламентации и планирования в процессе оказания услуг.

10. Соблюдение принципа клиентоориентированности, в том числе и при оказании «внутренних» услуг. Необходимо соблюдать деловую этику и проявлять уважительное отношение ко всем участникам реализации жизненного цикла услуги и соответственно руководствоваться этим в жизни в целом.

11. Обеспечение доступа к достоверной информации о текущем положении предприятия и о состоянии внешней среды. Информация о внешней среде обеспечивается мониторингом и наличием информационной поддержки предприятия сферы услуг. Источником информации о внутренней среде предприятия является данные об оценке конкурентоспособности предприятия, а также информация о финансово-хозяйственном состоянии предприятия сферы услуг.

12. Ориентация всей системы управления на формирование и развитие конкурентных преимуществ предприятия.

13. Обеспечение гибкости и адаптивности. Как уже отмечалось выше, предприятия сферы услуг действуют в динамично меняющейся внешней среде, поэтому система управления конкурентоспособностью должна способствовать обеспечению устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе и возможности быстрого приспособления к текущим изменениям внешней среды.

14. Обеспечение инновационного характера развития предприятия. Предполагает постоянный поиск новых видов услуг и

способов оказания услуги, с целью ориентации конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу.

15. Нацеленность системы управления конкурентоспособностью на поддержание высокого уровня организационной культуры и высокого имиджа предприятия во внешней среде.

Система управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг является частью системы управления предприятия в целом. На функционирование данной системы оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды. Находясь под воздействием данных факторов и учитывая их влияние, субъекты модели (руководители компании различных уровней иерархии, а также ее персонал) в процессе реализации основных управленческих функций (планирование, организация, мотивация и контроль) осуществляют оценку конкурентной позиции предприятия, выбирают стратегию управления конкурентоспособностью, реализуют ее с помощью различных инструментов и методов управления конкурентоспособностью с целью обеспечения устойчивой конкурентной позиции предприятия и развития его конкурентных преимуществ.

Одним из основополагающих элементов системы управления конкурентоспособностью предприятия являются методы и инструменты управленческого воздействия на конкурентоспособность предприятия. Главной задачей руководства предприятия является формирование четкого, простого в применении и в то же время гибкого механизма применения данных методов на предприятии, в своем роде, пошагового алгоритма действий.

УПРАВЛЕНИЕ РОСТОМ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**Саззи А.М.,
аспирант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Управление стоимостью компании, инновационные проекты, оценка бизнеса, рыночная капитализация, радикальные инновации

MANAGEMENT OF MARKET CAPITALIZATION GROWTH THROUGH INNOVATION PROJECTS IMPLEMENTATION

A. Sazzi

Keywords:

Corporate value management, innovation projects, business valuation, market capitalization, radical innovations

Устойчивое развитие компании невозможно без разработки и реализации комплексной стратегии деятельности. Ключевые цели и

задачи организации в первую очередь определяются её собственниками (в крупных компаниях это осуществляется через посредников – членов высшего менеджмента, действующих в интересах конкретного акционера). Поэтому единая стратегия может существовать лишь в том случае, когда она соответствует интересам владельцев крупнейших пакетов акций. Можно выделить одну цель, которая едина для всех типов акционеров – это извлечения дохода за счет роста стоимости приобретенных акций. Таким образом, обеспечение постоянного роста стоимости акций является необходимым для устойчивого развития компании: это приводит к повышению её финансовой привлекательности; позволяет получать инвестиции и займы на более выгодных условиях и снижает вероятность конфликтов акционеров, которые являются прямой угрозой эффективной деятельности компании и даже её существованию.

Существует значительное количество факторов, оказывающих влияние на рыночную капитализацию фирмы. Некоторыми из них можно управлять, поэтому эти факторы являются инструментами управления стоимостью компании. Автор в данной работе решил сконцентрировать внимание на таком инструменте, как реализация радикальных инновационных проектов: данное средство широко используется крупнейшими ТНК, подтверждая его эффективность и высокую управляемость, но очень редко используется российскими компаниями.

При этом важно помнить, что существует 2 вида инноваций: радикальные и инкрементальные. Хотя радикальные новшества имеют больший эффект на стоимость компании, постепенное улучшение продукции и бизнес-процессов позволяют компании устойчиво развиваться, повышая капитализацию и научно-технический уровень, что повышает шансы организации на осуществление радикальной инновации. Данный подход может быть использован и в условиях российской действительности.

В результате исследования по данной теме, автор пришел к выводу, что инновационные проекты особенно эффективны при управлении стоимостью бизнеса в интересах крупнейшего акционера, так как появляется возможность выхода из бизнеса при повышенной цене акций.

Данный эффект обеспечивается ожиданиями участников рынка касательно результатов внедрения инновации: причем рост стоимости акций может наблюдаться не только при первых технических или коммерческих успехах нового продукта (при этом итоговая прибыльность инновационного проекта совершенно не предсказуема), но даже при только анонсировании новой продукции.

Для практического подтверждения основного вывода была подобрана совокупность радикальных инновационных проектов крупнейших корпораций (таких как Apple, IBM, Oracle, Texas Instruments, Toyota и т.д.). Анализ изменения динамики курса акций после внедрения на рынок нового продукта позволил наглядно продемонстрировать

эффект реализации крупных инновационных проектов для компаний различных отраслей.

В ходе дальнейшей работы и публикаций будут исследованы и представлены для обсуждения методы количественной оценки различных новшеств на рыночную стоимость компании.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДОХОДНОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА

**Евсюков В.Г.,
аспирант СПбГУ
Молчанов А.Н.,
аспирант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Оценка бизнеса, доходный подход, метод DCF, управление бизнесом, управление стоимостью бизнеса

FEATURES OF PROFIT METHOD APPLICATION IN VALUE-BASED MANAGEMENT

**V. Evsyukov,
A. Molchanov**

Keywords:

Business valuation, profit approach, DCF method, business management, value-based management

Доходный подход традиционно считается основой любой оценки бизнеса. Однако, при различных целях оценки его применимость и варианты использования различны. В частности, когда речь идет о разнице в оценке компании с позиции акционеров (shareholders) и прочих заинтересованных лиц (stakeholders), имеют место 2 модели: «Equity model» и «Entity model». Первая модель основывается на собственном капитале, вторая на инвестированном.¹ Денежные потоки (Cash flows) в первой модели являются свободными для акционеров-собственников (free to equity-holders), а во второй свободными (бездолговыми) для всех. Соответственно в модели DCF изменяется и ставка дисконтирования: для акционеров она соответствует минимальной приемлемой норме доходности на вложенный капитал («R» – return on capital), для всех заинтересованных лиц – средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

Вообще, техническое управление стоимостью (расчеты методом DCF) сильно отличается от реального, которое предполагает, как минимум, оперативное и стратегическое планирование означенной стоимости бизнеса, а также мониторинг факторов, влияющих на стоимость, взаимосвязь с инвестором, синергию и т.д. В конечном счете «стоимость является не фактом, а оценочным суждением, выносимым на

¹ Валдайцев С.В. Оценка бизнеса Учебник – М.: ООО «Издательство Проспект», 2004. – С. 209.

основе доступных фактов и применимых методов выполнения оценочных расчетов»¹.

Главным риском при управлении стоимости с использованием доходного метода является непредсказуемость внешней среды, которая может значительно изменить операционную прибыль компании. Для более уверенного моделирования следует отталкиваться от этапа развития объекта оценки, так как внешняя среда влияет в большей степени на бизнес в рамках его зрелости. Так, инновационная компания проходит три крупных этапа, каждый из которых имеет свои характеристики и риски внешней среды: венчурное финансирование, период быстрого роста и период зрелости, характеризующийся снижением роста выручки до среднеотраслевого.

В процессе сделок слияния и поглощения, когда покупающая сторона оценивает приобретаемый объект, построение DCF-модели нацелено на период максимального роста выручки. Приобретающая сторона заинтересована в том, какая стоимость будет у приобретаемой инновационной компании на момент окончания периода быстрого роста, так как затем значительные изменения в стоимости фирмы маловероятны. Одними из ключевых показателей являются изменения рентабельность капитала и дохода («E» – earning). Таким образом, основополагающим детерминантом, определяющей разницу между периодами, является рост или развитие (growth) компании.

Проводя анализ показателя роста, можно вывести положение, что значение прибыли в следующем году (E_{n+1}) является суммой уже существующей прибыли текущего года (E_n) и произведением новых инвестиций на рентабельность капитала:

$$E_{n+1} = E_n + NI \times R, \text{ где} \quad (1)$$

NI (new investments) – новые инвестиции, представляющие собой произведение нормы капиталовложений (“IR” – investment rate) на доход.

Исходя из данного уравнения, рост можно записать как:

$$g = (E_{n+1} - E_n) / E_n = (NI \times R) / E_n = IR \times R \quad (2)$$

Таким образом, развитие компании является функцией от нормы капиталовложений и рентабельности капитала. Если компания хочет развиваться усиленными темпами, ей следует увеличить значение IR, однако тем самым уменьшится значение денежного потока, оставшегося после инвестиций ($= (1 - IR) \times E$), что в краткосрочном периоде сделает фирму не привлекательной в глазах спекулятивных инвесторов и акционеров. Привлекательность также может обеспечиваться за счет реализации крупных (и не только) инновационных проектов. По мере их реализации «PV0 проекта и его вклад в стоимость предприятия изменяется»², как правило, за счет стабилизации поступлений и снижения рисков.

¹ Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А. Управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – С. 6.

² Валдайцев С.В. оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учеб. пособие для вузов – М.: ЮНИ-ДАНА, 2001. С. 387.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМИ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ В СЕГМЕНТЕ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Добони А.А.,
аспирант СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Частная торговая марка, собственная торговая марка, управление портфелем брендов

IMPACT OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS ON MANAGEMENT PROCESS OF RETAILER'S PRIVATE LABELS IN FMCG

A. Doboni

Keywords:

Private label, store brand, brand portfolio, product category management

Процесс глобализации и консолидации оказывает существенное влияние на рынок современного ритейла, изменяя структуру взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками, которая была актуальна в XX в. Создание и продвижение частных торговых марок (ЧТМ) является одним из наиболее эффективных способов конкуренции на рынке розничной торговли. Производство товаров под собственными марками осуществляется по заказу торговых сетей с целью уникального предложения этих товаров в собственных торговых точках для целевой аудитории.

Появление первых прототипов частных торговых марок относится к рубежу 1970-х гг., однако за небольшой интервал времени данная категория знаний по праву стала одной из наиболее востребованных и обсуждаемых в области развития бренд-менеджмента. В современной рыночной ситуации собственные торговые марки имеют высокую степень проникновения по всем товарным группам, а именно: более 95% товарных категорий¹ задействовано в создании частных торговых марок. Такая статистика говорит о том, что каждый производитель товаров вынужден бороться с конкуренцией со стороны частных торговых марок розничных сетей. Более 1 триллиона долларов приходится на сегмент розничного рынка, связанного с реализацией частных марок.

Мировая тенденция развития ритейла связана с преобразованием собственных торговых марок. Совершенствуя свои бренды, розничные сети сделали их востребованными для всех категорий потребителей: более 2/3 покупателей во всем мире считают, что частные торговые марки розничных сетей являются достойной альтернативой традиционным

¹RetailersPushPrivateLabels. Beverage Industry, 2006.

брендам¹. В США и Европе у потребителей присутствует уверенность, что частные марки обладают качеством² равным традиционным брендам, но по более выгодной цене³.

Для подробного изучения рынка мирового ритейла требуется комплексный подход в анализе факторов, оказывающих существенное влияние на процесс его функционирования. В литературе часто рассматривается анализ двух основных факторов мезосреды для ритейлера. Во-первых, измеряется степень концентрации розничной торговли. Во-вторых, учитывается баланс сил между поставщиками и розничными сетями в канале распределения. Данная группа факторов может быть дополнена, исходя из углубленного изучения аспектов внешней и внутренней среды рынка розничной торговли.

Изменения параметров внешней среды может в значительной степени оказывать влияние на конкурентоспособность товаров под ЧТМ. Потенциальное воздействие каждого из таких факторов очень значимо, что объясняет необходимость в их анализе для эффективного управления портфелем частных торговых марок. К данной группе факторов относятся: международные, технологические, экономические, политические и социокультурные. Необходимо принимать во внимание, что тенденция развития мирового ритейла связана с процессом интернационализации. Рыночная экспансия является популярным явлением для лидирующих торговых сетей. Информационные технологии в ритейле оказывают существенное воздействие на процессы управления товарами под частными торговыми марками. Большое количество исследований свидетельствуют о том, что восприятие и отношение покупателей к товарам под ЧТМ зависит от текущей экономической ситуации в стране. Изменения в законодательной базе и государственной политике могут оказывать воздействие на привлекательность частных марок среди покупателей. Культурные традиции, а также жизненные ценности потенциальных потребителей должны приниматься во внимание при внедрении товаров под частными марками в портфель брендов.

Мезосреда как компонент внешней среды прямым образом влияет на эффективность деятельности торговых сетей. В качестве элементов мезосреды выступают потребители, производители, конкуренты. В современной действительности происходит сдвиг в балансе сил между производителями традиционных брендов и розничными сетями, поскольку последние занимают лидирующие позиции в структуре канала распределения.

Основное влияние на использование ресурсов компании (финансовых, материальных и человеческих) в области развития ЧТМ оказывают следующие факторы внутренней среды: централизация

¹ Retail Reshaped, Ketchum. 2006.

² Davies G., Brito E. Price and quality competition between brands and own brands. *European Journal of Marketing* (1/2, 2004). С. 48.

³ Miquel M., Caplliure E. M., Atlas-Manzano J. The effect of personal involvement on the decision to buy store brands. *Journal of Product and Brand Management* 11 (1), 2002. С. 6-18.

менеджмента, бренд-ориентированность, имидж торговой сети, инновации.

Эффективное управление портфелем частных торговых марок невозможно без адаптации структурных элементов внутренней среды ритейлера к изменяющимся условиям внешней среды.

РЕЙТИНГОВЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

**Володин С.А.,
аспирант РАНХиГС,
филиал г. Владимир**

Ключевые слова:

Корпоративная социальная ответственность, развитие бизнеса, репутация фирмы, методика оценки эффективности деятельности компании

RATING METHOD OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY EVALUATION

S. Volodin

Keywords:

Corporate social responsibility, development of business, reputation of firm, methods of effectiveness of the company's activity evaluating

В последнее время в научном мире возрос интерес к практическим сферам применения социально-ответственного бизнеса как инструмента управления рисками, оценки уровня и результатов социальной ответственности и создания единого международного стандарта корпоративной социальной ответственности (КСО). В процессе изучения механизма функционирования социально-ответственного бизнеса и генезиса КСО на Западе и в России пришли к важности оценки корпоративной социальной ответственности.

Количество научных публикаций, конференций и брифингов, посвященных социальной ответственности бизнеса, с каждым годом становится все больше как в мировой практике, так и в российской. Большим шагом в приобретении официального статуса стандарта в области социальной ответственности стало создание нормативной базы ISO 26000. В этой связи изучение методологических подходов к оценке уровня социальной ответственности является актуальным и это обусловило необходимость осуществления количественной и качественной оценки КСО.

ISO 26000 – это руководство о том, как предприятия и организации могут работать социально ответственным образом. Это означает прозрачное и этичное поведение, которое способствует здоровью и благополучию общества. Документ стандарта является результатом международного консенсуса среди экспертов, представляющих основные

группы заинтересованных сторон. Стандарт призван способствовать внедрению лучших практик в области КСО по всему миру¹.

Документ включает результаты глобального соглашения по следующим направлениям: определения и принципы КСО; ключевые вопросы в контексте внедрения КСО; руководство по интеграции КСО с деятельностью организации.

На эти ключевые принципы и опирается рейтинговый метод оценки корпоративной социальной ответственности бизнеса.

Оценочные показатели или рейтинги социальной ответственности отражают уровень социальной активности организаций в рамках принятой оценочной системы. Любая система оценок социальной ответственности бизнеса представляется соотношением социальной активности с результатами реализации основных принципов социальной ответственности в отдельной корпорации, отрасли, регионе. Исследование корпоративной социальной ответственности невозможно без определения системы показателей, отражающей характер изменений в социальной ориентации бизнеса.

Согласно одной из методик, оценка уровня социальной ответственности бизнеса производится на основе следующих групп количественных и качественных показателей: экономические показатели; экологические показатели; социальные показатели².

В качестве экономических показателей используют величину социальных инвестиций на одного работника, отношение социальных инвестиций к прибыли и прочие.

В группе экологических показателей применяются количество случаев превышения экологических норм, количество нарушений технологических регламентов. Корпоративная ответственность за экологию становится нормой, однако в России по-прежнему экологически ответственный бизнес практически отсутствует. Это подтверждает тот факт, что в рейтинге «Самые «зеленые» бренды мира 2011 года», российских представителей не оказалось³.

Социальными показателями выступают текучесть кадров, дефицит рабочей силы, оценку вклада предприятия в социальную сферу.

По другой методологии учитываются взаимоотношения со стейкхолдерами, иначе говоря, группами заинтересованных лиц. В качестве критериев оценки корпоративной социальной ответственности согласно этой методике исследуются следующие группы показателей, характеризующие: экономическую результативность; организационное управление; экологию и охрану окружающей среды; взаимодействие с потребителем; взаимодействие с обществом; трудовые отношения.

¹ Жойдик А. П. Методы оценки корпоративной социальной ответственности бизнеса // Российское предпринимательство. - №6(228) – 2013.

² Николаев Н. П. Проблемы и пути развития корпоративной социальной ответственности в России // Экономические стратегии. -№6-7 - 2012.

³ Сапрыкина О. А. Корпоративная социальная ответственность: Оценка результативности в ходе аудита. – Новосибирск - 2012

В ходе рейтингового обследования уровня социальной ответственности организации подлежит оценке та информация, которая характеризует протекающие процессы в организации, напрямую связанные с формированием, а также реализацией на практике политики социальной ответственности. При составлении рейтинговых оценок в учет принимаются не отдельные разовые мероприятия, которые демонстрирующие социальную ответственность организации, а комплексное воздействие организации как целостной системы на окружающую среду и общество.

Важнейшей составляющей рейтинговой оценки социальной ответственности организации является учет текущей деятельности организации, а не только ее мероприятий в рамках программ КСО. Данная методика оценки также базируется на международном стандарте ISO 26000.

Сильной стороной данной методики является то, что для формирования результирующей рейтинговой оценки социальной ответственности организации применяется система учета стресс-факторов, а так же факторов поддержки, которые включают в оценку социального воздействия и ее деловую репутацию организации. Следует признать, что это отражает современную тенденцию в области КСО, которая свидетельствует о тесном взаимодействии человеческого капитала, организационной культуры и социальной ответственности организации.

Данная методика интересна тем, что помимо качественных и количественных показателей при оценке уровня социальной ответственности используется оценка взаимоотношений со стейкхолдерами, а в качестве качественных показателей используются «стресс-факторы» и «факторы поддержки», однако укрупнение количественных показателей оценки в две группы усложняет анализ и выбор альтернатив после проведения оценки.

Анализируя результаты количественной и качественной оценки, можно наблюдать за уровнем развития социальной ответственности организации в динамике, используя данные за определенный период времени, либо сопоставлять результаты рейтинга с организациями-конкурентами или организациями-лидерами рейтинга. С точки зрения автора, наглядность и открытость формирования рейтинга должна способствовать развитию уровня социальной ответственности организации.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Галактионов С.Е.,
аспирант КГТУ,
Калининград

Ключевые слова:

Менеджмент, организационная структура, эффективность управления, оценка организационной структуры

METHODS OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE ASSESSMENT

S. Galaktionov

Keywords:

Management, organizational structure, management efficiency, assessment of organizational structure

В условиях формирования свободного предпринимательства и рыночного хозяйствования, а также развития рыночной экономики, особую роль и значимость для предприятия приобретает эффективность управления. Конечным результатом эффективной организационной структуры управления предприятием является повышение его эффективности в целом. В современной экономической науке нет однозначного подхода к сущности и содержанию организационной, структуры управления, а также недостаточно проработаны вопросы ее проектирования и оценки.

Одной из подсистем системы управления организацией, определяющих взаимосвязь выполняемых функций, бизнес-процессов, их объемов и реализующих их человеческих ресурсов является организационная структура (ОС). Основными элементами организационной структуры являются: уровни управления; элементы и звенья управления; управленческие связи.

Основные оценки организационной структуры должны отражать уровень достижения целей, соответствующих ей в системе управления и могут быть разбиты на четыре группы:

1. Степень соответствия организационной структуры целям компании

Для оценки степени соответствия ОС целям компании используются субъективные показатели: наличие выделенных подразделений, работа которых направлена на достижение основных целей компании; подчиненность подразделений реализующих приоритетные функции главным лицам компании; концентрация подразделений работающих в направлении основных целей в единых блоках ОС; соответствие организационной структуры объекту управления.

2. Уровень управляемости

Уровень управляемости, заложенный в ОС можно оценить, используя следующие показатели: звенность системы управления; уровень централизации функций; принятые нормы управляемости; координация ОС; сложность ОС; формализация ОС; сбалансированность распределения прав и ответственности; степень автономности действия подразделений;

3. Надежность организационной структуры

Одним из требований к организационной структуре компании является надежность связей. Под надежностью связей в этом случае понимается уровень бесперебойности реализации связей, который обеспечивает относительную устойчивость функционирования системы в целом.

4. Соответствие элементам системы управления

Учитывая тот факт, что ОС является одним, взаимосвязанным с другими, аспектом системы управления необходимо оценивать насколько ее устройство соответствует принятой в компании системе управления в целом и другим элементам в частности. Так, соответствие ОС реализуемым в компании бизнес-процессам отражает степень ее процессности, которая может быть оценена с использованием следующих показателей: количество стадий процессов, выполняемых последовательно в разных подразделениях; наличие устойчивых горизонтальных связей необходимых для высокой координации при выполнении процесса; количество источников управляющих воздействий необходимых для выполнения 1 бизнес-процесса.

Работа по оценке организационной структуры предприятия тесно переплетена с оценкой всей системы управления организации в совокупности, но у последней, вследствие большей обширности, гораздо больше показателей и критериев. Однако, в целях определения универсального метода оценки организационной структуры, можно воспользоваться одним из методов оценки системы управления организации. Метод, который будет использован – балльный — предложен на основе анализа метода Феликса-Риггса.

Процедура реализуется в виде матрицы целей и состоит из ряда шагов:

1) На основе вышеуказанных критериев оценки выделяются параметры, которые в наибольшей степени определяют состояние организационной структуры предприятия. Для каждого критерия выбирается показатель (К) наилучшим образом характеризующий данный показатель;

2) достигнутый по каждому критерию результат принимается за исходный уровень и предполагается, что по десятибалльной шкале этому результату соответствует 3 очка;

3) определяется предельный результат, который может быть достигнут по данному параметру, и ему присваивается 10 баллов;

4) так как допускается возможность ухудшения ситуации по отдельным критериям, то добавляется их значения, которым может быть приписано 0 баллов;

5) проставляются значения критериев, которым соответствуют баллы 1-2, 4-9.

В результате шагов 2)-5) формируется шкала возможных положений предприятия по каждому выбранных критериев;

Сумма данных критериев равна I_0 . Далее следует задать интервал измерений, которым будут соответствовать показатели $I_{1,2,..,n}$, каждый из которых будет соответствовать критериям выбранного периода. Значение показателя эффективности организационной структуры предприятия за период (E), тогда можно будет трактовать как разность I_n с I_{n-1} , так как за прошедший период времени показатели должны улучшиться или стать хуже. Таким образом, с помощью данной методики можно оценить эффективность организационной структуры предприятия в целом или изменение этого показателя в конкретный период времени.

ИНТЕГРАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хейфиц Б.И.,

к.э.н., соискатель,

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Москва

Ключевые слова:

Оборонное предприятие, научный задел, система управления, инновационная подсистема, интеграция

INTEGRATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN MANAGEMENT SYSTEM OF DEFENSE ENTERPRISE

B. Kheifets

Keywords:

Defense enterprise, scientific research, management system, innovative subsystem, integration

Оборонное предприятие имеет ряд следующих особенностей: функционирует на новой стадии конкуренции – стадии инноваций; обладает необходимым инновационным потенциалом; использует критерий эффективности – изменение окружающей среды в целях достижения своих целей; формирует политику, направленную на стимуляцию перемен, т.е. на проведение непрерывной инновационной деятельности, как для каждого подразделения предприятия, так и на каждом уровне управления.

Для получения четкого представления о системе управления оборонным предприятием, осуществляющим инновационную деятельность на основе научного задела, необходимо разработать общий

набор элементов этой системы. В существующей литературе представлены функции субъекта и объекта управления, а также описана сила влияния факторов внешней среды на деятельность предприятия.

При этом в ней практически нет информации относительно конкретного состава элементов системы внешней и внутренней среды, применимых в практической деятельности. И самое главное, систему управления инновациями на основе научного задела нельзя отделять от основной деятельности предприятия. Они должны быть интегрированы. Это обеспечит системность и непрерывность инноваций, ликвидирует барьеры на пути внедрения инноваций.

Четкий и полный набор элементов системы позволит руководству предприятия практически проанализировать свою деятельность, во-первых, на наличие всех элементов системы и, во-вторых, на их правильное распределение.

Рассмотрим набор элементов и их взаимосвязь подробно. Внешняя среда – это то, что предприятие получает на входе. В первую очередь это государственные и международные нормы и правила, в рамках которых предприятие должно осуществлять свою деятельность. Государственные структуры – это органы, также диктующие определенные правила деятельности для предприятия и с ними осуществляется непосредственное взаимодействие. Географические, экологические и другие природные факторы имеют очень важную роль для предприятия. Часто именно эти факторы определяют направление и род деятельности. Далее следуют поставщики и предприятия, выполняющие заказы на производство продукции, упаковки и т.д. Затем предприятия, обслуживающие деятельность: банки, транспортные, охранные и юридические предприятия, кадровые агентства. Численность и характеристика партнеров предприятия зависят от его внутренней структуры - какие фазы инновационного процесса и какая деятельность осуществляются непосредственно на предприятии, а что отдается на аутсорсинг. Предприятия - конкуренты также устанавливают определенные рамки и ограничения. Они являются сильным мотивом для постоянного повышения эффективности деятельности. И структуры, осуществляющие поддержку различных проектов, в первую очередь инновационных, социальных проектов, могут играть существенную роль в деятельности предприятия, оказать ему консультационную, финансовую поддержку.

Внутренняя среда на схеме представлена двумя основными подсистемами – управляющая и управляемая. При этом должно быть четкое понимание, что управляющая подсистема – люди, осуществляющие функции управления: планирование, организация, мотивация, контроль. Это может быть один человек или группа людей. Управляемая подсистема – процессы, которыми управляют люди. Важной особенностью данной схемы является разделение управляемой подсистемы на две основные подсистемы – инновационную и

обеспечивающую. Инновационная подсистема – это фазы инновационного процесса, которые осуществляет предприятие и которыми необходимо управлять. Эти фазы будут различными у всех предприятий. Однако системы управления, которые должны быть включены в инновационный процесс чаще всего будут схожи. Основные – это подсистемы управления идеями, рисками, инвестициями. Могут быть включены и другие подсистемы в зависимости от деятельности предприятия (например, управление интеллектом и т.д.)

Учет всех этих элементов инновационной подсистемы позволит предприятию наиболее эффективно управлять различными видами инноваций и успешно внедрять их. Основные системы управления инновационной подсистемы подробно рассмотрены ниже.

Если инновационная подсистема постоянно изменяется, то обеспечивающая остается относительно стабильной во времени. Сюда относятся отделы и функции, не имеющие непосредственной связи с управлением инновациями: ведение различных видов учета на предприятии, система управления логистикой, производством и обслуживающие функции (уборка, охрана, обслуживание оборудования и т.д.).

Обеспечивающая подсистема может стать объектом инноваций. Например, внедрение современного технологического, логистического оборудования, новых систем учета, технологической производственной техники и т.д. Но элементы обеспечивающей подсистемы не осуществляют инновационный процесс, а могут только принять его результат. То есть это именно те процессы, которые гарантируют стабильность деятельности предприятия.

Это является основной особенностью данной системы – не отделение инновационной деятельности в отдельную структуру, а выделение обеспечивающей структуры, для стабильной работы предприятия. При этом основная и инновационная деятельность тесно связаны друг с другом, интегрированы. То есть согласно разработанной схеме, фактор успешного управления инновациями – связь стабильного и изменяющегося. Инновации должны быть системны и непрерывны. Они должны быть интегрированы с основной деятельностью. Однако постоянные изменения не позволят предприятию эффективно взаимодействовать с внешней средой, иметь внутреннюю устойчивость. Для этого необходимо наличие статичной управляемой подсистемы управления.

АКТИВИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ СТУДЕНТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Силакова Л.В.,
аспирант, ассистент, Университет ИТМО,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Научно-исследовательская деятельность, инновационная деятельность, социальная активность, добровольчество, университет, интеграция науки и образования

ACTIVATING CREATIVE INITIATIVE OF STUDENTS IN MODERN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

L. Silakova

Keywords:

Research activities, innovation, social activities, volunteering, University, integration of science and education

Требования, которые в современных реалиях стоят перед российскими Университетами, являются отражением процессов глобализации как экономической, так и образовательной сфер. Существующие проблемы недостатка квалифицированных специалистов на рынке труда требует от системы образования качественного совершенствования управления кадрами. Основными целями происходящих уже на протяжении нескольких десятилетий реформ в области высшего образования являются: достижение российскими образовательными учреждениями сопоставимого с международными стандартами качества образования и научной работы, а также высокого уровня конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг¹. Выделенные на эти цели финансовые ресурсы со стороны государства, должны быть оправданы путем достижения определенных планируемых ключевых показателей эффективности.

Под ключевыми показателями эффективности (Key Performance Indicators, KPI) подразумевают индикаторы деятельности подразделений образовательного учреждения, которые помогают организации в достижении стратегических и тактических целей путем осуществления контроля деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом². Примером таких показателей в образовательном учреждении являются средний балл ЕГЭ при приеме, объем НИОКР в расчёте на одного научно-производственного работника (НПР), удельный вес численности иностранных студентов в общем выпуске студентов, доходы Университета из всех источников в расчете на одного НПР, общая

¹ Указ президента № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» от 07.05.2012 г.

² Шаяхметов Д.Х. Стратегическое управление вузом по ключевым показателям деятельности // Информационный сайт выставки «Образование 3.0.» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.edu-tech.ru/images/docs/seminar/Д.Шаяхметов_IBS.pdf.

площадь учебно-лабораторных зданий в расчете на одного студента, доля кандидатов и докторов наук в численности работников ППС (без совместителей). Таким образом, каждый университет обладает альтернативой между признанием неэффективным и получением финансирования, что означает ужесточение конкуренции в этой области.

Достижение запланированных KPI может и должно обеспечиваться активизацией научно-исследовательской, инновационной, социальной и других видов деятельности по всем направлениям. Сокращение числа аудиторных занятий и повышением доли объема самостоятельной работы в общем объеме изучаемых дисциплин делают недостаточным использование традиционных форм самостоятельной работы и её контроля. Это значит, что работа должна вестись не столько в процессе обучения в университете, сколько во внеаудиторное время.

Одним из способов увеличения научно-исследовательской и инновационной активности является участие студентов в добровольческой деятельности в таких формах как участие в научных проектах на добровольной основе или социальное предпринимательство. Ведь результатами такой деятельности зачастую являются новые стартапы, ноу-хау и даже малые инновационные предприятия (МИП), кроме того, участие студентов в проектах на добровольной основе может способствовать их будущему трудоустройству. Мы предлагаем модель управления добровольческой деятельности в Университете с точки зрения правильной организации её функционирования, а также с точки зрения оценки результатов этой деятельности (в том числе оценка экономического эффекта). Понятно, что выстраивание этой работы должно осуществляться таким образом, чтобы была прозрачна система взаимосвязей между подразделениями Университета, участвующих в процессе продвижения, развития проектов или учета и аккумуляции результатов этой работы.

Данная модель имеет практический опыт реализации в Университете ИТМО в форме студенческого социального проекта, который благодаря участию в Конкурсе социальных проектов и содействию со стороны подразделений Департамента проектной и инновационной деятельности Университета, получил возможность перспективы коммерциализации в качестве стартапа. Студенты, задействованные в разработке добровольческих проектов, получают опыт трудовой деятельности, который пригодится им при трудоустройстве, а также имеют возможность определиться с той сферой деятельности, в которой хотят реализовываться.

Несмотря на то, что Университет ИТМО является некоммерческой организацией, с марта 2014 года изменился статус на автономное

образовательное учреждение высшего образования¹. Значит, доля привлеченных финансовых ресурсов в бюджете данной организации должна неуклонно расти. Что подразумевает необходимость увеличения числа проектов, имеющих перспективу коммерциализации. И роль студентов в этом процессе является значительной.

Таким образом, мы считаем, что описанная модель будет способствовать активизации научно-исследовательской и инновационной деятельности в вузовской среде позволит повысить качество подготовки кадров, наладить взаимодействия между различными подразделениями такой сложной системы, как Университет, будет положительно сказываться на улучшении социального климата в организации, а также способно стать инструментом интеграция науки и образования.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Зверева А.Е.,
магистрант СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Антикризисное управление, банкротство, методы прогнозирования банкротства

BANKRUPTCY PREDICTION

A. Zvereva

Keywords:

Crisis management, bankruptcy, bankruptcy prediction methods

В связи с переходом России к рыночной экономике проблема банкротства наиболее остро встала перед отечественными предприятиями, так как банкротство является неизбежным явлением любого рынка, представляя собой эффективный инструмент перераспределения капитала. Впрочем, роль банкротства неоднозначна, так как, с одной стороны, оно предполагает гибель предприятия, а с другой стороны – осуществляет saniрующую функцию, избавляя рынок от более слабых и неустойчивых компаний.

На нынешнем этапе развития отечественной экономики первостепенное значение приобретает выявление неблагоприятных тенденций развития предприятий, диагностика их возможного банкротства. Это дает предприятию возможность своевременного принятия мер для восстановления платежеспособности, нормализации финансового состояния, помогает избежать несостоятельности и краха. Поэтому крайне важно проводить систематический финансовый анализ,

¹ Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», утвержденный Приказом Министерства образования и науки РФ от 21 марта 2014 г. №219 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ifmo.ru/stat/102/charter.htm#ixzz3FaB1eDh9>.

позволяющий выявить не только, в чем заключаются конкретные проблемы предприятия-должника, но и спланировать и принять меры по выходу из неблагоприятной ситуации.

В настоящее время для российской экономики актуальна проблема выбора методов и методик, позволяющих дать наиболее точный и достоверный прогноз наступления банкротства предприятия в ближайшем будущем. Методы можно разделить на финансовые, базирующиеся на оценке финансовых показателей и комплексные, принимающие во внимание, кроме финансовых, и другие экономические и неэкономические аспекты.

В составе финансовых методов, в свою очередь, можно выделить эмпирические, рыночные и продвинутые. Эмпирические методы основываются на данных финансовой отчетности компании. Среди них наиболее популярными являются методы мультипликативного дискриминантного анализа, рейтингового анализа и логистической регрессии.

Дискриминантный анализ является одним из наиболее популярных и широко распространенных методов прогнозирования финансовой несостоятельности. В числе его достоинств высокая точность, возможность долгосрочного прогноза, незначительное влияние субъективного фактора на результат, наглядность результатов и простота интерпретации. Но данный метод обладает и рядом недостатков: модели строятся на основе эмпирических данных, а значит, они специфичны для каждой страны, отрасли, сложившейся конъюнктуры и т.д.; объем выборки, необходимой для построения модели, должна быть достаточно большой; переоценена роль количественных факторов, высока чувствительность метода к искажению финансовой отчетности.

Рейтинговый анализ одной стороны, является хорошим дополнением к финансовым методам, позволяет комплексно анализировать сложившуюся в компании ситуацию, может быть эффективным и для компаний, хоть и имеющих затруднения, но предпринимающих оздоровительные меры. Но с другой стороны, нельзя не отметить его субъективность, так как точность прогноза существенно зависит от компетентности аналитика.

К основным преимуществам logit-моделей относится однозначность интерпретации полученного результата, так как он отражает вероятность финансовой несостоятельности компании. Кроме того, в отличие от моделей, основанных на дискриминантном анализе, в logit-моделях отсутствуют так называемые «зоны неопределенности», при попадании рассчитанного значения интегрального индекса в которые, нельзя сделать однозначный вывод о возможной несостоятельности. При использовании моделей, основанных на логистической регрессии, в случае если оцененная вероятность банкротства больше 0,5, можно прогнозировать несостоятельность компании в ближайшем будущем, а если она меньше или равна 0,5, то делается вывод, что банкротство не произойдет.

Рыночные модели базируются на данных по котируемым ценным бумагам компании. Они делятся на модели сокращенной формы и структурные, наиболее известной из которых является EDF модель. Рыночные модели привлекательны прозрачностью логики построения и простотой применения. Вся необходимую для расчетов информацию составляют данные о компании, открытые для всех. Более того, прогноз осуществляется на сравнительно короткий период времени, и модель позволяет оперативно реагировать на любые, даже мельчайшие, изменения в устойчивости фирмы и корректировать оценку ожидаемой вероятности дефолта. Однако стоит отметить, что рыночные модели подходят только для крупных компаний, акции которых котируются на бирже.

В основе продвинутых моделей лежат непараметрические подходы (например, нейросетевое моделирование).

Комплексные методы выгодно отличаются от финансовых тем, что обращаются к разным аспектам деятельности предприятия, принимая во внимание различные количественные и качественные показатели. Однако комплексные методики страдают субъективностью и зависимостью качества и точности анализа от квалификации, знаний и опыта аналитиков.

В современном мире пока что не разработано совершенной методики диагностики банкротства предприятия, каждая из них имеет как достоинства, так и недостатки. Только использование совокупности методов прогнозирования банкротства может дать наиболее полную и точную информацию о текущем состоянии предприятия и вероятности его несостоятельности в будущем, а также помочь при подготовке превентивных мер по оздоровлению компании.

ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДДЕРЖИВАЮЩИХ ИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА

Кожевникова Е.Д.,
магистрант СПбГУ,
научный руководитель:
Маленков Ю.А.,
д.э.н., профессор СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Ключевые компетенции, компетенции персонала, метод анализа иерархий (МАИ), конкурентное преимущество, развитие организаций, стратегическое управление

EVALUATING ORGANIZATION CORE COMPETENCIES AND SUPPORTING PERSONNEL COMPETENCIES

E. Kozhevnikova

Keywords:

Core competences, personnel competencies, analytic hierarchy process (AHP technique), competitive advantage, organizational development, strategic management

Ключевые компетенции организаций лежат в основе их конкурентных преимуществ, способствуют развитию фирм в динамично меняющейся внешней среде, условиях глобальной конкуренции. Авторы основополагающей работы по ключевым компетенциям Г. Хэмел и К. Прахалад определили ключевую компетенцию компании как набор взаимосвязанных навыков и технологий, позволяющий ей предоставлять специфическую полезность потребителям, подчеркнув, что это не отдельно взятые навыки или технология¹. В ходе развития теории компетенций данное понятие уточнялось, был сделан акцент на стратегической значимости ключевой компетенции: она должны вносить свой вклад в достижение стратегических целей организации – в противном случае она не является ключевой. Выделяют три основные характеристики ключевых компетенций предприятий: значительный вклад в воспринимаемую потребителями ценность, уникальность и сложность для имитации со стороны конкурентов и потенциальный доступ на широкий спектр рынков.

Для изучения и грамотной оценки ключевых компетенций организации в целом необходимо понимать, каким образом ее человеческие ресурсы (как часть нематериальных активов) взаимодействуют с ее материальными активами, образуя организационные ключевые компетенции. То есть важно выяснить, какие компетенции каких сотрудников встроены в систему ключевых компетенций предприятия. Под компетенциями персонала здесь мы понимаем устойчивые способности и

¹ Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. №3. P. 79-91.

качества, знания и навыки, необходимые для успешного выполнения работы и проявляющиеся в определенном поведении.

В ходе сопоставления индивидуальных компетенций сотрудников и компетенций организации мы будем использовать классификацию индивидуальных компетенций Лицензированного института управления персоналом и кадрового развития CIPD¹, которая выделяет семь основных блоков компетенций сотрудников: ориентация на команду, коммуникация, управление людьми, ориентация на клиента, ориентация на результат, решение проблем, планирование и организация.

В основе организационных ключевых компетенций лежат такие нематериальные активы предприятия, как мотивация и упорство сотрудников, технологический и профессиональный опыт, взаимоотношения и процессы управления. Таланты, навыки и мотивация работников – необходимые элементы для процесса развития ключевых компетенций и достижения целей компании, поскольку знания распространяются посредством внутриорганизационных коммуникаций сотрудников.

Для оценки организационных ключевых компетенций и индивидуальных компетенций сотрудников, поддерживающих их, а затем их развития мы предлагаем следующий алгоритм:

- составить и проанализировать структуру организационных бизнес-процессов и используемых ими материальных и нематериальных активов;
- выделить ключевые бизнес-процессы;
- составить карту организационных компетенций;
- на основе оценки методом анализа иерархий (МАИ) выделить ключевые организационные компетенции;
- выделить и оценить поддерживающие их индивидуальные компетенции сотрудников;
- на основе полученных расчетов разработать организационную программу развития компетенций сотрудников, поддерживающих и способствующих укреплению ключевых компетенций бизнеса;
- провести соответствующие изменения в подборе и расстановке кадров и финансировании направлений развития.

Организационные компетенции мы рассматриваем как результирующие комбинации ключевых бизнес-процессов, которые отличает коллективный характер (кросс-функциональная, кросс-продуктовая область применения или использование различными бизнес-направлениями компании) и уникальность (внешняя дифференциация относительно конкурентов, предполагающая высокую оценку компетенций по параметрам редкости, неимитируемости и незаменимости). Компетенции, которые в наибольшей степени влияют на достижение стратегических целей и обеспечивают организации

¹ Chartered Institute of Personnel and Development (<http://www.cipd.co.uk/>).

стратегическую гибкость, являются ключевыми. Для определения степени достижения стратегических целей мы считаем целесообразным использовать финансовые (количественные) и нефинансовые (качественные) показатели результативности деятельности компании. Общая оценка будет произведена нами на основе метода анализа иерархий, при этом мы предполагаем ввести определенные уточнения данного метода в соответствии с объектом исследования – компетенциями, их основными характеристиками и спецификой, в частности, разработать перечень критериев и использовать их для получения оценок компетенций. МАИ позволяет построить модель, которая включает как количественные, так и качественные критерии оценки, при этом он учитывает субъективность последних (коэффициент совместности¹). Комплексный анализ результативности предполагает многокритериальный процесс принятия решения – МАИ позволяет выбрать оптимальное решение из имеющихся альтернатив, то есть в нашем случае – компетенции, которые вносят наибольший вклад в результативность компании, – ключевые компетенции. Затем мы оцениваем, какие блоки индивидуальных компетенций из основных семи блоков индивидуальных компетенций сотрудников СІРD в наибольшей степени поддерживают ключевые организационные компетенции. С помощью метода анализа иерархий мы рекомендуем выделить не более трех блоков компетенций персонала из предложенных семи. Таким образом, мы поймем, какие компетенции работников являются приоритетными для организации, с помощью каких сотрудников мы можем укреплять наши ключевые компетенции, что позволит нам разработать организационную программу развития индивидуальных компетенций персонала, провести соответствующие изменения в подборе и расстановке кадров и финансировании направлений развития. Успешная реализация данных мер позволит укрепить и усилить ключевые компетенции организации.

¹Saaty T.L. The Analytic Hierarchy Process, McGraw-Hill Company, New York, 1980. В.Д. Ногин. Упрощенный вариант метода анализа иерархий на основе нелинейной свертки критериев. 2004.

АНАЛИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Маргиева В.В.,
магистрант СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, повышение конкурентоспособности, конкурентоспособность в туризме, методы анализа конкурентоспособности

ANALYSIS OF WAYS TO ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF TOURISM ORGANIZATION

V. Margieva

Keywords:

Competitiveness, competitiveness growth, competitiveness in tourism in tourism, ways of competitiveness growth

Проблема конкурентоспособности российских туристских организаций, деятельность которых отличается постоянно растущими потребностями клиентов, стала наиболее актуальна в связи с их массовым банкротством. Существует множество причин, по которым организации не способны удержаться на рынке. В погоне за прибылью, турфирмы расширяют сферу своей деятельности, берут многочисленные кредиты, которые не способны погашать в период низкого сезона. Чтобы удержаться на рынке, необходимо развивать устойчивые конкурентные преимущества, позволяющие организациям успешно функционировать даже в условиях кризиса. Прежде чем приступать к разработке методов и подходов повышения конкурентоспособности, важно выяснить, что в себя КС. В научной литературе существуют различные трактовки определений КС, но ни одно из них в полной мере не отражает всей сути данного понятия.

Табл. 1 Сравнительный анализ существующих понятий конкурентоспособности.

Автор	Определение	Комментарии
Адаева Т. Ю.	способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, а также конкурентоустойчивость предприятия и возможность его адаптации к изменяющимся условиям конкуренции ¹	достаточно полное определение, отражает основную суть понятия
Забелин П. В	способность предприятия приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной прибыльности ²	не упоминается о внешних факторах и других предприятиях.

¹ Адаева Т.Ю. Организационные факторы и резервы повышения конкурентоспособности предприятия / Пенза : Изв. Пензен. гос. Ун-та 2009

² Забелин, П. В. Основы стратегического управления / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. - М.: Информационно-внедренческий центр Маркетинг, 2007. - С.156

Ершова И. В.	способность предприятия производить пользуемую спросом продукцию при эффективном использовании производственного, кадрового и финансового потенциалов ¹	автор не упоминает о внешних факторах и других предприятиях.
Фатхутдинов Р. А.	способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, преимущество фирмы по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами ²	отражает суть КС в целом, не вдаваясь в детали.
Воронов Д.С.	обобщающая характеристика деятельности предприятия, отражающая уровень эффективности использования экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических ресурсов конкурентами ³	говорится не о результате, а о действии. Ничего нет о конечном продукте.
Ожегов С.И.	способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам ⁴	не показан объект, субъект – носители этой способности
Киперман Г.Я.	способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности ⁵	не ясно, что такое КС: степень удовлетворения или эффективность
Хруцкий В.Е., Корнеева И.В.	способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг ⁶	не видно разницы между КС отдельных потребительских товаров и услуг и КС организации.

Выявив все преимущества и недостатки определений, можно разработать наиболее полное определение КС и после этого приступить к разработке подходов и методов повышения КС туристских организаций.

Автором были изучены существующие методы анализа КС и разработки стратегии управления туристских организаций. SWOT-анализ позволяет проанализировать сильные и слабые сторон организации в конкурентной борьбе, появляющиеся возможности и угрозы. Методика не дает цельного показателя КС, затруднительно сравнить преимущества конкурентов. Методика «4Р» основана на сравнительном анализе

¹ Ершова И.В. Конкурентные стратегии технологически ориентированных предприятий /И.В . Ершова . Екатеринбург : Изд-во УГТУ, 2009.

² Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА- М, 2000.

³ Воронов Д. С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения.Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2001.

⁴ Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка [Текст] /С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1999.

⁵ Рыночная экономика: Словарь. / Под общ. ред. Г.Я. Кипермана - М.: Республика, 2003.

⁶ Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка./ В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – М. Финансы и статистика. 2005.

организации с ее конкурентами. Анализ проводится на основе таких факторов, как продукт, цена, продвижение на рынке и каналы сбыта. Недостаток заключается в том, что оценка может быть субъективной, так, как проводится экспертами. Метод оценки КС фирмы Ж.Ж. Ламбена основывается на оценке конкурентоспособности компаний по 6 критериям по 5-балльной шкале. Можно определить место организации на рынке, но 6 критериев не дают оценить все факторы КС. Методика рейтинговой оценки КС организации позволяет определить состав внутренних факторов и оценить их влияние на эффективность и качество деятельности организации, а также наметить сильные и слабые стороны в каждой области. Минусом является то, что методика ориентирована только на оценку внутренней среды организации. Оценка конкурентной силы компании предполагает использование обобщенных показателей, значение результатов будут зависеть от того, какая база была выбрана для сравнения. Методика имеет относительный характер. Преимуществами Матрицы БГК является то, что, она позволяет проанализировать актуальности продуктов компании в зависимости от роста рынка данной продукции и занимаемой им доли. Главный недостаток - матрица не позволяет определить причин протекающих в организации процессов.

У большинства методов были выявлены положительные стороны и недочеты, не позволяющие до конца раскрыть интересующие нас аспекты, поэтому, при анализе и разработке методов повышения конкурентоспособности в организациях необходим комплексный подход, использование нескольких методов или же разработка нового метода для эффективного результата. Лучше всего для оценки конкурентоспособности туристских организаций подойдет SWOT-анализ, а также Методика рейтинговой оценки КС организации. Использование двух методов позволит проанализировать внешнюю и внутреннюю среду, а также определить место организации на туристском рынке, по отношению к другим организациям.

КОНФЛИКТ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

**Михайлова В. М.,
магистрант СПбГУ,
научный руководитель:
Жигалов В. М.,
к.э.н., доцент СПбГУ,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Конфликт в организации, эффективное управление конфликтом, конфликт-менеджмент, методы управления конфликтом, конфликтологическое консультирование, медиация

CONFLICT MANAGEMENT IN MANAGEMENT SYSTEM OF ORGANIZATION'S CHANGES

V. Mikhailova

Keywords:

Conflicts in the organization, effective conflict management, conflict management methods, conflictological advice, mediation

Сегодня, когда понятия «кадры» и «рабочая сила» сменились на более прогрессивное понятие «человеческие ресурсы», когда высококвалифицированные специалисты с незаурядными способностями составляют один из ключевых факторов конкурентоспособности организации и весьма дорогостоящий актив, проблема конфликтов в организации предстаёт перед менеджментом в новом свете.

На западе широко распространился такой вид менеджмента, как конфликт-менеджмент, в то время как в российском профессиональном сообществе он известен лишь узкому кругу специалистов. Недостаточное внимание к феномену конфликтов в организации - существенный пробел в системе управления, так как эффективное управление конфликтами является стратегически важным фактором развития организации.

Конфликт-менеджмент предлагает широкий спектр методов управления конфликтом: его прогнозирования, профилактики, урегулирования и разрешения. После ознакомления менеджера с теорией конфликта в его арсенале появятся инструменты управления конфликтами, пришедшие из самых разных областей науки: философии, логики, социологии, психологии, политологии, антропологии, теории игр, теории аргументации и многих других.

Конфликт-менеджмент жизненно необходим в такие значительные периоды, как создание организации, её реструктуризация, слияния и поглощения, ликвидация и другие серьёзные преобразования. Даже небольшой дисбаланс систем при создании или изменении архитектуры организации неизбежно приводит к обширным кризисам: дисфункции элементов структуры могут стать источником сбоев большинства

процессов, при этом конфликтовать будут работники, сами не зная почему. Тщательный анализ архитектуры организации на предмет противоречий и дисбалансов поможет предвидеть и предотвратить такие негативные события.

Но менеджеру не стоит забывать о риске конфликтов и при реализации изменений: появятся новые конфликтогенные факторы. Типичной реакцией работников на изменения в организации является сопротивление им. Работники имеют рациональные основания неприятия изменений – необходимость переквалификации, возможность сокращения, напряжённый ритм работы в период изменений; и иррациональные – консервативный менталитет, страх провала, тревожность. Необходимо заранее учесть человеческий фактор: обеспечить приемлемые для изменений социально-психологические условия; сформировать корпоративную культуру, которая приветствует развитие организации; заблаговременно уведомить работников о необходимости проведения изменений; выстроить надёжную систему коммуникаций; обеспечить психологическую вовлечённость каждого работника в процесс реализации изменений и возможность его влияния на принятие решений в ходе изменений. Эти меры позволят существенно снизить риск возникновения конфликтов и избежать значительных убытков, которые угрожают организации при неожиданных сбоях процесса, вызванных человеческим фактором.

Итог организационных изменений бывает не всегда такой, каким менеджеры видели его в планах. Более того, зачастую ошибки в управлении организационными изменениями видны не сразу и всплывают через большой период времени. В связи с этим после реализации организационных изменений необходимо провести тотальный мониторинг организации: проверить самочувствие и условия работы работников; убедиться, что ресурсы организации распределены рационально; протестировать основные процессы. В итоге скорректировать и закрепить изменения. Без реализации этих мер вероятен сбой функционирования организации и стихийно развивающиеся конфликты с небывалой силой: организация и персонал только что перенесли большой стресс и справиться с неожиданно вспыхнувшими противоречиями им будет очень сложно.

Из сказанного выше становится понятно, что интеграция конфликт-менеджмента в систему стратегического управления позволит значительно снизить риски на всех этапах организационных изменений. Менеджер, если он нацелен на положительный результат организационных изменений, должен усвоить хотя бы базовый набор конфликтологических знаний.

Если конфликт уже возник, а менеджер ещё не успел освоить методы управления конфликтом, то ему следует обратиться к специалисту за конфликтологическим консультированием - целенаправленным

общением со специалистом по конфликтам для исследования проблем и поиска решений конфликтной ситуации.¹

Если конфликт неуправляем долгое время, то в нём уже появились группы с лидерами, настроенными друг против друга, или даже против администрации. Тогда эффективным способом решения или урегулирования конфликта станет медиация. Медиация – процесс урегулирования конфликта с помощью нейтральной стороны.²

Риск возникновения конфликтов в условиях организационных изменений очень высок. Неуправляемые конфликты в организации чреваты системным кризисом и даже прекращением её деятельности. Эффективное управление конфликтами позволит не только снять противоречия внутри организации, но и сохранить ценных сотрудников, определить точки роста, выявить скрытый потенциал работников, сформировать более продуктивные методы управления и повысить конкурентоспособность компании. И конфликт-менеджмент – мощный ресурс, который содержит широкий набор традиционных и новых инструментов, позволяющих не только решить текущие проблемы, но и существенно оптимизировать деятельность организации в целом.

АНАЛИЗ ПРИЧИН КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Шамсутдинов Ф.А.,
магистрант СПбГУ,
научный руководитель:
Мелякова Е.В.,
к.э.н., доцент,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Кризис, кризисные ситуации, антикризисное управление

ANALYSIS OF CRISIS CAUSES IN ORGANIZATION

F. Shamsutdinov

Keywords:

Crisis, crisis situations, crisis management

Кризис необязательно моментально влечет за собой крах, разорение, банкротство. Кризис ставит под сомнение существование организации, следовательно, кризис организации несет повышенный уровень рисков в условиях неопределенности.

К основным характерным чертам и особенностям кризисов можно отнести следующие: кризис выявляет внутриорганизационные проблемы; кризис представляет собой переломный момент в последовательности процессов, событий и действий, одновременно угрожая целям и

¹ Иванова Е. Н. Конфликтологическое консультирование. - Новосибирск, 2012. - С.13.

² Кроули Дж., Грэм К. Медиация для менеджеров: разрешение конфликтов и восстановление рабочих отношений. - М.: 2010. - С.11.

ценностям организации; кризис предполагает два варианта выхода: преодоление его или ликвидация предприятия; кризис может абсолютно неожиданно проявиться во время стабильного развития предприятия, без какого-либо предупреждения, однако, может возникнуть и в соответствии с расчетами; кризис приводит к нехватке времени для решения проблем и приносит повышенную степень неопределенности в оценке ситуации.

Для эффективного преодоления кризисных ситуаций необходимо уметь классифицировать причины возникновения кризиса. Можно выделить внешние и внутренние причины.

Внутренние причины характеризуются проблемами, которые закладываются внутри предприятия. Внешние причины – это факторы, независимые от деятельности организации, и оказывающие на нее влияние.

К внутренним причинам относят: управленческие (неэффективность существующих миссий и стратегий, отсутствие гибкости в управлении и т.д.); производственные (низкая эффективность использования ресурсов, низкая производительность труда и т.д.); финансовые (дефицит собственного оборотного капитала, отсутствие рефинансирования и т.д.).

К внутренним, управленческим кризисам относят также кризисы развития, возникающие на различных этапах жизненного цикла организации. Как правило, переход от одного этапа к другому сопровождается кризисами развития организации¹. Природу таких кризисов в своих моделях раскрывали такие авторы как Грейнер, Адизес и другие.

Так или иначе, возникновение кризиса, связанного с внутренними причинами ведут к снижению конкурентоспособности компании, падению продаж и как следствие, прибыли. Одна из проблем антикризисного управления заключается в том, что основная часть анализа направлена на мониторинг внутреннего состояния организации, что противоречит системному и ситуационному анализу.

К внешним причинам относятся: социально-экономические (циклическое развитие экономики, нестабильность финансовой системы); рыночные (изменение рыночной структуры, рост количества товаров-субститутов, проблемы с поставщиками и т.д.); политические (конфликтная внешняя политика государства, локальные военные конфликты и т.д.); форс-мажорные и экологические (природные бедствия, аварии и т.д.).

Как отмечает Кайгородов А.Г и Хомякова А.А. в статье «Финансовое оздоровление в контексте системно-процессного подхода», экономическая деятельность хозяйствующего субъекта имеет две стороны – материально-вещественную, или реальную, и денежно-финансовую, таким образом, представление экономической деятельности создает базу для классификации причин возникновения экономических циклов, и деление на две группы: с натурально-вещественной стороны –

¹ Теория организации / Под ред. Кузнецова Ю.В., Меляковой Е.В. - М.: Юрайт, 2012. - С. 290.

вызывающие замедление технологического прогресса, и с финансовой стороны – обуславливающие расстройство финансовой системы¹.

Таким образом, можно говорить о двух типах экономических циклов, которые необходимо учитывать при анализе причин кризисных процессов: циклических технологических и финансовых. Следовательно, на деятельность организации, помимо внешней среды, оказывает отрицательное влияние циклический финансовый и циклический технологический кризисы.

В случае отсутствия внешних причин появления кризисной ситуации, возникает вопрос кризисная ли это ситуация или же проблемы внутри организации. Поэтому внутренние проблемы организации, которые привели к снижению эффективности деятельности организации без изменения внешней среды, нельзя назвать кризисной ситуацией.

Причины кризиса могут быть: объективными – связанными с циклическим развитием социально-экономической системы, т.е. и субъективными, отражающими ошибки менеджеров в управлении. При этом ухудшение деятельности организации, вызванное просчетами в менеджменте внутри компании, не является кризисом. Только изменение внешней среды обостряет скрытые внутриорганизационные проблемы и ставит компанию перед критической ситуацией на грани банкротства, т.е. кризис – это стремительный непредсказуемый переворот. Поэтому нецелесообразно при анализе причин кризисной ситуации рассматривать только внутренние проблемы предприятия, абстрагируясь от внешней среды.

Подводя итоги, кризис организации – это период нестабильного состояния организации, близкого к критическому (неплатёжеспособности), вызванное преимущественно внешними факторами в результате постепенного нарастания внутренних проблем, когда требуются серьезные кардинальные внутриорганизационные изменения.

¹ Кайгородов А.Г, Хомякова А.А. - Финансовое оздоровление в контексте системно-процессного подхода. - // Журнал «Финансы и кредит». - 2013. - №33 (561). - С. 32

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТУРИСТСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Шелин Е.О.,
магистрант СПбГУ,
Санкт-Петербург

Ключевые слова:

Управление, туристское предприятие, ценность, интересы, заинтересованные лица, ценностно-ориентированный подход

VALUE-ORIENTED MANAGEMENT IN TOURISM COMPANIES

E. Shelin

Keywords:

Management, tourism company, value, interests, stakeholders, value-oriented approach

Туризм является сложным межотраслевым комплексом, включающим как предприятия туристской индустрии – турфирмы, средства размещения, объекты питания и развлечения, так и предприятия и организации других сфер и отраслей экономики – финансовые, транспортные, строительные, производственные, которые сопутствуют функционированию туристской сферы. Развитие туризма стимулирует развитие многих отраслей экономики. Многие развитые страны мира получают значительные доходы от туризма, о чем свидетельствуют данные отчета Всемирной туристской организации.¹

В Российской Федерации в течение последних 20 лет шло формирование и развитие межотраслевого туристского комплекса в условиях перехода к рыночной экономике. За этот период была сформирована нормативная база развития туризма. Значительно возросли выездные, въездные и внутренние туристские потоки, были построены новые объекты туристской инфраструктуры. На туристском рынке к 2014 году оказывали услуги более 10 тыс. туроператоров и турагентств.²

Во второй половине 2014 года в условиях санкций, наложенных на российскую экономику и сокращения спроса на услуги туристских фирм, около 100 российских турфирм, среди которых были крупные турфирмы, занимавшие лидирующие места в туристском реестре, не смогли выполнить обязательства перед поставщиками услуг и своими клиентами и объявили о своем банкротстве. В результате туристские фирмы, потребители, партнеры и государство понесли значительный ущерб.

Отсутствие доверительных отношений с поставщиками еще больше усугубило кризисное положение туристских предприятий. Яркими примерами могут служить сотрудничество российского туроператора «Нева» со страховой компанией «Восхождение», которая на момент

¹ World Tourism Organization (UNWTO) Tourism Highlights/ Edition 2013. – P. 8.

² Discovery Research Group. Аналитический отчет // Российский рынок туристических услуг, 2013. – С.74.

банкротства «Невы» не смогла покрыть страховые случаи, а также отказ в предоставлении авиаперевозок «Оренбургскими авиалиниями» обанкротившемуся туроператору «Лабиринт». Партнеры по услугам размещения отказались предоставлять услуги туристам обанкротившихся компаний.¹

Эксперты называют разные причины банкротства туристических фирм, но практически все выделяют в качестве одной из главных причин банкротств неэффективный менеджмент. Данный факт подчеркивает необходимость перехода управления туристическими фирмами на новую модель, ориентированную на ценности.

Многие теоретики рассматривают *ценностно-ориентированный подход* как в широком, так и в узком смысле. В узком смысле термин «ценность» тождественно понятию стоимости (примером может служить концепция ценностно-ориентированного менеджмента - VBM). Данный подход предполагает увеличение стоимости бизнеса, то есть на первый план выдвигаются интересы собственников и инвесторов.² В широком смысле, ценностно-ориентированный подход предполагает, что организация нацелена приносить выгоды не только для собственников, но и для других заинтересованных лиц, к которым в первую очередь относятся работники и потребители. Основопологающей теорией данного подхода является концепция заинтересованных групп (stakeholderstheory), которая предполагает учет интересов достаточно широкого круга партнеров. Группы заинтересованных лиц можно разделить на внутренние (собственники, персонал) и внешние (потребители, партнеры, государство, общество). Ценностное управление предусматривает учет интересов не только внутренних групп заинтересованных лиц, но и внешних.

Современный практик - консультант по вопросам лояльности и идеологии бизнеса, К. Харский рассматривает управление, основанное на ценностях потребителей и персонала компании, которые задаются общими целями и приоритетами, следуя миссии компании.³ То есть главным методом такого подхода к управлению является увязка целей бизнеса и персонала, руководствуясь которыми сотрудники будут согласованно и предсказуемо достигать целей компании. На своих практических семинарах, которые проводятся для управленцев, консультант рассматривает внедрение данного подхода к управлению лишь на психологических аспектах двух сторон. Однако при таком понимании ценностного управления данный подход можно приравнять к концепции управления человеческими ресурсами (УЧР), которая предполагает достижение приверженности сотрудников целям компании

¹Узбекова А. Банкротства туристических фирм могут быть спланированы // Российская газета, Электронный ресурс <http://www.rg.ru/2014/08/04/turfirmy-site.html>.

²Кайсарова В.П. Ценностно-ориентированный подход в стратегическом управлении крупным городом // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2008. №4. С.127-135.

³ Харский К. Ценностное управление для бизнеса, Электронный ресурс http://www.harsky.ru/?page_id=82010. – С.10.

и совпадении интересов собственников и работников. Несомненно, концепция УЧР занимает одно из приоритетных мест в ценностном управлении как составляющая процесса формирования взаимоотношений с заинтересованными сторонами. Но управление в туристском предприятии не должно ограничиваться только сотрудниками. Интересы других заинтересованных сторон оказывают не менее значительное влияние, которое в синергии определяет успех деятельности компании.

Построение длительных отношений основывается на доверии сторон. Только при возникновении доверительного отношения для туристской компании турист становится постоянным клиентом, сотрудник – ценным активом, партнер – надежным поставщиком услуг, государство – поддерживающим политико-правовым институтом. Ценностное управление обеспечивает долгосрочную перспективу взаимоотношений.

Следовательно, управленцам современных туристских компаний стоит обратить внимание на стратегию управления, а также на качество взаимодействия с клиентами, персоналом и партнерами. Бизнес, построенный на лояльных взаимоотношениях, при которых достигается компромисс с минимальными потерями для всех сторон, обеспечит доверие и развитие долгосрочных взаимоотношений.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Варанкина С.В.,
магистрант ВятГУ,
Киров**

Ключевые слова:

Маркетинг персонала, конкурентоспособность организации, интерактивный маркетинг, ротация кадров, коучинг

PERSONNEL MARKETING AS A FACTOR OF COMPETITIVE SERVICE ORGANIZATION

S. Varankina

Keywords:

Personnel marketing, competitive organization, interactive marketing, personnel rotation, coaching

В современных рыночных условиях потребитель при выборе организации в значительной степени руководствуется уровнем предлагаемого сервиса. Сфера услуг, прежде всего, ориентирована на клиентов, что требует от сотрудников соответствующего уровня образования и подготовки.

Во многом именно от уровня профессионализма сотрудника и его доброжелательности зависит восприятие потребителем качества оказанной услуги, а, соответственно, удовлетворенности потребителя и

лояльности к компании. Поэтому тщательно продуманный маркетинг персонала является основным капиталом и фактором конкурентоспособности организации.

Маркетинг персонала организации подразумевает определение потребностей организации как в количественном (количество штатных единиц), так и в качественном (умения, знания, навыки) аспектах. Поэтому развитие сотрудников является одной из приоритетных задач маркетинга персонала.

Под развитием персонала следует понимать систему мер, направленных на качественное улучшение профессионально важных качеств работника¹.

Сфере услуг свойственны следующие специфические характеристики: неосязаемость, непостоянство качества услуг и их несохраняемость².

Неосязаемость услуг означает, что их невозможно ощутить материально, увидеть и оценить до тех пор, пока клиент их не получит. Поэтому сотруднику необходимо выгодно презентовать услугу, владеть приемами грамотного консультирования клиента.

Непостоянство качества и неотделимость услуг от квалификации людей предъявляют особые требования к обучению кадров. Сотрудники должны знать не только технику работы, но и психологию общения с людьми.

Несохраняемость услуг означает, что должен быть особый механизм выравнивания спроса и предложения. Услуги нельзя хранить, как товары. Поэтому в периоды пикового спроса важно заранее планировать, что будет предпринимать сервисная организация для того, чтобы не было очередей: привлекать дополнительных работников из других отделов; стимулировать обращение в другое время и т. д.

Процесс взаимодействия между потребителем и персоналом один из наиболее известных представителей так называемой Северной школы маркетинга услуг «Nordic School» Кристиан Грёнрос называет «интерактивным маркетингом». По его мнению, качество обслуживания создается именно в процессе интерактивного маркетинга, и главная задача интерактивного маркетинга - это создание и поддержание качественных стандартов обслуживания. К. Грёнрос вводит такие термины, как «внутренний продукт» (работа) и «внутренний потребитель» (персонал фирмы).

Согласно модели ученого, перед тем как продать качественную услугу внешнему потребителю, она должна быть сначала "продана" внутреннему потребителю, т.е. персоналу, который является «маркетологом по совместительству». Другими словами, персонал

¹ Е. Моргунов. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. [Текст] – М., ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005.

² Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. проф. Ю. В. Морозова, доц. В. Т. Гришиной. — 8-е изд. [Текст] - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012.

должен быть осознанно мотивирован на заданные менеджментом качественные стандарты обслуживания внешних потребителей.

Эту теорию развил в своих работах Филипп Котлер¹. Согласно его концепции, три ключевые единицы образуют три контролируемых звена: фирма-потребитель; фирма-персонал; персонал-потребитель.

Для того чтобы эффективно управлять маркетингом в сфере услуг, необходимо развивать три стратегии, направленные на эти три звена. Стратегия традиционного маркетинга направлена на звено «фирма-потребитель» и связана с вопросами ценообразования, коммуникаций и каналами распространения. Стратегия внутреннего маркетинга направлена на звено «фирма-персонал» и связана с мотивацией персонала на качественное обслуживание потребителей. Наконец, стратегия интерактивного маркетинга направлена на звено «персонал-потребитель» и связана с контролем качества оказания услуги, происходящим в процессе взаимодействия персонала и потребителей.

Таким образом, сотрудник, развивающий и поддерживающий данные стратегии, сможет повысить эффективность деятельности сервисной организации.

Для развития сотрудников необходимо непрерывное образование. Обучение развивает человека интеллектуально, расширяет кругозор, придает уверенность. Профессиональное развитие помогает стать более конкурентоспособным на рынке труда, общее развитие дает возможность личностного роста.

Далее обратимся к понятиям ротация персонала и коучинг.

Ротация подразумевает плановое служебное перемещение или существенное изменение должностных обязанностей работника. Перемещать людей по «горизонтали» необходимо вследствие того, что длительное пребывание в одной должности снижает трудовую мотивацию, сотрудник ограничивает кругозор рамками одного участка, свыкается с недостатками, перестает обогащать свою деятельность новыми методами и формами.²

Одной из современных технологий, способствующих раскрытию внутреннего потенциала сотрудников, повышению мотивации является коучинг (англ. coaching - обучение, тренировки). Суть в том, что коуч (тренер) направляет сотрудника путем использования специальных вопросов к решению его проблемы, выявлению ресурсов и развитию личности.³

В заключение хотелось бы сказать, что маркетинг персонала является одним из существенных конкурентных преимуществ

¹ Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я [Текст]: [пер. с англ.] / Ф. Котлер. - СПб.: Издательский дом «Нева», 2003.

² Ротация кадров как элемент системы управления деловой карьеры [Электронный ресурс] // Проект «HR-Life.ru» - 2011. - Режим доступа: <http://hr-life.ru/article/rotatsiya-kadrov-kak-element-sistemy-upravleniya-delovoi-karery> - 12.10.2014.

³ Парслоу Э., М. Рэй. «Коучинг в обучении. Практические методы и техники», / С-Пб.: Питер, 2007.

организации. Создание культуры обучения и управление развитием персонала является приоритетной задачей менеджмента.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ И ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

**Неркарарян С.
магистрант ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Человечески ресурсы, информационные технологии, банки, глобальные рынки, эффективность

MANAGEMENT OF HUMAN AND INFORMATION RESOURCES IN BANKING SYSTEM

S. Nerkararian

Keywords:

Human resources, information technology, banking, global markets, efficiency

Основной целью управления человеческими информационными ресурсами банка является обеспечение оптимальной производительности труда и максимальная эффективность, как отдельных членов коллектива, так и всей организации в целом.

В банковском деле человек стал не только ключевым и самым ценным ресурсом, но и самым дорогостоящим. Качество трудовых ресурсов непосредственно влияет на конкурентоспособность банка с одной стороны, с другой стороны, банк представляет собой организацию, обрабатывающую документы, сведения и данные, различные формы и файлы, что делает решения в области информационных технологий одним из крупных потенциальных источников добавочной стоимости или потерь, где информационные технологии во все большей степени играют роль средств производства.

Затраты на персонал и информационные технологии составляют весьма значительную часть в общих расходах банка, поэтому эффективность использования данных ресурсов напрямую влияет на качество работы банка.

Таким образом, банк, имея дело с огромным количеством документов, сведений и данных, должен учитывать, что эти объекты управления могут относиться к различным, часто взаимосвязанным видам деятельности. Необходимо, чтобы информационная система позволяла использовать все составляющие для повышения эффективности работы каждого структурного подразделения.

Решение относительно выбора информационных технологий – скорее, комплексная проблема, и эта комплексность в сочетании с ориентацией менеджеров на стоимость технологий также оказывает воздействие на принятие решения.

Можно рассмотреть несколько подходов к данному вопросу: с одной стороны при выборе новых технологий необходимо учесть соотношения стоимости и эффективности – что в свою очередь откладывает принятие решения, в тоже время риск потерять преимущества «первопроходца» многократно перевешивает. Также необходимо помнить о когнитивных процессах, характеризующих менеджменте – поиск и получение информации и ее интерпретация.

Б. Батиз Лазо полагает, что предрасположенность банковских организаций к принятию технологических инноваций проистекает из соответствия нового приложения и ресурсов, мощностей и возможностей. Это включает проблему размера, силы рынка и способности выделять необходимые ресурсы для стимулирования внутренней экспертизы, обеспечения высокого качества информации и ее интерпретации.

В конечном счете можно выделить три основных составляющих при принятии решения касательно любого вопроса в банковской среде, будь то вопрос касательно управления человеческими или информационными ресурсами, такие как стратегическая стоимость, план развития, выявление и оценка всех возможных рисков.

Стратегическая стоимость (важность для успеха банка), включающая: анализ потребностей клиентов; исследование требований пользователя; оценку конкурентных угроз/возможностей; анализ структуры отрасли и конкуренции; критические факторы успеха; цепочку стоимости.

План развития, подразумевающий: наличие графиков проекта; расчет бюджета проекта; отзывы других банкиров; проведение аудиторской проверки после внедрения проекта.

Риск: влияние технических, экономических, операционных, финансовых предпосылок и предпосылок внедрениям со следующими составляющими: финансовая реализуемость (вынесет ли компания затраты); экономическая осуществимость (стоит ли это делать); техническая реализация (можно ли это сделать); операционная осуществимость (желательность в рамках оперативной системы); возможность внедрения (может ли разработчик сделать это).

СПЕЦИФИКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

**Петров К.В.,
магистрант НИУ ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Технология принятия управленческого решения, конкуренция, открытое акционерное общество, стоматологические услуги населению

SPECIFICS OF MANAGEMENT DECISIONS IN DENTAL SERVICE ORGANIZATIONS

K. Petrov

Keywords:

Technology of management decision, business struggle, public limited company, public dental services

На протяжении долгого периода времени государственная стоматологическая поликлиника №1 (ГСП №1) была классическим образцом государственного медицинского учреждения. Перед руководством этого учреждения стояла задача оптимизации использования имущественного комплекса поликлиники, а также контроль за целевым использованием выделенных государственных финансовых ресурсов. В условиях планово-бюджетной экономики ГСП №1 была примером жизнеспособного системообразующего звена организации эффективной стоматологической помощи всем слоям населения города.

Однако данная форма организации имела и существенные недостатки: трудно определяемый уровень ответственности за больного, растянутые по времени сроки лечения и др. Для улучшения качества работы врачей использовались организационно-управленческие меры в виде введения различных нормативов лечения, методов контроля системы качественных показателей. Контроль, как правило, носил ведомственный характер и был малоэффективен. Не отличающиеся новизной применяемые методы лечения мало изменялись, поскольку пациент не имел представления о других.

Рост качества стоматологических услуг имел естественные системные ограничения. Инертность отечественной промышленности также замедляла внедрение новых технологий стоматологического лечения. Обучение и усовершенствование специалистов осуществлялось зачастую формально без предоставления рабочих мест и реальных возможностей использования новых технологий. Поэтому усилия руководства ГСП №1 по воздействию на качество оказываемой стоматологической помощи были малоэффективны и в гораздо большей степени зависели от умения и возможностей специалистов.

В ходе экономических преобразований появились объективные причины для реформирования статуса и деятельности ГСП №1: дефицит бюджетного финансирования, серьезная конкуренция со стороны частного сектора стоматологии. Конкурировать в этих условиях могут только те организации, которые постоянно осваивают новые технологии лечения, обучают им свой персонал, закупают необходимые материалы, имеют финансовые источники для замены оборудования. В условиях рыночной экономики кроме финансирования из государственного бюджета стало возможно получать доходы и от страховых компаний в рамках развивавшейся системы добровольного медицинского страхования, а также личных средств граждан, проживающих в других регионах и районах города.

Возможность привлечения новых источников финансирования, как важнейшего условия роста качества стоматологических услуг появилась у ГСП №1 в мае 2008 года, когда ГСП №1 приобрела статус открытого акционерного общества (ОАО ГСП №1). Сегодня основной объем управленческой деятельности осуществляется генеральным директором Общества. Очевидно, что в изменившихся экономических условиях перед руководителем встают совершенно новые задачи, требующие применения новых знаний.

Деятельность негосударственной коммерческой медицинской организации отличается тем, что ее целью становится обеспечение высокой рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности. Таким образом, деятельность ГСП №1 стала в большей степени определяться конкурентным окружением. Поэтому акцент на мониторинг и оценку внешних угроз и возможностей в свете сильных и слабых сторон поликлиники является отличительной чертой разработки и принятия эффективных управленческих решений. Это вносит соответствующие коррективы в ценообразование и расширение профильности оказываемой медицинской помощи. Так, начиная с 2009 года штатная численность ОАО ГСП №1 увеличивалась в связи с формированием новых структурных подразделений. В поликлинике появились косметологическое отделение, массажный кабинет, кабинет врача-кардиолога, врача-эндокринолога и кабинет УЗИ-диагностики внутренних органов.

Сегодня руководитель также должен мониторить финансово-экономические показатели, уровень использования оборудования, данные социологических опросов пациентов и медицинских работников. На этой основе оцениваются риски, выстраиваются приоритеты, делается экономический расчет и принимаются обоснованные управленческие решения.

Целый ряд управленческих решений в ОАО ГСП №1 связан с необходимостью обучения сотрудников новым технологиям работы. Для этих целей на базе поликлиники сформирован учебно-практический центр, оснащенный специальным оборудованием.

Отдельным направлением работы можно рассматривать предупреждение некачественной стоматологической помощи. Здесь важно учитывать значимость как внутренних факторов – воспитания врача как специалиста, сопереживающего больному и стремящегося максимально ему помочь, так и внешних – формирования корпоративного мышления и заботы об имидже клиники.

Очевидно, что обеспечение рыночной устойчивости и успешности функционирования стоматологической клиники в конкурентной среде зависит от эффективного менеджмента руководства. Высокий уровень конкуренции в сфере оказания стоматологических услуг требует организации работы на опережение. Для этого должна повыситься доля расходов учреждения на обучение как новым профессиональным навыкам и методикам лечения, так и психологическим основам работы с пациентами. К тому же новый статус медицинского учреждения (ОАО) позволяет привлечь дополнительные ресурсы - кредитование, лизинг, применение аутсорсинга. Эти действия подразумевают изменения требований к информационной структуре организации. Здесь следует отметить увеличение доли информации из внешней среды и совершенствование организации информационных потоков внутри самого учреждения. Для того, чтобы справляться с возникающими новыми задачами, увеличением информационных потоков, необходимостью поиска новых источников дохода, новых форм привлечения дополнительных финансовых ресурсов и выхода на новые рынки сбыта требуется провести изменения в организационной структуре. Перспективным решением представляется появление новых штатных единиц – службы развития либо должности директора по финансам. Результатом деятельности такой службы (финансового директора) должно стать повышение отдачи акционерного капитала.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

**Сидорова Л.В.,
магистрант Университета ИТМО,
Санкт-Петербург**

Ключевые слова:

Концепция, корпорация, эффективность, управление, качество, ИСО

MODERN CONCEPTS OF CORPORATIONS EFFICIENCY INCREASE

L. Sidorova

Keywords:

Concept, corporation, efficiency, management, quality, ISO

Проводя исследование по проблемам повышения эффективности корпораций, наш интерес привлек важный аспект, касающийся

обеспечения в современных условиях конкурентного преимущества, достигаемого главным образом за счет внедрения инновационных технологий, развитой маркетинговой инфраструктуры, высококвалифицированной рабочей силы и т.д. Нельзя не замечать, что развитие современных корпораций носит весомый организационный, динамический характер. Наблюдается активный процесс реформирования корпораций на основе аутсорсинга, реинжиниринга, децентрализации. Принцип внешнего и внутреннего подхода при разработке системы повышения эффективности корпорацией имеет определяющее значение и требует не только теоретического осмысления, но и практического опыта.

При этом объединяет различные подходы то, что конкурентное преимущество проистекает в основе своей из улучшений, новшеств и перемен. Организации получают преимущества перед соперниками, так как они улавливают новую основу для конкуренции или находят новые и более эффективные средства ведения конкуренции по-старому. Разумеется, что, прибегая к нововведениям в производстве, размещении ресурсов, маркетинге и осуществляя структурные преобразования, как самой корпорации, так и ее управляющей системы, топ-менеджеры корпораций обосновывают свои действия стремлением предугадать и опередить возможные шаги конкурентов, которые могут нанести ущерб их рыночным позициям¹.

Результаты исследования Российской экономической школы показали, что на российском рынке наибольшую инновационную активность демонстрируют крупнейшие компании, как иностранные, так и российские, работающие на международных рынках. По мнению крупного бизнеса, первоочередными государственными мерами по стимулированию инновационной активности должны стать повышение качества высшего образования, увеличение государственного финансирования НИОКР, налоговые стимулы для инноваций и усовершенствование законодательства.

Инновационный процесс включает в себя и широкий спектр видов деятельности, ориентированных не только на изобретение и внедрение абсолютного нового, но и на заимствование и адаптацию уже существующего: они не обязательно должны немедленно вести к глобальному лидерству, однако жизненно важны для постоянного повышения эффективности и конкурентоспособности компании¹.

Поэтому, нет ничего удивительного: как показывают современные экономические исследования, для таких стран, как Россия, именно заимствование и адаптация могут стать главным источником быстрого роста эффективности.

Проводя наше исследование, мы столкнулись с интересным мнением о том, что качество является серьезным конкурентным преимуществом. Дискуссии вокруг данного вопроса не утихают, а набирают все новую силу. Интерес представляет и теоретический поиск

¹ Маховикова Г.А., Ефимова Н.Ф. //Инновационный менеджмент: учеб. Пособие /М.: Эксмо, 2010.

на базе идей У.Э. Деминга, Дж. Джурана и Ф. Кросби, и с другой - современная экономическая наука требует эмпирических исследований о влиянии новых подходов на эффективность работы компаний¹.

Периодические издания, например, Журнал «Корпоративные финансы» в лице авторов Багаевой А.С., Кучугуевой М.Н. и других называют одним из современных инструментов эффективности и результативности предприятий так называемую концепцию Всеобщего управления качеством (англ. Total Quality Management, TQM)². В международном стандарте ИСО 8402:1994 данному термину было дано следующее определение «подход к руководству организацией, нацеленный на качество, основанный на участии всех ее членов, и направленный на достижение долгосрочного успеха путем удовлетворения требований потребителя и выгоды для членов организации и общества»².

Фундамент данной концепции это то, что вся деятельность корпорации концентрируется на достижении единственно главной цели, а именно на удовлетворении потребностей потребителя, и, как показывает международный опыт, это ведет к улучшению качества результатов трудовой деятельности и улучшению финансовых показателей.

Частично концепции TQM нашли отражение в активно используемой во всем мире, в том числе и в России, разработанной Международной организацией стандартизации серии стандартов ISO 9000, которые устанавливают определенный минимум требований, подлежащих соблюдению для обеспечения качества и регулирования отношений между производителем и потребителем продукции³.

Концепция Всеобщего управления качеством переключила внимание управленцев с автоматики и инструкций на людей и бизнес-процессы (включая процессы взаимоотношений поставщиков и потребителей). Наиболее важным достижением TQM является тот факт, что мировое сообщество получило возможность взглянуть на бизнес с новой стороны – как на процесс достижения справедливо сбалансированных целей всех вовлеченных сторон – владельцев, акционеров, инвесторов, субподрядчиков, менеджеров, рабочих, потребителей, поставщиков, государства, общества. Конечная цель TQM гораздо шире, чем просто выпуск качественной продукции – это эффективность бизнеса в целом.

Пытаясь решить проблемы качества, в конце XX века бизнес-сообщество пришло к пониманию, что для достижения долгосрочного успеха необходимо обратить взгляд на людей, признать их главной ценностью компании. Работа над качеством кристаллизовала

¹ Багаев А.С., Кучугуева М.Н. Влияние систем менеджмента качества на финансовые показатели компаний: концептуальный подход // Электронный журнал Корпоративные финансы. — 2011. — Выпуск 1(17). - С. 68-75.

² Международный стандарт ISO 8402:1994 «Управление качеством и обеспечение качества — Словарь» — М.: ВНИИС, URL: <http://www.gosthelp.ru>.

³ Джордж С., Ваймерскирх А. «TQM Всеобщее управление качеством.— М.: Виктория плюс, 2002.

фундаментальный смысл обучения и вовлечения персонала. Существенно изменив, таким образом, взаимоотношения работника и работодателя во всем мире, TQM стал главной гуманистической доктриной бизнеса на рубеже XX-XXI веков.

Подписано в печать2015. Формат 60 x 84 / 16. Печать
ризографическая.
Заказ № . Объем 17,5 п.л. Тираж 70 экз.

Издательство Высшей школы менеджмента СПбГУ
191123, Санкт-Петербург, Волховский пер., 3