

ISSN 2071-3819

ВЕСТНИК

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КAVKAZA

**«Теория экономики и управления народным хозяйством»
- Экономические науки**

№3 (27)

2013

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ
КАВКАЗА
«ТЕРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство ПИ № ТУ 26-00035
от 16 октября 2008 года.

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки РФ для публикаций научных работ, отражающих основное научное содержание докторских и кандидатских диссертаций.
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Учредитель:

Институт Дружбы народов Кавказа

Главный редактор:

доктор экономических наук, профессор Т.С. Ледович

Заместитель главного редактора:

доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова

Редакционная коллегия:

Заслуженный деятель науки РФ, академик РАН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев

Доктор экономики, профессор Б.О. Халлиер (Германия)

Доктор экономики, профессор Х.З. Барабанер (Эстония)

Доктор экономических наук, профессор М.М. Махмутова (Казахстан)

Доктор экономических наук, профессор А.В. Бузгалин

Доктор экономических наук, профессор М.И. Воейков

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников

Доктор экономических наук, профессор В.И. Бережной

Доктор экономических наук, профессор А.А. Татуев

Кандидат экономических наук, доцент А.В. Красильников

Редактор:

доктор филологических наук,

профессор Т.А. Чанкаева

Корректура Т.А. Чанкаева

Компьютерная верстка

И.В. Шурупова

Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией

Адрес редакции и издателя:
355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7

Тел. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

BULLETIN
Peoples' Friendship Institute of the
Caucasus
«The economy and national economy management»
- Economic sciences

E-Mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

BULLETIN
Peoples' Friendship Institute of the
Caucasus

Journal is registered at the Federal Service
on the legislation observance in
mass communication and cultural
heritage

The magazine is recommended VAK Minobrnauki of Russia for publications of the scientific works reflecting
the basic scientific maintenance candidate and theses for a doctor's degree.

The magazine is included in the Russian index of scientific citing (RISC)

Founder

Peoples' Friendship Institute of the Caucasus

Editor-in-chief:

Doctor of Sciences (Economy), professor T.S.Ledovits

Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova

Edit orial board:

Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev

Doctor of Economy, professor B.O. Hallier

Doctor of Economy, professor H.Z. Barabaner

Doctor of Sciences (Economy), professor M.M. Mahmutova

Doctor of Sciences (Economy), professor A.V. Buzgalin

Doctor of Sciences (Economy), professor M.I. Vojekov

Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov

Doctor of Sciences (Economy), professor V.I. Berejnoj

Doctor of Sciences (Economy), professor A.A. Tatuev

Candidate of economic Sciences, associate professor A.V. Krasilnikov

Editor: Doctor Litterarum,
professor T.A. Chankaeva
Computer Layout I.V. Shurupova

No part of the publication may be reproduced
in any form or by any means without the
prior written permission of the publisher
Address of the publisher and distributor:
7 Karl Marx Prospect, Stavropol, 355008
Tel. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ледович Т.С., Абдуллаева В.М.

Теоретические аспекты роли государственно-частного партнерства
в развитии бизнеса и регионов.....5

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Клочкова Н.В., Беляева Е.Е.

К вопросу об управлении интеллектуальным капиталом в энергетике.....11

Неровня Т.Н.

Высокотехнологичное производство как перспективное направление
институциональных преобразований в промышленности.....16

Демидова Е.А., Смирнова Т.А.

Экологические аспекты оценки технико-организационного
уровня развития металлургических предприятий.....23

Хачиров А.Д.

Использование мирового опыта реализации кластерных
инициатив в развитии промышленности России.....27

Хоконов М.М.

Особенности промышленного развития в условиях
глобализации мировой экономики.....35

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Панаедова Г.И., Тимирова Е.Н.

Функционирование рынка молока и молочной продукции
регионов России и вызовы членства в ВТО.....42

Бережная Е.В., Голикова Т.А.

Анализ современных зарубежных и отечественных методик
оценки конкурентоспособности территорий.....50

Кельбах С.В.

Проблемы развития региональной институциональной инфраструктуры.....57

Бережная О.В., Шульга И.С.

Исследование особенностей развития региональных
социально-экономических систем при формировании их типологии.....65

Василенко Д.М.

Интеграция ресурсно-инструментальной политики
в теорию и практику управления в регионе.....70

Демьяненко А.Е.

Региональная экономика как пространство функционирования
потребительского рынка.....77

Камилов М.Н.

Развитие муниципального сегмента реализации молодежной политики
в рамках ювенальной социальной защиты.....83

Лыков С.Н., Митрофанов А.С., Пастухов М.В.

Методика оценки инновационной инфраструктуры ВУЗа.....90

Ткачев И.Г.

Концепция социальной политики при переходе
к инновационной экономике.....102

МАРКЕТИНГ

Усатова Л.В., Кулик А.М.

Особенности технологизации маркетинга в региональном
строительном комплексе.....108

Кулик А.М.

Теоретические аспекты маркетинга как центра деловой и
организационной деятельности современного предприятия.....114

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Клочкова Н.В., Маркелова А.П.

Обобщение опыта регионов РФ в развитии малого
инновационного предпринимательства.....120

СФЕРА УСЛУГ

Кирюшин С.А.

Применение лин-технологий в производственной сфере
деятельности предприятия торговли.....127

Кушхова К.В., Таова С.М., Мустафаева З.А.

Выявление возможностей для оказания высокотехнологичных
медицинских услуг в регионе.....137

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....143

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....146



*Ледович Т.С. д.э.н., профессор, ректор,
Абдуллаева В.М. аспирант,
Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА И РЕГИОНОВ

В данной статье рассмотрено государственно-частное партнерство как фактор, влияющий на конкурентоспособность региона в современном глобализирующемся мире, представлены некоторые из существующих определений государственно-частного партнерства.

In this article the Public-private partnership as a region competitiveness affecting factor in the modern ever-globalizing world is considered, some Public-private partnership definitions are summarized.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государство, бизнес, концессия, инфраструктура, Ставропольский край.

Keywords: Public-private partnership, state, business, concession, infrastructure, Stavropol Region.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется высокими темпами глобализации, усилением межгосударственных финансово-хозяйственных связей, высокими темпами роста прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Так, за период 1990-2011 гг. приток ПИИ в мировую экономику вырос с 209 млрд.долл. [1] до 1,5 трлн.долл.[2] В 1990 г. объем мирового экспорта составлял 2,5 трлн.долл.[3], а к 2011 г. достиг почти 22,3 трлн.долл. [4].

Среди тенденций современного мирового хозяйствования можно выделить еще один процесс, который характеризуется возросшей региональной интеграцией – регионализацию. Развитие региональной инфраструктуры, в свою

очередь, также определяет включенность регионов в процесс глобализации, требует постоянного внедрения инновационных методов хозяйствования, использования мировых трендов современного развития экономики. В этой связи особо актуально исследование методов использования частных инвестиций для успешного экономического развития и эффективной модернизации экономики Ставропольского края. Таким инструментом здесь выступает партнерство государственного и частного секторов, в мировой практике обозначаемого термином Public-Private Partnership (PPP). В Российской литературе обычно используется термин государственно-частное партнерство (ГЧП).

В последнее время в мировой практике наблюдается усиление интереса к вопросам государственно-частного партнерства, связанного с быстро растущими потребностями в обновлении инфраструктуры и отсутствием у государственного сектора необходимых ресурсов для ее модернизации. Но почему эта концепция в настоящее время привлекает такой значительный интерес? Ответ заключается в том, что эта уникальная форма взаимодействия дает возможность совершенствованию взаимодействия государственного и частного секторов, устранению барьеров, препятствующих конструктивному диалогу между органами власти и представителями бизнес структур, созданию условий для установления партнерских отношений между государством, бизнесом и обществом в це-

лом.

Ведущие мировые практики показывают, что ГЧП зарекомендовало себя как эффективную систему партнерства, которая обеспечивает, с одной стороны, комфортные условия развития бизнеса, а с другой, - решение общественно значимых социально-экономических проблем. За последние 12 лет (1999-2011) были реализованы около 1200 ГЧП проектов на общую сумму 290 миллионов евро. География развития государственно-частного партнерства в мире представлена на рис.1 [5].

Первый опыт привлечения частных

инвестиций в развитие инфраструктуры берет свое начало еще в XIX веке, когда Австрия заключила концессионное соглашение с частной компанией на строительство отрезка железной дороги между коммунами Штайнах и Рид. В Великобритании проекты государственно - частного партнерства были использованы благодаря программе Частная финансовая инициатива (Private Finance Initiative - PFI) в 1992 году. Изначально основной задачей было сокращение издержек, но проанализировав опыт первых пяти лет, главенствующим стал принцип эффективности.

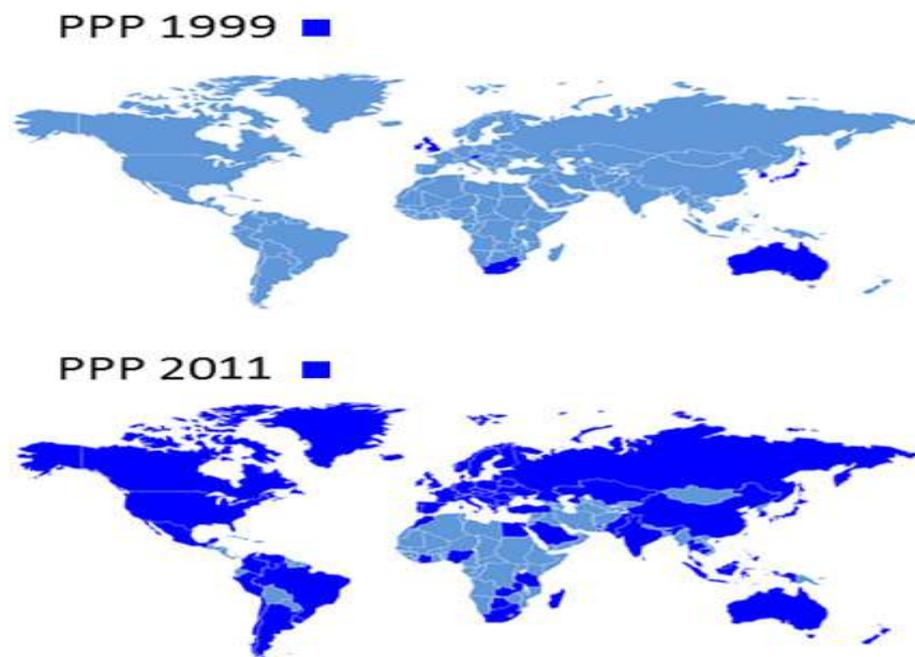


Рисунок 1 – Развитие государственно-частного партнерства в мире

Согласно тематическому отчету британского офиса Национальной статистики, опубликованному в 2003 году, за первые десять лет развития ГЧП в Великобритании в 70 % случаев проекты обходятся без превышения первоначальной сметы, в то время как государственной закупки – лишь в 30%. На современном этапе в Соединенном Королевстве насчитывается около 900 ГЧП проектов в различных сферах инфраструктуры, включая транспорт, здравоохранение, образование и окружающую среду на общую сумму более 70 миллиардов фунтов стерлингов. Опыт Велико-

британии в реализации проектов государственно - частного партнерства был заимствован и успешно применен во многих странах.

За несколько лет до появления программы PFI в Великобритании похожая концепция была опробована в Австралии. В настоящее время на долю проектов в сфере инфраструктуры с участием частных инвестиций приходится около 10 %. На настоящий момент форма взаимодействия государственного и частного секторов значительно изменилась и получила широкое распространение в области дорожного и железнодорожного

строительства, строительства и эксплуатации аэропортов, а также обеспечение социальной инфраструктуры: школы,

больницы и тюрьмы. Ярким примером лучшей практики может служить проект туннеля Сидней – Харбор.

Таблица 1 – Области применения ГЧП по состоянию на 2012 г.

Сектор Страна	Образование	Здравоохранение	Оборона	Аэропорт	Природоохрана	Дороги
Австрия	+	+			+	+
Англия	+	+	+	+	+	+
Бельгия	+	+		+		+
Германия				+	+	+
Греция		+		+	+	+
Ирландия	+	+			+	+
Испания	+	+		+	+	+
Италия	+	+		+	+	+
Казахстан						+
Китай						+
Южная Корея						+
Латвия	+					+
Польша	+	+	+	+	+	+
Россия				+	+	+
Словакия		+	+		+	+
Словения	+				+	
Франция	+	+	+	+	+	+
Швеция						+
Япония						+

Из таблицы мы видим, что сферы применения механизмов государственно-частного партнерства в зависимости от инфраструктурных потребностей региона разнообразны и сегодня во многих странах мира с использованием лучших международных практик до сих пор идет процесс формирования и внедрения проектов ГЧП. Эффективно развиваются проекты ГЧП на транспорте, в строительстве и обслуживании федеральных трасс, железных дорог, аэропортов, в социальной сфере (образование, здравоохранение, культура).

Мировую практику партнерства государства и бизнеса также успешно применяют на постсоветском пространстве. В республике Казахстан использование механизмов государственно-частного партнерства было инициировано в 1991 году принятием закона «О концессиях», затем законодательство в области концессий совершенствовалось и на сегодня

наш день, благодаря проведенным исследованиям, удалось определить потребности экономики в проектах в разрезе отраслей и регионов. Уже реализуются 6 концессионных проектов на общую сумму 544,8 млн. долларов США. Также, планируется реализовать 11 концессионных проектов с потребностью в инвестициях 2,8 млрд. долларов США [7].

Безусловно, государственно-частное партнерство на сегодняшний день является обусловленным трендом современного мирового развития экономики, которому посвящено немало научных монографий, диссертационных исследований, множество научных статей и публицистических материалов. Но даже в этом множестве информации крайне сложно найти действительно яркие научные исследования, отражающие все стороны взаимодействия государства и бизнеса. Также представляет интерес обзор существующих подходов к определению по-

нятия «государственно- частное партнерство».

В Практическом руководстве Европейской экономической комиссии Организации Объединенных наций приведено следующее определение: «Государственно-частное партнерство основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора. Его ключевыми особенностями являются: а) долгосрочность обеспечения и предоставления услуг (иногда сроком до 30 лет); в) передача рисков частному сектору; с) многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых юридическими лицами с государственными и муниципальными структурами»[8].

Джеффри Делмон в практическом руководстве для органов государственной власти использует следующий термин: «Термин «государственно-частное партнерство» употребляется в наиболее широком смысле и означает любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки). Термин «государство» будет использоваться для обозначения определенного уровня публичной власти, отвечающего за процессы реформирования, будь то национальный, региональный или муниципальный уровень управления... Государственно-частное партнерство представляет собой подход к предоставлению услуг в области инфраструктуры, который коренным образом отличается от традиционных государственных закупок, и связан с рядом вызовов»[9].

В США, например, под ГЧП понимается «закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней определенным образом участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой»[10].

Испанский исследователь Хосе Басилио Асерете предложит следующее определение: «Государственно-частное партнерство – это особая форма отношений между государством и частными лицами для финансирования и управления инфраструктурой и оказания публичных услуг, требующая особого учета, который соответствует их особенностям и отражает в финансовой отчетности государственных и частных операторов создаваемые активы, обязательства, права и ответственность»[11].

Ряд отечественных исследователей приводят следующие определения государственно-частного партнерства:

Профессор В.Г. Варнавский под государственно- частным партнерством понимает: «юридически оформленную (как правило, на фиксированный срок), предполагающую соинвестирование и разделение рисков систему отношений между государством и муниципальными образованияами, с одной стороны, и гражданами и юридическими лицами – с другой, предметом которой выступают объекты государственной и/или муниципальной собственности, а также услуги, исполняемые и оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями» [12].

Согласно определению доцента Высшей школы экономики А.В. Белицкой «Государственно-частное партнерство является одной из форм взаимодействия между государством и частным предпринимательством, которая нуждается в эффективном правовом регулировании в качестве вида инвестиционной деятельности. Государственно-частное партнерство относится к видам инвестиционной деятельности наряду с государственным инвестированием и частным инвестированием, которые выделяются по критерию субъекта инвестирования. Под государственно-частным партнерством понимается юридически оформленное на определенный срок, основанное на объединении вкладов и распределении рисков сотрудничество публичного и

частного партнеров в целях решения государственных и общественно-значимых задач, осуществляемое путем реализации инвестиционных проектов в отношении объектов, находящихся в сфере публичного интереса и контроля» [13].

Таково определение профессора С.Н. Сильвестрова: «Государственно-частное партнерство – это не что иное, как организационный альянс между институтами государства и бизнеса, направленный на реализацию крупномасштабных или уникальных проектов в различных областях жизни, прежде всего производственной инфраструктуре, а в последние годы в социальной сфере» [14].

Аналогично общепринятого определения на сегодняшний день нет и в законодательных актах, которые приняты в почти 60 регионах России.

Представляет интерес определение, закрепленное в статье 1 Закона Ставропольского края «О государственно-частном партнерстве в Ставропольском крае» 12.10.2009 №67-кз: «Для целей настоящего Закона под государственно-частным партнерством в Ставропольском крае (далее - государственно-частное партнерство) понимается совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия (сотрудничества) между Ставропольским краем либо Ставропольским краем и муниципальным образованием (муниципальными образованиями) Ставропольского края, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, с целью реализации общественно значимых проектов в социально-экономической сфере на территории Ставропольского края, развития инновационного, инвестиционного, инфраструктурного потенциала Ставропольского края».

Согласно рейтингу «ГЧП – старт» о текущем состоянии и динамике развития рынка проектов по принципу государственно-частного партнерства Ставропольский край находится на 35 месте из 83 субъектов РФ [15]. Исследования, проведенные редакцией «ГПЧ Журнала» имеют предварительный характер и

подлежат дальнейшему обсуждению экспертным сообществом, но уже на данном этапе можно предположить, что предпосылки для развития государственно-частного партнерства в Ставропольском крае существуют, но предстоят большие исследования экономических и неэкономических факторов влияющих на готовность региона к государственно-частному партнерству.

В заключение хотелось бы отметить, что в России и, в частности, в Ставропольском крае при наличии реализованных ГЧП проектов государственно-частное партнерство работает не в полной мере. В результате анализа накопленного мирового опыта в сфере государственно-частного партнерства можно сделать вывод, что успешно реализуются проекты, разработанные в системе современного правового поля в области партнерства государственного и частного секторов, при грамотном разделении рисков закрепленных контрактом или соглашением с учетом инфраструктурных потребностей региона. В Ставропольском крае существует большое проблемное поле – создание институтов партнерства государства и бизнеса (усовершенствование законодательной базы, образовательные программы подготовки специалистов в области ГЧП), поэтому сегодня мы не можем говорить о высокой эффективности использования форм ГЧП в развитии инфраструктуры Ставропольского края, следовательно, и о конкурентоспособной включенности региона в мировые экономические процессы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белицкая А.В. *Государственно-частное партнерство: понятие, содержание, правовое регулирование: Автореф. дис. ... канд. юридич. наук: 12.00.03 / МГУ им М.В. Ломоносова. – М., 2011. – С. 8.*
2. Варнавский В.Г. *Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.*

3. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: Практическое руководство для органов государственной власти.- Астана: Апелсин, 2010.-250 <http://www.ppiaf.org/ppiaf/sites/ppiaf.org/files/publication/>
4. Государственно-частное партнерство в России. – 2013. – №1. – С. 97.
5. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Европейская экономическая комиссия Организация Объединенных наций. – Нью-Йорк – Женева: ООН, 2008.-X; 114 с.С.1. <http://safbd.ru/sites/default/files/rukovodstvo_eeo_oon_po_gchp.pdf>.
6. Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно правовые и финансово-правовые аспекты. – М., 2012. – 492 с.
7. Сильвестров С.Н. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: Зарубежный и российский опыт»-2012. – С.11.
8. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development/UNCTAD 2000. URL: http://unctad.org/en/docs/wir2000_en.pdf P.4
9. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies / UNCTAD 2012. URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>P.19
10. Trade and Development Report, 1992 / UNCTAD 1992. URL:http://archive.unctad.org/en/docs/tdr12_en.pdf P.4
11. <http://aef.kz/ru/history/aef2010/presentation/ppp.php>
12. http://aef.kz/ru/history/participants/stenogrammy/318289/?sphrase_id=51898
13. Report to Congress on Public – Private Partnerships US Department of Transportation.2004.P.10
14. <<http://upcommons.upc.edu/pfc/bitstream/2099.1/3304/15/54112-15.pdf>>.
15. BasilioAcerete J. AspectosContables de las Colaboraciones Publico Privadas // Presupuesto y GastoPublico / Departamento de Contabilidad y Finanzas, Universidad de Zaragoza. – Zaragoza, 2006. – P. 199.



*Клочкова Н.В. д.э.н., профессор,
Беляева Е.Е. соискатель,
Ивановский государственный энергетический университет,
г. Иваново*

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ В ЭНЕРГЕТИКЕ

В статье обоснована необходимость формирования целостной системы управления интеллектуальным капиталом энергетической компании, выявлены факторы, обеспечивающие эффективность управления интеллектуальным капиталом. Аналитические выводы могут быть направлены на разработку конкретных практических мероприятий по внедрению методов и моделей управления интеллектуальным капиталом в энергетические компании.

Justified the necessity of formation of an integral system of power engineering company's intellectual capital management, identified the factors, that ensure the effectiveness of intellectual capital management. Analytical conclusions can be directed to the development of specific practical measures on the implementation of methods and models of intellectual capital management in power engineering companies.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, энергетическая компания, человеческий капитал, структурный капитал, управление

Key words: intellectual capital, power engineering company, human capital, structural capital, management

В настоящее время на фоне мирового финансового кризиса повышение эффективности бизнеса становится главной задачей любого хозяйствующего субъекта. Для этого характерными чертами экономики должны стать интеллектуализация основных факторов производства и инновационное развитие, направленное на повы-

шение эффективности отдельных предприятий и экономики страны в целом. В сложившихся условиях интеллектуальный капитал (ИК) становится ведущим экономическим ресурсом, наличие и использование которого является основой деятельности любой компании.

Для эффективного и рационального использования интеллектуального капитала весьма важной остается проблема определения данной категории. Несмотря на наличие достаточно большого количества исследований по рассматриваемой проблеме, категория «интеллектуальный капитал» по-прежнему остается одной из неопределенных и наиболее подвижных.

Понятие «интеллектуальный капитал» не новое в экономической науке. Теоретические и практические аспекты формирования и развития интеллектуального капитала разрабатываются зарубежными и отечественными учеными с 60-х гг. прошлого века. Интеллектуальный капитал – это сложный многокомпонентный термин, который требует уточнения. Трудность определения данного понятия связана со сложностью внутреннего строения интеллектуального капитала, множеством взаимосвязей и взаимозависимостей.

Первые попытки определения интеллектуального капитала появились в работах неоклассиков. Так, например, М. Фридмен наметил путь исследования интеллектуального капитала, его источник, специфику движения (кругооборота), выделив в составе активов предприятия

так называемый гуманитарный капитал и определив некоторые его особенности по сравнению с другими составными частями капитала фирмы [1].

Одними из первых в области интеллектуального капитала можно считать труды Ф. Махлупа. В своей работе 1962 г. «Производства и распределение знаний в США» он заложил основы современных знаний в области интеллектуального капитала, а также в сфере экономики, основанной на знаниях. Так, Ф. Махлуп одним из первых выдвинул гипотезу о переключении спроса с труда физического на труд умственный, а также поднял вопрос о необходимости внесения коррективов в теорию и практику экономического анализа и оценки в связи с зарождением нового вида деятельности – отрасли по производству знаний [1].

Считается, что термин «интеллектуальный капитал» впервые ввел Дж. Гелбрейт в 1969 г., скорее включая в это понятие некоторый вид интеллектуальной деятельности [1]. До 90-х годов XX в. четкого определения интеллектуального капитала не существовало. Существенный вклад в определение ИК и его сущности был внесен за рубежом Т. Стюартом, Э. Тоффлером, Т. Фортьюном, П. Саливаном, Л. Прусаком, И. Роосом, И. Хирояки.

Первым, кто обосновал содержание, сущность и способы оценки интеллектуального капитала, стал Т. Стюарт. «Если попытаться выразить суть одной фразой», писал он, то «интеллектуальный капитал есть интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию и интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей» [2].

Э. Тоффлер выводит понятие «символического капитала», включающего знания, который, в отличие от традиционных форм капитала, неисчерпаем и одновременно доступен бесконечному числу пользователей без ограничения [3].

В. Буковиц и Р. Вильямс определяют интеллектуальный капитал как «все, что имеет стоимость для организации и за-

ключено в работающих в ней людях или возникает из производственных процессов, систем или организационной культуры» [1].

Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем определяют интеллектуальный капитал как «все неденежные и нематериальные ресурсы, полностью или частично контролируемые организацией и участвующие в создании ценности». Под ценностью понимается «нечто положительное, желательное, максимизируемое» [1].

Таким образом, достаточно сложно выработать совершенное определение интеллектуального капитала; термин широко используется, чтобы охватить совокупность ключевых для успеха и конкурентоспособности компании нематериальных активов, включение данных о которых в информацию о компании и годовые отчеты все чаще и чаще становится необходимым, в том числе и для такой системообразующей отрасли, как электроэнергетика.

Энергетическая отрасль, в частности электроэнергетика, является базовой отраслью российской экономики. Это важнейшая ресурсная подсистема и инфраструктурная основа национальной экономики – включает в себя 440 тепловых и гидравлических станций, 9 атомных; 2,7 млн. км линий электропередачи обеспечивают электрической и тепловой энергией внутренние потребности народного хозяйства и населения, а также осуществляющей экспорт электроэнергии в страны СНГ и дальнего зарубежья.

Необходимость проведения инвестиций в интеллектуальный капитал энергетических компаний РФ также обусловлена сложностью взаимоотношений между составляющими цепочки «оптовый рынок – сбытовая компания – конечный потребитель электроэнергии». На данном этапе реформирования электроэнергетики гарантирующие поставщики или энергосбытовые компании приобретают всю электроэнергию, предназначенную в дальнейшем для перепродажи и для собственных нужд, на оптовом рынке электроэнергии. Причем, часть приобрета-

ется по регулируемой цене (покупка на рынке регулируемых договоров – формируется исходя из заявки потребителей), а часть по нерегулируемой цене (покупка на рынке на сутки вперед и покупка на балансирующем рынке). Для конечного потребителя это выражается в первую очередь повышением платы за электроэнергию.

Информационная поддержка принятия решений, способность системы управления снижать возможные отрицательные последствия внешней среды, встроенность в структуру компании становится основным параметром повышения рыночной стоимости организации. Актуальность проблемы увеличения рыночной стоимости компании обусловлена также потребностью в разработке и реализации новых механизмов реформирования энергетических компаний России и перевода их на рыночные методы хозяйствования, трансформации их управленческих и организационных структур, соответствующей подготовке персонала [4].

Однако для дальнейшего эффективного развития организаций данного сектора необходим интеллектуальный капитал, который в условиях информационного общества признается ведущим ресурсом, наличие и использование которого является основой деятельности любого экономического субъекта и влияет на его эффективное функционирование.

Значимость данного фактора производства возрастает с каждым днем, поскольку в современном мире приоритет отдается интеллектуальной (творческой) деятельности индивидов. Основой общественного развития человечества признан «умственный запас», поэтому проблема воздействия интеллектуального капитала на результаты деятельности субъектов является весьма актуальной в настоящее время. В этом контексте система программно-информационной поддержки принятия решений по управлению интеллектуальным капиталом должна стать основополагающим залогом успешного роста рыночной стоимости предприятия

энергетического сектора.

Исходя из вышеизложенного следует, что одним из основных методов повышения инвестиционной привлекательности компании и усиления ее конкурентных преимуществ является проведение инвестиций в интеллектуальный капитал компании, кроме того, доказана возможность улучшения финансовых показателей энергетической компании после проведения инвестиций в составляющие интеллектуального капитала.

Применение на практике методических подходов к количественной оценке интеллектуального капитала весьма актуально для послереформенной электроэнергетической отрасли, и, в частности, для сетевых, оптовых, территориальных генерирующих компаний, которым государство отводит принципиальную роль в процессе модернизации экономики на основе инноваций, энергоэффективных и энергосберегающих технологий [5]. Эти компании являются публичными, их акции котируются на российских фондовых рынках, они работают в условиях конкуренции на оптовом и розничных рынках электроэнергии и мощности, активно привлекают кредиты и займы на финансовых рынках [6].

По результатам сравнения практики раскрытия информации о результатах управления интеллектуальным капиталом зарубежными и российскими компаниями было выявлено, что результаты управления ИК раскрываются ведущими зарубежными компаниями в формате годового отчета акционерного общества (обязательный формат), отчета о социальной ответственности и корпоративной устойчивости (социальный отчет) и отчета об ИК (добровольные форматы) [4].

Российские энергетические компании реализуют эту практику с учетом существенных ограничений, к которым необходимо отнести следующее:

- публикуемые годовые отчеты и социальные отчеты раскрывают информацию об ИК исключительно в отношении одного элемента - человеческого ка-

питала;

- практика публикации отчетов об ИК у компаний в российской энергетике в целом до настоящего времени не сложилась.

Разнообразие методов оценки ИК позволяет каждой компании выбрать тот метод, который смог бы наиболее точно отразить сложившуюся на предприятии картину. Так в энергетической отрасли компании должны выбирать такие подходы к оценке, которые бы позволили оценить ИК с учетом специфических особенностей данной отрасли. Необходимо учитывать, что каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки и охватывает лишь определенные показатели деятельности компании.

В контексте факторов, определяющих особенности производственной деятельности энергетических компаний, считается возможным использование интеллектуального коэффициента добавленной стоимости, измерение которого было адаптировано к российской отчетности компаний. Коэффициент не дает непосредственной оценки интеллектуального капитала, а является суммой показателей результативности его использования. Поэтому предполагается, что в качестве факторов, способствующих успеху фирмы, могут выступать компоненты интеллектуального коэффициента добавленной стоимости.

Интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (VAIC – Value Added Intellectual Coefficient) как метод измерения интеллектуального капитала компании был предложен А. Пуликом в 2000 году. Впервые влияние интеллектуального коэффициента добавленной стоимости на рыночную стоимость компании было протестировано самим Пуликом для 30 компаний из списка FTSE (фондовый индекс, рассчитываемый агентством Financial Times) за период с 1992 по 1998 г. Была обнаружена значимая положительная связь между интеллектуальным капиталом и рыночной стоимостью [7].

Метод VAIC позволяет компании

определить вклад в добавленную стоимость материальных и нематериальных активов. При этом интеллектуальный коэффициент включает в себя добавленную стоимость физического капитала. По мнению автора метода, более высокое значение этого показателя означает, что данная компания лучше использует свой физический капитал вследствие большей величины интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал в данном методе имеет двухкомпонентную структуру. Он разделяется на человеческий капитал (HC) и структурный капитал (SC). Можно выделить ряд особенностей данного метода. Во-первых, А. Пулик предполагает обратную зависимость между человеческим и структурным капиталом: чем больше добавленной стоимости создает человеческий капитал, тем меньше ее создает структурный и наоборот. Во-вторых, интеллектуальный коэффициент включает в себя добавленную стоимость физического капитала. По мнению автора метода, более высокое значение интеллектуального коэффициента означает, что данная компания лучше использует свою добавленную стоимость вследствие большей величины. В-третьих, следует отметить, что при расчете добавленной стоимости затраты не включают в себя стоимость рабочей силы, считая, что труд играет активную роль в создании стоимости, поэтому человеческий, представленный затратами на труд, не относится к затратам [8].

Каждая конкретная компания в силу специфики своей деятельности и индивидуальности организационного кадрового построения может самостоятельно определить свою систему показателей для расчета интеллектуального капитала и определения стратегии развития.

При реализации стратегии инвестирования в человеческий капитал энергетической компании целесообразно использовать следующие методы:

- внедрение в компании целостной системы обучения персонала и повышения его квалификации (обучение в образовательных учреждениях и внутреннее

бизнес-обучение);

- формирование неформальных рабочих групп: создание модели компетентности, признание права неформальных групп на существование;

- мотивация и стимулирование (предоставление социальных льгот сотрудникам и т.д.);

- вовлечение сотрудников в процесс принятия решений;

- усиление приверженности персонала путем совместного владения (часть акций принадлежит сотрудникам).

Таким образом, в собственных интересах компании, в целях ее устойчивого развития, а иногда и в целях выживания необходимо уметь давать самооценку собственному потенциалу и, в первую очередь, интеллектуальному потенциалу, соизмерять его возможности с потребностями рынка.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гаврилова Р.А. Развитие концепции интеллектуального капитала в экономической теории // *Инновационное развитие регионов России: материалы межвузовской научной конференции*. – СПб.: Гос. полярная академия, 2009.

2. Стюарт Т. *Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций* / пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2009.

3. Гапоненко А.Л. *Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php> (дата обращения: 08.05.2013).

4. Экономика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ruseconomy.ru/nomer1_200101/ec05.html (дата обращения: 13.05.2013).

5. Шевченко В.А. Оценка эффективности вложений в развитие интеллектуального капитала компаний // *Вестник Ростовского Государственного Экономического Университета* – 2008. – №2(26).

6. Шевченко В.А. Система поддержки принятия решений по управлению интеллектуальным капиталом энергетической компании // *Креативная экономика*. – 2009. – №3.

7. Гойло В. Интеллектуальный капитал // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 11.

8. Голубкин В.Н., Клеева Л.П., Патока Л.В. *Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики* // *Бизнес-образование*. – 2009. – №1.



*Неровня Т. Н. д.э.н., профессор,
Северо-Кавказский институт
филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ,
г. Пятигорск*

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для разработки научно-обоснованной и взвешенной политики государства в индустриальной сфере необходимо решить проблемы структурного дисбаланса в высокотехнологичных отраслях промышленности, в том числе посредством создания модульной системы формирования конечного технологического продукта на основе фрагментации технологических цепей.

For the development of science-based and balanced policy of the state in the industrial sphere is necessary to solve the problems of structural imbalance in high-tech industries, including through the creation of a modular system of formation of the final product on the basis of technological fragmentation process chains.

Ключевые слова: экономика, промышленная политика; высокотехнологичная продукция; инновационная деятельность; технологическая цепь; глобальные цепи создания стоимости в высокотехнологичных отраслях; фрагментация технологических цепей.

Keywords: economy, industrial policy, high-tech products, innovation, technological chain, the global value chain in high-tech industries; fragmentation process chains.

В условиях трансформации мировых рынков высокотехнологичной продукции проблемы преодоления технологической отсталости российской промышленности являются «камнем преткновения» на протяжении уже многих лет. Ряд последних работ междисциплинарных научных коллективов РАН посвящен поиску путей и методов, а также разработке организационно-экономических механизмов восстановления веду-

щих позиций России в авиастроении [4], военно-промышленном комплексе [9], машиностроении [8], как наиболее инновационно-восприимчивых отраслях экономики. В частности, в указанных работах особое внимание уделяется вопросам оценки и мониторинга эффективности инвестиционной деятельности.

Наибольший эффект от развития инновационной деятельности наблюдается там, где имеются возможности для промышленного освоения инноваций [1; 3; 6]. Без этого все усилия, направленные на искусственное стимулирование инновационной активности, бесконечное совершенствование методов и подходов к организации инновационных процессов и создание все новых институтов поддержки инновационной деятельности, наталкиваются на невостребованность и невосприимчивость низкотехнологичных отраслей экономики с высокой долей низкоквалифицированного дешевого живого труда к техническим новинкам, требующих для их освоения значительных объемов высокорисковых инвестиций [6, 8].

Исследование зарубежного опыта показывает, что, помимо очевидных положительных эффектов специализации и эффекта обучения, которые позволяют существенно сократить постоянные издержки производителя [3, 4], переход к модульной системе формирования конечного технологического продукта может при определенных условиях увеличить транзакционные издержки на поиск и налаживание взаимодействия с новыми

партнерами по сети.

Замедление темпов экономического роста в глобальном масштабе и кризисные явления, сохраняющиеся в экономике высокоразвитых стран мира, послужили импульсом к переосмыслению мировым научным сообществом многих постулатов экономического мейнстрима, доминировавших в неолиберальном общественном сознании на протяжении последних десятилетий. Это, в первую очередь, коснулось популярной в начале 2000-х годов концепции постиндустриального общества, формирование и развитие которой было «ответом» на бурное развитие нематериального сектора экономики в наиболее богатых странах мира, производящего нематериальные блага – информацию, знания, даже «впечатления», «смыслы» и т.п. Однако, как показывает практика, «экономика знаний» в настоящее время является далеко не самодостаточной, а опирается на индустриально-технологическую мощь промышленно развитых регионов мира [3, 4].

Российская промышленность до сих пор не может полностью выйти из состояния системного кризиса, во многом осложненного последствиями олигархической модернизации российской экономики периода третьей волны российской индустриализации [6]. В результате большинство промышленных предприятий, выживших в период шоковых рыночных реформ 1991-2000 гг., все еще не могут успешно встроиться в технологические производственные цепочки и завоевать достойные позиции на мировых рынках, особенно в высокотехнологичной сфере [5]. Кроме того, утраченные на внутреннем рынке позиции по широчайшему спектру промышленной продукции также восстанавливаются чрезвычайно медленно.

Успешных примеров встраивания российских предприятий в глобальные цепи создания стоимости в высокотехнологичных отраслях пока не так уж много. Чаще всего им отводится роль поставщиков нижнего уровня или потребителей товаров/услуг зарубежных высокотех-

нологичных предприятий. Рассмотрим в качестве примера участие российских предприятий по производству газового оборудования «Арзамасский приборостроительный завод» (далее – АПЗ) и «Газэлектроника» в производственной сети в отрасли энергетического машиностроения, проанализированный в работе [4].

В качестве базовых звеньев цепи взяты заводы по производству газового оборудования («Эльстер Газэлектроника» и АПЗ). Для «Эльстер Газэлектроника» характерна вертикально-интегрированная структура организации цепочки добавленной стоимости, в которой доминантой является немецкое приборостроительное предприятие «ELSTER». Для обоих заводов характерна закупка деталей и активное взаимодействие с поставщиками. Нетрудно заметить, что для системы в целом характерна новая парадигма организации производства в цепи добавленной стоимости, так как в основе лежит не фокусировка функции управления на верхнем уровне цепи, а сегментация и передача этой функции на нижние уровни цепи путем формирования чисто рыночных отношений между вышестоящим звеном и независимым участником нижестоящего уровня иерархии цепи ООО «АМК-ЮГ» [11].

Однако, несмотря на кажущуюся свободу в выборе поставщиков, недостатком этой схемы организации производственной цепочки является сложная замещаемость ее фрагментов в случае, если предприятия по каким-либо причинам (банкротство, новые более выгодные партнеры) выходят из цепи. В этом случае весь спектр работ по выбору производителей и поставщиков оборудования, материалов и услуг выполняется эксплуатационными подразделениями «Газпрома» или его специализированными сервисными предприятиями. Перечень поставщиков оборудования и материалов ограничен, а нормативная документация далеко не всегда предусматривает однозначную формулировку сравнительных количественных и качественных крите-

риев, предъявляемых газовиками к обслуживающим отраслям, которые позволили бы заменить поставщика.

Таким образом, барьеры для входа в сеть являются достаточно высокими и, что самое главное, не рыночными по своей сути. В связи с этим, такая сеть является не полноценной рыночной самоорганизующейся системой, а, скорее, сетевой организацией с жесткими кооперационными связями, ограниченная эффективность которой наглядно продемонстрирована модельными экспериментами, проведенными в работе [5, 6, 11].

Другим примером успешной деятельности предприятия в рамках международной технологической цепи является ОАО «Сатурн». Российское предприятие, история развития которого начинается с 1964 г., выжило в период рыночных реформ, и в настоящее время основными направлениями хозяйственной деятельности предприятия являются: разработка и производство солнечных элементов и батарей космического применения; разработка и производство никель-водородных и литий-ионных аккумуляторных батарей для космических аппаратов различного назначения; разработка и производство контрольно-испытательного оборудования.

Как на международном, так и на внутреннем рынке ОАО «Сатурн» позиционирует себя в качестве производителя качественных и относительно недорогих автономных источников энергоснабжения для космических аппаратов. Имея опыт участия во многих масштабных российских и международных космических программах, таких, как «Экспресс», «Гонец», «ГЛОНАСС», «Ресурс-ДК», «Ямал», «Электро-Л», «Фобос-Грунт», «Спектр-Р», SESAT и многих других, и обладая достаточным научно-производственным потенциалом и испытательной техникой, воспроизводящей условия, близкие к космическим, завод создает солнечные и аккумуляторные батареи для космической отрасли, не уступающие зарубежным аналогам, а в ряде случаев и превосходящие их.

ОАО «Сатурн» включено в перечень основных акционерных обществ, в отношении которых Федеральное космическое агентство осуществляет единую государственную политику (Постановление Правительства Российской Федерации № 440 от 12.05.1998 г.) и является стратегическим предприятием (распоряжение Правительства РФ от 09.01.2004 г. № 22-р). Система менеджмента качества предприятия сертифицирована в соответствии с требованиями международных стандартов по системам менеджмента качества серии ISO 9000 (ГОСТ Р ИСО 9001 – 2001). Ежегодный инспекционный контроль системы менеджмента качества ОАО «Сатурн», проводимый Центром сертификации космической техники, подтверждает соответствие системы требованиям контрактов и её пригодность для изготовления космической техники.

Основными российскими потребителями продукции предприятия, стоящими выше по технологической цепи (upstream), являются:

1. ОАО «РКК «Энергия» им. С.П. Королева», г. Королев, Московская область: первенец отечественной ракетно-космической индустрии, производство и запуск пилотируемых аппаратов и искусственных спутников Земли.

2. ФГУП «ГНПРКЦ «ЦСКБ – Прогресс», г. Самара. Завод «Прогресс» начал выпуск серийных межконтинентальных баллистических ракет Р-7, еще в 1956 г. В последующие годы завод освоил серийное производство ракет Р-7, Р-7А, Р-9А, ракет-носителей Восток-М, Молния, Молния-М, Союз. С конца 1950-х и по настоящее время завод «Прогресс» является головным производителем всех ракет-носителей семейства Р-7. С середины 1960-х и до 1974 г. предприятие производило также ракету-носитель сверхтяжёлого класса Н1. Завод являлся ключевым в производстве универсального носителя сверхтяжёлого класса «Энергия», изготавливая его центральный блок и отвечая за сборку изделия в целом.

3. ОАО «Информационные спутни-

ковые системы» имени академика М.Ф. Решетнева», г. Железногорск, Красноярский край.

4. ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева», г. Москва: Федеральное государственное унитарное предприятие «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В. Хруничева» (ФГУП «ГКНПЦ имени М.В.Хруничева») был образован Распоряжением № 421-рп Президента РФ от 7 июня 1993 г. на базе двух ведущих предприятий ракетно-космической промышленности России – Машиностроительного Завода им. М.В. Хруничева и Конструкторского Бюро «Салют». Целью создания было сохранение, укрепление и развитие научно-технического потенциала, повышение эффективности работы промышленности в новых экономических условиях и выход на мировой космический рынок. В настоящее время в состав ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр им. М.В. Хруничева» входят Ракетно-космический завод (РКЗ), Конструкторское Бюро «Салют», Завод по эксплуатации ракетно-космической техники (ЗЭРКТ), Завод медицинской техники и товаров народного потребления (ЗМТ и ТНП).

5. ФГУП «НПО им. С.А. Лавочкина», г. Химки, Московская область: НПО им. С.А. Лавочкина – одно из ведущих в России предприятий по разработке и практическому использованию непилотируемых средств для исследования космического пространства, небесных тел, а также для решения задач, связанных с укреплением обороноспособности страны. В портфеле предприятия проекты космических обсерваторий «Спектр», систем связи и мониторинга, а также экспедиций к Марсу, Луне и Солнцу. Использование новейших достижений техники позволяет решить эти задачи с помощью менее дорогих, чем «Протон», средств выведения на орбиту.

Основными зарубежными потребителями продукции предприятия являются: Thales Alenia Space France, Франция

– один из ведущих мировых производителей спутников связи; Китайская промышленная корпорация «Великая стена», – крупнейшая государственная компания КНР, осуществляющая коммерческие запуски и поставку спутников, а также занимающаяся развитием международного сотрудничества в области космической техники; Всекитайская импортно-экспортная компания точного машиностроения, Китай; OHB-System AG, Германия – немецкая компания космических технологий и дочернее предприятие Группы OHB. OHB System AG специализируется на разработке малых спутников для научных исследований, спутников связи и наблюдения Земли [11].

Рассматривая варианты роли российского промышленного предприятия в технологической цепи, надо сказать, что они сильно отличаются друг от друга. Если в одном случае российскому предприятию отведена лишь сервисная функция, то во втором случае предприятие обладает базовой компетенцией, позволяющей использовать его продукцию в течение нескольких циклов усложнения конечного продукта, проходящих вдоль цепи создания стоимости. Тем не менее, экономический эффект достигнут и в том и в другом случае: продукция/услуги предприятия пользуются спросом и позволяют ему наращивать прибыль, объемы инвестиционных ресурсов, внедрять (и даже создавать) новые технологии производства.

Как справедливо подчеркивается в работе [2], фрагментация цепей создания добавленной стоимости создает для развивающихся стран возможность не следовать в фарватере исчерпавшей себя прежней технологической траектории, а использовать преимущество догоняющего развития, применяя новейшие технологические достижения. Формирование чисто рыночных отношений между вышестоящим звеном и независимыми участниками нижестоящего уровня иерархии цепи снижают барьеры входа в сеть, открывают новые возможности для развивающихся стран.

Поэтому для промышленных предприятий, решивших максимально использовать создавшуюся ситуацию, анализ цепи создания добавленной стоимости и менеджмент производственной сети, обслуживающую выбранную цепь, становятся стратегическим оружием для завоевания конкурентного преимущества. Для участия в цепи создания добавленной стоимости предприятие должно иметь технологические возможности формирования своего ядра компетенции. При выборе ядра компетентности фирма должна увидеть свое место в разделении труда в цепи создания стоимости. Выполнение этих условий необходимо для того, чтобы компания-флагман производственной сети включила ее в состав данной сети. Войдя в сеть, фирма может извлечь значительные выгоды от ее формирования и развития. Центральным местом ее стратегии становится выращивание основанных на взаимном доверии связей как внутри звена, так и между разными звеньями цепи создания добавленной стоимости, включая производителей, поставщиков промежуточно-го товара, и потребителей.

Следует отметить, что для любого промышленного предприятия теоретически возможно и практически предпочтительна ситуация, когда оно может участвовать одновременно в деятельности нескольких сетей. При этом в рамках одной и или нескольких технологических цепей предприятия могут, как кооперироваться, так и конкурировать между собой. Активно налаживая и используя свои гибкие кооперативные связи, а также связи с посредниками, они могут обойти многих солидных конкурентов, обладающих инерционностью в менеджменте и не способных к быстрой организационной перестройке в ответ на возникшие вызовы.

Еще одной интересной возможностью для российских промышленных предприятий является то, что переход к модульным сетям ведет к возрастанию роли среднего и малого бизнеса как генератора новых технологических идей.

Так же в работах [2, 5] отмечается усиление взаимодействия промышленности и научно-исследовательского секторов, уменьшение глубины цепочек создания добавленной стоимости, как в рамках корпораций, так и стран за счет глобализации процессов создания стоимостной цепи.

Однако для того, чтобы использовать эти возможности в полной мере уже на ранних стадиях инновационного развития, российским промышленным предприятиям необходимо пройти многоэтапный процесс инновационного развития для получения доступа к новейшим технологиям. Исследования преимуществ кооперации в НИОКР наглядно демонстрируют, что для получения выгод от партнерства с наукоемкими производствами, компания должна сама осуществлять хотя бы минимальный объем исследований и разработок [5, 10].

Наиболее наглядно этапность процесса инновационного развития российского промышленного предприятия представлена в виде «пирамиды этапов технологического развития» [2, 6]. Основание пирамиды составляет этап абсорбции «подхваченной технологии». Далее, второй «этаж» пирамиды представляет собой этап адаптации технологий. Его суть взаимное приспособление «имплантированной» технологии и окружающей локальной среды. Третьим является этап инкрементальных инноваций, при прохождении которого предприятие пытается улучшить используемые технологии и выпускаемые продукты. И, наконец, вершина пирамиды – стадия фронтальных технологических инноваций, на которой предприятие приобретает способность создавать новые для рынка технологические инновации, оказываясь впереди лидеров или следуя вплотную за ними.

Этот процесс должен обеспечивать инновационную зрелость промышленного предприятия и позволить, используя внутривзвенные и межзвенные функциональные инновации, выйти на позиции флагмана существующей или возникшей цепи создания добавленной стоимо-

сти. Как показано в исследовании [2, 5, 7], для завоевания позиции флагмана предприятию даже не обязательно проходить последние стадии пирамиды инновационного развития. При этом могут быть выделены две возможных стратегии развития. Следуя первой стратегии, предприятию необходимо пройти начальные стадии технологического развития, создать логистические сети и занять позицию менеджера распределенной производственной сети. Второй путь состоит в том, чтобы стать обладателем продукта или технологии, критической для цепи создания добавленной стоимости.

Таким образом, для использования новых возможностей «догоняющего развития», которые предоставляет российским промышленным предприятиям сегодняшняя ситуация на мировых рынках высокотехнологичной продукции, им необходима серьезная государственная поддержка, существенной компонентой которой являются: идентификация цепей создания добавленной стоимости, фирм-флагманов; мониторинг возможных видов деятельности и их связей, как в звене, так и между звеньями цепи; оценка перспектив активного участия компаний страны в производственных цепях, обслуживающих цепи создания добавленной стоимости; разработка мер, стимулирующих предприятия к инновационному развитию и создающих возможности встраиваться в цепи создания добавленной стоимости уже на ранних стадиях инновационного развития компании.

Необходимо также принять во внимание, что прохождение нижних этажей инновационного развития и переход к стадии радикальных инноваций в современных условиях должен быть достаточно быстрым. Поэтому без развитой фундаментальной науки, являющейся базой для любых видов инноваций, его осуществить невозможно. Именно фундаментальная наука во многом является драйвером создания радикальных инноваций и интеллектуальной базой для развития российской промышленности.

Несмотря на всю серьезность теку-

щего положения и реальную угрозу консервации технологической отсталости подавляющего большинства отраслей российской промышленности, эта проблема является проблемой менеджмента и может быть решена без существенных финансовых «вливаний» со стороны государства. Однако для их решения требуется разработка и реализация грамотной, взвешенной и максимально скоординированной промышленной политики на всех уровнях управления – от национального до муниципального.

Фрагментация технологических цепей в большинстве высокотехнологичных производств дает новые возможности «догоняющего развития» российским промышленным предприятиям. Однако для того, чтобы воспользоваться этими возможностями, им необходима серьезная государственная поддержка. В частности, качественное информационно-аналитическое сопровождение и развитие фундаментальной науки, как база для успешной адаптации и внедрения инноваций любого типа.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Воронина Л.А., Ратнер С.В. *Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы.* – М.: Инфра-М, 2010.
2. Голиченко О.Г. *Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России.* ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2011.
3. Зарецкий А.Д. *Промышленные технологии и инновации.* – Краснодар: Просвещение – Юг, 2012.
4. Клочков В.В., Байбакова Е.Ю. *Анализ проблем и рисков реструктуризации авиационного комплекса России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* – 2013. – №4.
5. Миллер, А.И., Вукович Г.Г. *Исследование механизмов влияния интеграционных процессов в корпоративных структурах на эффективность региональной экономики // Предпринимательство.* – 2013. – №1.

6. Неровня Т.Н. *Историко-методологические проблемы взаимосвязи собственности и индустриализма в российской экономике (1861–1999 гг.)*. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2000.
7. Панаедова Г.И. *Теорико-методологические аспекты региональной экономической политики // Вестник Института Дружбы народов Кавказа*. – 2008. – №1(5).
8. Панаедова Г.И. *Современные вызовы российской экономики. // Материалы международной научно-практической конференции «Модернизации России в посткризисный период: экономика, общество, политика» ИДНК октябрь 2012*. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.
9. Неровня Т.Н., Хачиров А.Д. *Оценка мультипликативных эффектов от инвестиций в промышленность. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Научный журнал «TERRA ECONOMICUS»*. Ростов н/Д: изд-во ЮФУ. – 2013. – Том 11. – №1-3.
10. Ратнер С.В., Уинов В.В. *Анализ возможностей реализации концепции открытых инноваций на базе существующих институциональных систем. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2009. – №2 (35).
11. Хрусталева Е.Ю., Хрусталева О.Е. *Финансово-экономический и социальный анализ военно-региональной политики. // Экономический анализ: теория и практика*. – 2012. – №27.
12. Hinlopen J. *Subsidizing R&D Cooperatives // De Economist*. – 2001. – №149(3). – P.313-345.
13. www.saturn.kuban.ru



Демидова Е.А. старший преподаватель,
Смирнова Т.А. к.э.н, доцент,
Ачинский филиал Сибирского федерального университета
г. Ачинск, Красноярский край

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

При проведении оценки технико-организационного уровня развития металлургических предприятий необходимо ориентироваться на учет специфических особенностей отрасли. Особое значение отводится экологической составляющей как фактору обеспечивающему возможность интенсивного развития предприятий отрасли.

To assess the technico-organisational level of metallurgical enterprise development one should consider the specific features of the branch. The particular significance is attached to the ecological constituent as a factor that lets these enterprises develop intensively.

Ключевые слова: специфика металлургического производства, экологически вредные выбросы, рациональность природопользования, технико-организационный уровень развития

Keywords: the specifics of metallurgical production, environmentally harmful emissions, rationality of nature management, technico-organisational level of development

В современных условиях развития экономики страны экологическая составляющая для предприятий металлургического комплекса выходит на первостепенные позиции и определяет не только уровень социального и экологического развития конкретного предприятия, но и региона его присутствия.

Особого внимания заслуживает одна из специфических особенностей деятельности предприятий отрасли - повышенные масштабы экологически вредных выбросов, они составляют около 20% всех выбросов российской промышленности.

По уровню выбросов вредных веществ в атмосферу и водоемы, образованию твердых отходов металлургия превосходит все сырьевые отрасли промышленности, создавая высокую экологическую опасность производства и повышенную напряженность в районах действия металлургических предприятий [1]

Особенно важной для предприятий металлургического комплекса является формализация показателей рациональности природопользования и охраны окружающей среды. Они должны не только наиболее полно отражать специфические особенности потребляемых ресурсов и получаемых отходов, но и оценивать уровень комплексности производства, возможность выпуска расширенного ассортимента продукции, определяемого качеством исходного сырья и технологическими возможностями предприятия.

Повышение рациональности использования природных ресурсов и снижение экологической нагрузки на окружающую среду в результате выбросов вредных загрязняющих веществ для металлургических предприятий является одной из задач эффективного функционирования в условиях необходимости бережливого отношения к окружающей среде и рационального использования не возобновляемых природных запасов [2].

Среди авторов, исследующих показатели оценки технико-организационного уровня промышленных предприятий, необходимо отметить следующих: Шеремет А.Д., Лысенко Д.В., Любушин

Н.П., Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И., Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д.А. В целом показатели всех названных авторов носят общий рекомендательный характер и не учитывают отраслевые особенности предприятий, в то время как они оказывают значительное воздействие на формирование конечных результатов деятельности и являются определяющими в объективности полученных результатов оценки.

В частности, для анализа состава и степени использования природных ресурсов необходимо определение объемов добычи полезных ископаемых, потребляемых для производства продукции, анализ объемов производства основной и попутной продукции на основе понятия комплексности использования сырья.

Комплексное использование сырья – это наиболее полное, экономически оправданное использование всех полезных компонентов, содержащихся в сырье, а также в отходах производства. Почти все виды сырья минерального и органического происхождения содержат ряд ценных компонентов. Полнота их извлечения и использования зависит от потребности в них и уровня развития техники. Комплексное использование сырья повышает эффективность производства, обеспечивает увеличение объема и ассортимента продукции, снижение её себестоимости и сокращение затрат на создание сырьевых баз, предупреждает загрязнение окружающей среды производствен-

ными отходами [3].

Удельный вес попутной продукции в общей стоимости готовой продукции рассчитывается по формуле 1:

$$\delta = \frac{V_n}{V_o + V_n} = \frac{V_n}{V} \quad (1)$$

где V , V_o, V_n – соответственно стоимость всего объема готовой продукции, основной и попутной. [4]

Всё более актуальной в настоящее время, в частности, для металлургической отрасли становится увеличение комплексности переработки сырья. При комплексном использовании сырья промышленные отходы одних производств являются исходными материалами других. Важность комплексного использования сырья можно рассматривать в нескольких аспектах. Во-первых, утилизация отходов позволяет решить задачи охраны окружающей среды, освободить ценные земельные угодья, занимаемые под отвалы и шламохранилища, уменьшить вредные выбросы в окружающую среду. Во-вторых, отходы в значительной степени покрывают потребность ряда перерабатывающих отраслей в сырье. В-третьих, при комплексном использовании сырья снижаются удельные капитальные затраты на единицу продукции и уменьшается срок их окупаемости [5].

Оценить рациональность использования природных ресурсов позволяют показатели таблицы 1.

Таблица 1 – Показатели рациональности использования природных ресурсов металлургического предприятия

Наименование	Формула расчета	Пояснение
1. Ресурсоотдача	$r_{\text{отд}} = \frac{V}{D} = \frac{D \sum_i \alpha_i \varepsilon_i \Pi_i}{D} = \sum_i \alpha_i \varepsilon_i \Pi_i$	D – объем добытого и переработанного сырья; α – содержание i-го полезного компонента в исходном сырье;
2. Ресурсоёмкость	$r_{\text{ёмк}} = \frac{1}{r_{\text{отд}}} = \frac{D}{V} = \frac{1}{\sum_i \alpha_i \varepsilon_i \Pi_i}$	ε_i – извлечение i-го полезного компонента в готовую продукцию; Π_i – цена i-го полезного компонента в готовой продукции;
3. Природоёмкость продукции по совокупности природных ресурсов в стоимостной форме	$\varepsilon_{\text{пр}}^i = \frac{\sum_j N_j \Pi_j}{V}$	N_j – объем используемого природного ресурса j – того вида; Π_j – цена j-го используемого природного ресурса, руб.

Выбросы вредных веществ в результате производственной деятельности анализируются по количеству за год (выбросы в атмосферу загрязняющих веществ

от стационарных источников, т; объем сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водоемы, м³), также рассчитываются удельные показатели (табл. 2).

Таблица 2 – Показатели выбросов вредных веществ в результате производственной деятельности металлургического предприятия [6]

Наименование	Формула расчета	Пояснение
1. Удельный выход отходов (отвальных продуктов) на единицу исходного сырья	$\gamma_{\text{отв}} = \frac{\sum_k O_k}{D} = \frac{O_1 + O_2}{D}$	O _к – количество отходов к – того вида;
2. Удельный выход отходов (отвальных продуктов) на единицу готовой продукции	$\gamma_{\text{отв}} = \frac{\sum_k O_k}{V} = \frac{O_1 + O_2}{D \sum_i \alpha_i \beta_i \Pi_i}$	O _д – количество отходов при добыче; O _м – количество отходов металлургической переработки;
3. Природоемкость продукции по видам загрязняющих веществ в натуральном выражении	$z_z = \frac{Z_z}{V}$	Z _з – объем загрязняющих веществ з – того вида.

Становится все более очевидным, что систематически реализуемые, продуманные и эффективные меры по охране окружающей среды, ресурсосбережению, снижению экологических предпринимательских рисков находятся в области стратегических интересов компании, вполне соответствуя ее целям завоевать и поддерживать конкурентные преимущества.

Таким образом, основными направлениями ресурсосбережения являются: снижение материалоемкости единицы продукции прежде всего за счет более экономичных конструктивных решений и широкого применения ресурсосберегающей техники и безотходной технологии; сокращение потерь топливно-энергетических и других материальных ресурсов в производственном процессе; утилизация и полное использование всех отходов сырья, материалов и вторичных тепловых ресурсов, бытовых отходов; комплексная переработка первичных сырьевых ресурсов, природных богатств.

В данном случае, должны быть найдены и умело применены наиболее эффективные в новых условиях хозяйствования экономические рычаги и стимулы ресурсосбережения на каждом участке производства, в каждом трудовом коллективе. Экономия ресурсов является

определяющим фактором, важнейшей функцией ресурсосберегающего типа развития и его хозяйственного механизма в смешанной экономике.

Значимость экологической составляющей выражается и напрямую зависит от уровня техники, технологии, организации и управления производством, что в результате определяет конечные результаты функционирования предприятий. Роль и значение оценки технико-организационного уровня развития заключается в формировании необходимой основы эффективной деятельности в сложившихся условиях рыночной экономики через расчет и анализ блоков аналитических показателей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Основные параметры прогноза социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020-2030 годов / Приложение к Концепции долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации // Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: 2008.
2. Безьянних А.А. Горно-металлургический комплекс России: состояние и перспективы // Металлург. – 2012. – №8. – С. 4-6.
3. Ларичкин Ф.Д. Методические про-

блемы оценки уровня комплексного использования минерального сырья // Цветная металлургия. – 2005. – №1.

4. Зандер Е.В., Смирнова Т.А. Формирование сырьевой независимости алюминиевой промышленности России // Реги-

ональная экономика: теория и практика. – 2008. – №6. – С. 2-8.

5. Ларичкин Ф.Д. Научные основы оценки эффективности комплексного использования минерального сырья. – Апатиты: КНЦ РАН, 2004. – 252 с.



*Хачиров А.Д. аспирант,
Кисловодский гуманитарно-технический институт,
г. Кисловодск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Для разработки теории кластеризации российской экономики и выработки взвешенной кластерной политики на ее основе необходимо проанализировать опыт развитых стран и существующие в российских регионах кластерные инициативы, выявить основные причины их эффективного функционирования, а также определить негативные факторы и проблемы, сдерживающие объединение российских экономических субъектов в кластеры.

To develop a theory of clustering of the Russian economy and the development of a balanced cluster policy based on it is necessary to analyze the experience of developed countries and Russian regions exist in cluster initiatives, to identify the main reasons for their effective functioning, and to identify problems and negative factors hindering the union of Russian economic entities in the cluster.

Ключевые слова: экономика, промышленная политика; цель; методы; механизм реализации; кластер; регион; органы управления; инновационная политика.

Keywords: economy, industrial policy, the purpose, methods, mechanisms of implementation; cluster; region; authorities; innovation policy.

Внастоящий момент количество успешно функционирующих кластеров по всему миру исчисляется тысячами. Одной из причин повышенного внимания современных исследователей к основным этапам развития кластерных структур является зависимость эффективности применяемых мер регулирования кластеров от стадии эволюции, на ко-

торой они находятся. Для эффективного применения кластерных стратегий важными являются различные цели создания кластеров государствами, находящимися на разных этапах экономического развития.

Если для развитых и развивающихся стран основными целями кластеризации является увеличение добавленной стоимости готового продукта, а также увеличение объема экспорта, то для стран с переходной экономикой (к которым, по международной классификации 2002 г., относится Россия) в качестве приоритетных результатов рассматривается поддержка инноваций и улучшение деловой среды. Именно исходя из основных целей и направлений экономического развития государства, выбирают ту или иную кластероориентированную политику.

В зависимости от стадии развития, на которой находится кластер, целесообразно реализовывать ту или иную кластероориентированную политику с учетом синергетического эффекта предприятий кластера. Однако для разработки и применения подобной политики в России очень важен анализ зарубежного опыта формирования и развития промышленных кластеров.

В 2009 г. европейской консалтинговой организацией Europe Innova было проведено исследование промышленных кластеров, условно разделенных на три стадии развития: начальную, стадию роста и стадию зрелости. Представители организации выясняли, какая из мер поддержки кластеров наиболее эффек-

тивна, на их взгляд. В результате было выяснено, что для кластеров, находящихся на разных стадиях развития применимы разные меры регулирования и поддержки, которые, к тому же, сочетаются в разных пропорциях. Разными исследователями выделяется разное количество стадий жизненного цикла кластера. Даже при совпадении количества указанных стадий, в исследованиях различных авторов существует множество различий между сущностью тех или иных этапов и влиянием их на эффективность их развития.

Так, в рамках традиционной модели [6], промышленный кластер проходит три основные стадии развития. На первой появляется потенциальный кластер, для которого характерно наличие нескольких участников, а также некоторых положительных факторов. На второй стадии потенциальный кластер переходит в латентную стадию, на которой количество участников увеличивается, однако связи между ними достаточно слабые. На третьей стадии кластер становится полноценно функционирующим, характеризующимся устойчивыми связями.

По мнению других авторов [2], каждый кластер имеет свой жизненный цикл и состоит из 5 стадий (агломерация; возникающий кластер; развивающийся кластер; зрелый кластер; трансформация) с соответствующими характеристиками каждой из стадий.

В исследованиях венгерских ученых [8] выделяется шесть стадий развития и функционирования кластера от первой стадии – формирования – где начинается развитие кластера, часто сопряженное с определенными обстоятельствами, такими, как появление новых знаний и технологий, организаций по исследованию и разработкам, увеличение доступности некоторых видов сырья, определения новых потребностей, возрастание концентрации клиентов и фирм-потенциальных участников, до заключительных. При этом пятая стадия развития кластера связана уже с отношениями, выходящими за рамки рыночных, так как после присое-

динения к кластеру предприятий, он станет более привлекательным уже для некоммерческих организаций и частных лиц, а последняя – шестая – стадия может стать началом упадка кластера, так как хотя упомянутые выше узкоспециализированные трудовые ресурсы, информация и технологии являются источником конкурентных преимуществ, тем не менее, они же могут стать основными барьерами увеличения гибкости кластерной структуры, и при изменении рыночных условий кластер может оказаться неспособен к трансформации и реструктуризации.

В качестве примеров успешных кластеров можно привести: инициативу формирование инновационных кластеров в США, кооперационную программу «Эврика» в Европейском союзе, разработку инновационной стратегии в Нидерландах, формирование автомобильных кластеров в Германии, кластерную политику в Канаде. В настоящее время кластеры получают широкое распространение не только в развитых, но и в развивающихся государствах, таких как Индия (кластер Бангалор: электроника, машиностроение, информационные технологии как локомотивы инновационного прорыва индийской экономики), Чили, Индонезия, Гана, Перу, Малайзия, Бразилия, Мексика и др.

Формированию кластерной экономики в ЕС изначально способствовали следующие предпосылки: ограниченность национального рынка; недостаточность природных ресурсов; небольшая территория европейских государств. Наличие указанных предпосылок обусловило необходимость государственного вмешательства в экономику стран ЕС с целью проведения ряда структурных преобразований, направленных на объединение усилий отдельных предприятий, научно-исследовательских институтов и государственных учреждений, то есть, по сути, на проведение кластерной политики. В настоящее время европейский опыт реализации кластерной политики развития регионов считается самым успеш-

ным в мире, возможно потому, что именно в Европейском регионе в 1968 г. были предприняты первые попытки развития экономической системы посредством кластеров.

Например, основой кластерной политики в Австрии стали меры, направленные на стимулирование кооперации и сотрудничества научно-исследовательских учреждений и предприятий промышленной сферы, а также устранение административных барьеров и препятствий, встающих на пути инновационных программ. Немаловажным для развития кластерной экономики стала научно-обоснованная специализация кластерных структур и формирование так называемых «центров конкурентоспособности».

Сначала правительством Австрии была разработана методика, или программа, кластеризации экономики. Правительство страны поручило австрийскому Институту экономических исследований, а также Австрийскому центру экономических исследований координацию выполнения данной программы от разработки источников полезных ископаемых, их добычи и обработки, организации основных процессов производства, логистических процедур, разработки программного обеспечения до переработки производственных отходов, для чего в кластере имеются соглашения с более чем двумястами компаниями различных отраслей. В кластер вошло более 95% фирм автомобильной отрасли, которые ведут активную подготовку специализированных кадровых ресурсов (повышение квалификации, профессиональной переподготовки, проведение семинаров, тренингов, специализированных конференций, круглых столов и выставок), разработку и реализацию проектов и программ по налаживанию кооперационных связей, создание предприятий для «недостающих» областей деятельности (информационные технологии и маркетинг). Затем к автомобильному кластеру присоединились предприятия по производству дизелей, а затем – более трехсот предприятий – субпоставщиков, что позволило сформировать

достаточно мощный промышленный кластер.

Первый опыт реализации кластерной политики в Финляндии был в 1991-1993 гг. Под влиянием теории Портера в Финляндии было проведено глубокое исследование отраслевой структуры экономики, которое было опубликовано под названием *Advantage Finland – The Future of Finnish Industries* (1993). Национальная промышленная стратегия, основанная на кластерной политике, позволила финской экономике совершить переход от централизованного макроэкономического регулирования к конкурентной политике, основанной на создании и развитии промышленных кластеров.

В настоящее время в Финляндии несколько видов промышленных кластеров: лесной (имея лишь 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, она обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги); информационный (изначально как альтернатива ресурсоориентированному лесному кластеру); телекоммуникационный; энергетический (характеризуется использованием технологий, являющихся одними из самых высоких в мире по показателям энергоэффективности и экологичности). Особый интерес представляет появление энергетического кластера в Финляндии, испытывающей дефицит энергоресурсов, что стимулировало разработку энергосберегающих технологий, поиска альтернативных источников энергии и привело к возникновению предприятий, являющихся одними из наиболее конкурентоспособных в своей отрасли. Одним из самых ярких примеров эффективно функционирующего промышленного кластера в Финляндии является кластер г. Оулу, где находится компания Nokia. Развитие микроэлектроники, в свою очередь, стимулировало другую отрасль промышленности – в областях медицины, биотехнологий и биофармацевтики производства медицинского оборудования.

В Польше осуществлена одна из наи-

более значимых кластерных инициатив – «Долина Натуральных Продуктов» (далее – «ДНП»). Основой формирования агропромышленного кластера стал финансируемый Европейским Союзом проект «Стратегия ДНП», на основании чего была основана ассоциация «EkoLubelszczyzna». Идея формирования «ДНП» в Люблинском регионе и соседних воеводствах возникла на министерском уровне в первых годах XXI в. Кластерная инициатива «ДНП» охватывает 3 воеводства Восточной Польши и объединяет экологически чистые фермерские хозяйства, заводы по переработке, оптовых поставщиков (сети супермаркетов), компании, занимающиеся маркетингом и продвижением натуральных продуктов, один НИИ, университеты с академическим персоналом (включая пенсионеров) и студентов, интересующихся вопросами экологии.

Проект «ДНП» заложил основы уникальной кластерной инициативы в сельской местности, была основана ассоциация «EkoLubelszczyzna». Основной целью данной организации является реализация стратегии формирования регионального экологического агропромышленного кластера, уже сформированной в рамках проекта. «ДНП» объединяет региональных производителей натуральной продукции, маркетинговые и торговые компании, экологически чистые агропромышленные фермерские хозяйства, исследовательские организации и институты сертификации, университеты и центры быстрой разработки технологий, организации, вовлеченные в развитие сельской местности (в основном Сельскохозяйственные Консалтинговые Центры), экологические организации и компании, занятые в популяризации здорового образа жизни, медицинские учреждения, экологически ориентированные школы и детские сады, СМИ и другие региональные и местные сообщества [1].

Как отмечают эксперты [3], для европейской модели кластеризации характерен в большей мере активный диалог с бизнесом, но без широкого прямого про-

никновения в структуры крупных частных промышленных фирм, что отличает ее от азиатской модели отношений «государство – промышленный бизнес», а предпосылкой для этого является авторитет государства среди европейских бизнесменов, восприятие государства как своего рода «опекуна промышленности» и участников промышленных кластеров.

Доля ВВП США, производимого в промышленных кластерах, составляет около 60%. Модель кластерообразования, применяющаяся в США, характеризуется минимальным вмешательством государства в деятельность предприятий и стимулированием конкуренции, при которой большинство взаимосвязей опосредуется рынком. В США наибольшее внимание уделяется системе эффективного взаимодействия между промышленными предприятиями, инновационными центрами, государственными органами и др. Опыт США говорит о том, что наиболее успешные кластеры формируются на «стыке» отраслей. Предприятия, входящие в кластер, получают необходимые технологии и сами распространяют их через развитую систему обмена знаниями – технологическую сеть, опираясь, таким образом, на совместную научную базу. Задача формирования и укрепления региональных инновационно-промышленных кластеров в США поставлена в число важнейших национальных приоритетов. Кроме этого, отличительной особенностью кластеров в США является то, что все предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал (в таких странах, как Финляндия, Швеция, Нидерланды кластеризованной является вся экономика).

В США создано около 24 кластерных групп с количеством предприятий от 82 до 102 тыс., средняя добавленная стоимость которых составила от 4,5 до 324 млрд. долл. США [3]. По данным Гарвардской школы бизнеса, в экономике США в 2012 г. более 32% населения заняты именно на предприятиях-участниках кластеров. Уровень заработной платы в

штатах, где функционируют кластеры, на 29% выше, чем в среднем по стране.

Таким образом, на основе анализа российских и зарубежных исследований кластеров можно выделить следующие тенденции их развития:

1) Концентрация компании на главных направлениях и делегирование производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе и малым, предприятиям. 2) Создание механизмов, обеспечивающих сбалансированность вклада в создаваемые кластеры со стороны государства и промышленных предприятий. 3) Увеличение количества кластеров одинаковой специализации в рамках одного региона, что усиливает конкуренцию между ними и приводит к «естественному отбору». 4) Уменьшение привязанности возникающих кластеров к источникам природных ресурсов при одновременной приоритизации наличия кадрового потенциала. 5) Каждый кластер является уникальным. Даже если несколько кластерных объединений расположены на идентичных по климату, наличию ресурсов и по условиям внешней среды территориях, они будут существенно различаться между собой по выбранной стратегии развития [7].

Следовательно, независимо от количества стадий развития кластера, его эволюция может быть охарактеризована рядом типичных признаков, таких, как изначальное формирование кластера небольшой группой предприятий, имеющих некое преимущество, увеличение спроса на производимую продукцию, присоединение новых участников, углубление и усиление кооперационных связей, трансформация кластера или его упадок и дальнейшее исчезновение в случае отсутствия инновационного развития.

Промышленные кластеры обладают рядом преимуществ, например, обеспечивают свободный доступ к дефицитным ресурсам, оптимизируют обмен информацией между участниками кластера, а также обеспечивают достижение предприятиями синергетического эффекта. К основным тенденциям экономического

развития, определяющим необходимость кластеризации, можно отнести: ускорение изменений в «расстановке сил» на экономической и политической арене (в настоящий момент происходит переход от доминирования экономик США и ЕС к преобладающей роли азиатских стран, прежде всего – Китая); ускорение процессов международной миграции, заключающееся в развитии конкуренции между странами и регионами за высококвалифицированных специалистов, которые в современной экономике становятся основным капиталом и фактором производства; интеграция рынков, что, в свою очередь, будет способствовать расширению международных инвестиционных потоков и увеличению конкуренции регионов с точки зрения инвестиционного климата; углубление международной специализации, что приводит к «рассеиванию» производственных цепочек по нескольким регионам; усиление роли инноваций как основного источника конкурентных преимуществ, а также инструмента поиска и использования точек роста; переориентация развитых стран с традиционных источников получения энергии на новые, более эффективные энергосберегающие технологии.

С точки зрения данных тенденций, кластеризация дает регионам следующие преимущества: обеспечивает формирование эффективных международных связей между регионами и кластерными объединениями; увеличивает научный и инновационный потенциал региона за счет международного трансфера технологий; способствует развитию в рамках кластерных объединений секторов экономики, способных конкурировать на международном рыночном пространстве; облегчает поиск потенциальных потребителей продукции, ориентацией на международные рыночные сегменты путем определения приоритетных направлений развития кластеров, ограничения его специализации [4].

Кластероориентированную политику можно разделить на четыре типа, если принять во внимание роль, которую

играет государство в процессе ее реализации [6]: 1) динамическая политика формирования кластеров, когда правительство объединяет заинтересованные организации (например, частные предприятия и исследовательские учреждения), а также осуществляет ограниченную финансовую поддержку создания кластера; 2) поддерживающая политика, при данном виде политики динамическая функция также дополняется финансированием создания необходимой инфраструктуры, в том числе образовательных учреждений; 3) директивный тип политики, при котором функция поддержки кластеров, описанная выше, дополняется реализацией специальных программ, стимулирующих углубление специализации предприятий-участников кластера; 4) интервенционистская кластерная политика, при проведении которой указанная директивная политика дополняется различными видами трансфертов, регулирующих мер и ограничений, а также различными формами активного контроля предприятий в кластере.

На основе анализа успешно функционирующих кластеров в России и за рубежом можно сделать вывод, что возникновение кластера в большинстве случаев предполагает наличие и использование следующих предпосылок.

Промышленных: наличие крупных средних и малых предприятий, функционирующих в рамках рассматриваемой отрасли (в данном случае подразумевается крупное объединение предпринимательских структур, ядром которого выступают несколько промышленных корпораций, обеспечивающих непрерывность инновационного цикла); наличие, как минимум, одного промышленного предприятия, на котором могут быть опробованы новейшие технологии путем выпуска и испытания экспериментального образца; появление в регионе процессов горизонтальной и вертикальной интеграции, направленной на обеспечение эффективности производственного и инновационного циклов; готовность руководства крупнейших предприятий региона к дол-

госрочному сотрудничеству в целях формирования кластера; наличие у промышленных предприятий регионов тесных и эффективных связей с поставщиками и подрядчиками; промышленное использование и переработка природных ресурсов региона; возможность получения синергетического эффекта от взаимодействия между предприятиями отрасли.

Инновационных: наличие группы научно-исследовательских организаций и, обеспечивающих проведение фундаментальных исследований и разработку новых технологий; возможность интеграции в глобальную сферу инноваций; наличие в рамках потенциального кластера нескольких разработанных инновационных технологий, способных конкурировать с существующими аналогами; наличие и распространение в регионе предпринимательской культуры; высокая степень практической реализации получаемых в научно-образовательных учреждениях результатов исследований и разработок.

Кадровых: наличие в регионе ряда образовательных учреждений, обеспечивающих подготовку квалифицированных специалистов в рассматриваемой и смежных отраслях; наличие в регионе объема трудовых ресурсов, достаточного для удовлетворения потребности предприятий в них;

Социально-экономических: наличие платежеспособного спроса на производимую участниками потенциального кластера продукцию; присутствие в рамках потенциального кластера механизмов конкуренции и кооперации; инвестиционная привлекательность функционирующих в рассматриваемом регионе предприятий или их групп; присутствие в регионе необходимых для финансирования созданного кластера венчурных фондов и бизнес-структур; высокая степень развития смежных отраслей;

Инфраструктурных: наличие в рассматриваемом регионе транспортно-логистической инфраструктуры; наличие информационно-коммуникационной инфраструктуры, интеграция бизнеса,

власти, и науки, в том числе, бизнес-инкубаторов и технопарков; эффективная система трансферта технологий.

Административных: соответствие потенциального кластера региональной и федеральной политике; экономика инноваций как приоритет государственной политики; формирование в рассматриваемом регионе механизмов частно-государственного партнерства; наличие в регионе государственных фондов, способных финансировать отдельные процессы в рамках цикла кластерного функционирования; общность интересов участников потенциального кластера, без которых невозможна их интеграция в единую структуру; наличие определенного опыта кластерного развития в рассматриваемом регионе; наличие у органов региональной государственной власти определенного опыта во взаимодействии с представителями предпринимательских и научно-образовательных структур; готовность администрации региона к сотрудничеству с представителями бизнеса, отсутствие конфликтов и негативного опыта; низкий уровень коррупции в регионе; согласованность федеральной, региональной и отраслевой политик; наличие региональных программ, стратегий или методик развития отрасли, повышения инновационной активности предприятий.

Итак, регионы, формирующие промышленные кластеры, становятся лидерами по экономическому и социальному развитию, становясь одновременно локомотивами экономического развития национальных экономик, а также определяя уровень развития экономик стран в целом; в настоящее время существует множество определений промышленного кластера, однако, понятие «промышленный» кластер к настоящему моменту недостаточно разработано в российской экономической науке, что требует его уточнения и определения его особенностей; существует ряд признаков и особенностей кластеров, позволяющих отделить понятие «кластер» от других форм объединений; кластеры обладают рядом преимуществ, наиболее важным из ко-

торых является повышение инновационной активности участников, входящих в рассматриваемое объединение; территориально-производственные комплексы являются прообразами современных кластеров, однако существует ряд отличий между кластерами и ТПК; кластеры характеризуются определенной цикличностью развития; несмотря на разные условия развития кластеров в различных странах, их эволюция характеризуется определенными тенденциями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронина Л., Бояр Э., Бояр М. Развитие региональных инновационных кластеров в России и Польше // *Экономика: теория и практика*. – 2013. – №2.
2. Марков Л.С., Ягольницер М.Я., Теплова И.Г. Функционирование и механизмы развития производственного кластера // *Регион: экономика и социология*. – 2010. – №1.
3. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран // *Аналитическое обозрение*. – 2005. – №3.
4. Неровня Т.Н., Хачиров А.Д. Оценка мультипликативных эффектов от инвестиций в промышленность // *Экономический вестник Ростовского государственного университета. Научный журнал «TERRA ECONOMICUS»*. – 2013. Т. 11. – №1-3.
5. Панаедова Г.И. Современные вызовы российской экономики. // *Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика и общество»*. ИДНК октябрь 2012 г. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.
6. Панаедова Г.И., Бабская А.Н. Роль и характер инвестиций в инновационных процессах. // *Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, политика»* ИДНК апрель 2012 г. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.
7. *Advantage Finland - The Future of*

Finnish Industries. 1993.

8. *Enright M.J. Regional Clusters: What we know and what we should know. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition. 2002.*

9. *Making Sense of Clusters: Regional*

Competitiveness and Economic Development [Электронный ресурс]:// <http://www.brookings.edu>.

10. *Márta Völgyiné Nadabán. Clusters: definition, tipology and characteristics of some clusters in the észak-alföld region. Debrecen. Hungary. 2009.*



Хоконов М.М. ассистент,
Московский государственный университет пищевых производств,
г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются проблемы глобальной трансформации промышленности в воспроизводственных структурах. Особое внимание сосредоточено на глобальных тенденциях экономического развития, формировании новой экономики в части занятости и воспроизводственной эффективности развития промышленного производства.

In article problems of global transformation of the industry in reproduction structures are considered. The special attention is concentrated on global tendencies of economic development, formation of new economy regarding employment and reproduction efficiency of development of industrial production.

Ключевые слова: промышленность, воспроизводство, глобализация экономики, валовая добавленная стоимость, занятость.

Keywords: industry, reproduction, economy globalization, gross value added, employment.

По мнению ряда специалистов и экспертов, прозвучавших на недавнем инвестиционном форуме в г. Сочи, российская экономика реально оказывается в состоянии стагнации. По ряду факторов такое состояние рассматривается в контексте глобализационных процессов более негативно, чем само явление кризиса. Прежде всего, отмечается, что общий уровень экономического развития в настоящем году оказался ниже среднемировых показателей. По оценкам Мирового экономического развития, это наступила самая неблагоприятная ситуация за все годы, минувшие после глобального кризиса [8].

Причины такого ухудшения ситуации видятся в основном в низкой конъюнктура

мировых рынков и продолжающейся европейской рецессии, которые существенно сказываются на состоянии российского экспорта.

Вместе с тем, факторы развития промышленности и изменения ее роли в глобальном и национальном воспроизводстве пока не рассматриваются в должном контексте.

В недавно разработанной на период до 2020 года Стратегии экономического развития рассматривались три основных сценария развития - инерционный, энергосырьевой и инновационный [6]. Так как первые два варианта не обеспечивают подлинного и необходимого развития, то основная идея концепции сводится к тому, что Россия должна сформировать предпосылки трансформации именно по инновационному пути. Это не только потребует глубокой диверсификации отечественной экономики, но и определенного пересмотра функциональной специфики отраслей промышленности.

Для реализации таких стратегических задач, с одной стороны, есть необходимые и потенциальные ресурсы, но с другой стороны – реализация этих перспективных планов становится все более призрачной из-за сохранения традиционных российских трудностей, прежде всего низкой эффективности отечественной промышленности, ее ориентации на добывающий сектор и отсутствия соответствующей инфраструктуры.

При этом надо дополнительно учитывать, что в российской экономике нет не только конкурентоспособного инноваци-

онного сектора, но и его отдельные компоненты пока не в состоянии конкурировать с сырьевым сектором по основным рыночным критериям. В то же время, мировая практика показывает усиление воспроизводственной роли фактора тесной интеграции инновационных структур с новыми промышленными образованиями в контексте глобального развития инновационных и цифровых технологий.

Однако, при рассмотрении столь значимой для нашего общества программы, проблеме создания новой промышленной основы национального воспроизводства практически не уделено никакого внимания. Одним из краеугольных камней новой модели роста представляются так называемые стратегические усилия по снятию институциональных барьеров для экономического роста. Подчеркивается неприемлемость в данном контексте выбора каких-либо «фаворитных» отраслей. Основная роль в процессе формирования новой структуры воспроизводства отводится улучшению делового климата, что должно решить и проблемы инвестиционной привлекательности, и проблемы формирования конкурентной среды.

Вместе с тем, структура создания и использования валового внутреннего продукта в условиях глобализации хозяйственного развития сопровождается выраженной совокупностью экономических тенденций.

Во-первых, последовательное сокращение доли сельскохозяйственного производства до нескольких процентов занятых и валовой добавленной стоимости. Это стало результатом действующего в отрасли закона убывающей доходности, который обуславливает активное вытеснение занятых работников в целях поддержки на приемлемом уровне доходов остающихся.

Во-вторых, существенное сокращение, с последующей относительной стабилизацией, доли промышленности на уровне 15-25 процентов занятых и валовой добавленной стоимости. Эта тенденция вызвана действующим в промышленных отраслях законом возрастающей

производительности. Прямым следствием данного закона становится абсолютное вытеснение работников в целях оптимизации использования ограниченных производственных ресурсов.

Интегральным результатом действия казалось бы разнонаправленных экономических тенденций стало вытеснение занятых как из сельского хозяйства, так и из промышленности. На этой основе была разработана модель третичного сектора, которая полностью подтвердила себя в мировой хозяйственной практике.

В-третьих, ускоренный рост сферы услуг, которая абсорбировала до двух третей занятых и обеспечивает половину и более валового внутреннего продукта. Устойчивость на протяжении последних десятилетий данного сектора национального воспроизводства в первую очередь обусловлена действием закона относительно постоянной производительности факторов. Соответственно, рост занятости ресурсов и рост объемов производства оказываются в прямой и зависимости. Данная тенденция стала основой формирования постиндустриальной, сервисной экономики.

В-четвертых, стала трансформироваться структура расходов домашних хозяйств в части снижения относительной доли расходов на приобретение продуктов питания и роста доли расходов на оплату услуг и приобретения товаров длительного пользования. Данная тенденция заставила по-новому воспринимать как потребность в эффективном промышленном производстве, так и в сопутствующем сложном сервисе. Развитие потребления высокотехнологичных товаров и услуг потребовало усиления интеграции промышленных и сервисных компонентов национального воспроизводства.

В-пятых, значительно возросли масштабы малого и среднего предпринимательства. Причем как в составе занятости, так и в создании валового внутреннего продукта. При этом, данная тенденция, в отличие от предыдущих, только начинает формироваться в российской экономи-

ке, в которой доля малого бизнеса по критериям занятости составляет около 20 процентов, по доле в производстве валового внутреннего продукта – и того меньше. Если исходить из того, что в развитых странах мира эти показатели составляют соответственно 50-80 и 50-60 процентов, то в части организационно-экономических инструментов имеется многократный резерв.

Таким образом, новая воспроизводственная структура получается как результат многопрофильной трансформации основных видов хозяйственной деятельности и их организационно-экономических форм. Сама постановка вопроса именно таким образом, размывает принятые границы отраслей, особенно по части промышленного производства, часть деятельности которого непосредственно оказалась представленной в сервисной деятельности.

С этих позиций необходимо остановиться на проблематике конкурентоспособности, которая в промышленной сфере наиболее часто увязывается с критериями производительности труда. Но в дальнейшем развитии данного подхода стала происходить логическая подмена понятий. Как известно, наиболее распространенным стало представление конкурентоспособности как способности хозяйственных предприятий эффективно реализовать основную целевую функцию по определенной совокупности экономических показателей. В итоге - конкурентоспособность стала реализацией эффективно используемых конкурентных преимуществ, представленных ограниченными производственными ресурсами, трудовыми ресурсами и их совокупной квалификации, имеющимися научному и управленческому потенциалу, производственной базе, инфраструктуре и др.

В случае изменения границ и определений воспроизводственных структур, т.е., основных координат экономического пространства, возникает необходимость переоценки критериев и функций конкурентоспособности.

Соответственно особое внимание

придется уделить разработке новой государственной промышленной политики, опережающей по мерам своего воздействия предстоящие трансформационные события. Тем более, что в последнее время достаточно тонко и содержательно исследуется взаимосвязь между промышленной политикой и социально-экономическим развитием страны [7].

Стратегические программы развития национальной экономики следует органично корректировать с учетом вышеотмеченных подходов. Среди специалистов в области управления практически общепринятыми являются следующие принципы изменения организационно-экономических систем.

Во-первых, должен быть однозначно сформирован образ стратегической цели, то есть, дан ответ на вопрос в какое состояние необходимо перевести управляемую систему. В этом контексте, в первую очередь предстоит определить само место управления промышленностью в воспроизводственной трансформации.

Во-вторых, необходимо проработать и составить оптимальную траекторию динамики системы из существующего состояния в новое. Данная траектория только тогда может быть оптимальной, когда она понятна и поддерживается всеми участвующими в управлении. Это позволяет говорить о подконтрольности и управляемости процессов.

В-третьих, необходимо определить скорость движения по этой траектории, которая не должна превышать скорости формирования новых экономических и общественных связей.

С позиций оценки существующих воспроизводственных тенденций, следует подчеркнуть, что в последнее время на страницах печати раскрыто отсутствие связи между значениями показателей развития отраслей отечественной обрабатывающей промышленности и значениями показателя уровня душевого валового регионального продукта по субъектам федерации [1,2].

Проведенный анализ статистических данных позволил авторам сделать

однозначный вывод об отсутствии важнейшей воспроизводственной функциональной связи между уровнем развития индустриального сектора экономики и уровнем развития самой национальной экономики. Поэтому существующая структура отечественной промышленности с низкой воспроизводственной эффективностью обрабатывающих производств определяется как главный сдерживающий фактор формирования новой экономики.

Однако, по абсолютным и относительным показателям, развитие российской промышленности выглядит достаточно сбалансированным (таблица 1).

В 2012 году промышленными отраслями было произведено 4,3 трлн. руб. валовой добавленной стоимости (ВДС), что составило 29,5% от ее совокупного объема, созданного во всех секторах экономики. Среди всех отраслей промышленности в 2012 году наибольший вклад в формирование ВДС был осуществлен обрабатывающей промышленностью. Здесь было сформировано 8,1 трлн. руб. ВДС, что составило 15,2% от совокупного объема ВДС, в целом по экономике, или 51,4% от объема ВДС, созданного в сфере промышленности. На втором месте находятся отрасли добычи полезных ископаемых, где в 2012 году было создано ВДС на сумму в 5,8 трлн. руб., что составило 10,9% от совокупного объема ВДС в целом по экономике, или 36,8% от объема ВДС, произведенного в секторе промышленности. В отраслях производства и распределения электроэнергии, воды и газа в 2012 году было создано ВДС на сумму в 1,8 трлн. руб., что составило 3,5% от совокупного объема ВДС, или 11,7% от объема ВДС, созданного в секторе промышленности.

Таким образом, в современном промышленном производстве наиболее важную роль играют два сектора: сектор, объединяющий обрабатывающие производства, и сектор, объединяющий виды деятельности, связанные с добычей полезных ископаемых. В частности, размер каждого из данных секторов сопоста-

вим с такими секторами экономики, как «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (19,7% от совокупного объема ВДС, созданного в экономике России в 2012 году), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (11,8% от совокупного объема ВДС) и «Транспорт и связь» (8,2%). А если рассматривать сектор промышленности в целом («Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»), то объем ВДС, созданный здесь в 2012 году практически в 3 раза превышает объем ВДС, созданный в других секторах экономики, занятых товарным производством («Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» – 3,7%, «Рыболовство, рыбоводство» – 0,2%, «Строительство» – 6,5%).

С другой стороны, с учетом изучения промышленной основы развития постиндустриальной экономики в передовых странах мира после недавнего глобального финансового кризиса, надо отметить, что все больший интерес представляют отрасли обрабатывающей промышленности в контексте формирования длинных воспроизводственных цепочек при относительно низкой удельной валовой добавленной стоимости в общем объеме товарного производства. Таким образом, полный воспроизводственный эффект обрабатывающей промышленности должен проявляться на дальних горизонтах времени.

С этих позиций следует обратиться к вопросу об коренных изменениях в развитии глобальной экономики, которые произошли в конце прошлого и начале нынешнего столетия. Благодаря новым технологическим решениям открылись неограниченные возможности роста производительности труда, что начинает принципиальным образом отражаться на перспективах занятости и воспроизводственной структуре общества. В части возможных последствий проводятся сравнения с такими событиями, как нео-

Таблица 1 – Валовой внутренний продукт и валовая добавленная стоимость по отдельным видам экономической деятельности в 2002-2012 гг. [4]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	10 830,5	13 208,2	17027,2	21 609,8	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	55 799,6	62 599,1
в том числе:											
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	9 581,3	11 619,8	14858,8	18 517,7	22 977,3	28 484,5	35 182,7	33 831,3	40 040,1	47 505,5	53 284,5
в процентах к ВВП	88,5	88,0	87,3	85,7	85,4	85,7	85,2	87,2	86,5	85,1	85,1
том числе:											
Добыча полезных ископаемых	638,4	769,8	1411,6	2 064,3	2 509,4	2 865,5	3 284,6	2 885,4	3 842,8	5 157,3	5 801,4
в процентах к ВВП	5,9	5,9	8,3	9,5	9,3	8,6	8,0	7,4	8,3	9,2	9,3
Обрабатывающие производства	1 645,5	1 897,7	2590,9	3 388,5	4 116,0	5 025,2	6 163,9	5 005,3	5 934,7	7 385,5	8 091,7
в процентах к ВВП	15,2	14,4	15,2	15,7	15,3	15,1	14,9	12,9	12,8	13,2	13,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	349,5	414,1	548,3	608,4	727,0	855,9	1 034,0	1 388,7	1 527,1	1 814,5	1 845,8
в процентах к ВВП	3,2	3,1	3,2	2,8	2,7	2,6	2,5	3,6	3,3	3,3	2,9
Строительство	513,5	703,0	847,1	989,9	1 202,0	1 633,9	2 225,3	2 101,5	2 587,8	3 101,8	3 445,0
в процентах к ВВП	4,7	5,3	5,0	4,6	4,5	4,9	5,4	5,4	5,6	5,6	5,5

литический переход и промышленная революция.

Уже в среднесрочной перспективе, не говоря о дальних временных горизонтах, вполне реальной становится ситуация, когда большинство населения (или хотя бы его существенная часть) может оказаться за рамками воспроизводственной занятости. Меньшинство, занятое в производстве, окажется в состоянии обеспечивать основные потребности большинства населения. Поэтому и ставится вопрос о так называемом новом большинстве [3,5].

Эта ситуация, когда меньшинство за счет высокой производительности окажется в состоянии обеспечивать большинство в его основных потребностях, признается в качестве главной отличительной черты новой эпохи.

По-нашему мнению, в целом соглашаясь с такой постановкой проблемы, необходимо дополнительно подчеркнуть два момента.

Во-первых, это воспроизводственный характер указанного меньшинства в структуре занятости и поэтому оценка данного сектора занятости должна вестись не по экономическим показателям использования ограниченных производственных ресурсов, а опосредованно с учетом функционирования всей воспроизводственной системы (прежде всего по критериям развития личного фактора производства).

Во-вторых, особо выделить новую воспроизводственную роль промышленности при эффективной занятости меньшинства. Промышленность перестает быть сферой широкой занятости в силу неограниченных возможностей роста производительности труда.

В том и в другом случае промышленность трансформируется из отраслевой функциональной единицы в воспроизводственную структуру, обеспечивающую развитие многих как материальных, так и нематериальных отраслей. Поэтому необходимо расширять трактовку инфраструктуры, которую в большинстве случаев представляют как ком-

плекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и обеспечивающих основу функционирования системы, в том числе экономической.

При этом, важной проблемой промышленного развития становится ее территориальное размещение. Если сфера услуг, где сейчас сосредоточена основная часть занятых, преимущественно непосредственно привязана к ареалам расселения ее потребителей, то промышленное производство, обретающее все более глобальный характер, привязывается к ресурсным факторам.

Соответственно, оценка эффективности промышленного производства должна осуществляться не только по непосредственному вкладу в добавленную стоимость или уровню издержек, но и по созданию сети новых воспроизводственных экономических отношений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ашхотов А.М. *Выявление и обновление препятствий для формирования креативной экономики в структуре промышленного сектора // Черные дыры в российском законодательстве. – 2013. – № 3.*
2. Ашхотов А.М., Османова В.П. *Креативная экономика: интеграция индустриального и постиндустриального секторов // Бизнес в законе. – 2013. – № 4.*
3. Латынина Ю. *Новое большинство* <http://newsland.com/news/detail/id/1101012/>.
4. *Национальные счета: валовой внутренний продукт // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls.*
5. Прохоров М. *Открытая лекция в Красноярске // <http://civilplatform.ru/547>.*
6. *Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической*

стратегии России на период до 2020 года / <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>.

7. Татыев А.А. Социально-экономическая роль промышленной политики в современной экономике // Вестник УМО.

Экономика, статистика и информатика. – 2012.-№3(2). – С.313-316.

8. Улюкаев А. Ситуация в российской экономике хуже кризисной // РБК daily – <http://top.rbc.ru/economics/27/09/2013/879369.shtml/>



*Панаядова Г.И. д.э.н., профессор, зав. кафедрой,
Институт Дружбы народов Кавказа;
Тимирова Е.Н. магистрант,
Северо-Кавказский федеральный университет,
г. Ставрополь*

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ И ВЫЗОВЫ ЧЛЕНСТВА В ВТО

В статье исследованы основные экономические показатели развития российского и региональных рынков молока и молочной продукции, динамика потребления молочных продуктов, проведен анализ конкурентной среды, выявлены преимущества и недостатки вступления в ВТО

The main economic indicators of national and regional markets of milk and dairy products development, dynamics of dairy products consumption are investigated, the competitive environment is analyzed, the problems of modern markets and the threat of accession to the WTO are identified by the authors in the article

Ключевые слова: рынок молока и молочной продукции, потребления молока и молочных продуктов, регионы России, конкурентная среда, риски ВТО

Keywords: market of milk and dairy products, consumption of milk and dairy products, regions of Russia, competitive environment, risks, WTO

В современных условиях проблемы снабжения населения страны продуктами питания актуализируется вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Открытость российского рынка для зарубежной молочной продукции привела к существенному росту присутствия импортных более дешевых и качественных молочных продуктов на российском внутреннем рынке. Рост импорта продуктов переработки молока объясняется недостатком молочного сырья и низкой конкурентоспособностью отечественной продукции. За 2013 год в РФ отмечено снижение производства молока на 1 млн т или 4%

от общего объема. В данных условиях для российских молокоперерабатывающих предприятий значительно возрастает необходимость в обеспечении производства качественной и конкурентоспособной молочной продукции.

В этой связи, актуально исследование российского и региональных рынков молока и молочных продуктов в разрезе федеральных округов и субъектов РФ по следующим параметрам: производство, потребление, ценовая политика.

Конъюнктура отечественного рынка молока и молочных продуктов находится в тесной связи с мировым рынком, что определяет необходимость мониторинга тенденций развития, выявления определяющих факторов, установления для страны места на мировом молочном рынке. Исследование динамики мирового производства молока за последнее десятилетие, позволило выявить следующие тенденции:

– превышение спроса на молоко и молочные продукты над его предложением. Так, ежегодный мировой спрос увеличился на 15 млн т, производство – на 13 млн т., а среднедушевое потребление молока в мире за данный период возросло на 10,0% (с 94 до 104 кг/чел./год) (табл. 1).

– в размещении производства молока и молочной продукции по континентам и странам – около 80,0% производства молока сконцентрировано в 12 странах мира (считая ЕС-27 одной страной), производящих более 10 млн т каждая (от 10,6 млн т в Аргентине, до 149,1

Таблица 1 – Динамика мирового производства молока и его размещение

Показатели	Производство, млн т		Темпы роста производства, %	Размещение производства, %	
	2000 г.	2011 г.		2000 г.	2011 г.
Мир, всего	489,8	621,0	126,8	100	100
Африка	19,4	29,5	152,1	4,0	4,8
Америка, всего	143,0	181,6	127,0	29,2	29,2
в т.ч.					
Северная	98,0	114,0	116,3	20,0	18,4
Южная	45,0	67,6	150,2	9,2	10,9
Азия	94,7	169,1	178,6	19,3	27,2
Европа, всего	208,4	211,8	101,6	42,6	34,1
в т.ч.					
ЕС-27	149,5	151,8	101,5	30,5	24,4
Россия	31,9	31,6	99,1	6,5	5,1
Океания	24,3	29,0	119,4	4,9	4,7

млн т в ЕС). Наиболее высокие темпы роста производства наблюдаются в Китае – в 4,3 раза (с 8,4 до 35,8 млн т), Пакистане – в 1,6 (с 8,2 до 12,9 млн т), Индии – в 1,5 (с 33,0 до 50,0 млн т), Бразилии и Турции – в 1,4 раза (соответственно с 22,1 до 31,4 млн т и с 8,7 до 11,9 млн т). Россия, при сохранении объемов производства молока, снизила свою долю в его мировом производстве с 6,5 до 5,1%, оставаясь четвертой страной мира по объему его производства после ЕС, США, Индии.

– в соотношении душевого производства и душевого потребления молока континенты и страны мира существенно различаются между собой. Душевое производство существенно отличается: от 25 кг в Китае до 3220 кг в Новой Зеландии. Душевое потребление, которое кроме объема производства зависит от особенностей питания населения, его возрастного состава, климата, уровня цен, душевых доходов и составляет: от 8 кг в Китае до 410-440 кг в Финляндии и Германии.

Особенностью XXI в. является ускоренный рост абсолютного потребления молока в быстроразвивающемся азиатском континенте, при сохранении низкого уровня душевого потребления в странах Африки, что свидетельствует:

– о значительном потенциале роста емкости рынка, при ограниченных возможностях наращивания в них собственного производства;

– о развитии мировой торговли молоком и молочной продукцией, при общей тенденции увеличения производства молока в большинстве стран для внутреннего потребления наблюдается рост объемов мировой торговли. В 2011 г. к уровню 2000 г. он вырос на 38,0% (с 38,7 до 53,4 млн т).

Анализ изменения конъюнктуры российского рынка молока и молочной продукции показал, что для страны также характерно опережение спроса на молоко и молочные продукты над его предложением. При практически стабильном объеме производства молока на уровне $\approx 32,0$ млн т его личное потребление выросло с 31,3 до 35,2 млн т или на 12,1%. Недостающий объем компенсировался ростом импорта молочных продуктов, который возрос с 4,7 до 7,9 млн т. Россия является крупнейшим импортером молочной продукции, основными из которых являются: сыры – 421 тыс. т (доля в потреблении 47,0% и рост к 2000 г. в 8,0 раз), сливочное масло – 136 тыс. т (34,5% и в 1,9 раз), СОМ – 70,0 тыс. т (63,8% и рост в 1,8 раз).

В последнее десятилетие производство молока повысилось с 2341 до 4189 кг или в 1,8 раза за счет роста продуктивности. На фоне повсеместного роста продуктивности повысилась доля Приволжского, Южного и Северо-Кавказского федерального округа, существенно снизилась – Центрального (23,4 до 18,0%) (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика производства молока в федеральных округах РФ, млн. т

Федеральные округа	Годы							Темпы роста, %	Размещение, %
	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
РФ, всего	32,3	31,4	32,2	32,4	32,6	31,8	31,6	97,8	100,0
Центральный	7,6	6356	6283	6172	6,0	5,8	5,7	75	18,0
Северо-Западный	2,2	1905	1854	1808	1,8	1,7	1,8	81,8	5,7
Южный	2,9	4917	5215	3258	3,3	3,2	3,3	113,8	10,4
Северо-Кавказский	1,4	–	–	2184	2,3	2,3	2,3	в 1,6 р.	7,3
Приволжский	9,6	10226	10611	10630	10,8	10,4	10,0	104,2	31,7
Уральский	2,3	2028	2077	2055	2,1	2,1	2,2	95,6	7,0
Сибирский	5,6	5435	5541	5671	5,6	5,6	5,7	101,8	18,0
Дальневосточный	0,7	0,6	0,6	584,3	0,6	0,6	0,6	85,7	1,9

Источник: Минсельхоз России, Росстат

Структурные изменения в размещении производства молока резко изменили соотношение между его душевым производством и душевым потреблением по федеральным округам. В наибольшей степени снизилась самообеспеченность Центрального и Северо-Западного ФО, которая компенсируется ввозом в них молока и молочной продукции из других федеральных округов и импортом. Устойчивость обеспечения этих округов молоком и молочной продукцией требует наличия хорошо организованных товаропроводящих сетей. Относительно рекомендуемой нормы душевого потребления молока и молочных продуктов в пересчете на молоко 330 кг фактическое потребление составляет $\approx 74,5\%$.

Душевое потребление молока существенно отличается по группам населения с различным уровнем доходов (от 170 кг в I группе до 390 кг в X группе), а также по федеральным округам (от 191 кг в Дальневосточном до 284 кг – в Приволжском). Прирост душевого потребления молока и молочных продуктов в России прогнозируется на уровне 7,0% (до 255 кг) при увеличении абсолютного объема потребления на 2,0%, то есть прогнозируется сокращение численности населения до 141,9 млн чел. Зависимость потребления от импорта останется весь

ма существенной.

По прогнозам, самообеспеченность значительно повысится лишь по сухому цельному молоку (далее СЦМ) (с 78,0% до 89,0%) и сухому обезжиренному молоку (далее – СОМ) (с 75,0% до 79,0%); по сливочному маслу она составит 71,0%, а по сырам – 63,0%, повысившись лишь на 1,0%. То есть, страна по-прежнему останется импортером молочной продукции. Следует отметить, за последние годы производственная себестоимость молока выросла в 2,1 раза, что обусловлено увеличением инвестиций в модернизацию и реконструкцию отрасли и необходимостью комплексного регулирования.

Современная молочная промышленность РФ насчитывает 1560 предприятий, из которых: молочных – 673, сыродельных – 104, маслодельных – 340, маслосыродельных – 160, по производству сухого молока – 40, сгущенного молока – 39, прочих – 672. Производственные мощности действующих предприятий составляют: по производству цельномолочной продукции 36,6 тыс. т в смену; масла животного – 2,28 тыс. т, сыров сычужных – 680 т; молочных консервов – 2,1 муб.

В последние годы наметилась тенденция к увеличению производства молочной продукции несмотря на работу молокоперерабатывающих заводов в условиях

ограниченных сырьевых ресурсов, за исключением масла сливочного и сыров. Так, в 2011 г. по сравнению с 2007 г. выработка цельномолочной продукции уве-

личилась на 1,8%, СЦМ в 1,7 раза. Вместе с тем, производство такого ресурсоемкого продукта как сливочное масло снизилось на 13,5% (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика производства и реализации молочной продукции в РФ

Показатели	Годы					Измен. 2011/ 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Производство молочной продукции, тыс. т, муб						
Цельномолочная продукция	10515	10323	10855	10887	10704	101,8
Масло сливочное	254,4	272,0	233,0	208,0	220,0	86,5
Сухое цельное молоко	78,8	83,2	48,7	57,2	134,4	в 1,7 р.
Сыры и продукты сырные	436,6	430,0	443,0	435,0	432,0	98,9
Молоко сгущенное, муб	759,2	864,0	830,0	880,0	855,0	112,6
Детские и диетические продукты	99,4	86,4	139,2	90,0	104,0	104,6
Сухие молочные смеси для детей	16,7	22,0	18,0	19,0	23,0	137,7
Потребительские цены на молочную продукцию						
масла сливочное, руб./кг	155,10	175,54	191,68	239,55	256,48	в 1,7 р.
молока пастеризованное 3,2% жирн., руб./л	25,39	28,09	26,75	31,99	32,52	128,1
сыры, руб./кг	233,93	212,92	213,11	263,20	273,43	116,9

Источник: Росстат, Минсельхоз России

Основной объем выработки молочной продукции в 2011 г. обеспечили предприятия Центрального и Приволжского федеральных округов, которые произвели цельномолочной продукции соответственно 32,0 и 21% её производства в стране, сыров и сырных продуктов – 40 и 20% и сливочного масла – 24 и 36%.

В последние годы закупки молока в сельскохозяйственных организациях предприятиями молочной промышленности колеблется от 13 млн т до 14 млн т в год, что составляет примерно 70% от ежегодной переработки заводами молочного сырья. Остальное количество недостающего молочного сырья заводы закупают у хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей или используют импортные ресурсы. Из-за дефицита сырого молока производственные мощности по выработке масла сливочного используются менее чем на 30,0%, цельномолочной продукции – 57%, сыра – чуть более 60,0%, СЦМ – 30,8%, молочных консервов – 57,8%, что повышает себестоимость

переработки этих продуктов и снижает их конкурентоспособность на рынке.

Снижение производства молока и существенный рост импортных более дешевых молочных продуктов характерен для российского внутреннего рынка 2013 года (рис. 1).

Из данных рисунка видно, что по сравнению с 2012 годом в 2013 году в целом по стране увеличился импорт: молока на 40%, масла сливочного на 26,3%, сыра и творога на 3,9%.

Динамика развития рынка молока и молочной продукции во многом определяется ценовой конъюнктурой, и анализ выявил, что тенденцией развития рынка является рост уровня цен. При закупочной цене сырого молока 15 руб./кг, стоимость отечественного сливочного масла на уровне продавца первого канала сбыта была в 2,0 раза выше импортного на условиях поставки с оплатой пошлины.

В сфере переработки молока в силу отсталости технической и технологической базы предприятий в 2-3 раза выше, по сравнению с странами ЕС, трудовые,



Рисунок 1 – Импорт молока и молочной продукции в РФ в 2013 году

материальные и энергетические затраты, а также выше расход сырья в расчете на 1 т готовой продукции.

По данным Федеральной службы го-

сударственной статистики РФ увеличивается размер и доля издержек обращения в структуре потребительской цены молочных продуктов (рис. 2).



Рисунок 2 – Динамика цен на молоко в целом по РФ

Увеличение цены производителей молока, достигшей к концу 2011 г. до 14,3 руб./кг показало, что ее рост не способствовал наращиванию объема производства молока, то есть она не выполняла свою стимулирующую функцию, напротив, этот рост можно считать причиной появления на рынке суррогатных молочных продуктов как возможный выход молочных комбинатов на положительный уровень рентабельности. Во-

вторых, только рост цен не может решить проблему обслуживания кредитных обязательств товаропроизводителя, необходимо расширение государственной поддержки отрасли и поиск новых взаимодействий с производителем.

В результате исследования авторами были рассмотрены основные участники рынка российского рынка молочной продукции и определены доли их сегментов. Так, доля рынка региональных молочных

компаний, представленных отечественными предприятиями, составляет 35%, 5 крупнейших производителей («Вимм-Билль-Данн» – 35%, «Юнимилк» – 15%, «Данон» – 7%, молочный комбинат «Воронежский» – 4%, «Эрман» – 4%) владеют в совокупности 65% рынка.

Исследование современных трендов в стратегии развития рынка выявило стремление молочных производителей к региональному развитию, при постоянном увеличении предложение молока и молочных производных продуктов в регионах и росте регионального потребления.

Крупным региональным производителем в регионе является ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский»

Таблица 4 – Основные показатели экономической деятельности ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Выручка от реализации, тыс. руб., в том числе по экспорту	886893 4988	996404 5038	1043430 5188
Себестоимость продукции, тыс. руб.	810277	911056	948684
Прибыль от реализации, тыс. руб.	76616	85348	93746
Собственные средства, тыс. руб.	1589872	1600158	1644520
Оборачиваемость собственных средств	0,48	0,48	0,49

Из данных таблицы следует, что за счет дополнительных вкладов в уставный капитал и выпуска новых акций наблюдается увеличение собственного капитала предприятия. При этом растет оборачиваемость собственных средств, что говорит об увеличении деловой активности предприятия. ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» одно из немногих предприятий где стабильный рост производства, объем выпуска продукции. Всего ассортимент комбината насчитывает около 250 наименований и в общем объеме выпущенной товарной продукции доля новой продукции составляет более 30 %. за счет постоянного расширения ассортимента экспортируемой продукции. Наблюдается рост выручки от реализации продукции.

Тенденцией последних лет стало

(МКС). Его деятельность имеет важное социально-экономическое значение. Высокое качество продукции, ее конкурентоспособность позволяет уменьшить ввоз аналогичной продукции из других регионов.

ОАО МК «Ставропольский» обеспечивает население региона высококачественными молочными продуктами питания. Постоянная работа над снижением себестоимости позволило практически остановить рост цен на молочную продукцию, что благотворно влияет на жизненный уровень населения города. Характеристика основных экономических показателей деятельности предприятия за последние годы представлена в таблице 4.

стремление производителей молочных продуктов увеличить сроки годности молочных продуктов, что практически ликвидировало из ассортимента продукции большинства производителей свежие молочные продукты. На предприятии ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» возрождается система «вечером или ночью выработал – утром поставил на полку магазина – к вечеру реализовали». Разумеется, такой подход потребовал пересмотра работы собственных магазинов и совершенствования взаимодействия с организациями торговли для удержания потребителей и создания имиджа компании производящей именно свежие молочные продукты.

Для решения проблемы недостаточности высококачественного сырья ОАО «Молочный комбинат «Ставрополь-

ский» приступил к реализации решения по созданию собственного законченного цикла производства. Совместно с израильской компанией «Hish», представляющей страну с высокими технологиями в производстве молочной продукции, ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» на территории Труновского района Ставропольского края запланировал строительство инновационного животноводческого комплекса, рассчитанного на 4 тыс. голов дойного стада, с объемом инвестиций в 3 млрд руб.

На высокотехнологичном производстве планируется производство органического молока высокого качества с применением инновационных подходов к процессам кормления, доения животных, а также ухода за поголовьем, в том числе и их ветеринарного обслуживания. В составе животноводческого комплекса планируется запуск фид-центр для производства кормов по сбалансированному индивидуальному рациону, оснащеному роботами «Залы «добровольного доения» молочных коров». Кроме того, планируется ввод собственных мощностей по выработке тепла и электроэнергии из биоматериала животных.

Проведенное авторами эмпирическое исследование позволило не только получить результаты обобщений, но и сформулировать основные проблемы российского и региональных рынков. Проблема связана с членством РФ во Всемирной торговой организации и заключается в увеличении импорта молочной продукции и сокращении внутреннего производства, в связи с различными стартовыми условиями, низкой рентабельностью молочного производства в России.

В контексте долгосрочных перспектив внутреннего производства и потребления молочных продуктов следует выделить стратегический прогноз Исследовательского института продовольственной и сельскохозяйственной политики (FAPRI). По данному прогнозу в России к 2018 году возможно увеличение объема производства молока и молочной продукции в стране до 36,5 млн.

тонн, но тем не менее в ближайшее десятилетие РФ будет оставаться импортером молочной продукции. Суммарный объем импорта базовых видов молочной продукции в РФ в 2018 году оценивается в объеме около 0,5 млн. тонн, что по отношению к предполагаемому объему внутреннего использования составит около 30%. Среднедушевой объем потребления молока и молочной продукции (в пересчете на молоко) ориентировочно составит 264-265 кг/чел, что примерно на 13% ниже рекомендуемых рациональных норм потребления России.

Подводя итоги можно констатировать, что проведенный авторами анализ рынка молока и молочной продукции РФ и ее регионов позволил выявить в его развитии определенные тенденции и перспективы:

1. для современного российского и региональных рынков характерна техническая модернизация производства и внедрение новых технологий и продуктов;

2. наблюдается рост уровня цен и отмечается изменение соотношения объемов экспорта и импорта;

3. для успешной конкуренции в условиях членства России в ВТО предприятиям необходимо обеспечивать выпуск безопасной и качественной молочной продукции, соответствующей установленным требованиям, и на основе использования принятых в международном сообществе механизмов управления качеством и безопасностью и эффективно использовать конкурентные преимущества именно российских молочных продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панаедова Г.И., Сероштан М.В. *Национальный и региональные рынки молока и молочной продукции: факторы развития, тенденции, риски вступления в ВТО // Национальные интересы.* – 2012. – № 26(83). – С. 7 – 17.

2. Панаедова Г.И., Серегин С.Н., Магомедов А.Н. Д. *Современное состояние*

региональных рынков молока и молочных продуктов // Вестник ИДНК. – 2011. – №15. – С. 127-136.

3. Россия в цифрах. 2012 : Крат. стат. сб. – М.: Издательство «Росстат», 2012. – 573 с.

4. Рыбалова Т.И. Российский рынок сыров и ВТО. // Молочная промышленность. – 2012. – №45.

5. Рыбалова Т.И. Накануне вступления в ВТО // Молоко. – 2012. – №1. – С. 48-51.

6. Российский статистический ежегодник. 2012. Стат. сб. – М. : Росстат, 2012.

7. Шепелева Е.В. Предприятия молочной отрасли в условиях вступления в ВТО // Молоко. – 2012. – №2. – С. 12-14.

8. United States Department of Agriculture-Foreign Agricultural Service - Office of Global Analysis.

9. www.gks.ru - Материалы сайта «Федеральная служба государственной статистики»

10. www.fil-idf.org – Материалы сайта «Международная молочная федерация»

11. www.dairyunion.ru – Материалы сайта «Молочный союз России»



*Бережная Е.В. д.э.н., профессор,
Северо-Кавказский федеральный университет,
Голикова Т.А. аспирант,
Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,
г. Ставрополь*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассматриваются современные зарубежные и отечественные методики оценки конкурентоспособности регионов, основанные на проведении сравнительного анализа статистических данных регионов, экспертных оценках, формировании интегрального индекса и др. Выявлены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: анализ конкурентных преимуществ, интегральный индекс конкурентоспособности региона, сводный индикатор конкурентоспособности, конкурентные преимущества региона, конкурентоспособность региона.

The paper reviews the current foreign and domestic regional competitiveness assessment methodology, based on a comparative analysis of regional statistics, expert estimates, the formation of the integral index, and others revealed their strengths and weaknesses.

Keywords: analysis of competitive advantage, the integral index of competitiveness of the region, the composite indicator of competitiveness, the competitive advantages of the region, the region's competitiveness.

Исследованием теории конкурентоспособности регионов и анализа их конкурентных преимуществ, занимаются ученые-экономисты не один десяток лет. С каждым годом интерес к данному направлению экономической жизни региона не только не ослабевает, но и наоборот усиливается с каждым годом. Все чаще различные политики говорят о необходимости изучения методов повышения конкурентоспособности регионов, и поисков возможностей для

развития конкурентных преимуществ территории. Особенно это актуально становится сейчас, когда Россия вступила в состав ВТО, и от того насколько сильны позиции страны, а следовательно и ее регионов и производителей товаров и услуг, в различных сферах экономики, зависит и дальнейшее ее положение в глобальном конкурентном пространстве.

На современном этапе накоплен большой теоретический материал посвященный изучению теории конкурентоспособности и конкурентных преимуществ территории, разработано и предложено множество методик для их анализа и исследования, поэтому наиболее остро встает вопрос о систематизации полученных знаний.

В статье, рассмотрены некоторые из самых распространенных методик, каждая из них обладает своими достоинствами и недостатками.

Одной из самых известных европейских методик оценки конкурентоспособности территории является методика, предложенная Всемирным экономическим форумом (ВЭФ). В этой методике конкурентоспособность территории определяется такими показателями как темп роста ВВП на душу населения и глобальным индексом конкурентоспособности, который состоит из Индекса роста конкурентоспособности и Индекса текущей конкурентоспособности. Индекс роста конкурентоспособности характеризует перспективы роста в ближайшие пять лет, а Индекс текущей конкурентоспособности дает представление о текущем

состоянии региона и его конкурентных возможностях [1]. При формировании Глобального индекса конкурентоспособности используются различные показатели, характеризующие различные сферы хозяйствования страны (региона), например, такие как эффективность политической власти, развитие инфраструктуры, уровень развития здравоохранения, уровень развития финансового рынка, инновационной сферы и т.д.

Основным преимуществом методики определения глобального индекса конкурентоспособности, является тот факт, что его расчет производится на основе множества показателей, отражающих практически все сферы социально-экономической жизни страны или региона. Наличие подинтегральных индексов также является положительной чертой данной методики, т.к. подобное деление позволяет сформировать представление о текущем положении субъекта рыночных отношений, и в тоже время на основе проведенного анализа сформировать представление о ближайших перспективах социально-экономического развития страны (региона). Также не маловажно, что методика ВЭФ применяется на протяжении множества лет, и является одной из наиболее популярных и часто применяемых в анализе конкурентоспособности европейских стран.

Однако, несмотря на все отмеченные положительные стороны у глобального индекса конкурентоспособности есть и свои недостатки. Во-первых, в анализе используются показатели, обладающие субъективным характером, т.к. в качестве экспертов выступают управленческая элита страны, к примеру, президенты стран, представители топ-менеджмента государственного аппарата управления и крупных корпораций стран, а это несколько искажает реальное положение территории и не отражает реальную ситуацию. Во-вторых, рассчитываемый индекс находится в весьма узком диапазоне значений. В связи с этим незначительное изменение индекса конкурентоспособности (на сотые доли) может пере-

менить территорию на несколько позиций, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения.

В России, можно выделить несколько подходов, посвященных анализу конкурентоспособности и исследованию конкурентных преимуществ региона. Прежде всего, это подход основанный на проведении сравнительного анализа статистических данных регионов, по выбранному приоритетному направлению. Так, например, Чиркунова Е.К. предлагает определять конкурентоспособность региона через такое приоритетное направление как качество жизни населения [9]. Видяпин В.И., Степанов М.В. [6] считают, что конкурентоспособность региона зависит от его инвестиционной привлекательности, а Полякова Г.П. [4] говорит об инновационной направленности региона.

Эти методики объединяет один общий недостаток. По мнению этих авторов, конкурентоспособность региона заключается в одном приоритетном направлении, например, его инвестиционной привлекательностью, инновационной сферой или качеством жизни населения и т.д. С одной стороны, они, безусловно правы, т.к. не может быть регион конкурентоспособен во всем, в процессе своей социально-экономической жизни он выбирает наиболее привлекательную и перспективную отрасль, которая поможет территории занять те или иные лидирующие позиции в конкурентном поле. В качестве положительной стороны этой методики является детальная проработка критериев, которая позволяет увидеть реальную картину в области приоритетного направления.

Однако, оценивая конкурентоспособность и конкурентные преимущества региона, только в одной сфере, появляется риск получения недостоверных данных, например, регион обладает всеми возможностями, для развития конкурентных преимуществ в области инноваций, но в то же время, на этой территории множество факторов ухудшающих качество жизни населения, из-за чего, будет

наблюдаться отток населения, высококвалифицированных кадров, а, следовательно, и инвестиций, это может свести на нет все усилия по повышению уровня конкурентоспособности региона. В связи с этим, мы считаем, что необходимо производить оценку не только приоритетных направлений для развития конкурентных преимуществ, но и исследовать сопутствующие сферы социально-экономической жизни субъекта РФ.

Следующим направлением при оценке конкурентоспособности регионов являются методики, использующие в своем анализе экспертный метод оценки. Наиболее распространенной является методика предложенная Чайниковой Л.Н. [8] и Пивень И.Г. [3]. В этой методике авторы используют набор единичных показателей конкурентоспособности (таких как среднедушевой денежный доход населения, рентабельность валовой продукции региона, удельный вес убыточных организаций и т.д.), которые в дальнейшем ранжируются по степени важности. На основе полученных данных разрабатываются управленческие решения по повышению уровня конкурентоспособности исследуемого субъекта РФ.

Основным недостатком методики оценки конкурентоспособности региона при помощи экспертного метода, разработанного Чайниковой Л.Н. и Пивень И.Г., являются отсутствие показателей, характеризующих инфраструктуру региона, ее качественное и количественное состояние, также нет показателей, характеризующих инновационную активность региона, его инвестиционную привлекательность и т.д. Другими словами в методике представлен ограниченный круг показателей, характеризующих конкурентное положение региона.

Еще одним недостатком в рассматриваемой методике можно отметить тот факт, что анализ показателей и определение их значимости проводится на основе ранжирования, но при этом каждому показателю уже присвоен определенный уровень важности отобранных показателей, однако, трудно согласиться с тем, что

ранги выбранных факторов конкурентоспособности региона не должны определяться экспертным путем. По нашему мнению, определение важности показателей экспертами носит субъективную оценку.

Однако, несмотря на отрицательные стороны методики оценки конкурентоспособности региона Чайниковой Л.Н. и Пивень И.Г., можно отметить следующие положительные черты. Во-первых, в методике используется небольшой и доступный набор показателей. Во-вторых, выбранные показатели не зависят от размера территории и их можно сравнить. В-третьих, в методике наблюдается простота расчетов при выполнении анализа.

Еще одним подходом при определении уровня конкурентоспособности является подход, основанный на формировании интегрального индекса. Наиболее распространенными методиками, использующими интегральный индекс конкурентоспособности, являются методики предложенные Поповой А.И. [5] и Тимошко А.М. [7].

В методике предложенной Поповой А.И. интегральный индекс конкурентоспособности складывается из трех систем показателей, а именно система показателей экономического потенциала региона, система показателей региональной эффективности, система показателей конкурентных преимуществ. Полученный индекс сравнивается с неким регионом-эталоном. В качестве эталонного региона, понимается регион (реально существующий или условный), который обладает наилучшими характеристиками конкурентоспособности [5].

Для синтеза интегральных показателей экономического потенциала, региональной эффективности, конкурентных преимуществ и непосредственно уровня конкурентоспособности Попова А.И. использует непараметрические методы статистического анализа. Основное достоинство применения непараметрических методов заключается в снижении размерности матриц исходных данных путем «сжатия» исходной информации. При

этом непараметрические методы многомерных статистических сравнений обладают незначительной чувствительностью к искажениям статистических данных, применимы к малым выборкам и не требуют обеспечения сопоставимости единиц измерений частных показателей [5].

Еще одной положительной стороной данной методики является набор показателей, который приводится в не в общих значениях, а в пересчете на единицу измерения (например, производство ВРП на 1-го занятого в экономике или объем инвестиций в основной капитал на одного жителя региона и т.д.), по нашему мнению, это наиболее точно, реально и объективно отражает существующую ситуацию в экономике, чем обобщенные показатели.

В тоже время можно выделить и недостатки методики, предложенной Поповой А.И., прежде всего, это состав трех рассматриваемых систем. Как было отмечено выше интегральный индекс конкурентоспособности состоит из подинтегрального индекса конкурентного преимущества. Исходя из этого, складывается впечатление, что конкурентные преимущества территории это один из компонентов, который влияет на конкурентоспособность региона. С нашей точки зрения это не совсем так, конкурентоспособность региона это следствие существования, эффективного использования, выявления и создания новых конкурентных преимуществ, а не одна из немногих причин. Другими словами конкурентоспособность региона может быть реализована только посредством управления конкурентными преимуществами субъектов рыночных отношений.

Так же в качестве недостатка, можно назвать весьма ограниченный набор показателей, характеризующих систему конкурентных преимуществ, в нее входят только показатели, характеризующие основные фонды, инвестиции, густоту железнодорожных путей и автомобильных дорог и среднегодовую урожайность, и не рассматриваются такие источники конкурентных преимуществ как инноваци-

онная сфера, социальная сфера и т.д.

Стоит обратить внимание и на тот факт, что при проведении анализа конкурентоспособности территории, исследуемый регион сравнивается с регионом-эталон. При этом регион-эталон это реально существующий или некий условный регион, который обладает наилучшими показателями по сравнению с исследуемой территорией. Однако, не совсем ясно как именно определять этот регион-эталон. Сравнить с реально существующим или условным регионом, по нашему мнению, является не совсем верным, так как ни одна территория не обладает одинаковым ресурсным потенциалом, и следовательно, не может быть абсолютно конкурентоспособной во всем, в итоге регион может занимать высокие позиции в определенных отраслях и сферах, в связи с тем, что он обладает наиболее лучшим набором ресурсов, чем конкурирующий субъект РФ. Поэтому по одному показателю регион-эталон может занимать лидирующие позиции, а по другому показателю наоборот значительно уступать сравниваемому региону, что обязательно приведет к искажению полученных значений.

В методике анализа конкурентных преимуществ, предложенной Тимошко А.М. [7], мы можем увидеть, что интегральный индекс конкурентоспособности, аналогично методике предложенной Всемирным экономическим форумом, состоит из двух подинтегральных индикаторов, которые называются индекс текущей конкурентоспособности и индекс стратегической конкурентоспособности.

Подинтегральный индикатор текущей или стратегической конкурентоспособности, агрегируется из сводных индикаторов характеризующих различные сферы конкурентоспособности региона.

По мнению Тимошко А.М. в состав текущей конкурентоспособности входят такие сферы, как: производственная сфера; инвестиционная сфера; финансовая сфера; социальная сфера.

В рамках стратегической конкурентоспособности выделены три блока пока-

зателей: внешняя торговля, инновации, деловая активность [7].

На основе полученных сведений о конкурентоспособности региона производится комплексная оценка конкурентных преимуществ, позволяющая определить степень эффективности использования потенциальных особенностей социально-экономического развития регионов, а затем составляется матрица интегральной оценки конкурентоспособности регионов, которая состоит из четырех групп (группа «А», «В», «С», и «D») [7].

Группа «А» включает регионы-лидеры, для которых свойственны высокие значения сводного индикатора как текущей, так и стратегической конкурентоспособности. Для этих субъектов РФ характерен инновационный тип развития.

Группа «В» включает регионы со средним уровнем сводных индикаторов как текущей, так и стратегической конкурентоспособности. В целом, данная группа региональных комплексов имеет сбалансированное социально-экономическое развитие. Однако этим регионам следует более эффективно использовать имеющийся потенциал для повышения своей конкурентоспособности.

Группа «С» включает регионы с инерционным типом развития. Однако следует отметить, что в эту группу входят неоднозначно развивающиеся комплексы [7].

Группа «D» включает депрессивные регионы с низким уровнем конкурентоспособности.

Положительной стороной данной методики является тот факт, что она охватывает практически все стороны социально-экономической жизни региона. Такой охват показателей позволяет сформировать объективную и реальную картину о положении региона в конкурентном пространстве.

Однако, несмотря на положительные стороны методики, существует и ее отрицательные черты. Во-первых, при проведении расчетов используются показатели, отражающие наличие какого-либо

ресурса, а не результат его использования. Например, при выводе сводного индекса социальной сферы используется такой показатель, как число больничных коек. По нашему мнению, это не совсем верно, т.к. важно оценивать не само количество коек на территории, а уровень заболеваемости, он позволит оценить, насколько эффективно проводятся меры по снижению заболеваемости населения. Это же касается и такого показателя как число промышленных, сельскохозяйственных предприятий, по нашему мнению оценивать надо не количество предприятий на определенной территории, а объем произведенной ими продукции.

И, наконец, хочется отметить подход оценки конкурентоспособности региона, в котором используются инструменты стратегического анализа. С каждым годом возрастает интерес к такому методу оценки конкурентных преимуществ региона как SWOT-анализ. Ранее этот анализ применялся для оценки конкурентных возможностей предприятий. Однако, все чаще данный вид анализа стал применяться и к регионам. Его популярность объясняется тем, что при помощи SWOT-анализа можно определить соответствие внутренних возможностей субъекта рыночных отношений и оценить внешнюю ситуацию [2].

Сам по себе SWOT-анализ предполагает комплекс мероприятий, направленных на оценку сильных и слабых сторон региона, его возможностей и потенциальных угроз. При помощи проведенного анализа можно выявить дальнейшие пути для развития конкурентных преимуществ территории.

В качестве достоинств SWOT-анализа можно выделить возможность быстрой оценки положения региона на рынке, он не требует наличия и большого объема информации, а также сложных математических расчетов. Он очень прост в понимании, а также позволяет определить ключевые особенности региона, позволяющие занять лидирующие позиции в экономическом пространстве. Однако, несмотря на ряд положительных

черт данного анализа, у него существует и один большой недостаток а именно – интерпретация результатов анализа, т.е. зависимость результатов от восприятия специалиста, проводящего анализ, что может привести к искажению результатов, а соответственно привести к неправильным действиям на пути формирования и развития конкурентных преимуществ региона.

Таким образом, на основе проведенного анализа достоинств и недостатков методик оценки конкурентоспособности региона и анализа ее конкурентных преимуществ можно сформировать методику, которая позволит усилить положительные стороны разработанного теоретического материала и снизить его отрицательные стороны, а именно:

1. анализ конкурентоспособности региона необходимо проводить в сравнении с другими регионами-конкурентами;

2. комплексная оценка конкурентоспособности должна проходить по всем сферам социально-экономической деятельности региона, а не только по приоритетным направлениям развития территории;

3. показатели, используемые для определения уровня конкурентоспособности региона и оценки его конкурентных преимуществ, должны быть доступными, не нести субъективный характер и не зависеть от размера территории;

4. необходимо оценивать не только существующие конкурентные преимущества, но и проводить анализ потенциальных конкурентных преимуществ региона;

5. для определения устойчивости и долгосрочности конкурентного преимущества требуется систематически проводить анализ конкурентоспособности и конкурентных преимуществ региона.

В заключение хотелось бы отметить, процесс исследования природы конкуренции на уровне региона еще только проходит этап становления и пройдет еще не мало времени, прежде чем будет сформирована единая и полноценная теория конкурентоспособности террито-

рий и процесса развития конкурентных преимуществ. Однако, несмотря на это, уже существуют научные разработки, позволяющие выработать единую концепцию, которая поможет не только провести оценку конкурентоспособности территории, но и поможет выработать эффективные пути для создания новых и поддержки существующих конкурентных преимуществ, что в дальнейшем повысит уровень конкурентоспособности региона и всей страны на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вальтер Ж. *Конкурентоспособность: общий подход*. – М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2005. – 52 с.

2. Зиниуров У.Г., Сорокожердев А.С. *Применение инструментария стратегического маркетинга при формировании стратегий регионального развития // Вестник УГАТУ*. – 2011. – № 1(41).

3. Пивень И.Г. *Стратегическое управление социально-экономическим развитием региона как инструмент усиления его конкурентных преимуществ // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия*. – 2011. – № 5.

4. Полякова Г.П. *Конкурентоспособность региона и инновационная деятельность // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. – 2010. – № 3(2).

5. Попова А.И. *Ресурсное обеспечение конкурентных преимуществ региона (на материалах Ставропольского края), автореф. ... канд. экон. наук, спец. 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика*. – Шахты, 2010. – 21 с.

6. *Региональная экономика / Под ред. В.И. Видятина и М.В. Степанова*. – М.: ИНФА-М, 2007. – 666 с.

7. Тимошко А.М. *Оценка конкурентных преимуществ регионов с помощью системы взаимосвязанных индикаторов // Экономические науки*. – 2011. – № 2(75).

8. Чайникова Л.Н. *Методические и*

практические аспекты оценки конкурентоспособности региона. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2008. – 148 с.

9. Чиркунова Е.К. *Определение конкурентных преимуществ региона в целях повышения качества жизни населения // Экономические науки. – 2011. – № 2(75).*

10. Lang K. *Poverty and discrimination. Princeton, N.J., 2007. – 407 p.*

11. *Race, poverty and Social Justice: multidisciplinary perspectives through service learning. I. Calderon (ed.). Sterling, VA, 2007. – 261 p.*



Кельбах С. В. к.э.н., соискатель,
Председатель правления Государственной компании
«Российские автомобильные дороги»,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
г. Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В статье рассматривается институциональный подход к регулированию региональной инфраструктуры. Изучена роль региональных институтов, рассмотрены механизмы регулирования, проведен анализ российской ситуации.

In article institutional approach to regulation of regional infrastructure is considered. The role of regional institutes is studied, regulation mechanisms are considered, the analysis of the Russian situation is carried out.

Ключевые слова: региональные институты, инфраструктура, инвестиционная привлекательность регионов.

Keywords: regional institutes, infrastructure, investment appeal of regions.

Национальная и региональная институциональная инфраструктура представляет собой систему правил и организаций, определяющих поведение людей и хозяйственных субъектов. Институт – правило, упорядочивающее человеческую, в т.ч. экономическую деятельность и дополненное механизмом принуждения к его исполнению [4].

Традиционные институционалисты [2] отождествляли институты с организациями, в частности, рыночными (биржи, банки и т.д.). Неинституционалисты предложили сравнительный институциональный анализ различных стран и регионов, рассматривая институт как форму, обеспечивающую равновесие в хозяйственной и общественной жизни. Эту позицию разделяют российские экономисты [3].

Центральную роль в современной институциональной теории занимает модель человека как главной производительной силы, которая играет активную, определяющую роль в модернизации экономики, а не только пассивно реагирует на рыночные сигналы в соответствии с концепцией рациональных ожиданий.

В работах зарубежных экономистов делается попытка построить мост между «старым» и «новым» институционализмом [7, 8]. Российские экономисты указывают на существенные различия между ними [9].

Парадокс современного постиндустриального общества состоит в том, что экономическая наука до сих пор находится в плену неоклассической теории, которая неадекватно описывает особенности технологически прогрессирующей рыночной экономики и в лучшем случае лишь констатирует такой прогресс с помощью производственных функций, но не объясняет его, не способствует его осуществлению. В результате большинство ортодоксальных разработок замыкается не на практику, а на самое себя, а бизнес развивается без поддержки со стороны фундаментальной экономической науки. Это подтвердил кризис 2008-2009 гг. Ортодоксия, несомненно, оказывает влияние на экономическую политику, однако оно, в силу оторванности от реальных проблем регионального развития, нередко приобретает негативный характер.

Дж. Акерлоф, Масленс и Дж. Стиглиц – Нобелевские лауреаты 2001 г. – показали, что асимметричная информа-

ция, господствующая на несовершенном рынке, не позволяет ему быть наилучшим способом распределения ресурсов. Дж. Акерлоф показал, что асимметричная информация может привести к обратной селекции на рынке, т.е. победе продавцов продукции низкого качества. Теория «несовершенной информации» изменила экономическую науку.

В современной литературе по институционализму особое внимание обращается на конвенции, т.е. формы согласования интересов различных групп регионального общества через соответствующие институты [10]. Принципиальное значение имеет концепция выращивания институтов, отражающих специфику культуры данного региона вместо их механического заимствования из опыта других регионов или пассивного ожидания их появления [11].

Дискуссия российских экономистов (А. Московский, Е. Попов, А. Сергеев и др.) привела к выводу о необходимости разграничения института, т.е. правила поведения, и институции, т.е. организации или органа власти, представляющего категориальное ядро института. Исследование правил, институтов и конвенций на макро- и микроуровне показало, что в постиндустриальной экономике происходит принципиальное изменение форм их взаимодействия [12]. При этом учитываются реальные экономические отношения в регионе: асимметрия информации, неполнота прав собственности, ограниченная рациональность участников взаимодействия, их оппортунизм [5].

В итоге региональная институциональная инфраструктура включает:

– законодательство и подзаконные правовые акты.

Так, Новосибирская область занимает 3-е место среди регионов РФ по законодательным условиям для инвестирования (по рейтингу Ж. Эксперт). В области разработана система нормативно-правовых актов, мер стимулирования и государственной поддержки инвестиционной деятельности. Внешнеторговые операции осуществляются с партнёрами из 96

стран дальнего и ближнего зарубежья.

– организации, обеспечивающие правоприменение, развитие предпринимательских сетей, цепочек поставок и создания стоимости, кластеров, банки и фонды развития экономики;

– местная культура как система базовых ценностей и знаний, традиций и привычек, неформально определяющих правила поведения.

В последние годы опубликован ряд работ по комплексному исследованию территориального развития институтов, межрегиональным сопоставлениям институтов, их количественной оценке, разработке стратегии развития.

Проведены специальные исследования по оценке инвестиционной привлекательности регионов и воздействия экспансии крупных компаний на институциональную инфраструктуру региона. Институты ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных экономическим агентам, и оказывают влияние на решения, которые на деле они принимают индивидуально.

Использование институционального подхода при анализе региональной инфраструктуры позволяет преодолеть барьеры, которые не смогла преодолеть неоклассическая теория. Модели этой теории предполагают отсутствие транзакционных издержек, коррупции и т.д., наличие полной информации и рациональное поведение всех хозяйственных субъектов. Эта теория объясняет разницу в функционировании региональных экономик лишь разным объёмом инвестиций, сбережений и т.п., но не позволяет понять, почему одинаковые меры приводят в разных регионах к совершенно различным последствиям. Институты представляют собой структуру, которую люди накладывают на свои взаимоотношения, определяя, таким образом, стимулы и ограничения в своём поведении, границы экономического выбора, задают рамки функционирования региональной экономики и общества в течение определённого периода.

Эффективность инвестиций опреде-

ляется не только и не столько их величиной, сколько различными социальными институтами – защитой прав собственности, традициями бизнеса, эффективностью деятельности организаций – фирм, политических партий и т.д.

Модели конкуренции, предлагаемые классической либерально-монетарной теорией, нереальны, поскольку два главных условия – полнота рыночной информации и адекватность реакции субъектов рынка на эту информацию не исполняются и во многом зависят от институциональной инфраструктуры данного региона.

Нобелевский лауреат Д. Кенеман доказал, что принятие управленческих решений в условиях неопределённости не соответствует теории рациональных ожиданий, а во многом определяется специфической субъективной оценкой рисков и потерь. В сложной инновационной экономике рыночный механизм и рациональные ожидания не определяют поведение руководителей фирм региона. В сложных ситуациях, когда субъект не контролирует весь процесс, возрастает роль иррациональных решений.

Региональные институты призваны играть особую роль в механизме перераспределения ресурсов и инвестиций в пользу новаторов, учитывая, что фирмы, реализующие инновации, платят на рынке средств производства более высокую цену, чем производитель, обеспечивающий традиционное производство. Фирмы-новаторы, увеличивая спрос на ресурсы, стимулируют повышение цен на них и тем способствуют снижению конкурентоспособности консерваторов и их вытеснению с рынка. Современная институциональная инфраструктура требует сокращения неэффективных производств, массового выбытия морально устаревших активов, обновления технологий и номенклатуры продукции на базе роста инвестиций в обновление производства, но не непроцентных расходов государства. Минимальная (2-3%) инфляция способствует вытеснению устаревших производств из экономического

пространства региона.

Передача основной части производственных функций инфраструктуре возможна только при высоком уровне её институционального развития, эффективной системе защиты собственности и контрактов в суде, взаимном доверии хозяйственных субъектов. В регионах России эти условия отсутствуют, поэтому компании стремятся к слияниям и поглощениям, к вертикальной интеграции с целью установления монополии на данном сегменте регионального рынка и достижения максимальной независимости от внешних поставок. Российские фирмы, как правило, включают весь комплекс вспомогательных и обслуживающих цехов. В связи с ростом цен на электроэнергию и транспорт в последние годы они создают собственные системы энергоснабжения, вагонные парки, портовые терминалы и т.д. Это является главной причиной низкой производительности труда.

В ряде работ исследована система институтов, регулирующих использование ограниченных естественных ресурсов и перераспределение имущественных прав на различных типах товарных рынков, а также закономерности и тенденции развития инфраструктуры на различных товарных рынках.

Российские экономисты предлагают три основные концепции реформирования региональной институциональной инфраструктуры. Первая представлена Институтом современного развития по руководством И. Юргенса «Россия ХХ1 века: образ желаемого будущего» и поддерживается Центром стратегических разработок и фондом Карнеги. Она требует немедленных и радикальных политических реформ, радикальной либерализации и дерегулирования экономики, открытия всех отраслей для иностранного капитала с перспективой вступления в ЕС и НАТО.

Однако исследования зарубежных экономистов, основанные на анализе размещения активов, цены денег, кредитно-банковского регулирования во многих

странах, показали, что частный капитал самостоятельно не может разрешить проблемы постиндустриальной экономики. Либеральные принципы Вашингтонского консенсуса приводят к системному кризису институтов, замедлению экономического роста, росту социального неравенства, безработицы, дефицита бюджета и государственного долга. Капитализм в его традиционном виде уменьшает человеческий капитал. По данным Pew Research Center, в 1991-2009 гг. число недовольных переходом от государственно-контролируемой к рыночной экономике выросло не только в России и Украине, но и в Венгрии, Болгарии, Литве, Словакии и т.д.

Вторая позиция, представленная программой «Стратегия-2020», требует радикальной либерализации экономики без немедленных политических реформ.

Экспертная группа «Реальный федерализм, местное самоуправление, межбюджетная политика» полагает, что изменение межбюджетных отношений не даст эффекта, главное – дезорганизация региональных институтов, в т.ч. судебной власти, высокие транзакционные издержки бизнеса, связанные с коррупцией, депопуляция сёл в русских регионах. Центр фискальной политики предлагает передать регионам право влиять на ставку налога на доходы физических лиц, администрировать налоги, а муниципалитетам – вводить свои налоги и сборы, в т.ч. налог с продаж.

Третья концепция, представленная Институтом экономики РАН и рядом других экономистов, обращает особое внимание на институциональные различия между регионами, развитие местного самоуправления и гражданского общества. Для большинства регионов России необходима, прежде всего, реиндустриализация, создающая спрос на инновации. При этом предстоит решить сложную методологическую проблему. Как отмечал ещё в 1990-х гг. Дж. Гелбрейт, возврат к свободному рынку времён А.Смита – психическое отклонение клинического

характера. В США доля госрасходов растёт, в различных сегментах инфраструктуры превышает 30-50%, и такая же тенденция характерна для других стран ОЭСР.

Снижение роли государства, как это было сделано в России, создаёт риск развала региональных экономик и усиливает негативную роль естественных монополий. Ведущие экономисты мира (Дж.Тобин, Ф. Модильяни, Р. Солон, Л. Клейн, В. Леонтьев, Дж. Стиглиц, К. Эрроу и др.) вместе с россиянами (Л. Абалкин, О. Богомолов, В. Макаров, С. Шаталин, Ю. Яременко и др.) предложили ввести ренту за пользование природными и земельными ресурсами в качестве социального кредита для развития инноваций и инфраструктуры. Дж. Стиглиц в 2011 г. заявил, что рост инфраструктуры и экономики в целом невозможен без увеличения госрасходов, а дефицит бюджета (в 2010 г. в ЕС он превысил 6,5%, а в Греции, Ирландии, Португалии – 13% ВВП) является рыночным механизмом их покрытия.

Как отметил Дж. Сорос, «рыночные цены всегда неверны в том смысле, что они отражают взгляд на будущее, основанный на сегодняшних предпочтениях, но на самом деле не ожидания отвечают будущему ходу событий, а будущие события формируются этими ожиданиями. Восприятия участников по самой своей природе содержат ошибку, и существует двусторонняя связь между ошибочными восприятиями и действительным ходом событий». «Конфигурации кривых спроса и предложения не могут считаться независимыми данными, т.к. обе эти категории включают в себя ожидания участников, касающиеся событий, которые, в свою очередь, обусловлены этими ожиданиями» [6].

Управление региональной инфраструктурой не может базироваться только на рыночном ценовом механизме. Здесь необходима регулирующая роль государства, муниципальных образований и некоммерческих организаций гражданского общества.

Радикально-либеральные концепции о том, что частный бизнес наиболее эффективен во всех сферах, включая региональную инфраструктуру, не подтверждаются мировым опытом. Государство не должно быть монопольным производителем общественных услуг, но обязано стимулировать и регулировать их объём и качество, поскольку эти услуги определяют в современных условиях развитие инновационной экономики, но не приносят сравнимой с другими, особенно добывающими отраслями, текущей прибыли, хотя требуют огромных инвестиций. В условиях ограниченности бюджетных ресурсов эта проблема может быть решена только на основе государственно-частного партнёрства, соединяющего частную инициативу и государственно-общественное регулирование.

Важное значение имеет выработка количественных критериев оценки качества региональной институциональной инфраструктуры. Об этом качестве свидетельствуют данные социологических опросов, оценки делового и инвестиционного климата, уровень безработицы, бедности и социальной напряжённости. По данным организации малого бизнеса «Опора России» (Известия 15.04.2011 г.), больше всего жалоб на коррупцию в органах власти Москвы и Краснодарского края. В среднем по России 56% жалоб – именно на чиновников, нередко коррупция контролируется непосредственно главой региона либо муниципалитета. Как правило, заявители указывают, что участие высшего должностного лица выражается в потворствовании рейдерским захватам, отъёме имущества у частных лиц с использованием административного ресурса с целью ухода от ответственности.

В ряде регионов граждане жалуются на прямое вымогательство со стороны госслужащих и расхищение распределяемых благ. Среди ведомств по числу жалоб лидирует МВД (сообщения о крышевании торговли и рейдерских захватах), включая ГИБДД. В сфере здравоохранения львиная доля претензий приходится

на ФГУПы и МУПы, оказывающие услуги населению.

90% регулирующих и регламентирующих функций в регионах выполняют действующие там федеральные органы, которые дублируют местные органы власти и подрывают их инициативу. Государственно-частное партнёрство вместо согласованной оценки, организации и финансирования инвестиционных проектов нередко сводится к взиманию административной ренты с бизнеса. Как отметил бывший посол России в Японии А.Панов (Известия 14.04.2011), японские фирмы в 1990-х гг. вложили средства в инвестиционные проекты в Сахалинской обл., но как только они стали приносить деньги, местная мафия зарубежных партнёров «попросила». Естественно, что после этого японский бизнес потерял всякий интерес к подобному сотрудничеству.

Важным социальным институтом могли стать региональные корпорации (банки), фонды развития – некоммерческие организации, призванные в сотрудничестве с частным капиталом развивать местную инфраструктуру и точки роста. Институты развития существуют в большинстве рыночных стран. Идея создать их в России сама по себе была благотворна, но осуществлена она, как и приватизация в 90-е, была неэффективно. Государство передало госкорпорациям огромное имущество – более 500 предприятий, огромные активы (1,2 трлн.руб.), не определив конкретные задачи, сроки их решения, ответственность за срыв. Счета госкорпораций послужили средством стерилизации избыточной рублёвой массы, как и Стабилизационный фонд, размещённый за рубежом для сдерживания инфляции.

Госкорпорации, в отличие от АО с преобладающим госучастием и ГУПов (государственных унитарных предприятий), не были обязаны раскрывать информацию о своей деятельности, отчитываться за неё перед госорганами. Только Правительству предоставлялся годовой отчёт, аудиторское заключение, заключе-

ние ревизионной комиссии. Все остальные федеральные органы, даже Минюст, Росрегистрация, налоговая, таможенная службы, без согласия корпорации не имели права запрашивать у неё распорядительные документы или информацию о её деятельности. В итоге они ликвидируются. Целесообразно в рамках новой региональной политики возродить эти институты на новой основе.

Международные организации проводят оценку факторов, определяющих деловой и инвестиционный климат в регионах России. Россия получила относительно высокое (73) место по налоговой свободе в связи с весьма низкой (13%) ставкой подоходного налога, а также по свободе связей с иностранцами. Либерализация сделок на рынке капитала с 2005 г. также существенно повысила индекс России. Однако по уровню инфляции регионы России и в 2011 г. занимают одно из последних мест. Самые низкие места Россия заняла по уровню и качеству регулирования кредита, труда и бизнеса (119 место, 4,2 балла), доле частного капитала в банках (2 балла), регулированию цен, независимости и беспристрастности судов (2,6 балла), защите интеллектуальной собственности (2,4 балла), гарантиях прав собственности (97 место, позади Украины).

Уровень безработицы в России в 2000-2008 гг. снизился с 10,6 до 6,3%, в кризисный 2009 г. – вырос до 8,4%, но в 2011 г. снизился до 7,6%, что существенно ниже, чем в США (около 10%), Испании (более 20%, а среди молодёжи – 35%) и ряде других стран. Правительство в качестве одной из мер поддержки рынка труда предложило населению помощь в организации своего дела и стало выделять желающим стартовый капитал (50 тыс.руб.). Программу самозанятости решено перевести из разряда временных антикризисных мер в число постоянно действующих. По статистике Менздравсоцразвития, из тех, кто открыл собственное дело, только 3-4% потерпели фиаско.

Однако при оценке безработицы используется два метода: по первому учи-

тывается число зарегистрированных на бирже труда, по второму – число людей, которые хотят и готовы работать, но не могут трудоустроиться. По этой методике к безработным относятся студенты, пенсионеры, которым нужны источники дохода. Разница между двумя статистиками – в три раза. При этом на бирже труда могут числиться и те, кто реально работает в теневого сектора экономики.

В России по-прежнему наблюдается дисбаланс между регионами: в одних вакансий не хватает (в республиках Северного Кавказа безработица до 40%), в других – достойную работу найти намного легче (например, в Москве и Петербурге).

Как показали специальные исследования, наибольший спад легальной занятости в малом и среднем бизнесе в кризисные годы имел место в регионах, которые отчитались о максимальной государственной поддержке этого бизнеса. Это доказывает, что развитие региональной институциональной инфраструктуры связано не с наращиванием бюджетных инвестиций, а с преодолением коррупции, обеспечением независимости бизнеса от власти, изменением институциональной среды его функционирования.

По данным Института им. Е. Гайдара, в 2000-2010 гг. доля государственных расходов в ВВП России выросла с 12,3 до 22,6%, а дефицит бюджета, если исключить рентные доходы – до 13% ВВП. В 2000 г. бюджет балансировался при цене нефти 30 долл./бар., а в 2011 г. – 120 долл.!! При этом прирост госрасходов связан не с инвестициями в инфраструктуру, а с ростом текущих расходов на пенсии и пособия, дотации неконкурентоспособным предприятиям, содержание госаппарата, армии и правоохранительных органов, закупку продовольствия и промтоваров по госзаказу и т.д. Выросла до 75% доля госимущества в хозяйственном обороте и роль государства как агента рыночных отношений, пользующегося явным преимуществом перед частным бизнесом.

На региональном уровне при общем росте бюджетов в них также преобладают текущие расходы на ЖКХ и социальные нужды, а не инвестиции в инфраструктуру. Положение усугубляет монополизация рынков. По оценке Федеральной антимонопольной службы, из 83 российских регионов в 41-м один игрок контролирует более половины хранилищ и АЗС. Если в каждом регионе будут присутствовать 3-4 крупные компании, которые займут долю меньше 25%, то конкуренция между ними будет сильная, что позитивно скажется на потребителях.

В ряде регионов сети АЗС отчётливо разделились на две группы: первая имеет собственное производство бензина, вторая закупает топливо у первых. Нефтяные компании, имеющие собственную переработку на заводах, обеспечивают в первую очередь свои АЗС. На свободный рынок бензин если и продают, то по более высокой цене. Многим небольшим частным компаниям невыгодно его закупать, поэтому на их станциях 95-й бензин нередко отсутствует.

Развитие региональной институциональной инфраструктуры требует расширения научно-производственной кооперации и совершенствования социальных институтов отстающих регионов по опыту 15-20 наиболее развитых субъектов РФ. Необходимо снятие барьеров для внутрироссийского движения товаров, капиталов и рабочей силы, создание единого фондового рынка и рынка жилья, укрепление прав собственности на результаты инновационной и инвестиционной деятельности, а главное – развитие региональной культуры и системы базовых ценностей. Сравнительный анализ этих ценностей с 31 стране Европы с учётом их внутренней неоднородности, различий в демографическом составе населения показал, что для России характерна высокая ценность безопасности и защиты со стороны государства при слабой приверженности ценностям новизны, самостоятельности, творчества и риска.

Министерство экономического раз-

вития выделяет 5 групп регионов по уровню социально-экономического развития. К высшей относится 17 экспортно-сырьевых субъектов РФ и финансовых центров. Душевой ВРП по паритету покупательной способности уже в 2002 г. был в ЯНАО (около 58 тыс.долл.) выше, чем в ФРГ, в ХМАО (42,7), Ненецком АО (42,5), Москве (24,4 тыс.долл.) – больше, чем в Испании, в Якутии (12,5) и Сахалинской обл. (10,2) – больше, чем в Литве, Коми (8,8), Петербурге (8,4), Красноярском крае (8,3), Татарстане (7,3) – больше, чем в Румынии и Болгарии. К этой группе относятся также Московская, Ленинградская обл., Башкортостан, Краснодарский край и др.

Вторая группа – 25 регионов – находится на среднероссийском уровне (Орловская, Новосибирская, Тверская, Тульская обл. и др.). Душевой ВРП в Омской обл. находится на уровне Украины. Ниже среднероссийского этот уровень в 15 регионах (Костромская, Курская, Саратовская обл., Северная Осетия и др.). Ещё более низкий уровень в 23 регионах (Ивановская и Амурская обл., Адыгея, Горный Алтай и др.). Наиболее тяжёлое положение в Дагестане, Ингушетии, где душевой ВРП находится на уровне беднейших стран мира.

Комплексный анализ структуры межрегиональной дифференциации и построения рейтингов на основе оценки главных компонент показал, что ежегодно изменяемая система трансфертов и дотационных инструментов поддержки регионов не способна решить задачу выравнивания их социально-экономического развития. Сохраняется тенденция к увеличению расслоения муниципальных образований. Как показала проверка Счетной палаты (2011 г.), в Ингушетии, например, стекольный, керамзитовый и 2 кирпичных завода, на которые были выделены дотации из федерального бюджета, существуют только на бумаге.

Региональные программы развития должны включать не только целевое финансирование, но, прежде всего, снятие административных барьеров и упроще-

ние регистрации новых бизнесов и выдачу разрешений на строительство, ограничение власти естественных монополий, поощрение конкуренции и инвестиций, в т.ч. венчурных, защиту прав собственности, обучение потенциальных предпринимателей.

Региональные естественные монополии пытаются решать свои проблемы путём повышения тарифов, не обращая внимания на снижение инфраструктурных и других издержек на базе новых технологий. Крупный капитал, тесно взаимодействующий с государством и региональными рынками, должен нести социальную ответственность за инновационный и деловой климат в регионе. Лишь тогда российские регионы смогут ответить на вызовы глобализации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бесси К., Фавро О. Экономика конвенций и институционализм: результаты взаимодействия. // *Вопр. экономики.* – 2010. – № 9.
2. Бьюкенен Дж. Сочинения. – М., 1997. – С. 23-23, 49, 69.
3. Институциональная экономика. Под рук. акад. Д.С.Львова. – М., 2001. – 318 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. – С. 70-71, 82, 152-154.
5. Уильямсон О. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция.* – СПб., 1996. – С. 30.
6. Сорос Дж. *Алхимия финансов.* – М., 2009. – С. 22, 36.
7. Rutherford M. *The old and the New Institutionalism. Cambridge budgie? Journal of Economic Issues.* 1995. – N 2. – P. 443-451.
8. Rutherford M. *Institutionalism. // The Handbook of Economic Methodology. /Ed. by J.Davis, D.W.Hands and U.Maki, Edward Elgar Publishing, 1998.*
9. Расков Д.Е. *Риторика новой институциональной экономической теории. // Вопросы экономики.* – 2010. – № 5. – С. 81-95
10. Курчик О. *Экономика конвенций, экономическая гетеродоксия и социальная онтология. // Вопр. экономики.* – 2010. – № 7. – С. 4-11.
11. *Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. /Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005.*
12. Бесси К., Фавро О. *Экономика конвенций и институционализм: результаты взаимодействия. // Вопр. экономики.* – 2010. – № 9.



*Бережная О.В. к.э.н., доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет,
Шульга И. С. соискатель, зам. ген. директора,
Северо-Кавказский архитектурно-строительный
проектный институт;
г. Ставрополь*

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИХ ТИПОЛОГИИ

В статье рассматриваются особенности анализа состояния и динамики развития региональных социально-экономических систем (РСЭС), отражающие региональные особенности развития экономики, необходимые для типологии РСЭС.

The article discusses the features of the analysis of the status and dynamics of regional socio-economic systems (RSES), reflecting regional characteristics of the development of the economy which are necessary for the typology of RSES.

Ключевые слова: региональная экономика, региональная социально-экономическая система, пространственное развитие, анализ межрегиональных связей, прогнозирование тенденций развития, типология.

Keywords: regional economy, the regional socio-economic systems, spatial development, analysis of inter-regional relations, forecasting trends, typology.

Значительный уровень дифференциации региональных социально-экономических систем (РСЭС) России обусловлен рядом пространственных и временных аспектов, что накладывает отпечаток на прикладные и теоретические особенности исследования их состояния и развития. В этой ситуации отправной точкой анализа РСЭС и оценки текущего и перспективного состояния является их типология, проводимая исходя из ряда параметров (социального, экономического, политического, пространственного и т.д.). Вместе с тем для выделения типов региональных социально-экономических систем целесообразно

акцентировать внимание на целях всего исследования, что позволит выявить типы в соответствии с требованиями субъекта. Для этих целей нами предлагаются следующие этапы анализа и оценки уровня пространственного развития РСЭС:

- сравнительный анализ уровня развития РСЭС в социально-экономическом пространстве России;
- анализ межрегиональных транспортно-экономических связей регионов как основы пространственной интеграции;
- оценка степени влияния внешних факторов на основные характеристики региональной социально-экономической системы;
- прогнозирование тенденций развития РСЭС и ее внешней среды.

На основании проведенного анализа строится набор ключевых факторов, влияющих на РСЭС в наибольшей степени, с использованием которых в дальнейшем формируется типология РСЭС. Рассмотрим более подробно каждый из предложенных этапов.

Сравнительный анализ уровня развития РСЭС в социально-экономическом пространстве России проводится в разрезе основных показателей, характеризующих социальное развитие и отраслевую структуру РСЭС. В зависимости от целей исследования в набор показателей могут включаться качественные характеристики правовой и политической сферы, а также параметры рисков и инвестиционных рейтингов.

Целью данного этапа является вы-

деление наиболее и наименее развитых регионов, а также выделение регионов с определенной отраслевой спецификой.

При сравнительном анализе необходимо учитывать абсолютные и относительные количественные показатели, что позволит выявить не только состояние РСЭС на текущий момент, но и отследить их динамику. Учет в анализе качественных показателей позволит нивелировать различия в динамике развития регионов, которые в разной степени получают поддержку от государства (напр., высокие темпы развития по отдельным показателям показывает Чеченская Республика, однако более детальный анализ качественной информации негативно характеризует общеэкономическую ситуацию в этом регионе).

При этом следует учитывать, что функционирование РСЭС тесно связано с развитием и функционированием внешней среды (национальная экономика, мировая экономика), в связи с чем в исследовании необходимо включать группу показателей макросреды функционирования РСЭС, а также группу показателей для анализа мезо- и микросреды их функционирования.

В первую группу входят показатели, характеризующие тенденции развития мировой экономики, общий уровень развития экономики страны, федерального округа, а также общие тенденции развития соседних регионов, уровень развития отраслей, играющих существенную роль в экономике субъекта.

Показатели второй группы характеризуют объемные показатели отраслей экономики субъекта, уровень развития инфраструктуры региона, финансовый сектор, финансовое состояние организаций региона, состояние ресурсной базы организаций региона, трудовые ресурсы региона.

В обеих группах анализ показателей необходимо вести в разрезе абсолютных и относительных величин, что вместе позволит сравнить масштабы экономик различных регионов, различные межотраслевые соотношения, в разрезе отно-

сительных величин динамики, структуры, что дает возможность отследить изменение показателей во времени и структурные сдвиги, а также определить место РТС в экономике региона.

Анализ межрегиональных транспортно-экономических связей регионов как основы пространственной интеграции включает:

а) определение границ макро-, мезо- и микросреды функционирования РТС;

б) выявление и оценку уровня развития транспортных узлов, транспортных коридоров и территорий, примыкающих к ним, «точек роста» в экономике РСЭС, локальных экономических кластеров.

В ряде случаев экономика РСЭС не ограничивается федеральными границами субъекта, а пересекается с системами соседних субъектов, что особенно ярко проявляется в инфраструктурных отраслях, в частности, на транспорте. В рамках одного субъекта могут вписываться только отдельные показатели, характеризующие РТС (напр., число организаций, их финансовые показатели, численность подвижного состава и т.п.).

Следует также выделить межрегиональные взаимосвязи, которые особенно ярко проявляются в исторически взаимосвязанных регионах. Например, в функционировании экономик Южного и Северо-Кавказского федеральных округов. Нецелесообразно анализировать транспортные связи только Северо-Кавказского федерального округа в отрыве от регионов Краснодарского края, Ростовской области и т.д., поскольку субъекты СКФО и ЮФО имеют давние и прочные транспортные и экспортно-импортные связи.

Аналогично в анализ необходимо включить исследование транспортных путей в страны Закавказья, стабильные связи субъектов СКФО с субъектами Центральной России, Сибири и т.д. Однако в последнем случае требуется анализ данных по конкретным направлениям, поскольку чрезмерное расширение эмпирической базы приведет к нивелированию значимости региональной со-

ставляющей исследования и переведет его на уровень мировой экономики [1, 2].

В современных условиях в структуру анализа и оценки РСЭС и их транспортных и экономических взаимосвязей необходимо включать исследование транспортных узлов, транспортных коридоров, объемов их перевозок в различных направлениях; локальных экономических кластеров, являющихся неотъемлемым элементом РСЭС. Однако их анализ затруднителен в виду отсутствия стандартизированной статистической информации. Поэтому, на наш взгляд, при оценке межрегиональных транспортно-экономических связей необходимо проводить анализ [1, 2]:

1) крупных транспортных узлов в регионе; в анализе участвуют показатели оборота данных транспортных узлов, отдельных их составляющих (аэропортов, ж/д станций), данные о численности трудящихся на предприятиях транспорта в этих городах и т.п.

2) объемов перевозок по ключевым транспортным коридорам, проходящим по территории региона; анализ ведется в разрезе данных по международным и внутренним перевозкам, данных о качестве транспортных магистралей;

3) территорий, прилегающих к крупным транспортным путям (автомагистралям, ж/д путям, рекам и т.п.); в этом случае целесообразно вести анализ в разрезе муниципальных районов и сравнивать уровни развития территорий и городов, находящихся вблизи транспортных путей, и отдаленных территорий;

4) региональных кластеров на территории исследуемого региона; в объекты анализа войдут как транспортные кластеры, так и кластеры других отраслей. В первом случае исследователя интересуют объемные характеристики кластера и его взаимодействие с близлежащими предприятиями; во втором – возможности перевозок производимых грузов.

Оценка степени влияния внешних факторов на основные характеристики региональной социально-экономической системы. Анализ, проводимый на преды-

дущих этапах, предполагает дальнейшее исследование глубины и тесноты связей РСЭС с внешней средой. Территориальное расположение субъекта оказывает влияние на его взаимосвязи с соседними регионами, его роль в экономике страны, а также во многом определяет потенциал развития РСЭС.

В ряде случаев уровень корреляции между объемными показателями РСЭС и результатами функционирования национальной экономики указывают на место региона в экономическом пространстве страны и его роль в итоговых результатах деятельности всей экономики. Чаще всего такие субъекты характеризуются либо большим объемом экспорта товаров и ресурсов, приграничным положением, значительной долей транзита в перевозках, большими объемами производства нефтегазовых отраслей. Окончательный вывод о роли региона в экономике страны делается экспертами на основании полученных данных.

Помимо зависимости параметров деятельности РСЭС и результатов деятельности национальной и мировой экономики, необходимо проанализировать взаимосвязь различных отраслей между собой, их взаимное влияние. Полученные результаты будут отражать те отрасли, которые обеспечивают функционирование смежных отраслевых комплексов регионов. Кроме того, в случае наличия статистических данных, интересным представляется корреляционный анализ в разрезе подотраслей региональных транспортных систем, напр., трубопроводный транспорт и деятельность нефтегазовой отрасли в регионе.

Транспортная подвижность населения отразится во взаимосвязи таких показателей, как число перевезенных пассажиров, пассажирооборот и доходы населения, его численность. Однако при анализе необходимо учитывать рост автомобилизации населения, из-за чего происходит снижение внутрирегиональных перевозок и растет число автомобилей.

Необходимой составляющей ана-

лиза является наличие большого числа данных по каждому из показателей, но относительно стабильная динамика в экономике и повышение достоверности данных наблюдается только с начала 2000-х годов. Кроме этого, постоянно меняющаяся статистическая методология расчета отдельных показателей определяет потребность в дополнительных расчетах и сведениях рядов динамики.

Прогнозирование тенденций развития РСЭС и ее внешней среды. Прогнозирование основных показателей функционирования РСЭС основано на количественном и качественном анализе показателей функционирования РСЭС. При этом моделирование выполняется в зависимости от наличия и качества исходной информации. Данный этап исследования является одной из точек применения принципов адаптации методического инструментария анализа и оценки состояния РСЭС к информационному обеспечению. В случае, если ретроспективный период и линия тренда позволяют построить модель, обеспечивающую высокий уровень точности прогноза, дополнительных исследований не требуется. В противном случае количественный прогноз дополняется качественным, базирующимся на мнениях экспертов.

Поставленные цели и задачи исследования, заключающиеся в подготовке результатов анализа РСЭС определили облик объекта прогнозирования, чья множественность обликов объекта заключается в разнообразии факторов, определяющих уровень развития и тенденции функционирования РСЭС, ее внешней и внутренней среды, что определяет различные точки зрения на результативность и рисковость функционирования объекта исследования.

В зависимости от природы показателя выбирается метод прогнозирования: экспертный для качественных показателей и метод экстраполяции тенденций для количественных. Формирование группы экспертов в рамках экспертного метода прогнозирования осуществляется на основании их подбора, исходя из

необходимого количества и уровня квалификации. Далее разрабатывается анкета для опроса экспертов, которая имеет следующую структуру [3]:

1. Лингвистическая шкала мнений экспертов. Количество и детализация лингвистических оценок зависит от степени градации прогнозных оценок, которые исследователь желает получить.

2. Показатели и характеристики функционирования региональной транспортной системы, требующие экспертного мнения (вопросы анкеты).

3. Итоговая таблица, включающая результаты экспертных оценок по каждому из показателей.

На основании последней структурной составляющей анкеты проводится статистическая обработка данных, включающая расчет итогового мнения экспертов одним из следующих способов:

- метод средних величин;
- метод кластеризованных ранжировок.

Дальнейший анализ проводится в отношении оценки экспертной группы (согласованности и взаимосвязи их мнений) и подтверждения достоверности экспертных оценок. На их основании строится диаграмма рангов, включающая итоговую оценку, сформированную на основании обработки мнений всех экспертов.

Прогнозирование количественных показателей методом экстраполяции тенденций начинается с подготовки исходных данных и фильтрации эмпирико-фактологических данных, в результате устанавливается полнота ряда динамики, сопоставимость данных, устраняются случайные возмущения ряда.

Проведенная подготовка исходного динамического ряда позволяет сформировать массив математических функций прогнозирования, что обычно проводится с использованием специализированного программного обеспечения. Логический отбор вида аппроксимирующей функции осуществляется на основе визуального анализа исходного ряда и ряда теоретических расчетных значений.

Оценка параметров математической

модели проводится методом наименьших квадратов, методом экспоненциально-го сглаживания, методом вероятностного моделирования, методом адаптивного сглаживания и т.д.

Качество модели определяет дальнейший ее выбор и получение прогнозных значений. В случае, если полученные результаты не противоречат результатам экспертных оценок, которые отслеживаются экспертами и исследователями, они принимаются за итоговые. В противном случае прогноз необходимо дополнить мнением экспертов.

На основании проведенного исследования состояния и динамики развития РСЭС построится типология РСЭС с использованием методов кластерного анализа и с учетом экспертных мнений, что позволяет оптимально выбрать центра кластеров (типов), а также исключить ошибки, возникающие при исключительно математической обработке исходных данных.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бережная О.В. Методика анализа и оценки пространственного развития региональной транспортной системы. // Вестник института дружбы народов Кавказа. – 2012. – № 1(21).

2. Бережная О.В. Методология оцен-

ки пространственного развития региональной транспортной системы: стратегии и риски // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2012. – №13. – (132).

3. Бережная О.В. Формирование стратегии развития региональной транспортной системы в социально-экономическом пространстве субъекта Федерации. – М.: Издательство Миракль, 2013.

4. Бесси К., Фавро О. Экономика конвенций и институционализм: результаты взаимодействия. // Вопросы экономики. – 2010. – № 9.

5. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. /Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005.

6. Кирчик О. Экономика конвенций, экономическая гетеродоксия и социальная онтология. // Вопр. экономики. – 2010. – № 7. – С. 4-11.

7. Козловская О.В. Методология исследования стратегии развития региона. – Томск: Изд-во Томского университета, 2003.

8. Курочкин В.А. Социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации: Методика количественного оценивания. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.



*Василенко Д. М. преподаватель,
Северо-Кавказский институт
филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ,
г. Пятигорск*

ИНТЕГРАЦИЯ РЕСУРСНО-ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

В статье развивается тезис, согласно которому, основываясь на позиции значительной степени укорененности негативных явлений в экономике северо-кавказских регионов Юга России, нужно создавать «новую» стратегию роста, а также технологию совершенствования новых инновационных инструментов стимулирования развития территорий.

The article develops the thesis that, based on the position largely rooted negative developments in the economy of the North Caucasus region of Southern Russia, to create a «new» strategy for growth and improvement of new technology and innovative instruments to stimulate the development of territories.

Ключевые слова: ресурсный потенциал территории; институциональная среда формирования ресурсного потенциала региона; его составные части; их рациональное использование; институциональные инструменты управления территориями.

Keywords: the resource potential of the area, the institutional environment of formation of the resource potential of the region its parts, and their management, institutional management tools territory.

Основание инструментов развития региональных экономических систем регионов СКФО должно исходить из объективного возрастания роли институциональных факторов в развитии данной системы и необходимости обеспечения адекватности ориентации региональной социально-экономической политики системе факторов, которые оказывают наиболее сильное воздействие на формирование основ-

ных параметров процесса развития и совершенствования экономического пространства региона [2].

Модель развития, присущая экономической системе России в XX в. в целом, реализовывалась и на уровне ее подсистем – национальных территориально-административных образований, где превалировал несистемный характер трансформаций, именуемых модернизацией. Экономические реформы второй половины XX века в бывших автономиях Юга России стали, по существу, способом осуществления особого подвида модернизационной стратегии «догоняющего развития». Подобный сценарий развития на этот период выражал объективную потребность спешно сократить отрыв от ушедших вперед регионов, и уже тогда носил определенные институциональные рамки. Современная модернизация экономики России и ее регионов уникальна уже из-за того, что осуществляется в стране, в прошлом осуществившей несколько неоконченных модернизаций, которые завершились двойным разрывом преемственности в историческом плане (1917 г., 1991 г.). Это означает, что, несмотря на имеющийся опыт других государств мира, Россия в новых исторических условиях создает новые институты модернизации.

В процессе разработки и осуществления политики, нацеленной на различные преобразования российского общества, способные сыграть весьма значимую роль в социально-экономическом развитии современной РФ и ее северо-кавказ-

ских регионов, важно правильно принять во внимание смысл тех институциональных факторов и организационно-экономических предпосылок, которые содержат обобщенный исторический опыт, в т.ч. причины, по которым заблокировались модернизационные реформы 60-х гг., возник механизм торможения 80-х гг., переросший в экономический кризис 90-х гг. предыдущего века.

На развитие экономики регионов СКФО велико влияние как специфических факторов, мер и инструментов экономической политики, которые действуют на уровне федерального округа и отдельных субъектов РФ, так и те, которые наблюдаются в Российской Федерации в целом. У каждого региона есть и общие черты и сходные институциональные условия развития, и свои уникальные социально-экономическая структура, специализация, совокупность специфических природно-климатических условий и т.п. Это обуславливает характеристику экономического потенциала региона, возможностей развития различных отраслей хозяйства и вливания инвестиций в региональную экономику. Поэтому в этой характеристике продолжают проявляться исторически обусловленные тенденции общего хозяйственного развития и одновременно появляются современные черты [1].

Институционализированные предпосылки недостаточного уровня индустриального развития бывших республик Юга РСФСР перед рыночной трансформацией были обусловлены совокупностью разнообразных факторов. Среди них: неравномерность рассредоточения природно-сырьевой базы и селитебной политики для населения, исторические причины (этапность в освоении территории, влияние войн), длительная административно закрепленная моноспециализация многих регионов на выпуске определенных видов промышленной продукции. Именно в этот период были пущены корни последующих кризисных явлений, серьезных упущений в экономике национальных регионов. В последующем это

проявилось в неравномерности, асимметричном характере их развития, поскольку не было обеспечено нормальное сочетание отраслевого и территориального подходов к развитию экономики.

Институциональные дефициты в региональной экономике в республиках СКФО как наследие прошлого времени (незрелость институционального инструментария региональной политики модернизации; низкий уровень жизни населения и бюджетно-налогового потенциала; недостаточно инновационная инфраструктура; невысокая кадровая оснащенность; распыленность ресурсов; моноструктурность конфигурации индустриально-экономического пространства) одновременно выступают как генераторы импульсов необходимости коренных инновационных преобразований.

К сегодняшнему дню многие преференции остаются нереализованными, ввиду того, что регионы СКФО в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки по-прежнему не имеют должной инвестиционной привлекательности. Ряд субъектов РФ, которые входят в состав СКФО, принадлежит к числу наименее экономически развитых субъектов РФ в силу того, что их экономика и социальная сфера, находятся на крайне низком уровне развития, имеют высокую степень безработицы, сложную криминогенную обстановку и напряженную этнополитическую ситуацию.

Институциональные дефициты в развитии экономики регионов СКФО имеют формат наследия прошлого времени (институциональная незрелость инструментария региональной политики; низкие уровни качества жизни населения, инфраструктурной и инновационной оснащенности и бюджетно-налоговой наполненности; недостаточно высокая кадровая оснащенность; распыленность ресурсов; моноструктурные очертания индустриально-экономического пространства), в то же время есть существенные институциональные ре-

зервы (высокий уровень инвестиционной привлекательности как следствие широкого спектра полезных ископаемых и эксклюзивных природных рекреационных ресурсов; близость развитых евразийских мультимодальных транспортных коридоров, отлаженных под магистральные потоки товаров и услуг; присутствие сегментов мезоэкономики с хорошим внутренним ресурсом развития, в т.ч. цветной металлургии, туризма, рекреации и АПК), а также необходимость следовать стратегическим приоритетам как императивам современного этапа индустриального развития (среди которых можно назвать инновационно-промышленную реструктуризацию мезоэкономического комплекса на основе высоких технологий и выстраивания системы частно-государственного партнерства в целях снижения высокого регионально-го риска).

Все это выступает в качестве предпосылок модернизационного прорыва экономики регионов СКФО на современном этапе. И, конечно, обязательно следует учитывать степень зрелости институциональной среды, факт наличия исторической преемственности и новаторства в государственном подходе к разрешению проблем роста и модернизации региональной экономики на базе инновационных трансформаций в производственной, хозяйственной, технологической и социальной сферах при обязательном использовании специфики регионов, выражающейся в компенсации отрицательного влияния макро- и мезоэкономических дестабилизирующих факторов и во всяческом снижении региональных рисков [1].

Учитывая возможные риски моноотраслевого развития экономики республик Северного Кавказа, можно сделать вывод, что для экономики этих республик в приоритете должны быть те отрасли, для продвижения которых необходимо и достаточно рыночных условий, и которые, в свою очередь, можно усовершенствовать с помощью целенаправленных действий органов государственной вла-

сти. Поэтому наиболее перспективные для становления конкурентоспособной экономики республик Северного Кавказа есть следующие: туризм и сопутствующие виды деятельности; современная переработка сельхозсырья; высокотехнологичное производство стройматериалов; генерирование электроэнергии [4].

В ряду региональных конкурентных преимуществ (наличие благоприятствующих условий для развития транспортно-логистического сектора и интеграции Северо-Кавказских регионов в формируемый мультитранспортный коридор «Север – Юг»; наращивание мощностей производства стройматериалов; добыча полезных, в том числе редких, ископаемых; производство продукции АПК, в том числе – глобально востребованной экологически чистой продукции с брендом Северного Кавказа; культивирование и сбор лекарственных средств; возрождение на новой основе сектора этноэкономики), СКФО имеет уникальное сочетание природных условий, благоприятных для трансформации в один из самых мощных рекреационно-оздоровительных мегакомплексов Российской Федерации [5].

Выявляя основные направления развития экономики регионов СКФО, необходимо провести уточнение основных экономических приоритетов в формате ближайшей, среднесрочной и долгосрочной перспектив, и предусмотреть вариант различных форм государственной поддержки. Экономические приоритеты субъектов РФ, которые входят в состав СКФО, в ближайшее время будут преимущественно сосредоточены в тех секторах, где целесообразно создавать производственные цепочки, которые позволяют успешно перерабатывать местное сырье, хранить и дистрибутировать конечный продукт.

В этой связи к перспективным отраслям относятся легкая и пищевая индустрия, которые ориентированы на переработку продуктов местного АПК, а также туристско-рекреационная сфера, в рамках развития которой представля-

ется возможным создавать значительное число новых рабочих мест. В инвестиционной отрасли экономики целесообразно обеспечивать государственную поддержку, в частности, софинансирование за счет средств федерального бюджета мероприятий для строительства объектов, которые находятся в государственной собственности.

Региональная модернизационная политика, которая направлена на повышение вклада научно-инновационного сектора, на улучшение социально-экономических индикаторов, превращается в ведущий фактор модернизации региональной экономики. Регион, он же – субъект Федерации, выступает наиболее оптимальной формой в плане социально-экономического формата комплексного решения вопросов инновационного развития. Именно в региональном комплексе механизма хозяйствования и управления могут вызреть достаточно успешные и гибкие формы поддержки инновационной активности. Это вызвано тем, что в республиках имеются достаточно автономные производственная и научно-техническая базы и высоко стоит планка законодательных и регулирующих возможностей региональных органов власти [1].

Для ликвидации различий в уровне социально-экономического развития субъектов РФ, которые объединены в федеральный округ, требуется активизация программно-целевой деятельности, системное и тщательное использование зарубежных и российских методических подходов к инвестированию, целенаправленное применение правовых, административных и организационно-экономических инструментов государственного управления.

Основным инструментом управления федеральным округом вполне заслуженно уже стали государственные программы, как наиболее востребованные для обоснования и исполнения системы мероприятий, которые направлены на решение первоочередных макроэкономических задач. От масштабности и сложно-

сти накопившихся проблем структурного характера зависят дальнейшее совершенствование программно-целевой методологии и ее приоритетное применение на мезоуровне федерального округа.

По мере укрепления государственности в РФ и усложнения задач, решаемых на региональном и местном уровнях, социально-экономическая политика и практика ее реализации постепенно приобретают новое содержание. В большой степени оно формируется под воздействием различных инструментов. Среди них на одном из первых мест находится активизация процесса результативного использования трудового потенциала территории посредством усиления мотивации работников к высокопроизводительному и творческому труду, создания эффективного институционально зрелого механизма взаимовыгодных отношений на рынке. Реализация интеллектуальных, профессиональных, творческих и личностных качеств трудового потенциала населения региона должна быть рациональной, а процессы совершенствования кадровых решений на различных уровнях – максимально организованы, упорядочены и обоснованы.

Важный нюанс, экстремисты и деструктивные силы открыто совершают попытки дестабилизации ситуации в республиках Северного Кавказа, в подтверждение тезиса о существовании отрицательных экстерналий, присущих институциональным «ловушкам», к которым надо отнести межрегиональную дифференциацию в доходах населения; чрезмерно высокую социально-экономическую поляризацию; трудоизбыточность и отсутствие релевантности структуры спроса и предложения на факторном рынке труда, особенно в молодежном сегменте, в регионах СКФО, а также иные формы, в которых проявляются теневая, неучитываемая и внезаконная экономика, которые нуждаются в первоочередном разрешении.

Среди основных направлений федеральной и региональных антикризисных программ главным является обеспечение

стабильности в обществе и на рынке труда. Учитывая актуальность скорейшего и эффективного решения этого вопроса, в СКФО в 2010 г. был создан принципиально новый управленческий инструмент в виде рабочей группы Совета при Полпреде Президента РФ в СКФО по вопросам занятости и трудовой миграции. Он является собой попытку учреждения органа, которому на достаточно высоком уровне властной иерархии вменены разработка и внедрение комплекса мер, направленных на снижение социальной напряженности, обусловленной трудоизбыточностью в регионах Северного Кавказа. На данном этапе деятельности основной упор пока сделан на повышении уровня профессиональной подготовки безработных граждан, уменьшении численности незанятой молодежи в субъектах округа и повышению трудовой мобильности безработных и незанятых граждан Северного Кавказа. Это обусловлено тем, что именно эти аспекты сейчас наиболее тесно связаны с безработицей в регионе. Большой процент среди неработающих граждан в регионах СКФО занимают женщины, находящиеся в отпуске по уходу за малолетними детьми, незанятые инвалиды, родители, воспитывающие детей инвалидов, многодетные родители [3].

Важно не только не допустить снижения профессионального уровня трудового потенциала в России, но и добиться его наращивания, обогащения, максимально рационального использования трудовых ресурсов. Именно от уровня профессиональной компетентности, деловых качеств, созидательной активности работников и их инновационного подхода к делу зависят динамика социально-экономического развития и уровень жизни населения.

На подбор применяемых инструментов влияют различные факторы. Ключевые инструменты, применяемые сейчас в сфере развития рынка труда регионов СКФО, имеют форматы стимулирования организации новых рабочих мест, включая потенциал малого и среднего бизне-

са; создания условий, которые обеспечивают повышение качества рабочей силы (от образовательных программ профессиональной подготовки и переподготовки кадров и безработных граждан до поддержки трудоустройства и обеспечения стажировок молодежи); создания условий для продвижения феномена территориальной мобильности граждан (с учетом трудоустройства жителей СКФО в других регионах РФ).

В этом плане остается весьма актуальной проблема повышения внутренней территориальной мобильности населения России. О ней можно судить по значительной межрегиональной вариации заработной платы и показателей напряженности на региональных рынках труда. Регионы, в которых ситуация на рынке труда благоприятна, нередко соседствуют с трудоизбыточными регионами. В настоящее время организация трудовой миграции из регионов СКФО в другие регионы РФ стала не только мощным инструментом перераспределения трудовых ресурсов, но и сферой, которая генерирует тенденции в положении дел в трудоизбыточных регионах. Интенсивность пересекающих границы людских потоков нарастает не только вследствие трудовой миграции, но и за счет вынужденного переселения, вызванного дефицитом рабочей силы.

В целях реализации государственной политики содействия занятости населения, а также снижения напряженности на рынке труда субъектов СКФО, было принято решение об организации в СКФО Центра трудовой миграции, осуществляющего адресный подбор трудовых ресурсов для их трудоустройства за пределами СКФО с учетом потребностей работодателей. На основании Распоряжения Правительства Ставропольского края от 20 октября 2010 г. № 414-РП создано государственное учреждение службы занятости населения Ставропольского края «Межрегиональный ресурсный центр» (далее – МРЦ). Идея создания центра принадлежит Полномочному представи-

телю Президента России в СКФО А.Г. Хлопонину.

Основными функциями МРЦ как принципиально нового макрорегионального инструмента управления трудовыми ресурсами являются: содействие в трудоустройстве граждан, проживающих на территории СКФО и за его пределами; повышение эффективности работы региональных органов службы занятости населения; повышение квалификации работников государственных учреждений службы занятости населения; формирование банка данных о наличии вакантных рабочих мест и формирование банка данных граждан, нуждающихся в трудоустройстве или переобучении; обеспечение населения округа мобильными офисами центров занятости населения; организация возможности видеоконференцсвязи между работником и работодателем.

СКФО является очень перспективным, в разрезе трудовых ресурсов, учитывая крупные инвестиционные проекты, реализуемые по всей стране. Стоит задача превратить трудоизбыточность регионов округа в их и его стратегическое преимущество, а также в основу стабильного экономического развития страны. На решении этой задачи как раз и консолидированы усилия всех уровней власти. Благодаря созданию ГКУ «МРЦ», изменение состояния социальной напряженности из-за несбалансированности рынка труда приобрело положительную динамику. Недавно созданный и пока еще не имеющий в России аналогов межрегиональный управленческий инструмент способен оперативно реагировать на вызовы динамично развивающегося рынка труда РФ и призван содействовать в реализации каждым гражданином его законного права на достойный труд. МРЦ, как институционально значимый властный орган, является действенным инструментом поддержки и развития человеческого капитала в регионах СКФО и, по нашему мнению, способен создать хорошие организационно-экономические условия для развития как регионов СКФО, так и РФ

в целом.

Ситуация на рынке труда в регионах СКФО сложная, но поправимая. Сейчас на всех уровнях власти ведется большая работа по снижению напряженности на рынке труда в регионах РФ. СКФО в этом плане не исключение. Создание ГКУ «МРЦ» стало важным шагом для стимулирования трудовой миграции жителей Северного Кавказа за пределы региона проживания как меры, способной внести существенную позитивную коррекцию в реализуемую социально-экономическую политику. Довольно успешно функционирующий МРЦ как инструмент социально-экономической политики на практике показывает: грамотно составленная политико-экономическая стратегия, дополняемая инициативой и социальной ответственностью профессиональных исполнителей проекта, способна принести весьма ощутимые и жизненно важные результаты [3].

Инструментарий реализации описанных выше направлений условно делится на три уровня: экономический, организационный и правовой. Каждый уровень имеет краткий перечень вариантов расширения бюджетно-ресурсной базы региона. Важнейшей частью инструментария реализации является тесное взаимодействие Правительств республик с федеральными органами исполнительной власти и стейк-холдерами развития республик.

Экономическое развитие с использованием обновленного институционального инструментария представляется перспективным в плане реализации как региональных, так и национальных интересов, которое способно стать важнейшим компонентом социально-экономической политики. В итоге республики СКФО как субъекты Федерации смогут обеспечить структурную перестройку региональной экономики и выступить в качестве активных участников эффективной многовекторной модернизации, итогом которой должно стать новое качество жизни населения [1].

Таким образом, консолидация уси-

лий органов власти, бизнеса и населения республик Северо-Кавказского федерального округа уже ориентированы на создание более эффективной экономики, которая опирается на уникальные особенности и возможности региона, в результате чего возрастут доля производительности труда в экономике, уровень средней заработной платы, а источниками поступления в бюджет будут, в основном, собственные налоговые поступления. Сформированная таким образом структура экономики обеспечит высокие и устойчивые темпы развития республик СКФО, которые смогут превратиться в успешные субъекты Российской Федерации, имеющие высокие стандарты качества жизни и безопасности для населения и отдыхающих.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Василенко Д.М. Институциональная взаимосвязь ресурсной и инструментальной составляющих региональной экономической политики // *Экономический вестник Ростовского государственного университета. Научный журнал «TERRA ECONOMICUS»*. – 2012. – Т.10. – № 1. ч.3.
2. Неровня Т.Н., Коновалова К.Ю. *Факторы и инструменты активизации участия Северо-Кавказского макрорегиона в межрегиональной конкуренции.* // *Вестник Института Дружбы Народов Кавказа. «Теория экономики и управления народным хозяйством»*. – Ставрополь. – 2013. – № 2.
3. Панаедова Г.И. *Теоретико-методологические аспекты региональной экономической политики* // *Вестник Института Дружбы народов Кавказа*. – 2008. – № 1(5).
4. Панаедова Г.И. *Современные вызовы российской экономики.* // *Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, политика» ИДНК октябрь 2012 г.* – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.
5. Стурит И.В., Василенко Д.М. *Северо-Кавказские ресурсы* // *Журнал «Служба занятости»*. – 2012. – № 1.
6. *Распоряжение Правительства РФ от 6 сентября 2010 года №1485-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года»* / *Электрон. дан.* – Режим доступа: <http://www.programs.gov.ru>. – Загл. с экрана.
7. *Федеральные целевые программы.* / *Электрон. дан.* – М.: ФЦП 2009. – Режим доступа: <http://www.programs.gov.ru>, свободный. – Загл. с экрана.



Демьяненко А.Е. аспирант,
Ессентукский институт управления, бизнеса и права,
г. Ессентуки

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПРОСТРАНСТВО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

В статье анализируются сущность, структурные элементы и институциональная взаимосвязь потребительского рынка с экономикой региона, что позволит расширить методологическую базу для выработки менеджерских решений.

This article analyzes the nature of the structural elements, as well as the institutional relationship of the consumer market with the economy of the region, which will enhance the methodological framework for the development of managerial decisions.

Ключевые слова: Регион; рынок; спрос и предложение; пространственно-экономическая система; потребительский рынок региона; региональный потребительский рынок.

Keywords: Region, market, supply and demand, spatial and economic system, the consumer market in the region, a regional consumer market.

С позиций экономической сущности, потребительский рынок региона характеризуется совокупностью локализованных социально-экономических отношений и процессов купли-продажи товаров и услуг физическими лицами и домохозяйствами в сфере обмена (обращения), формируемых и функционирующих под влиянием спроса и предложения в территориально-административных образованиях, с учетом регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия управленческих решений.

В законе Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных

рынках» от 06.05.1998г. №70-ФЗ локальный рынок определяется как сфера обращения товаров и услуг в пределах субъекта Федерации.

Появляются новые продукты, видоизменяются деловые стратегии, на рынок входят новые участники, переутверждаются правила игры. Для того, чтобы проследить, как все это происходит и какие противоречия порождает, необходимо изучить специфику локальных и региональных рынков потребительских товаров и услуг. По своей экономической сущности локальный рынок – это совокупность высоколокализованных социально-экономических отношений и процессов купли-продажи товаров и услуг физическими лицами и домохозяйствами в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием спроса и предложения в территориально-административных образованиях, с учетом регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений [4].

Потребительские рынки неоднородны. Так, по территориальной организации сферы обращения можно выделить поселенческие рынки в населенных пунктах сельской местности, городские, региональные и межрегиональные. Для каждого вида локальных рынков присуща соответствующая инфраструктура с особенностями размещения, развития и функционирования, а также емкость рынка, каналы и схемы движения продуктов. При этом, потребность в товарах и услугах находится в прямой зависимости от платежеспособного спроса и раз-

вития непродуцированной сферы в регионе.

Платежеспособный спрос населения характеризуется суммой денежных ресурсов, которую оно может направить на приобретение товаров и на потребление платных услуг. Структура платежеспособного спроса в разных районах страны и для развития социально-экономических групп населения определяется характером развития производительных сил в регионе. Характерной чертой развития локального рынка товаров и услуг является непрерывное расширение его емкости и качественных параметров [14]. Кроме населения, потребителями товаров и услуг выступают организации и учреждения региона.

Локальные потребительские рынки формируют систему, которая представляет собой совокупность рыночных образований различного типа в регионе, цель которых – обеспечение эффективного развития и функционирования территориального воспроизводственного процесса. Механизм формирования и функционирования потребительского рынка региона представляется как взаимодействие объективно действующих факторов, явлений и процессов в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, сложившихся на данной территории.

Функционирование потребительского рынка в регионе определяется связями: между потребностями населения региона и производством; спросом и предложением на локальном рынке товаров и услуг; дифференциацией доходов и характером потребления; уровнем и структурой потребления; текущим потреблением и накоплением; обобщественной и индивидуализированной формами потребления и др.

Потребительский рынок региона – это основная составляющая структуры современной рыночной экономики, где часть валового национального продукта, материализованная в виде произведенных бизнесом товаров и услуг, покупается или приобретается иным способом

потребителями региона для личного потребления. По своему удельному весу и роли в обеспечении жизнедеятельности населения потребительский рынок занимает ведущее место в системе рынков региона. Насыщенность и емкость локального потребительского рынка во многом определяются эффективностью хозяйственной деятельности в регионе. Именно от нее во многом зависит конечное потребление населения региона.

Каждый потребительский рынок функционирует в рамках фаз, связанных между собой в едином процессе: потребности населения региона производство (предложение) товаров и услуг денежные доходы населения реализация (торговля, общественное питание и платные услуги населению) потребление (удовлетворение потребностей).

Блок потребностей в начале данного процесса выступает в роли заявок производству, ориентируя его на определенный объем и структуру производственных ресурсов. Он является важнейшим фактором формирования приоритетов в производственной программе региона.

Каждая из указанных фаз процесса формирования и использования фонда потребления в регионе характеризуется особенностями взаимодействия его элементов, своим механизмом движения, развития и совершенствования. Состыковка фаз формирования и конечного использования фонда потребления осуществляется через потребительский рынок. Именно сигналы, идущие от потребителей к производству, и отражают реальный спрос населения на товары нужного ассортимента.

Организационно региональный потребительский рынок представлен сетью магазинов розничной и мелкооптовой торговли, оптовыми базами, посредническими организациями, различными предприятиями сферы услуг региона. Выходят на потребительский рынок в качестве продавцов и предприниматели без образования юридического лица. Потребителями благ являются покупатели, реально представленные домохозяйствами. Тако-

ва субъектная предопределенность локального потребительского рынка [5].

В итоге, потребительский рынок – это сложная пространственно-экономическая система, состоящая из многочисленных элементов и связей между ними, поэтому, изучение этого рынка, предполагает анализ закономерностей и факторов, определяющих его формирование и развитие, комплексное рассмотрение всех аспектов рынка [3].

Вместе с тем, в экономической литературе наблюдаются разные подходы к терминологии и содержанию понятия «потребительский рынок». В статистике в него включается розничная торговля и общественное питание с учётом уровня и динамики соответствующих цен, покупательной способности и расходов населения [14].

Обобщение литературных источников, с позиций сочетания базисных терминов «рынок» и «потребление», позволяет выявить, что потребительский рынок характеризует, с одной стороны, место купли-продажи, с другой – экономические отношения между покупателями (отдельными лицами и домохозяйствами) и продавцами, в результате которых формируются спрос, предложение и цена на массовые и индивидуальные товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного (личного, семейного, домашнего) потребления, в рамках конечной фазы воспроизводственного цикла [9].

В экономической литературе имеются разные подходы к определению понятия «региональный потребительский рынок», или его синонима «потребительский рынок региона» на фоне множества других взаимосвязанных и близких по смыслу определений: товарный рынок, рынок потребительских товаров, региональный рынок, локальный рынок и др.

Методологической основой исследования развития и функционирования регионального рынка являются научные концепции, разработанные в экономической литературе (по институциональной концепции – это система взаимодей-

ствующих субъектов сферы обращения, по концепции геомаркетинга – это формирование спроса и реализация товаров, по пространственной концепции – это система каналов движения продуктов от производителей к потребителям), которые в реальной ипостаси надо рассматривать совместно [8].

Прежде, чем приступить к понятийному анализу, следует рассмотреть проблему с позиций объектно-субъектной определённости потребительского рынка. Объектом предложения здесь является реализуемый на рынке продукт, в виде потребительских товаров и платных услуг, предназначенных для индивидуального потребления, субъектами спроса являются потребители, а субъектами инфраструктуры – товаропроизводители и производители услуг, предприниматели и организации собственно потребительского рынка.

Ряд авторов рассматривают потребительский рынок с акцентом на взаимосвязь субъектов и объектов рынка. Так, в «Большом экономическом словаре» [3] под потребительским рынком понимаются «отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления».

В «Большой экономической энциклопедии» [2] им является рынок, «где физические лица приобретают товары и услуги для личного потребления, пользования» [14]. Вместе с тем, «Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика» рассматривает рынок потребительских товаров в более широком плане, как место, «где отдельные лица и домохозяйства приобретают товары и услуги для личного потребления, где формируется спрос, предложение и цены потребительских товаров» [11].

Другие авторы определяют рынок с позиций экономических отношений. Татаркина А.И., Муфтиев Г.Г., Царёв И.В. также определяют потребительский рынок как систему «отношений между продавцами и конечными потребителями, которые приобретают товары для личного, домашнего или семейного пользова-

ния» [13].

Да, в процессе функционирования потребительского рынка возникают организационно-экономические отношения между субъектами рынка со стороны спроса и предложения. Однако, можно ли считать, что только отношения, а не сам процесс или место купли-продажи, определяют суть данного рынка. Экономические отношения являются одной из важных характеристик потребительского рынка, но не определяющей.

Более аргументированной позиции придерживается Бабурин С.Н. и другие авторы «Российского торгово-экономического словаря» [10], которые считают, что потребительским рынком является «сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами, исполнителями услуг и покупателями, сложившаяся на основе разделения труда». Такой подход характеризует область действия, пределы функционирования потребительского рынка с содержательных позиций, тогда как в термине региональный потребительский рынок рассматривается также пространство его деятельности, с позиций «территориальной организации сферы обращения, обеспечивающей, на основе развитых товарно-денежных отношений, удовлетворение потребностей населения при минимальных издержках обращения» [7].

Таким образом, ключевыми характеристиками регионального потребительского рынка являются объектно-субъектная определённость, процесс осуществления соответствующей деятельности, территория (включающая отдельные места), где товары и услуги реализуются, а также организационно-экономические отношения между субъектами предложения и спроса.

Пространственной основой функционирования регионального потребительского рынка является территория, в рамках конкретных регионов (начиная от страны и федеральных округов, заканчивая субъектами Федерации и муниципальными образованиями) и мест дея-

тельности в них локальных рынков.

По Ефремовой Т.Ф. [12], в «Современном толковом словаре русского языка», слово локальный означает «ограниченный определённым местом, не выходящим за известные пределы», а в «Новом словаре иностранных слов» приводится близкий термин, означающий «свойственный данному месту, не выходящим за известные пределы». Конкретные локальные потребительские рынки функционируют на территориях отдельных муниципальных образований (в районах он чаще всего один, а в городах их может быть много), именно их совокупность, применительно к субъектам Федерации, формирует региональные потребительские рынки.

Основные компоненты механизма функционирования локального потребительского рынка – спрос, предложение, цена и конкуренция - должны рассматриваться в рамках внутреннего и внешнего экономического пространства, так как локальный потребительский рынок представляет собой пространственное поле реализации товарно-денежных отношений. На потребительском рынке спрос является пространственно-распределённой потребностью населения региона в совокупности товаров и услуг, которые продавцы могут поставить на рынок, при том или ином уровне цен. Под влиянием системы местных факторов цены на локальном потребительском рынке существенно различаются в пространстве.

В экономике региона потребительский рынок выполняет ряд немаловажных функций:

- обеспечивает взаимодействие продавцов и покупателей посредством сделок купли-продажи, а также согласование экономических интересов контрагентов;
- устанавливает количественные пропорции в структуре спроса и предложения;
- выполняет роль сигнализатора для производителей и потребителей посредством прямых и обратных связей;
- определяет уровень равновесных

цен и пропорций между ценами различных товаров;

– осуществляет распределение потребительских товаров и услуг между различными социально-экономическими группами населения региона;

– обеспечивает участие региона в межрегиональных торгово-экономических связях [4].

Важным аспектом функционирования региональных потребительских рынков является тот факт, что они функционируют как обменно-распределительная подсистема региональной экономики, в которую от производителей поступают товары и услуги, трансформирующиеся в объект купли-продажи, с их трансляцией в денежные средства от потребителей.

Функционирование регионально-го потребительского рынка (синонимом которого является потребительская подсистема региональной экономики) определяется связями: между потребностями населения и производством; спросом и предложением на локальных рынках товаров и услуг; дифференциацией доходов, уровнем и структурой потребления; текущим потреблением и накоплением и др. При этом, конкретные локальные потребительские рынки функционируют на территориях отдельных муниципальных образований (в райцентрах он чаще всего один, а в городах их может быть много), именно их совокупность, применительно к субъектам Федерации, формирует региональные потребительские рынки.

При собственных, но дорожающих сверх всякой меры, энергоресурсах, даже при крайне низкой оплате труда (онакратно меньше, чем в развитых странах), внутренние цены в России всё в большей мере, при низком качестве продукции, превышают зарубежные по большинству товаров, а конкурентоспособность реального сектора экономики снижается. Как это ни парадоксально, но государство заинтересовано в завышении внутренних цен и тарифов (в итоге, российская электроэнергия продаётся в Китай по ценам в два раза ниже внутренних), благодаря чему повышаются объёмы валового вну-

треннего продукта в текущих ценах, и снижении инфляции, приводящей к росту физических объёмов ВВП. По официальным данным, реальная оценка повышения цен (по 22 основным продуктам, 3 видам лекарств, оплате ЖКХ и проезда в муниципальном транспорте) заметно превышает общий рост цен (31% против 6%). В результате для бедных слоёв населения инфляция многократно превышает официальную.

При действующей модели экономического развития России, наблюдающееся стагнирование, с дальнейшим переходом к рецессии, приводит к тому, что для всё большей части населения мизерные прибавки к пенсиям и зарплатам (за исключением чиновничества и сотрудников силового блока) перекрываются ростом ценового фактора, с увеличением доли бедных и приближающихся к ним.

С учётом отмеченных учеными и экспертами закономерностей и замедления роста реальных доходов населения, на фоне большего предложения мировой экономикой разнообразного ассортимента товаров и услуг, далее возможны, с одной стороны, стабилизация или даже снижение цен на многие промышленные товары, с другой стороны, сокращение их потребления в России. Очевидным трендом ближайших лет в России является рост цен на продовольственные товары, а также цен и тарифов на энергоносители и в жилищно-коммунальном хозяйстве, которые и так уже завышены в разы, их надо не повышать, а, наоборот, снижать.

Продолжающееся невнимание государства к этим вопросам, прежде всего, завышенному росту цен и тарифов, по сравнению с реальными доходами значительной части населения, может в ближайшей перспективе привести к увеличению доли бедного населения, расширению адекватных массовых неплатежей за энергоносители и в ЖКХ [6], а также к снижению эффективности деятельности и возможному банкротству ныне действующих предприятий реального сектора экономики.

Обобщая выявленные ключевые ха-

рактеристики, можно сформулировать понятие регионального потребительского рынка с позиций территориальной организации сферы обмена, где формируются предложение, спрос и цены, на основе товарно-денежных отношений и разделения труда осуществляется трансформация потребительских товаров и услуг в объект купли-продажи, с их реализацией для удовлетворения индивидуальных потребностей и итоговой трансляцией в денежные средства, возвращающиеся в реальный сектор экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бабков Г.А., Сафронов А.Е. *Окружающая среда в совокупности подсистем региональной экономики* // Вестник Донского государственного технического университета. – 2012. – №6.
2. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Энциклопедия. 2007.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Энциклопедия. 2004.
4. Демьяненко А.Е., Мустафаева З.А. *Региональный потребительский рынок: формирование и индикативное управление* // Инновационные процессы и направления развитием экономики. – Ростов-на-Дону: РМИЭиУ, 2012.
5. Муратова Л.И., Сафронов А.Е. *Межотраслевые переделы в региональной экономике* // Вестник Донского государственного технического университета. – 2012. – №5.
6. Неровня Т.Н., Обоймова Н.Т. *Основные направления мониторинга состояния и реформирования комплекса ЖКХ региона.* // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». – 2012. – № 4.
7. Новикова Н.В. *Понятийно-терминологический аппарат исследования локального потребительского рынка* // Муниципальная экономика и управление. – 2012. – №1 (2).
8. Панаедова Г.И. *Теоретико-методологические аспекты региональной экономической политики* // Вестник Института Дружбы народов Кавказа. – 2008. – № 1(5).
9. Панаедова Г.И. *Современные вызовы российской экономики.* // Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, политика» ИДНК октябрь 2012 г. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. *Современный экономический словарь.* – М.: ИНФРА-М. 2005.
11. *Российский торгово-экономический словарь* / Под ред. С.Н. Бабурин. – М.: Энциклопедия, 2005.
12. *Современная рыночная экономика. Энциклопедический словарь.* / Общ. ред. В.И. Кушлин, В.П. Чичканов. – М.: Энциклопедия, 2004.
13. *Современный толковый словарь русского языка.* / Под ред. Ефремовой Т.Ф. М.: Энциклопедия, 2000.
14. Татаркина А.И., Муфтиев Г.Г., Царёв Н.В. *Проблемы формирования регионального товарного рынка* // Стратегические приоритеты экономики региона. – Екатеринбург, 2008.
15. *Торговля в России.* – М.: Росстат. 2011.



Камиров М.Н. аспирант,
Институт управления, бизнеса и права,
г. Эссен-туки

РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО СЕГМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ЮВЕНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

В статье развивается тезис о том, что во избежание негативных последствий важно тщательное рассмотрение проблем молодежи в различных аспектах: социальная защита, правовое положение, состояние здоровья, материальная обеспеченность, образование, воспитание и развитие, экономическая и политическая активность, занятость, образ жизни, ценностные ориентиры.

The article develops the idea that young people - it's a constantly evolving group, which has important significance for the society, so in order to avoid the negative effects it is important to focus on the problems of young people from different aspects: social protection, and legal status, health, financial security, education, training and development, economic and political activity, employment, lifestyle, values.

Ключевые слова: социальная политика; социальная защита; ювентильная социальная защита; молодежная федеральная, региональная и муниципальная политика.

Keywords: Social policy, social protection, social protection, juvenile, youth federal, regional and municipal policy, communications youth policies with social protection of young people; direction, problems and solutions of social protection of the youth cohort of the population.

Как в истории человечества, так и в современной цивилизации всегда была и есть необходимость страхования геополитических, катастрофических и системных социальных и макроэкономических рисков (военные действия, массовые стихийные бедствия, безработица и инфляция). Благодаря такому методологическому посылу появляет-

ся возможность дополнительно усилить аргументацию идентификации государственной социальной политики в качестве универсального и самого мощного орудия социальной защиты.

Исторические экскурсы дают возможность говорить, что нет другого субъекта социальной защиты населения, способного до такой степени минимизировать или предупредить на основе делегированного управления социальными рисками негативное воздействие форматора или циклических колебаний на процесс воспроизводства человеческого капитала. Этим субъектом может быть только государство. Поэтому между государственной социальной политикой и системой социальной защиты населения существует самая тесная взаимосвязь, обусловленная и исторически, и логически, и которая приобретает самые различные формы и локализации [1].

Повышение степени зрелости рыночной социально-ориентированной экономики России дает основания ожидать, что можно определить последовательность системной трансформации феномена социальной защиты. Это позволяет обосновать исследовательский тезис о постепенном, противоречивом, но все же – нарастании степени ее институциональной зрелости по мере продвижения от средневековой системы социального призрения как средства сохранения общественного порядка в систему социальной защиты населения как развитого института глобальной коммунитарной системы. (Примечание: глобальное дви-

жение community care – это забота об индивидуумах в рамках социальной общности. Его истоки связаны с выходом в 1963 г. работы «Здоровье и благополучие: развитие коммунитарного попечительства». Это направление зародилось в Великобритании в 1982 г. на основе ряда публикаций, но наибольшее значение имели «Зеленая книга» Роя Гриффитса под названием «Коммунитарное попечительство: программа действий», приведшая к «Белой книге» в 1989 г., названной «Попечительство о людях: коммунитарное попечительство в следующем десятилетии и далее». В 1980-х гг. данные идеи были разработаны правительствами ряда европейских стран в качестве средства обеспечения поддержки возрастающего числа нуждающихся в нем людей. В «Белой книге» коммунитарное попечительство определяется как средство обеспечения «услуг и поддержки, в которых нуждаются люди, ... стремящиеся обрести способность жить по возможности независимо». Проведение коммунитарных программ в других странах доказало их преимущества в предоставлении нуждающимся людям возможности жить с определенной степенью независимости в обществе).

В современных условиях потребовалось развитие различных организационно-правовых форм социальной поддержки и защиты наиболее уязвимых категорий населения, включая представителей молодого поколения, попавших в сложную жизненную ситуацию. При формировании рыночной экономики социальная защита становится самостоятельным видом деятельности и приобретает новый смысл и значение, прежде всего, как защита от неблагоприятных воздействий рыночных отношений, что требует разработки и реализации новых институциональных и правовых норм [1].

Социально-экономический и политический кризис, разразившийся в России в последние два десятилетия, серьезно отразился на самочувствии молодежи и привел к появлению так называемой молодежи группы риска, которая стала

резко отличаться своим асоциальным поведением, выражающимся в криминализации молодежной среды, детским и подростковым алкоголизмом, наркоманией и проституцией.

Молодежная политика в европейских странах ориентирована как на молодежь в целом, так и на проблемную ее часть. Молодежь условно разделяется на возрастные группы, что позволяет более точно адресовать мероприятия в зависимости от возраста и социального положения [3]. Общая цель молодежной политики различных европейских государств – содействие бесконфликтной интеграции молодых людей в общество. За 10-12 лет пребывания в молодежной возрастной группе необходимо получить образование, овладеть профессиональными навыками, усвоить свои права и обязанности, пройти курс гражданского и нравственного воспитания, чтобы вступить в самостоятельную жизнь как полноценная сознательная личность.

Основываясь на опыте европейских стран, Россия может применить некоторые пункты по реализации направлений молодежной политики [5]. Создание системы информационной и консультационной поддержки молодых людей, предоставляющей сведения по актуальной для молодежи проблематике – обучение, трудоустройство, защита своих прав и организация досуга на муниципальном уровне является одним из самых важных шагов по решению молодежных проблем [2]. Поощрение молодежного творчества, инициативы и достижений в науке, искусстве, предпринимательстве комплексом государственных премий и льгот, ориентирование на здоровый патриотизм, единство представителей различных народов и культур России, формирование образов активной молодежи, добивающейся успеха в рамках закона и норм общественной морали, отказ от формирования завышенных жизненных стандартов. Рассмотрев цивилизованный опыт решения основных проблем молодежи, российское общество сможет перейти к разработке грамотных рекоменда-

ций.

Ювенальная политика общества не может претендовать на некий всеобъемлющий «закон о молодежи», универсальный и единый на все времена. Она формируется и реализуется с учетом времени, а также специфики субъектов Федерации, федеральных округов – регионов, представляя собой систему законов, правовых и нормативных актов.

В зависимости от характеристик объекта ювенальной политики (например, в его структуре доминируют подростки) можно акцентировать внимание на социальной защите или (наоборот) создавать благоприятные условия для полноценной эффективной трудовой деятельности, если в группе больше молодых людей в возрасте 20-25 лет. Отсюда также возникают реальные предпосылки для формирования многовариантности, создания различных моделей ювенальной политики, учитывающих все многообразие ситуаций в конкретной территории на данный период времени.

Многовариантность ювенальной политики обеспечивает согласование общенациональных интересов с интересами территорий – регионов, городов, административных районов, а также коллективных и личных интересов молодых людей и семей с детьми. Местные программы и законодательные акты муниципалитетов, деятельность различного рода негосударственных, общественных организаций, частных фирм и благотворительных фондов призваны оптимизировать и адаптировать государственную ювенальную политику с учетом специфики развития общественной ситуации и территории. Поэтому следует говорить о широком спектре вариантов государственной ювенальной политики на местах.

Эффективность проводимой ювенальной политики, в том числе ювенальной социальной поддержки и защиты, определяет качество нынешнего подрастающего поколения, его соответствие (несоответствие) существующим и необходимым стандартам реализации стратегии развития общества. Поэтому ге-

неральная цель ювенальной политики связана с обеспечением государственной безопасности России на основе активизации и перспективного параметрирования будущего человеческого (и трудового) потенциала как важного элемента экономики. Организационное, правовое и финансовое объединение целевых программ и мероприятий в области семьи, детства и молодежи даст возможность более эффективно проводить социально-экономическую политику в регионах при относительно ограниченных бюджетных ассигнованиях.

Цель ювенальной политики и ее сегмента – ювенальной социальной поддержки и защиты – триединна, и заключается в создании правовых, экономических, социальных, политических, организационных, финансовых и других условий для успешного функционирования системы жизнеобеспечения молодого поколения и института семьи; повышении качества (жизни) детей, подростков и молодежи; социально-правовой защите многодетной, неполной, кризисной семьи и социально-экономическом поддержании молодой семьи как основополагающего института российского общества.

В ходе последних преобразований значительная роль в реализации государственной молодежной политики возложена на муниципальный уровень власти. На органы местного самоуправления приходится и основная задача по организации деятельности направленной на решение проблемы молодежной девиации и профилактики безнадзорности, беспризорности и правонарушений, совершаемых несовершеннолетними. Именно поэтому от специалистов местных администраций [21] требуется глубокое знание сути проблемы, понимания того, какую молодежь и по каким критериям следует относить к категории «группа риска», как с ней работать и каким образом организовывать и проводить в отношении них государственную и муниципальную молодежную политику, чтобы она была действительно продуктивной и эффективной [4].

Естественно, формирование и реализация ювенальной защиты невозможно без разработки эффективного ювенального права, становления ювенальной юстиции, отвечающих требованиям нынешней ситуации в стране. Социально-экономический и политический кризис, разразившийся в России в последние два десятилетия, серьезно отразился на самочувствии молодежи и привел к появлению так называемой молодежи группы риска, которая стала резко отличаться своим асоциальным поведением, выражающимся в криминализации молодежной среды, детским и подростковым алкоголизмом, наркоманией и проституцией.

Долгое время под термином «молодежь группы риска» было принято понимать потенциальных или состоявшихся несовершеннолетних правонарушителей. Само отнесение к группе риска касалось, прежде всего, подростков из неблагополучных семей. Однако для реализации эффективной государственной и муниципальной молодежной политики в отношении данной категории лиц необходимо предметно разобраться с имеющимся теоретико-методологическим материалом относительно того, что же из себя представляет молодежь группы риска, в каких случаях она становится объектом разработки и реализации молодежной политики органами местного самоуправления.

По мере нарастания выраженности социальной дезадаптации девиантная молодежь становится не просто объектом реализации государственной и муниципальной молодежной политики, но и объектом воздействия разных государственных и муниципальных учреждений, занимающихся профилактикой безнадзорности, беспризорности и правонарушений, совершаемых молодыми людьми.

Широкий и разноплановый характер деятельности по предупреждению правонарушений и преступлений несовершеннолетних, вовлечения в нее учреждений разных ведомств (образования, здравоохранения, социальной защиты, внутренних дел и др.) и органов управления этими учреждениями разного уров-

ня (федерального, субъектов Федерации и муниципального) определяет чрезвычайную важность задачи координации их усилий. Единственным путем решения этой проблемы является использование доказавших свою эффективность правовых стандартов государственной и муниципальной молодежной политики, направленной на профилактику беспризорности, безнадзорности и предупреждение правонарушений несовершеннолетних, а также хорошо отлаженный и наиболее эффективный механизм ее реализации.

Важнейшими элементами муниципальной работы с категорией лиц, отнесенных к группе риска, являются муниципальные правовые стандарты и механизмы профилактики безнадзорности, беспризорности и правонарушений в молодежной среде. Данное обстоятельство указывает на необходимость их рассмотрения, как по отдельности, так и комплексно.

Под муниципальными правовыми стандартами профилактики безнадзорности, беспризорности и правонарушений в молодежной среде понимаются принятые на муниципальном уровне правила, требования, принципиальные положения, а также нормативно-правовые акты, направленные на совершенствование и регулирование деятельности органов местного самоуправления в сфере профилактики безнадзорности, беспризорности и криминальной активности несовершеннолетних.

Муниципальные правовые стандарты находят отражение в определенных документах международного, федерального, регионального и муниципального уровней в виде нормативно-правовых актов, принципов и рекомендаций [2]. Стандарты не равнозначны по своему юридическому статусу, но едины в выражении стремления государства и общества максимально скоординировать государственную и муниципальную молодежную политику, средства и методы деятельности всех и каждого муниципального образования, направленные на

работу с детьми и молодыми людьми, отнесенными к группе риска.

Подавляющее большинство важнейших соглашений о предупреждении разнообразных форм молодежной девиации нашедших отражение в муниципальных правовых стандартах разработаны в рамках Организации Объединенных Наций. Основной идеей этих документов является мысль об уважении личности, ее достоинства, гуманном отношении к человеку, незыблемости его прав и свобод. Это в полной мере относится и к несовершеннолетним [4].

Целую группу документов, содержащих в себе рекомендации по профилактике и предупреждению отклоняющихся форм поведения молодежи, представляют те, которые специально посвящены вопросам профилактики предупреждения. Сюда относятся: Декларация четвертого конгресса ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями (1970 г.); Каракасская декларация (1980 г.); Миланский план действий и Руководящие принципы в области предупреждения преступности и уголовного правосудия в контексте развития и нового международного экономического порядка (1985 г.); Рекомендации относительно международного сотрудничества в области предупреждения преступности и уголовного правосудия в контексте развития (1990 г.); Конвенция о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ (1988 г.); Конвенция о борьбе с торговлей людьми и эксплуатацией проституции третьими лицами (1981 г.) и др.

Основные положения этих документов о первостепенном значении предупреждения и профилактики отклоняющихся форм поведения молодежи, о роли семьи, школы, труда, занятости, о стимулировании участия общественности в предупредительной работе, роли молодежи в современном обществе, о внимании к жертвам преступлений, об улучшении условий жизни населения, о подготовке кадров правоохранительных органов, об исключении из их арсенала пыток и

действий, унижающих человеческое достоинство, уважительном обращении с правонарушителями в равной степени распространяются и на предупреждение правонарушений несовершеннолетних. Главным механизмом в решении проблем безнадзорности, беспризорности и молодежной преступности является реализация государственными и муниципальными органами власти социальных программ, по которым они выступают генеральными заказчиками.

В целом, государственные и муниципальные целевые программы в организационном аспекте представляют собой систему документов, мер и действий, объединяющих в единый комплекс процесс формирования целей и способ их процессами организации, регулирования, учёта и контроля практического выполнения мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей [1]. Государственные и муниципальные целевые программы позволяют, во-первых, увязать действия участников производственного процесса независимо от их ведомственной подчинённости, а во-вторых, учесть технические, материальные и трудовые ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей [2].

Защита интересов основной части молодежи лежит не в сфере традиционных форм социальной защиты в виде различных пособий, компенсаций и льгот. В таких видах помощи, по оценкам самой молодежи, нуждается не более 10% семей, доход которых не позволяет удовлетворить элементарные физиологические и бытовые потребности. Основная часть молодежи нуждается скорее в определенном роде услугах, компенсирующих недостаток жизненного опыта, большей частью отсутствующих сегодня. Сами молодые люди, как правило, называют в первой пятёрке следующие виды помощи, услуг и специализированных служб: 1) Молодежные биржи труда; 2) Центры правовой помощи; 3) Информационные справочно-консультационные пункты; 4) Телефоны доверия и консультации психологов; 5) Службы молодой семьи.

Важнейшими элементами муниципальной работы с категорией лиц, отнесенных к группе риска, являются муниципальные правовые стандарты и механизмы профилактики безнадзорности, беспризорности и правонарушений в молодежной среде. При этом под муниципальными правовыми стандартами в этой сфере понимаются принятые на муниципальном уровне правила, требования, принципиальные положения, а также нормативно-правовые акты, направленные на совершенствование и регулирование деятельности органов местного самоуправления в сфере профилактики безнадзорности, беспризорности и криминальной активности несовершеннолетних.

Муниципальные правовые стандарты находят отражение в определенных документах международного, федерального, регионального и муниципального уровней в виде нормативно-правовых актов, принципов и рекомендаций. Главным механизмом в решении проблем безнадзорности, беспризорности и молодежной преступности является реализация государственными и муниципальными органами власти социальных программ. К настоящему времени на уровне муниципальных образований методически апробировано пять типов реабилитационных программ ювенального направления.

В зависимости от характеристик объекта ювенальной политики (например, в его структуре доминируют подростки) можно акцентировать внимание на социальной защите или (наоборот) создавать благоприятные условия для полноценной эффективной трудовой деятельности, если в группе больше молодых людей в возрасте 20-25 лет. Отсюда также возникают реальные предпосылки для формирования многовариантности, создания различных моделей ювенальной политики, учитывающих все многообразие ситуаций в конкретной территории на данный период времени.

Многовариантность ювенальной политики обеспечивает согласование обще-

национальных интересов с интересами территорий - регионов, городов, административных районов, а также коллективных и личных интересов молодых людей и семей с детьми. Местные программы и законодательные акты муниципалитетов, деятельность различного рода негосударственных, общественных организаций, частных фирм и благотворительных фондов призваны оптимизировать и адаптировать государственную ювенальную политику с учетом специфики развития общественной ситуации и территории. Поэтому следует говорить о широком спектре вариантов государственной ювенальной политики на местах.

Рассмотренные основные тезисы могут быть использованы органами местного самоуправления при разработке мероприятий, направленных на предупреждение девиантного поведения детей и подростков.

Успех реализации ювенальной политики и ювенальной социальной поддержки и защиты находится в прямой зависимости также от создания «ювенального поля» – координации деятельности различных ведомств, учреждений, правительственных структур и общественных организаций на основе единых взглядов на социально-экономическое, духовное и психофизиологическое становление и развитие молодого поколения, формирование у него необходимых прогрессивно-воспроизводящих качеств и свойств всеми доступными и законными средствами и способами. Нужны комплексные программы совместных действий комитетов по делам семьи, детства и молодежи, социальной защиты населения, здравоохранения, образования, начального воспитания, труда и занятости, военкоматов, учреждений культуры, правоохранительных органов [1].

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Неровня Т.Н., Камиллов М.Н. Интеграция молодежной политики в теорию и практику социальной политики и управления. // TERRA ECONOMICUS. – 2013*

– Т. 11. – №2-2.

2. Панаедова Г.И. Теоретико-методологические аспекты региональной экономической политики // Вестник Института Дружбы народов Кавказа. – 2008. – № 1(5).

3. Панаедова Г.И. Современные вызовы российской экономики. // Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, политика» ИДНК октябрь 2012 г. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.

4. Ревина А.С., Довлатян Г.П., Неровня Т.Н. Институциональные условия

и инструменты перехода субъектов региональной экономики на инновационную траекторию развития (концептуальный подход) –Новочеркасск, 2011.

5. Торсян Д.Р. Либерализация и проблемы социализации российской молодежи. – М., 2009.

6. Доктрина государственной молодежной политики РФ. – Режим доступа: /<http://www.rusmol.org/doctrina2.html>

7. Основные направления государственной молодежной политики в Российской Федерации. Режим доступа: /<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=2138>



Лыков С.Н. преподаватель,
Митрофанов А.С. и.о. ректора, к.т.н., доцент,
Пастухов М.В. аспирант,
Российский государственный университет
инновационных технологий и предпринимательства,
г. Москва

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗА

В статье приводится методика оценки инновационной инфраструктуры ВУЗа, построенная на основе детального анализа инновационного потенциала ВУЗа, результатов его инновационной деятельности, результатов выездного мониторинга, научно-технического и инновационного потенциала региона и динамики развития оцениваемых показателей.

The article provides a method of estimating the innovation infrastructure of the university, built on the basis of a detailed analysis of the innovation potential of the university, the results of its innovation, the results of exit monitoring, scientific, technological and innovative potential of the region and the dynamics of the estimated parameters.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, высшее учебное заведение, методика, оценка

Keywords: innovation infrastructure, higher education, methodology, evaluation

В связи с переходом к инновационному пути развития нашей страны постоянно возрастают требования к инструментам стимулирования инновационной деятельности. Важнейшей составляющей отечественной инновационной системы являются научно-образовательные и инновационно-внедренческие подразделения высших учебных заведений. В последние несколько лет государство направило значительные ресурсы на приоритетное развитие ВУЗовской инновационной системы и вправе ожидать повышения отдачи от неё.

Однако предварительный анализ по-

казывает, что эта отдача является крайне неравномерной у различных ВУЗов. Для того, чтобы понять объективные и субъективные причины этой разницы, выявить влияние региональной составляющей, статуса ВУЗа, его научно-образовательного потенциала и других факторов необходимо создание комплексной методики оценки инновационной инфраструктуры ВУЗа.

Инновационный потенциал организации – совокупность характеристик предприятия, определяющих способность компании к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений.

Для оценки инновационного потенциала компании могут быть использованы следующие показатели:

Научно-технический потенциал: количество рабочих мест созданных в инновационной инфраструктуре и хозяйственных обществах, количество студентов, аспирантов и представителей профессорско-преподавательского состава, участвующих в работе хозяйственных обществ, доля кандидатов наук от общего количества сотрудников, занятых в инновационной деятельности, доля докторов наук от общего количества сотрудников, занятых в инновационной деятельности, количество патентов/свидетельств, количество заявок на патенты/свидетельства.

Показатели коммерциализации:

1. Действующие контракты на выполнение НИОКР, при котором показатель вычисляется как сумма баллов, присво-

енных каждому действующему контракту в зависимости от объема финансирования (табл. 1).

2. Выполненные контракты, данный

показатель вычисляется как сумма баллов, присвоенных каждому выполненному контракту в зависимости от объема финансирования.

Таблица 1 – Бальная оценка объема финансирования НИОКР

Объем финансирования, тыс. руб	Количество баллов
<500	1
От 500 до 1000	2
От 1000 до 3000	3
От 3000 до 7000	4
От 7000 до 12000	5
От 12000 до 20000	6
>20000	7

3. Величина инновационного лага (инновационный лаг – период времени от появления новации до воплощения ее в практическую деятельность, приносящую эффект, т.е. фактически продолжительно работ от идеи до внедрения). Чем меньше инновационный лаг, тем выше инновационный потенциал. Данные для данного показателя должны собираться в процессе выездного мониторинга.

К элементам инновационного потенциала организации так же относятся: материально-технические ресурсы (наличие необходимой материально-технической базы для проведения НИОКР),

программное обеспечение, вычислительные мощности, специальное оборудование, наличие площадей для инновационной деятельности, научно-экспериментальные образцы.

Социально-психологические факторы. Для данного элемента инновационного потенциала сложно производить сбор данных и оценку показателей, поэтому в данной методике он учитываться не будет. Ниже приводятся таблицы весовых коэффициентов для перечисленных выше показателей. Все показатели рассчитываются как относительные - на 1000 студентов, обучающихся в ВУЗе.

Таблица 2 – Составляющие научно-технического потенциала

Составляющие научно-технического потенциала	Условное обозначение	Весовой коэффициент
Количество рабочих мест созданных в инновационной инфраструктуре и хозяйственных обществах	NR	0.1
Количество студентов, аспирантов и представителей профессорско-преподавательского состава, участвующих в работе хозяйственных обществ	NPPS	0.1
Доля кандидатов наук от общего количества сотрудников, занятых в инновационной деятельности	NK	0.2
Доля докторов наук от общего количества сотрудников, занятых в инновационной деятельности	ND	0.25
Количество патентов/свидетельств	NP	0.2
Количество заявок на патенты/свидетельства	NZ	0.15

Таблица 3 – Составляющие показателя коммерциализации

Составляющие показателя коммерциализации	Условное обозначение	Весовой коэффициент
Количество действующих контрактов на выполнение НИОКР	КС	0.4
Количество выполненных контрактов	КЕ	0.35
Величина инновационного лага	КЛ	0.25

Таблица 4 – Составляющие показателя материально-технические ресурсы

Составляющие показателя материально-технические ресурсы	Условное обозначение	Весовой коэффициент
Программное обеспечение	MP	0.1
Вычислительные мощности	MV	0.1
Наличие площадей для инновационной деятельности	ME	0.4
Научно-экспериментальные образцы		0.2
Специальное оборудование	MS	0.2

Таблица 5 – Показатели научно-технического потенциала

Показатель	Условное обозначение	Весовой коэффициент
Научно-технический потенциал	N	0.3
Показатель коммерциализации	K	0.375
Материально-технические ресурсы	M	0.325

Тогда инновационный потенциал организации будет рассчитываться по формуле:

$$IP = 0.3N + 0.375K + 0.325M \quad (1)$$

2. Оценка результативности инновационной деятельности ВУЗа. В данном блоке оценивается на потенциал, а практические результаты инновационной деятельности ВУЗов и хозяйственных обществ на их основе. Все показатели рассчитываются как относительные - на 1000 студентов, обучающихся в ВУЗе. Показатели оценки результативности инновационной деятельности ВУЗа можно разделить на основные и вспомогательные. И те и другие, в свою очередь можно разделить по смысловым группам.

А. Показатели, связанные с объемом выпуска высокотехнологичной продукции:

– объем высокотехнологичной продукции, созданной с использованием элементов инновационной инфраструктуры ВУЗа., млн. руб.

– объем научно-исследовательских и научно-конструкторских работ, выполняемых в образовательном учреждении по заказу сторонних (как правило, коммерческих) предприятий и организаций, млн. руб.

– объем высокотехнологичной продукции, созданной в хозяйственных обществах при ВУЗах

В. Показатели, связанные с правами интеллектуальной собственности:

– объем средств, полученных вузом от управления объектами интеллектуальной собственности (ОИС), поставленными на баланс вуза, млн. руб.

– количество полученных ВУЗом патентов.

– количество патентов, оформлен-

ных на х/о всего, (шт.).

С. Показатели, связанные с инвестициями в хозяйственные общества:

– объём внебюджетных средств, привлеченных х/о., млн. руб.

– стоимость средств, вносимых в уставный капитал учредителями х/о за исключением ВУЗов., млн. руб.

– стоимость прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД), вносимых в уставный капитал х/о., млн. руб.

– объём денежных средств, полученных созданными х/о от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и из других бюджетных источников на конкурсной основе, млн. руб.

Д. Показатели, связанные с подго-

$$ID=0,139*A1+0,083*A2+0,167*A3+0,083*B1+0,083*B2+0,083*B3+0,056*C1+0,028*C2+0,056*C3+0,083*C4+0,056*D1+0,083*E1$$

Перед подстановкой в формулу значения А1-Е1 подвергаются нормированию по модифицированному методу. Обычное линейное нормирование не устраивает нас тем, что на практике у ВУЗов часто встречаются (как достоверные, так и не достоверные) пиковые значения показателей, существенно отличающиеся от данных большинства ВУЗов. Для того, чтобы пиковые показатели «ВУЗов-рекордсменов» не влияли слишком сильно на значения показателей основной части ВУЗов, предлагается следующий метод: По каждому из показателей А1-Е1 на основе собранных фактических анкетных данных находится значение показателя, достигаемое 15% наиболее результативными по этому показателю ВУЗов.

Это значение принимается за X_{max} вместо реального абсолютного X_{max}. После этого производится нормализация по приведенной выше формуле. Таким образом, «ВУЗ-рекордсмен» может иметь значение показателя А1-Е1 выше 1 (но не более 2, т.к. значения больше 2 автоматически уменьшаются до 2). Однако, значения показателей других ВУЗов не уменьшаются из-за аномально высо-

товкой кадров:

– количество подготовленных и повысивших квалификацию инновационно-ориентированных кадров для малого и среднего инновационного предпринимательства по программам, разработанным в образовательном учреждении всего.

Е. Показатели, связанные с созданием прикладных научных разработок, ориентированных на коммерциализацию:

– внутренние затраты ВУЗа на прикладные опытно-конструкторские разработки, имеющие перспективы коммерциализации.

Таким образом, формула расчета результативности инновационной деятельности ВУЗа выглядит следующим образом:

ких показателей «ВУЗов-рекордсменов» и относительный весовой коэффициент показателя искусственно не снижается по этой причине.

3. Учет инновационного потенциала региона. Поскольку ВУЗам в регионах с высоким инновационным потенциалом проще достичь высоких показателей развития инновационной инфраструктуры, чем ВУЗам из регионов с низким инновационным потенциалом, предполагается построить специальный «повышающий коэффициент», который будет обратно пропорционален инновационному потенциалу региона. Полученные ВУЗом результаты будут умножаться на этот «повышающий коэффициент» и таким образом можно будет оценить относительные достижения ВУЗа в развитии своей инновационной инфраструктуры с поправкой на сложность решения данной задачи исходя из имеющегося инновационного потенциала региона. Для создания индекса инновационного потенциала используются следующие показатели, представленные в таблице 7.

Для каждого показателя данные нормируются по формуле линейного масштабирования:

Таблица 6 – Показатели, связанные с созданием прикладных научных разработок

Обозначение	Показатель	Норм. вес	Норм. вес
А. Показатели, связанные с объемом выпуска высокотехнологичной продукции			
A1	Объем высокотехнологичной продукции, созданной с использованием элементов инновационной инфраструктуры ВУЗа, млн. руб.	5	0,139
A2	Объем научно-исследовательских и научно-конструкторских работ, выполняемых в образовательном учреждении по заказу сторонних (как правило, коммерческих) предприятий и организаций, млн. руб. <i>(нет в анкете, но есть похожий показатель по предприятиям и организациям региона)</i>	3	0,083
A3	Объем высокотехнологичной продукции, созданной в хозяйственных обществах при ВУЗах <i>(нет в анкете)</i>	6	0,167
В. Показатели, связанные с правами интеллектуальной собственности			
B1	Объем средств, полученных вузом от управления объектами интеллектуальной собственности (ОИС), поставленными на баланс вуза, млн. руб.	3	0,083
B2	Количество полученных ВУЗом патентов	3	0,083
B3	Количество патентов, оформленных на х/о всего, (шт.)	3	0,083
С. Показатели, связанные с инвестициями в хозяйственные общества			
C1	Объём внебюджетных средств, привлеченных х/о., млн. руб.	2	0,056
C2	Стоимость средств, вносимых в уставный капитал учредителями х/о за исключением ВУЗов., млн. руб.	1	0,028
C3	Стоимость прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД), вносимых в уставный капитал х/о., млн. руб.	2	0,056
C4	Объем денежных средств, полученных созданными х/о от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и из других бюджетных источников на конкурсной основе, млн. руб. <i>(нет в анкете)</i>	3	0,083
D. Показатели, связанные с подготовкой кадров			
D1	Количество подготовленных и повысивших квалификацию инновационно-ориентированных кадров для малого и среднего инновационного предпринимательства по программам, разработанным в образовательном учреждении всего.	2	0,056
E. Показатели, связанные с созданием прикладных научных разработок, ориентированных на коммерциализацию			
E1	Внутренние затраты ВУЗа на прикладные опытно-конструкторские разработки, имеющие перспективы коммерциализации <i>(нет в анкете)</i>	3	0,083

Таблица 7 – Основные показатели для создания индекса инновационного потенциала ВУЗа

Группа и индекс	Название индекса	Весовой коэффициент
Группа индексов "Инновации":		0,35
Индекс А	Количество зарегистрированных патентов, на 1000 чел. занятых в экономике;	0,1
Индекс В	Затраты на технологические инновации на душу населения	0,1
Индекс С	Объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения	0,15
Группа индексов "Наука":		0,3
Индекс D	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в % от общего числа занятых;	0,05
Индекс E	Число выпущенных кандидатов наук на 10 тыс. чел. населения;	0,1
Индекс F	Число выпущенных докторов наук на 10 тыс. чел. населения;	0,05
Индекс G	Внутренние затраты на научные исследования и разработки на душу населения	0,1
Группа индексов "Образование":		0,15
Индекс H	Численность учащихся вузов, на 10 тыс. чел. населения;	0,15
Группа индексов "Экономика":		0,2
Индекс I	Валовый региональный продукт на душу населения	0,15
Индекс J	Уровень интернетизации региона, %	0,05

$$W_i^{norm} = \frac{W_i - W_{min}}{W_{max} - W_{min}} \quad (2)$$

где W_i - значение показателя W для региона i .

W_{min} , W_{max} - минимальное и максимальное значение показателя W .

Индекс инновационного потенциала представляет собой среднее арифметическое из полученных нормированных значений показателей.

Для построения интегрального индекса инновационного потенциала используется следующая формула:

$$X_i^{norm} = 0,1 \times A_i^{norm} + 0,1 \times B_i^{norm} + 0,15 \times C_i^{norm} + 0,05 \times D_i^{norm} + 0,1 \times E_i^{norm} + \\ + 0,05 \times F_i^{norm} + 0,1 \times G_i^{norm} + 0,15 \times H_i^{norm} + 0,15 \times I_i^{norm} + 0,05 \times J_i^{norm}$$

Для расчета «повышающего коэффициента» для каждого региона предполагается использовать следующую формулу:

$$MR_i = \frac{1}{(X_i^{norm})^{1/4} \times q_{min}} \quad (3)$$

По данным за 2011 год получены индексы инновационного потенциала и повышающие коэффициенты эффектив-

ности инновационной инфраструктуры ВУЗа

4. Учет влияния инновационной инфраструктуры ВУЗа на потенциал региона. Существенное значение имеет влияние, которое ВУЗ своей инновационной деятельностью оказывает на научно-технический, инновационный и социально-экономический потенциал региона. Для оценки влияния на потенциал региона

были отобраны только показатели, которые в наилучшей степени поддается учету и влияние которых является безусловным.

Таблица 8 – Шкала показателей для оценки влияния ВУЗа на потенциал региона

Обозначение	Наименование показателя	Весовой коэффициент
Объем выполняемых работ и услуг		
R1	Объём работ (услуг) выполненных хозяйственными обществами для предприятий, организаций и жителей региона.	0.2
R2	Объём выполняемых на базе инновационной инфраструктуры получателя работ и услуг для предприятий и организаций региона.	0.2
R3	Объём научно-исследовательских и научно-конструкторских работ, выполняемых в образовательном учреждении для предприятий и организаций региона.	0.2
Подготовка кадров		
R4	Количество подготовленных и повысивших квалификацию инновационно-ориентированных кадров для малого и среднего инновационного предпринимательства по программам, разработанным в образовательном учреждении всего	0.2
R5	Количество подготовленных специалистов, трудоустроившихся по профилю на инновационно-активные предприятия региона	0.2

$$R = \sum_{j=1}^n k_j * R_j \quad (4)$$

5. Оценка инновационной инфраструктуры ВУЗа по результатам выездного мониторинга. По результатам выездного мониторинга инновационной инфраструктуры ВУЗа эксперты оценивают те показатели, которые сложно оценить исходя из присланных ВУЗом анкетных данных или которые требуют более предметного анализа – табл. 9.

Каждый из показателей М1-М4 оценивается экспертами по шкале от 0 до 1. При проведении экспертной оценки эксперты должны ориентироваться на следующие шкалы:

Интегрированная оценка инновационной инфраструктуры ВУЗа по результатам выездного мониторинга строится как взвешенная сумма показателей

$$M1-M4 \quad M = \sum_{j=1}^n k_j * M_j$$

6. Учет динамики показателей инновационной инфраструктуры ВУЗа.

Важнейшей характеристикой успешности развития инновационной инфраструктуры является учет изменения показателей оценки инновационной инфраструктуры во времени. Поскольку на динамику показателей в значительной степени влияют макроэкономические и институциональные процессы, затрагивающие инновационную сферу с целом, то рационально использовать методику учета динамики, основанную на сопоставлении динамики показателей всех ВУЗов, принимающих участие в исследовании. Наиболее рациональным представляется оценивать динамику за 3 года каждого из приведенных выше показателей, входящих в IP (показатели инновационного потенциала) ID (показатели результатов инновационной деятельности), IR (показатели влияния инновационной инфраструктуры на потенциал региона) и IM (показатели оценки по результатам мониторинга).

$P_j^d, P_j^p, P_j^r, P_j^m$ - показатели, отражающие оценку динамики инновационного потенциала, инновационной ре-

зультативности, влияние инновационной инфраструктуры ВУЗа на потенциал региона и оценки по результатам выездного мониторинга соответственно.

Таблица 9 – Шкала показателей влияния ВУЗа на инновационную деятельность

Обозначение	Показатель	Весовой коэффициент
M1	Оценка инновационных проектов хозяйственных обществ (усредненная по всем хозяйственным обществам с учетом масштаба их деятельности)	0,5, в т.ч:
M1.1	Оценка научной новизны и научной значимости разработки, лежащей в основе инновационного проекта	0,1
M1.2	Оценка достигнутых рыночных результатов проекта	0,1
M1.3	Оценка рыночного потенциала разработки	0,1
M1.4	Оценка кадрового потенциала исполнителей инновационного проекта	0,05
M1.5	Оценка качества проведенных маркетинговых исследований и качества предлагаемых практических мероприятий, изложенных в бизнес-плане	0,1
M1.6	Оценка продуктивности созданных хозяйственными обществами товаров и оказываемых услуг, не связанных с научно-технической и инновационной деятельностью	0,05
M2	Оценка эффективности использования инновационной инфраструктуры	0,2, в т.ч:
M2.1	- эффективность использования помещений	0,1
M2.2	- эффективность использования оборудования и программного обеспечения	0,1
M3	Оценка наличия и доступности необходимой инфраструктуры, а также экономического и юридического сопровождения малых инновационных предприятий.	0,2
M4	Оценка творческой атмосферы и условий для эффективного неформального обмена опытом специалистов, занятых в инновационных проектах	0,1

Каждый из показателей $P_j^{id}, P_j^p, P_j^r, P_j^m$ рассчитывается по формуле, которую мы проиллюстрируем на примере одного конкретного показателя из числа показателей инновационной результативности IP под названием B2 («Количество полученных ВУЗом патентов»). Сначала строится показатель:

$W_{b2}^{ip} = \frac{B_2^{2012}}{B_2^{2009}}$, который показывает процент роста количества полученных патентов за 3 года. Затем показатели W_{b2}^p разных ВУЗов сопоставляются при помощи формулы линейной нормализации:

$$P_{b2,k}^{ip} = \frac{W_{b2,k}^{ip} - W_{b2,min}^{ip}}{W_{b2,max}^{ip} - W_{b2,min}^{ip}}$$
 (но при условии, что за $W_{b2,max}^{ip}$ берется значение показателя, достигаемое 15% наиболее результативными по этому показателю ВУЗов.)

где: $K_j^{id}, K_j^p, K_j^r, K_j^m$ – весовые коэффициенты, отражающие вклад данных показателей в агрегированные показатели и совпадающие с весами при расчете IP, ID, IR, IM. (см. табл. 2,3,4,5,6,7,9,10 со значениями этих весовых коэффициентов).

Величина изменения у данного ВУЗа каждого показателя за три года, выра-

Таблица 10 – Шкала показателей влияния ВУЗа на научную деятельность

Обозначение	Показатель	Шкала оценки
М1.1	Оценка научной новизны и научной значимости разработки, лежащей в основе инновационного проекта	<p>Достигнуты показатели новизны и значимости мирового уровня - 1 Достигнуты показатели новизны и значимости национального уровня - 0,5 Достигнуты показатели новизны и значимости регионального уровня - 0,3 Разработка не содержит существенной научной новизны и значимости - 0</p>
М1.2	Оценка достигнутых рыночных результатов проекта	<p>Налажено серийное производство, проект вышел на уровень самоокупаемости - 1 Налажено серийное производство - 0,7 Налажено опытное производство, проведены первые продажи - 0,5 Созданы опытные образцы, ведется доработка продукта(услуги) - 0,3 Проект находится на стадии ноу-хау, прототипы еще не созданы - 0</p>
М1.3	Оценка рыночного потенциала разработки	<p>Продукт имеет перспективы занять существенную долю (более 5%) национального или мирового рынка, весь рынок оценивается более чем в 500 млн. долл - 1 Продукт имеет перспективы занять существенную долю (более 5%) национального или мирового рынка, весь рынок оценивается менее чем в 500 млн. долл - 0,7 Продукт имеет перспективы занять несущественную долю (менее 3-5%) национального или мирового рынка, весь рынок оценивается более чем в 500 млн. долл - 0,4 Продукт имеет перспективы занять несущественную долю (менее 3-5%) национального или мирового рынка, весь рынок оценивается менее чем в 500 млн. долл - 0,2 Продукт не имеет перспектив занять рыночную нишу, обеспечивающую уровень продаж, превышающий 500 тыс. руб. в год. - 0</p>
М1.4	Оценка кадрового потенциала исполнителей инновационного проекта	<p>Коллектив располагает всеми специалистами высокой квалификации, способными обеспечить научно-техническое и организационное продвижение проекта - 1 Коллектив располагает всеми специалистами высокой квалификации, часть из которых не может уделять проекту достаточного времени - 0,7 Коллектив располагает всеми специалистами средней квалификации - 0,5 Коллектив располагает всеми специалистами средней квалификации, часть из которых не может уделять проекту достаточного времени - 0,3 Коллектив не располагает всеми необходимыми специалистами - 0</p>

М1.5	Оценка качества проведенных маркетинговых исследований и качества предлагаемых практических мероприятий, изложенных в бизнес-плане	Все рыночные исследования и организационно-технические мероприятия проведены на высоком профессиональном уровне – 1 Все рыночные исследования и организационно-технические мероприятия проведены на среднем профессиональном уровне – 0,5 Все рыночные исследования и организационно-технические мероприятия проведены на низком профессиональном уровне – 0,2 Часть необходимых на данной стадии развития проекта исследований и мероприятий не проведена, а проведенные выполнены на низком уровне – 0
М1.6	Оценка продуктивности созданных хозяйственными обществами товаров и оказываемых услуг, не связанных с научно-технической и инновационной деятельностью	Высокий уровень продуктивности, качества и коммерческой отдачи от дополнительных товаров и услуг – 1 Средний уровень продуктивности, качества и коммерческой отдачи от дополнительных товаров и услуг – 0,5 Низкий уровень продуктивности, качества и коммерческой отдачи от дополнительных товаров и услуг – 0
М2.1	Эффективность использования помещений	Высокая эффективность использования помещений – 1 Средняя эффективность использования помещений – 0,6 Эффективность использования помещений ниже среднего – 0,3 Низкая эффективность использования помещений – 0
М2.2	Эффективность использования оборудования и программного обеспечения	Высокая эффективность использования – 1 Средняя эффективность использования – 0,6 Эффективность использования ниже среднего – 0,3 Низкая эффективность использования – 0,1
М3	Оценка наличия и доступности необходимой инфраструктуры, а также экономического и юридического сопровождения малых инновационных предприятий.	Инфраструктура хозяйственных обществ расположена рационально, удобно для коллективов, имеется всё необходимое оборудование – 1 Имеются незначительные недочеты в расположении, удобстве и наличии оборудования – 0,5 Имеются существенные недочеты в расположении, удобстве и наличии оборудования – 0,2 Большая часть оборудования нет, условия для продуктивной работы практически не созданы – 0
М4	Оценка творческой атмосферы и условий для эффективного неформального обмена опытом специалистов, занятых в инновационных проектах	Создана творческая атмосфера и условия для неформального обмена – 1 Частично создана творческая атмосфера и условия для неформального обмена – 0,5 Творческая атмосфера и условия для неформального обмена не созданы – 0

женная в процентах, сопоставляется с величиной изменения этого же показателя у других ВУЗов. Оценка динамики изменения показателей строится по формуле:

$$DD = K_p * \sum_j (K_j^p * P_j^p) + K_{id} * \sum_j (K_j^{id} * P_j^{id}) + K_{ir} * \sum_j (K_j^{ir} * P_j^{ir}) + K_{im} * \sum_j (K_j^{im} * P_j^{im})$$

Таким образом, ВУЗы, продемонстрировавшие лучшую динамику показателей инновационной инфраструктуры при прочих равных условиях окажутся в общем рейтинге ВУЗов выше, чем ВУЗы, показавшие худшую динамику.

Вклад агрегированных показателей IP, ID, IR, IM в расчет итогового по-

казателя требует серьезного экспертного и эмпирического обоснования. Нами предлагаются следующие весовые коэффициенты, которые, однако, можно считать предварительными и возможно требующими дальнейшего уточнения по мере накопления статистической базы расчета показателей оценки инновационной инфраструктуры ВУЗов.

Таблица 11 –

Наименование	Обозначение	Весовой коэффициент
Вклад инновационного потенциала	K_{ip}	0,3
Вклад результатов инновационной деятельности	K_{id}	0,3
Вклад влияния инновационной инфраструктуры ВУЗа на потенциал региона	K_{ir}	0,1
Вклад оценки инновационной инфраструктуры по результатам выездного мониторинга	K_{im}	0,3

Итоговая оценка инновационной инфраструктуры ВУЗа может быть получе-

на следующим образом:

$$Q_{it} = (K_p * IP + K_{id} * ID + K_{ir} * IR + K_{im} * IM) * MR_t + K_{dd} * DD + K_{dr} * DR$$

где: K_{ip} и K_{id} и K_{ir} – коэффициенты, определяющие значимость инновационного потенциала, результатов инновационной деятельности ВУЗа и влияния инновационной инфраструктуры ВУЗа на потенциал региона.

K_{im} – коэффициент, определяющий значимость вклада результатов выездного мониторинга

K_{dd} – коэффициент, определяющий значимость вклада динамики инновационного потенциала и результатов инновационной деятельности ВУЗа и влияния на потенциал региона за последние 3 года.

K_{dr} – коэффициент, определяющий значимость вклада динамики влияния ВУЗа на инновационную инфраструктуру региона.

MR_t – повышающий коэффициент, учитывающий инновационный потенциал региона.

Уточнение значений данных весовых коэффициентов для этой формулы также требует проведения даль-

нейших статистических исследований. Также может быть посчитан показатель эффективности использования инновационного потенциала ВУЗа:

$$E_p = \frac{0.2 * D + 0.2 * R + 0.075 * M}{P}$$

Таким образом, авторами разработана методика, которая на данный момент не имеет аналогов, поскольку задача отдельной оценки инновационной инфраструктуры высших учебных заведений ранее не ставилась, а решалась только в рамках оценки научно-технического потенциала ВУЗа в целом. Инновационная инфраструктура при этом оценивалась обобщенно, без детального анализа её составляющих. Между тем, именно детальный анализ составляющих инновационной инфраструктуры позволит в дальнейшем наилучшим образом проводить анализ эффективности госу-

дарственных программ развития инновационной инфраструктуры, выявлять закономерности её развития и давать необходимые рекомендации. Можно утверждать, что разработанная методика послужит основой для дальнейших исследований, проводимых авторами в области анализа инновационной инфраструктуры ВУЗов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Наука России в цифрах: 2012.* – М.: Центр исследований и статистики науки, 2012.

2. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Статистический сборник.* – М.: Росстат, 2012.

3. *Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. №219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» (с изменениями от 3 июня 2011 г.)*

4. *Показатель инновационного потенциала: Инвестиционные рейтинги регионов // России. Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2011. <http://raexpert.ru/>*



Ткачев И. Г. соискатель,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
г. Санкт-Петербург

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются вопросы социальной политики при переходе к инновационной экономике.

The article discusses the questions of social policy in the transition to an innovative economy.

Ключевые слова: социальная политика, инновационная экономика, экономическая политика, безработица.

Keywords: social policy, innovation economy, economic policy, unemployment.

Региональную социальную политику можно определить как согласованную совокупность законодательных и нормативных актов, мер по их реализации, осуществляемых федеральными, региональными, муниципальными органами власти, хозяйственными и социальными (некоммерческими) организациями и населением региона, направленных на социальное развитие и социальную защиту регионального социума. Это определение развивает концепцию, представленную в работах А.Г. Гранберга [2] и других российских экономистов [6] по трём основным направлениям.

Во-первых, генезис (происхождение) этой политики связывается с двумя взаимосвязанными источниками. Формальные институты – нормативно-правовая база, представленная федеральными и региональными законами, постановлениями исполнительных и судебных органов, в современных условиях должна быть дополнена технологическими регламентами - обязательными требованиями к ка-

честву и безопасности социальных услуг и использованию экологических и других общественных ресурсов при производстве и применении продуктов.

Однако источники социальной политики не ограничиваются формальными институтами, а включают систему правоприменения, т.е. реальные действия, которые зависят в большой степени от неформальных правил поведения региональных агентов, их традиций, привычек, организационной культуры.

Во-вторых, предложенное определение региональной политики включает перечень её агентов. Нельзя сводить региональную социальную политику к действиям властей. Субъектами, осуществляющими эту политику, являются:

- органы власти РФ, федеральных округов, субъектов РФ и муниципальных образований;
- предприятия и хозяйственные организации, расположенные в регионе;
- некоммерческие организации (НКО): политические партии, общественные, религиозные, профессиональные организации, прежде всего, профсоюзы, ассоциации потребителей, экологов и т.д.;
- социальные учреждения, прежде всего, здравоохранительные, образовательные, социального обслуживания, благотворительные;
- правоохранительные организации и подразделения Вооружённых сил;
- средства массовой информации;
- семьи и домохозяйства.

В-третьих, определение социальной

политики включает цели её существования. Их целесообразно разделить на две группы: цели социального развития и социальной защиты. Некоторые авторы фактически сводят региональную социально-экономическую политику к социальной защите, указывая, что её объектами являются все категории граждан, проживающие на территории субъекта РФ и нуждающиеся в социальной защите. Она включает:

1. мероприятия превентивного характера, т.е. снижение вероятности появления граждан, нуждающихся в социальной защите (например, профилактика сиротства, организация ежегодного профилактического медицинского осмотра и т.д.);
2. социальное обеспечение;
3. обеспечение и содействие социализации и адаптации отдельных категорий граждан (например, трудоустройство инвалидов);
4. популяризацию мероприятий в рамках социальной защиты;
5. содействие развитию благотворительности [7].

Однако при переходе к инновационному развитию особое значение приобретает политика, направленная на развитие инновационного и предпринимательского потенциала субъекта РФ, развитие деловой, политической и бытовой культуры населения. Её объектом является, прежде всего, молодёжь, подрастающее поколение.

Цель региональной социально-экономической политики – развитие и преобразование институтов региона как социально-экономической системы. Регион представляет собой социально-экономическую систему, т.е. форму общественного устройства, включающую совокупность подсистем, связанных общей целью функционирования. Регион как система представляет также форму, способ организации воспроизводства населения и общественного богатства, совокупность хозяйственных единиц, учреждений, организационно объединённых в единое целое.

Другая важная цель социально-экономической политики – выявление и укрепление связей, которые существенно влияют на свойства элементов системы – каждого в отдельности и вместе взятых. На этой основе можно определить рациональные способы изменения их свойств с помощью государственно-муниципального регулирования. Для этого используется рынок информации и регламенты качества и правил распределения общественных услуг, непосредственно регулируемых государством, местным самоуправлением и институтами гражданского общества.

Переход к информационному обществу и инновационной экономике создаёт предпосылки для возвышения, усложнения и облагораживания потребностей, создания новой модели потребления и соответственно всестороннего развития членов регионального социума.

Для современной региональной социально-экономической системы важно не частное свойство работника, а работник как личность, развитие человеческого капитала, которое является самоцелью. В результате элементы социальной структуры, которые участвуют в формировании человека как личности, воздействуя на его творческие возможности и моральные качества людей (культура, образование, здравоохранение, ЖКХ, сфера отдыха и туризма) тесно связываются с производством. В результате вытеснения человека из непосредственного процесса производства вещественных товаров сфера социальных услуг становится всё более важной сферой приложения его труда. Главным мерилом богатства регионального общества становится свободное время, используемое для повышения уровня культуры, образования и квалификации, для всестороннего развития работника, которое само, как величайшая производительная сила, воздействует на производительную силу труда. Эффективность социально-экономической политики определяется развитием универсальности и многообразия потребностей граждан, их осознанной свободы, эффек-

тивного взаимодействия с силами природы, развитием его творческих сил и инновационных способностей.

В постиндустриальном обществе развитие образования, культуры, науки, укрепление физического и нравственного здоровья народа – главные источники социально-экономического прогресса. Это предполагает проведение региональной политики, направленной на переход к устойчивому социально ориентированному экономическому росту. Современная экономическая наука преодолевает противопоставление государственных и рыночных методов регулирования региональной экономики. Всё большую роль во взаимодействии государства и рынка начинают играть институты гражданского общества.

При разработке региональной политики необходимо учитывать не только экономические и социальные отношения, но и региональную культуру – мировоззренческие и мотивационные ценности, определяющие цели, стимулы и запреты поведения органов власти, хозяйственных субъектов и жителей региона. К сожалению, в региональных программах развития до сих пор не выделяются проблемы формирования культуры, мировоззрения и общественной морали, роль СМИ в их развитии. Жителей региона учитывают лишь по демографическим (возраст, пол, рождаемость, смертность) и профессионально-квалификационным признакам.

В этих условиях важнейшей задачей региональной социально-экономической политики становится выбор приоритетов, т.е. направлений и проектов, которые оказывают наибольшее влияние на качество жизни в данном регионе и должны осуществляться и финансироваться в первую очередь. Экономическая политика России за весь период реформирования экономики полностью не решила одну из самых важных задач – создание конкурентной среды. Поэтому первой задачей региональной социально-экономической политики является адвока- тирование конкуренции, преодоление

монополизма, улучшение делового и инвестиционного климата, контроль за ценами на социально значимые товары.

Вторая задача региональной социально-экономической политики – преодоление бедности большинства населения, прежде всего, в малых городах, сельской местности, депрессивных регионах. Современная теория благосостояния и конкретные исследования показали, что бедность в условиях глобализации является уделом не какого-либо класса, например, пролетариата, а многочисленных социальных групп – одиноких матерей, нелегальных иммигрантов, инвалидов, детей из многодетных семей и стариков, не охваченных системой страхования, лиц, неконкурентоспособных на рынке труда [8].

Бедность становится следствием социальной дискриминации [9], причём не только по признаку расы [10], сколько в связи с социальным происхождением, которое не позволяет получить хорошее образование и конкурентоспособную квалификацию. Это требует повышения социальной ответственности компаний, улучшения образования выходцев из небогатых семей, особенно сельских.

Преодоление относительной бедности призвано повысить оплату труда до такого уровня, когда семья могла бы оплачивать и выбирать высококачественные образовательные, здравоохранительные и коммунальные услуги. В развитых зарубежных странах на питание, по данным ВБ, уходит лишь 23% семейного дохода (в США – 10%, Венгрии – 16, Словении – 22, Польше – 29%), в то время как в Украине – 45%, России – более 50%. На одежду и обувь в развитых зарубежных странах тратится 12%, на жильё – 14%, транспорт (в основном личный) – 13%, мебель и бытовую технику – 8,5%, медицинский услуги – 4,5%; до 25% семейного дохода уходит на оплату услуг, связанных с развитием личности. Примерно такова же структура затрат российских семей с ежемесячным душевым доходом свыше 50 тыс.руб. в месяц. Однако эти семьи составляют, по данным

Росстата, лишь 5% россиян.

Лишь радикальное повышение оплаты труда, оправданное ростом его производительности, позволило бы российским и евразийским регионам решить важнейшую стратегическую задачу – снижение, а затем и полная ликвидация бедности. В странах СНГ, по оценкам Статкомитета СНГ, более граждан имеют доходы ниже прожиточного минимума. В их число входят не только социально уязвимые категории населения (пенсионеры, инвалиды, многодетные и неполные семьи и т.д.), но и работающие в аграрной сфере и бюджетных учреждениях, особенно в малых городах и на селе. В Казахстане 6% работников получали заработную плату ниже прожиточного минимума, в Беларуси – 14%, Молдове – 45%, Украине – 30%, Кыргызстане – 67%. При этом, по расчётам учёных Института экономики РАН, при росте ВВП на 1 руб. доходы богатых возрастают на 3 руб., а бедных – на 15 коп. Это приводит к усилению дифференциации, и не решает проблему бедности.

Следующая задача – сокращение безработицы. В России в 2010-2011 гг. она сократилась с 8,2 до 7,2% (в ЕС и США – более 9%), т.е. с 6,2 до 5,4 млн.чел. В 2011 г. число вакансий в базе Super Job выросло на 85%, а число поданных резюме сократилось на 4%. Число вакансий в автомобильной промышленности выросло на 69%, в банковском секторе – на 58%, в учреждениях фитнеса – на 80% (данные Head Hunter). Однако эти данные не означают снижения остроты этой проблемы.

Во-первых, безработица весьма высока (более 20-25%) в ряде регионов (Ингушетия, Чечня, Дагестан, ряд других республик СКФО, Тува и т.д.), в моногородах, малых городах и на селе. По данным Экспертного управления правительства, в 2011 г. в 129 моногородах из 335 уровень безработицы существенно, а в 26 – резко превышал среднероссийский.

Во-вторых, структура спроса на труд не соответствует структуре ищущих работу по профессиям и квалификации.

Самые востребованные специальности – квалифицированный рабочий (столяр, сварщик, слесарь, швея и т.д.), агроном, архитектор, нотариус, риелтор, работник сферы услуг – данные Super Job. Поэтому безработица часто является хронической.

В-третьих, низкий уровень безработицы во многом объясняется общим сокращением численности лиц в трудоспособном возрасте (за исключением СКФО и некоторых других регионов), субсидированием неэффективных производств и прямым запретом на массовые увольнения, даже с бесперспективных предприятий.

В-четвёртых, модернизация экономики приведёт к массовым сокращениям на ряде сегментов рынка труда. Например, введение электронных карт, содержащих паспортные, пенсионные, налоговые и банковские данные, намеченное на 2012-2013 гг., позволит высвободить 60-70% чиновников социальной сферы. На ближайшие годы намечено сокращение 20% чиновников (по оценке Минфина – более 120 тыс.чел.), 20% сотрудников МВД (более 200 тыс.чел.) во всех 83 регионах, около 100 тыс. вузовских преподавателей (их предстоит перевести на пенсию, на работу в ПТУ и т.д.).

В 2011 г. на учёте в центрах занятости состояло 1,7 млн.чел., но 1,2 млн. вакансий рабочих, техников и инженеров-технологов в течение длительного времени не удавалось заполнить.

Весьма острой социально-экономической проблемой остаётся недопустимо высокий уровень дифференциации доходов населения, особенно в Москве, Петербурге, столицах регионов, СКФО, ЮФО и др. Уменьшение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, улучшение соотношения среднедушевых доходов, номинальной зарплаты и пенсий по сравнению с этим минимумом не разрешило проблему абсолютной нищеты и бедности значительной части населения, особенно в депрессивных регионах и МО.

По данным Росстата, в 2010 г. 10% населения получили более 1/3, а 10%

наиболее бедных – лишь 1,9% доходов. Разрыв в доходах 10% крайних групп (коэффициент Джинни) составлял в 2009 г. – 16, а в 2010 г. – 15,4 раза, что примерно соответствует 1992 г. До 2 тыс.руб. в месяц получали 0,7% занятых, 2-4 тыс. – 5,5%, 4-6 тыс. – 9,6%, 6-8 тыс. – 10,7%, 8-10 тыс. – 10,4%, 10-15 тыс. – 20,9%, 15-25 тыс. – 22,9%, более 25 тыс.руб. в месяц – 19,2%.

Главной угрозой социальной стабильности в регионах России стала инфляция. Хотя интегральная инфляция в 2010 г. составила около 9%, продуктовая инфляция, по оценке ВБ, - 17,5%. Она особенно сказалась на малоимущих домохозяйствах и депрессивных регионах. Рост цен на продовольствие может повысить уровень бедности на 2-3%. Цены на продовольствие существенно превысили уровень США. В 2010-2011 гг. основные его виды подорожали более чем на 30%. При этом закупочная цена на молоко в 2011 г. составляла 14 руб. за литр, основную маржу получали посредники.

Инфляция, согласно классической экономической теории, определяется монетарными факторами, и не зависит от региональной политики. Однако, как показали специальные исследования [3], в России и ряде других стран отсутствует корреляционная зависимость между уровнем инфляции и ростом денежной массы и госрасходов. В России имеет место инфляция издержек, связанная с переносом монопольной ренты, возникающей в сырьевом секторе, в цены конечного потребления, а также монопольными ценами на продукцию естественных и региональных монополий.

Методы рыночного капитализма не помогут найти нужные для региональной социально-экономической политики решения [5]. Новой, второй «невидимой рукой» рынка, наряду с ценовым механизмом, становится региональная культура [4]. Постиндустриальный капитализм обладает существенно новыми чертами [1], которые необходимо учитывать при разработке и реализации региональной социально-экономической по-

литики.

При этом, большое значение имеет оценка приоритетности различных целей этой политики самим населением. Общество в равной степени не приемлет и застой в развитии страны, и радикальные реформы. Лозунг сегодняшнего дня: «Стабильность и перемены».

Для основной массы населения перемены к лучшему и стабильность – это почти одно и то же. Социальная стабильность в их понимании – это не остановка, а движение к прогнозируемому будущему. Люди, ориентированные на достижение успеха (эта установка характерна для выросшего в 1990-е гг. поколения), поверили в то, что их личное завтра может быть лучше, чем сегодня, что рост благосостояния можно планировать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бляхман Л.С. *Постиндустриальный капитализм и его существенные черты.* // *Вестник СПбГУ, Сер. 5.* – 2011. – № 2.
2. Гранберг А.Г. *Основы региональной экономики.* – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
3. Дмитриева О., Ушаков Д. *Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения.* // *Вопросы экономики.* – 2011. – № 3.
4. Долгин А. *Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка.* – М., 2010.
5. Заборцев П. *Модернизация экономики: современный капитализм не поможет, нужны решения.* // *Экономические стратегии.* – 2010. – № 9.
6. Константинова Н.Н., Стасюк Т.П. *Проблемы регионализации систем социальной защиты населения.* – СПб.: Изд-во СПб-ГУСЭ, 2010.
7. Стасюк Т.П. *Системы социальной защиты населения в рамках региональной социально-экономической политики.* // *Проблемы современной экономики.* – 2010. – № 3. – С. 405-406.
8. Handler I., Hasenfeld Y. *Blame welfare, ignore poverty and inequality.* N.Y.,

2007. – 401 p.

9. Lang K. *Poverty and discrimination*.
Princeton, N.J., 2007. – 407 p.

10. *Race, poverty and Social Justice:*

*multidisciplinary perspectives through service
learning*. I. Calderon (ed.). Sterling, VA, 2007.
– 261 p.



*Усатова Л.В. д.э н., профессор,
Кулик А. М. ассистент,
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА В РЕГИОНАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

В статье отражены вопросы исследования теоретического содержания особенностей технологизации маркетинга в региональном строительном комплексе. Рассмотрены современные подходы к оценке технологизации маркетинга в современном строительном комплексе.

The article reflects research questions of theoretical content features technologizing marketing in the regional construction sector. Modern approaches to the assessment of technology use marketing in today's construction sector

Ключевые слова: маркетинг, технологизация, строительный комплекс, строительный маркетинг, строительный продукт.

Keywords: marketing, technologization, construction industry, construction marketing, building product.

На современном этапе развития отечественных регионов строительный комплекс относится к числу самых динамично развивающихся межотраслевых хозяйственных комплексов народного хозяйства. Представляя собой совокупность отраслей материального производства и проектно-изыскательских работ, обеспечивающих воспроизводство основных фондов, строительный комплекс России в настоящее время объединяет более ста тысяч подрядных строительных организаций, предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов, проектных и научно-исследовательских организаций, предприятий механизации

и транспорта, осуществляющих работы по проектированию, строительству, реконструкции, техническому перевооружению и капитальному ремонту зданий, сооружений и предприятий во всех отраслях экономики. Таким образом, строительный комплекс осуществляет весь цикл работ по созданию строительных объектов – от проектирования до ввода их в действие с необходимыми для этого строительной базой и производством специальных видов материальных ресурсов.

Эффективная деятельность предприятий строительного комплекса на уровне региона является главным и определяющим условием расширения и качественного улучшения жилищного и промышленного строительства. Однако без существенных перемен в системе организации управления, и особенно использования маркетингового инструментария в деятельности строительных организаций невозможно полностью удовлетворить растущие потребности рынка в продукции строительной индустрии, обеспечить обновление архитектурно-строительного облика городов и поселков. Преобразование регионального строительного комплекса в динамично развивающуюся, высокотехнологичную, эффективную и конкурентоспособную сферу, способную интегрироваться в мировой рынок строительной продукции и продукции промышленности строительных материалов требует от строительных предприятий пересмотреть подходы к организации маркетинговой деятельности, использо-

вать современные маркетинговые технологии.

Необходимо признать тот факт, что в современных рыночных условиях маркетинговая деятельность предприятий в строительном комплексе региона приобретает новый смысл и содержание. Это обосновано как своеобразием рынка строительной продукции, так и его сравнительно недавним формированием. Обобщение мнений позволяет выделить следующий традиционный подход к определению дефиниции «строительный маркетинг», это постоянно действующая система сбора объективной информации, ее обработки и обмена между всеми структурными подразделениями для обеспечения устойчивого, прогнозируемого и управляемого процесса сбыта комплекса строительных услуг и продукции стройиндустрии [1].

По мнению Ю.К. Сушко строительный маркетинг сочетает несколько видов деятельности и в конечном виде представляет собой комплексную систему организации производства и сбыта продукции и услуг стройиндустрии, ориентированная на возможно более полное удовлетворение потребностей конкретных групп потребителей посредством заинтересованного взаимодействия государства и рынка, и получение на этой основе хозяйствующими субъектами прибыли и конкурентных преимуществ. На наш взгляд маркетинг в сфере строительства на практике представляет собой, прежде всего, систему взаимосвязанных и взаимодополняющих маркетинговых технологий, позволяющих строительной организации эффективным образом удовлетворять потребности потребителей и достигать конкретных социально-экономических результатов [5].

Рассматривая специфику технологии маркетинга в региональном строительном комплексе нельзя не отметить, что она, прежде всего, связана с особенностями строительства как вида деятельности. По мнению Е.Н. Кнышевой, эти специфические особенности строительства как вида деятельности состоят в сле-

дующем:

- продукция строительства неподвижна и территориально закреплена – после завершения работ на одном объекте орудия труда и рабочие перемещаются на другой объект;

- характерна относительно большая продолжительность производственного цикла;

- значительное многообразие возводимых зданий, сооружений и объектов различного производственного и социального назначения;

- существенное влияние на производственный процесс географических, в частности климатических условий;

- является наиболее материалоёмкой отраслью народного хозяйства, как по объёму, так и по разнообразию номенклатуры потребляемых материалов, конструкций и оборудования;

- привязка к местным месторождениям сырья во всех регионах страны, где только ведётся капитальное строительство;

- широкий ассортимент строительной продукции, требующий создания большого числа разнообразных предприятий, что усложняет комплектацию строительных площадок.

Особое влияние, по мнению многих авторов, на формирование особенностей маркетинга в строительном комплексе оказывает специфика строительного продукта. Строительная продукция в маркетинге как товар представляет собой все, что может удовлетворить потребность человека в объектах недвижимости и предлагается рынку недвижимости для купли-продажи с целью приобретения его для личного или общественного пользования. Это могут быть готовые здания и сооружения жилищно-гражданского или производственного назначения, строительные конструкции и строительные материалы. Строительная продукция может представлять собой также строительные услуги подрядчика, обеспечивающие создание объектов недвижимости. И, наконец, она может выражаться в виде услуг проектно-изыскательской и на-

учно-исследовательской организации по разработке проекта объекта недвижимости. Кроме того, в понятие «строительная продукция как товар» вкладывается комплекс услуг по сопровождению объекта недвижимости как в период строительства, так и в послестроительный период.

Таким образом, строительная продукция в системе маркетинга может рассматриваться как товар по замыслу его содержания (проект), товар в реальном исполнении (готовый объект), товар в виде строительных услуг подрядчика и, наконец, товар в виде сопровождения строительной продукции. В этом заключается одно из принципиальных отличий строительной продукции как товара по сравнению со всеми видами товаров массового или серийного производства, выступающего на рынке в виде продукции или ее сопровождения в период эксплуатации [4].

При рассмотрении маркетинговой деятельности в области строительства следует остановиться на особенностях строительной продукции как товара, принципиально отличающейся от товаров промышленного производства, технологический процесс которых обеспечивает массовый или серийный выпуск готовой продукции на рынок сбыта. Следует признать, что специфические особенности строительной продукции способны и оказывают влияние, с одной стороны, на ее реализацию, а с другой – на деятельность организаций, занимающихся проектированием и непосредственно строительными работами, как при формировании активов, так и при производстве строительной продукции. Практически ни одна из особенностей строительного продукта не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке по сравнению с другими производствами, а лишь делает проблемы подрядных фирм многоаспектными и более сложными.

Важно отметить, что для эффективного выбора маркетинговых технологий в строительном бизнесе при всем многообразии видов строительной продукции

возникает необходимость ее классификации. Так, по мнению Е.В. Пацюк, в системе строительного производства – можно выделить следующие группы строительной продукции:

- строительные материалы и строительные конструкции;
- здания и сооружения капитального назначения;
- услуги подрядчика и проектировщика для создания строительной продукции [2].

По мнению ряда других авторов, строительная компания являясь, по сути, производственной организацией, результат деятельности которой является завершенный объект строительства, не может рассматривать его как товар, так как в основном он выступает в качестве рекламного имиджевого элемента. Именно поэтому строительная компания, как правило, сочетает в себе специфические черты промышленной организации, а также предприятий занимающихся различными сферами обслуживания. Исходя из этого, четко прослеживается пограничного вида характер маркетинга, что в свою очередь вызывает необходимость масштабного подхода, а также предает ему специфические черты, которые не характерны для основной массы производственных организаций.

Вследствие этого службы маркетинга в строительных организациях, в первую очередь, должны ориентироваться на использовании таких маркетинговых технологиях, которые позволяли бы создать эффективную систему сбора, обработки и анализа маркетинговой информации, для разработки эффективных решений.

Подводя итог вышеописанному, можно заключить, что наиболее эффективными маркетинговыми технологиями в строительном комплексе являются те, которые характерны следующим направлениям маркетинга:

- маркетинг инвестиционных проектов;
- маркетинг предложений и услуг подрядной строительного-монтажной организации;

– маркетинг производителей и поставщиков строительных материалов и конструкций, технологического оборудования;

– маркетинг реализации готовой строительной продукции.

В целом, необходимо отметить, что успешность использования маркетинговых технологий, фактически полностью зависит от работы управленческого аппарата, который должен максимально соединить специфическое понимание происходящих экономических процессов происходящих на рынке. Исходя из этого важно понимание специфики микро- и макросреды в строительном бизнесе.

Рассматривая понятие «маркетинговая среда» применительно к строительному комплексу региона следует отметить, что ее можно охарактеризовать как совокупности сил, существующих и действующих за пределами проектных и строительных фирм и не поддающихся их контролю. Вместе с тем их необходимо учитывать при разработке маркетинговой деятельности фирмы. Соответственно комплекс маркетинга и система внешних воздействий как маркетинговая среда могут рассматриваться исходя из двух уровней: микро- и макросреды.

Макросреда строительной организации может рассматриваться в качестве совокупности следующих основных факторов (элементов) маркетинговой среды: заказчики, поставщики, субподрядчики, коммерческие посредники, конкуренты. Каждый из элементов макросреды оказывает непосредственное влияние на разработку и реализацию маркетинговых решений строительной организации. Так, заказчики определяют платежеспособный спрос и образуют рынки готовой строительной продукции; поставщики создают материально-вещественные условия строительного производства, оказывают влияние на технику и технологию строительства; субподрядчики в значительной мере определяют рыночные возможности строительной организации, количество и качество строительной продукции; конкуренты своим поведением

на рынке определяют маркетинговые условия, выбор стратегии и тактики маркетинга строительной организации; коммерческие посредники являются «лицом» фирмы, представляя ее продукцию покупателям.

В условиях рыночной экономики строительная организация имеет достаточную степень свободы в выборе элементов микросреды маркетинга. Но эту свободу не стоит преувеличивать, так как ресурсы общества всегда ограничены, а в силу этого ограничена и свобода выбора. Допустим, выбор заказчика ограничен сложившейся специализацией строительной организации, неизбежной локализацией строительства и другими причинами. Аналогичные ограничения накладываются на свободу выбора поставщиков, субподрядчиков и коммерческих посредников. Что касается конкурентов, то их, как правило, не выбирают, не считая случаев, когда строительная организация радикально меняет свой профиль или рынки сбыта. Но так как то и другое обычно сопряжено со значительными затратами, то говорить о выборе конкурентов в строительстве можно лишь условно. Более уместно утверждать, что в какой-то степени строительная организация воздействует на конкурентов, вступая с ними в конкурентную борьбу или в сговор. Отсутствие или слабое развитие конкуренции не стимулирует активного использования маркетинга как инструмента рыночного хозяйствования. Конкуренцию можно назвать «душой рынка» и основной «средой обитания» маркетинга [6].

В целом из всего возможного разнообразия конкурентных преимуществ акцентируем внимание следующих:

1) меньших издержках, т.е. возможности достижения наименьших затрат на единицу полезного эффекта;

2) дифференциации, т.е. возможности дифференцировать продукт с учетом изменения запросов потребителей, а при необходимости и диверсифицировать производство.

Названные конкурентные преимуще-

ства обнаруживаются по-разному в различных сферах конкуренции, из которых мы выделим две:

1) широкая цель, когда сфера конкуренции достаточно широка, вплоть до желаний-конкурентов;

2) узкая цель, когда сфера конкуренции сознательно ограничивается сравнительно узким сегментом рынка и неширокой номенклатурой продукции [3].

Макросреду строительной фирмы можно представить в виде группы факторов более высокого уровня, влияние которой также должно учитываться при разработке маркетинговых решений. К числу факторов макросреды можно отнести научно-технический прогресс, состояние экономики, политика, требования экологии и т.п. Необходимо отметить, что влияние на деятельность организаций строительного комплекса региона в современных условиях достаточно весомо, поэтому рассмотрим их влияние более детально. Так, в частности, влияние демографических факторов на маркетинг строительства многоаспектно: рост численности населения при благоприятной экономической конъюнктуре стимулирует увеличение спроса на жилищное строительство; изменение половозрастной структуры населения существенно влияет на сдвиги в сфере строительства объектов социально-культурного назначения и т.п.

По мнению ряда авторов самое радикальное воздействие на маркетинг строительства оказывает экономическая среда, которая включает: общее состояние экономической конъюнктуры; уровень деловой активности в целом и в инвестиционной сфере в частности; степень экономической либерализации и государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе и строительных организаций; открытость экономики для иностранных инвесторов и возможности международного обмена; занятость населения и уровень сбережений домохозяйства; экономическую политику государства и многое другое.

Рассмотрев специфику внешней среды в строительном бизнесе подчеркнем особенности внутренней среды строительной организации. Итак, внутреннюю среду строительства можно представить как совокупность производственной и социальной подсистем строительной организации. Мы предполагаем, что маркетинг достаточно глубоко пронизывает все элементы производственного аппарата, т.е. средства труда, предметы труда и собственно рабочую силу. Исследуя особенности составляющих внутренней среды строительной организации необходимо отметить, что они в основном представляют две подсистемы: производственную и социальную. Производственная подсистема внутренней среды маркетинга строительства включает следующие основные элементы: снабжение, планирование, финансы, учет, сбыт. Другой подсистемой внутренней среды строительной организации является социальная подсистема, включающая следующие факторы-элементы: кадры, социальная защита.

Таким образом, следует отметить, что маркетинговые технологии играют ведущую роль в достижении региональным строительным комплексом, и в частности, строительными организациями своих целей, качественном и количественном удовлетворении растущих потребностей рынка в продукции строительной индустрии, обеспечении обновления архитектурно-строительного облика регионов в целом. Представляя собой, в сущности, разделение маркетингового процесса на отдельные процедуры и операции, с последующей регламентацией выполнения процедур и операций, технологизация маркетинговой деятельности в строительном комплексе региона позволяет наиболее эффективно решать проблемы, возникающие в данной области.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Грахов В.П. *Методология маркетинг-менеджмента в инвестиционно-*

- строительном комплексе. Дисс. ... докт. эконом. наук. СПб., 2007. – 307 с.
2. Пацюк Е.В. Комплекс маркетинга на предприятиях промышленности строительных материалов. Дисс. ... канд. эконом. наук. Волгоград, 2006. – 154 с.
3. Степченко Т.С. Что нам стоит маркетинг построить или специфика маркетинга в строительстве. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012>
4. Сулейманов М.М. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятий строительного комплекса. Дисс. ... канд. эконом. наук. Махачкала, 2005. – 175 с.
5. Сушко Ю.К. Формирование и развитие маркетинга предприятий в интегрированном строительном комплексе региона. Дисс. ... канд. эконом. наук. Екатеринбург, 2010. – 244 с.
6. Федотов В.М. Маркетинг подрядного строительного предприятия. URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/pso.htm>.



*Кулик А. М. ассистент,
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
г. Белгород*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА КАК ЦЕНТРА ДЕЛОВОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье отражены вопросы исследования теоретического содержания маркетинга современного предприятия. Рассмотрены современные подходы к оценке инструментальных возможностей маркетинга

The article reflects research questions of the theoretical content of the modern enterprise marketing. Modern approaches to the assessment tool of marketing opportunities

Ключевые слова: маркетинг, спрос, рынок, маркетинговый инструментарий, комплекс маркетинга, продукт, цена, дистрибуция, продвижение, концепция маркетинга-микс, модели комплекса маркетинга

Key words: marketing, demand, market, marketing tools, marketing mix, product, price, distribution, promotion, marketing-mix concept, the model of the marketing mix. Belgorod state national research university

В современных экономических условиях хозяйствования перед многими предприятиями возникают множество различных проблем, связанных с незнанием законов рынка, неумением использовать всего множества инструментов маркетинга, а маркетинг сегодня, безусловно находится в центре деловой и организационной деятельности современного предприятия.

Анализ использования маркетинга, его технологий и инструментов показывает, что их использование повышает эффективность всей деятельности предприятия, усиливает конкурентоспособность на рынке.

На сегодняшний день маркетинг яв-

ляется комплексным понятием, основные закономерности которого, зародились в далеком прошлом и в процессе своего развития и совершенствования постепенно занимали ключевые позиции в бизнесе. Осознание происходящего, выявление сложившихся закономерностей, их оценка помогают определить основные направления в развитии маркетинга, совершенствовать методы, расширять функции, принимать верные решения.

Существует более 2000 определений маркетинга – это и философия бизнеса и руководство к действию. Такое широкое многообразие характеризуется тем, что, выделяют различные аспекты маркетинга, его виды, области применения. В основе маркетинга лежат следующие понятия: потребность, желание, спрос, продукт, обмен, сделка, рынок. Если говорить упрощенно, то потребности выливаются в конкретные желания, которые с учетом денежных возможностей трансформируются в спрос на рынке на конкретные продукты; осуществляется обмен между производителем и потребителем, оформляемый в виде определенной сделки, т.е. маркетинг, направляет экономику на удовлетворение множества постоянно меняющихся потребностей миллионов потребителей [7].

Маркетинг является многоаспектной дефиницией. Так, в частности с одной стороны, он рассматривается как концепция предпринимательской деятельности в условиях конкуренции, в основу которой положено удовлетворение потребительского спроса. Многообразие тракто-

вок маркетинга связано со множеством задач, которые решает маркетинг в различных сферах деятельности.

В 1948 году Институт Гамильтона в словаре экономических терминов дал следующее определение маркетинга: «маркетинг – это вид экономической деятельности, состоящей в продвижении товаров и услуг от производителя к потребителю» [2].

До этого маркетингом считалась предпринимательская деятельность в сфере сбыта или система взглядов на продажу. Г.Г. Абрамишвили рассматривал маркетинг как «своеобразную философию ведения деловых операций» [1]. А.А. Браверман отмечал, что, на макроуровне маркетинг выступает в роли инструмента формирования рыночной среды. На микроуровне маркетинг выступает как инструмент встраивания предприятий в формируемую рыночную среду и, что особенно важно, является средством (часто решающим), обеспечивающим привлечение инвестиций [6].

По мнению Ф. Котлера, маркетинг представляет собой вид деятельности, направленный на удовлетворение потребностей человека посредством обмена [13].

Организованная в 1926 году в США Национальная ассоциация маркетинга и рекламы, с 1973 года – Американская ассоциация маркетинга дала свое определение маркетинга – маркетинг – представляет собой процесс планирования и осуществления замысла, ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций [4].

Дж. Р. Эванс обозначил маркетинг как предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена [18]. Х. Швальбе считает, что, маркетинг – это сумма всех действий в рамках политики товарооборота с целью создания, поддержания и расширения рынка [17].

Х. Хершген определяет маркетинг

как ориентированный на рынок предпринимательский стиль мышления, который отличается творческим, систематическим и иногда также агрессивным характером [16]. По мнению Ж.-Ж. Ламбена маркетинг – это социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний людей и организаций путем обеспечения свободного конкурентного обмена товарами и услугами, предоставляющими ценность для покупателя [15].

По мнению П. Друкера: «Маркетинг настолько всеобъемлющ, что его просто нельзя рассматривать как отдельную функцию. Это – весь бизнес, рассматриваемый с точки зрения его окончательного результата, т.е. с точки зрения потребителя» [10].

Е.П. Голубков отмечает, что, согласно широкому пониманию – маркетинг – это социально-управленческий процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей путем создания продуктов и их обмена получают то, в чем они нуждаются [7].

Ученые кафедры маркетинга СПбГУ-ЭФ отмечают, что маркетинг является философией и инструментарием взаимодействия хозяйствующих субъектов социально-экономической системы по поводу изучения, создания, воспроизводства и удовлетворения спроса конечных потребителей, их прибыли или достижения иных результатов [4].

Грамотное использование маркетинга в деятельности предприятия позволяет выгодно вкладывать капитал в производство, развитие, совершенствование. Маркетинг является эффективным средством и основой предпринимательской деятельности, его активно используют для разработки и обоснования принятия эффективных управленческих решений, организации планирования и контроля в области предпринимательской деятельности.

Как философия и инструментарий предпринимательской деятельности, маркетинг является результатом теории и практики различных школ. Он развивался в ходе коллективного творчества

предпринимателей, менеджеров, ученых разных стран, действовавших в конкретных политических и социально-экономических условиях [5].

Существует несколько точек зрения на возникновение маркетинга как вида рыночной деятельности. Одни ученые придерживаются точки зрения, что маркетинг как самостоятельное экономическое явление возник на высокой ступени развития товарного производства в начале века, когда в силу быстрого роста производительных сил и общественного благосостояния «рынок продавца» стал превращаться в «рынок покупателя» [12].

Другого мнения придерживается Ф. Котлер. Он считает, что маркетинг является неизменным атрибутом товарного производства как такового, внутренне присущим ему на любой стадии развития [13].

Сегодня маркетинг выделяется как особая область знаний. Основные его положения оформились в ведущие концепции современного бизнеса и вследствие дальнейшего развития рыночных отношений, бурного роста научно-технического прогресса, изменения потребностей покупателей и потребителей, их структуры происходит дальнейшая эволюция и понятия и трактовки маркетинга.

Достаточно часто в научных публикациях, посвященных маркетингу, параллельно понятию «маркетинг» используют термин «концепция маркетинга». Е.П. Голубков отмечал, что в большинстве случаев исследователи не делают между названными выше терминами смыслового различия, и когда в понятия «маркетинг» и «концепция маркетинга» не вкладывается какой-то, специально оговоренный смысл, они рассматриваются как синонимы [8].

Рассматривая процесс формирования маркетинговой концепции в России, необходимо отметить, что, данный процесс происходит при активном изучении и использовании зарубежного опыта предпринимательской деятельности и рыночных отношений.

По мнению Г.Л. Багиева, выделяет следующие концепции в эволюции маркетинга: производственную, товарную, сбытовую, традиционного маркетинга, социально-этического маркетинга и маркетинга взаимодействия [5].

Для обеспечения успешной деятельности компании и повышения эффективности продаж существуют различные инструменты маркетинга – способы обеспечения взаимоотношений между потребителем и компанией, или комплекс мероприятий, цель которых – оказать влияние на участников рынка и макросреду.

Маркетинговый инструментарий – это своего рода социально-экономическая технология, определенная система действий, которые направлены на понимание и оказание влияния на поведение покупателя и продавца. Внешняя среда предопределяет цели и стратегию фирмы, а внутренняя среда предприятия подразумевает определенную стратегию и тактику фирмы, и, как следствие, становление целей маркетинга и принятие маркетинговых решений. Маркетинговые решения принимаются на базе маркетингового менеджмента и поведенческого маркетинга. Для достижения предприятия поставленной цели предприятиями активно используются инструменты маркетинга, которые реализуются через процедуры комплекса маркетинга. Комплекс маркетинга – это набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка. Функция маркетинг-микс состоит в том, чтобы сформировать набор (mix), который не только бы удовлетворял потребности потенциальных клиентов в рамках целевых рынков, но и максимизировать эффективность организации. Комплекс маркетинга включает в себя четыре составляющих: продукт (product) – это набор «изделий и услуг», которые фирма предлагает целевому рынку; цена (price) – денежная сумма, которую потребители должны уплатить для получения то-

вара; дистрибуция (place) – возможная деятельность, благодаря которой товар становится доступным для целевых потребителей; продвижение (promotion) – всевозможная деятельность фирмы по распространению сведений о достоинствах своего товара и убеждению целевых потребителей покупать его.

Таким образом, концепция маркетинга-микс по Маккарти определялась набором основных маркетинговых инструментов, включаемых в программу маркетинга: товарная политика

(product), сбытовая политика (place), ценовая политика (price), коммуникационная политика или политика продвижения (promotion). Современные специалисты в области маркетинга постоянно расширяют круг представленных элементов, вследствие этого постоянно увеличивается число новых концепций – 5 «Р», 6 «Р», 12 «Р» (табл. 1), но следует отметить, что, ключевой все же является концепция 4 «Р», так как именно элементы данной концепции могут полностью контролироваться маркетологами.

Таблица 1 – Сравнительная таблица основных моделей комплекса маркетинга

Модель	Английская расшифровка	Русская расшифровка	Примечание
4P	Product, Price, Place, Promotion	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение	Джерри Маккарти (Jerry McCarthy), 1964
4P+1S	Product, Price, Place, Promotion, Service	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Обслуживание	–
5P	Product, Price, Place, Promotion, Personnel	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Персонал	–
	Product, Price, Place, Promotion, Package	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Упаковка	–
	Product, Price, Place, Promotion, Publicity	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Связи с общественностью	–
5P+1S	Product, Price, Place, Promotion, Personnel, Service	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Персонал, Обслуживание	–
6P	Product, Price, Place, Promotion, Personnel, Publicity	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Персонал, Связи с общественностью	–
12P	Product, Price, Place, Promotion, PR, People, Personnel, Process, Package, Purchase, Physical Premises, Profit	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Связи с общественностью, Люди, Персонал, Процесс, Упаковка, Покупка, Окружающая среда, Прибыль	Б.Бумс и Дж.Битнер (Bitner, J. and Booms, B.), 1981

Следует отметить, что, концепция комплекса маркетинга определяется набором основных инструментов маркетинга – товарная политика (нововведения, работа с ассортиментом, снятие с производства товаров, жизненный цикл которых завершился, обслуживание покупателей, сервисы и гарантии), ценовая политика (определение базовой

цены, расчет цены, скидки, кредит), коммуникационная политика (реклама, публичность) и сбытовая политика (маркетинговые исследования, продажи, освоение новых рынков и т.д.), а также разработка и реализация конкурентных стратегий.

Самый первый инструмент маркетинга – смета, согласно которой ресурсы

фирмы распределяются по подразделениям. Далее следуют такие инструменты маркетинга, как реклама – наиболее эффективный способ донесения информации о товарах до потребителя с целью продвижения товара, и публик рилейшнз – инструмент маркетинга, способствующий установлению и поддержанию взаимодействия, расположения, взаимопонимания и сотрудничества между компанией и обществом, формированию доброжелательного общественного мнения о продукте компании и ее деятельности, поддержание положительной репутации компании. Еще одним из инструментов маркетинга являются персональные продажи, однако этот инструмент весьма затратен, так как связан с подготовкой высококлассных специалистов по продажам, расходами на передвижение, психологическими нагрузками и пр.

Наконец, самым важным инструментом маркетинга считается ценовая политика, политика ценообразования. Это обычно завершающий этап рыночной деятельности, и цена здесь – своеобразный индикатор условий, в которых компания существует и действует. Таким образом, в распоряжении компании имеются самые разные инструменты маркетинга, каждый из которых достаточно ресурсоемкий, поэтому необходимо подобрать наиболее подходящий вариант и комбинацию инструментов маркетинга для реализации маркетингового плана.

Элементами товарной политики предприятия с позиций предложения являются [14]:

- обновление продукции;
- модернизация и дифференциация продукции;
- снятие устаревшей продукции с производства;
- диверсификация продуктовой программы, расширение или сужение продуктовой программы.

Относящимися в большей степени к стороне спроса элементами товарной политики являются:

- решения, связанные с выбором про-

изводителя товара или услуги;

- решения, связанные с набором дополнительных и сервисных услуг, оказываемых потребителям.

По мнению многих специалистов [3], самым важным инструментом, находящимся в распоряжении менеджера по маркетингу для выполнения его обязанностей, является ценообразование, или ценовая политика. Как правило, определение цены представляет собой завершающий этап рыночной деятельности. В этом плане можно утверждать, что цена – своего рода индикатор, измеритель тех условий, в которых действует компания или предприятие, а также тех действий, которые они предпринимают. Она отражает качественный состав товарного предложения, уровень спроса, состояние сбыта и рекламы и т.д., особенно если исследовать ее в динамике.

Определение цены продукта, услуги является одной из важнейших составляющих маркетинга. Ее определение – ответственный и важный момент, от которого зависит большое число факторов. При ее определении производители принимают во внимание три основных фактора: затраты, эффективный потребительский спрос и конкуренцию.

Исходной целью маркетинга является изучение потребностей рынка в целях максимального удовлетворения потребностей потребителей и обеспечение условий получения наибольшей прибыли предприятия от сбыта, произведенной им продукции [9].

Для подбора маркетингового инструментария и более эффективного осуществления различных снабженческо-сбытовых действий нужна добротная информация о рынке, конкурентах, потребителях и т.п. Такая информация может быть получена через проведение соответствующих исследований. Сбытовая политика строится в направлении одновременного развития существующего рынка и поисков новых рынков для предприятия, а также повышения конкурентоспособности предприятия.

Мы уже отмечали, что любые ре-

кламные материалы, независимо от того, какие информационные средства их распространяют, вызывают у клиента, как минимум, тень подозрения в некоторой пристрастности, поскольку эту информацию распространяет компания-производитель. Однако сведения, полученные из нейтрального источника, воспринимаются с большей готовностью. Здесь мы рассмотрим еще один маркетинговый инструмент - паблик рилейшнз. В практическом плане цели и задачи паблик рилейшнз – это активные действия по достижению доброжелательного общественного мнения в отношении деятельности компании (предприятия), сохранение положительной репутации в соответствующей общественной среде, создание у работников чувства ответственности и заинтересованности. В практическом плане цели и задачи паблик рилейшнз - это активные действия по достижению доброжелательного общественного мнения в отношении деятельности компании (предприятия), сохранение положительной репутации в соответствующей общественной среде [11].

Таким образом, изучая основные понятия и категории маркетинга, основные концепции маркетинга, инструментарий, мы можем сделать вывод о том, что, для эффективной деятельности организаций на современном рынке необходимо активное использование последними маркетинговых технологий, что в свою очередь, повысит количество и качество выпускаемой продукции, усилит конкурентные позиции продукции и предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амблер Т. *Практический маркетинг*. – СПб., 2006. – 400 с.
2. Ассэль Гэнри. *Маркетинг: принципы и стратегии*. – М.: 2005. – 804 с.
3. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. *Организация предпринимательской деятельности*. – СПб., 2001. – 231 с.
4. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М. *Маркетинг*. – СПб., 2010. – 576 с.
5. Браверман А.А. *Маркетинг в российской экономике переходного периода: методология и практика*. – М., 1997. – 639 с.
6. Голубков Е.П. *Маркетинг: стратегия, планы, структуры*. – М., 2010. – 318 с.
7. Голубков Е.П. *Маркетинг: выбор лучшего решения*. – М., 2009. – 222 с.
8. Грузинов В.П. *Схема маркетинговой деятельности*. – М., 2008. – 305 с.
9. Друкер П. *Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы*. – М., 1992. – 350 с.
10. Дурович А. П. *Маркетинг в предпринимательской деятельности*. – Мн., 2007. – 464 с.
11. Кожекин Г.Я. *Маркетинг предприятий*. – Мн., 2004. – 240 с.
12. Котлер Ф. *Основы маркетинга*. – СПб., 2006. – 896 с.
13. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. *Основы маркетинга*. – СПб., 2008. – 105 с.
14. Ламбен Ж.-Ж. *Стратегический маркетинг. Европейская перспектива*. – М., 1996. – 301с.
15. Хершген Х. *Маркетинг: основы профессионального успеха*. – М., 2005. – 334 с.
16. Швальбе Х. *Практика маркетинга для малых и средних предприятий*. – М., 1995. – 317 с.
17. Эванс Дж.Р., Берман Б. *Маркетинг*. – М., 2002. – 308 с.



*Ключкова Н.В. д.э.н., профессор;
Маркелова А.П. соискатель,
Ивановский государственный энергетический университет,
г. Иваново*

ОБОБЩЕНИЕ ОПЫТА РЕГИОНОВ РФ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Развитие инновационной экономики для России крайне актуально, т.к. Россия в развитии собственной экономики отстала от ведущих стран.. Изучение зарубежного опыта инновационной деятельности позволяет сделать вывод, что иностранные государства уделяют значительное внимание инновационному развитию, отличительными особенностями которого являются стремительное увеличение доли затрат на исследования и разработки в ВВП, существенная доля предпринимательского сектора в финансировании НИОКР, стимулирование взаимодействия представителей образования, науки и бизнеса, и развитие условий для поддержки малого инновационного бизнеса в регионах.

Development of innovative economy is extremely important for Russia, because Russia in terms of its economic development lags behind the leading countries. The study of foreign experience of innovative activity allows to make a conclusion, that the foreign states pay much attention to innovative development, distinctive features of which are a rapid increase in the share of expenditures on research and development in GDP, a significant share of the business sector in financing R&D, stimulation of interaction of representatives of education, science and business, and development of the conditions for the support of small innovative business in the regions.

Ключевые слова: инновационная деятельность, регионы, инновационная инфраструктура, эффективность

Keywords: innovation activity, regions, innovation infrastructure, efficiency

Как свидетельствует мировой опыт, необходимым условием для эффективного инновационного раз-

вития является наличие соответствующей инновационной инфраструктуры. До настоящего времени инновационная инфраструктура создавалась лишь путем активного формирования сети бизнес-инкубаторов и технопарков. Основной сферой их деятельности зачастую становится развитие лишь малого предпринимательства различных направлений, а не инновационных предприятий. Таким образом, от уровня развития инновационной инфраструктуры, от качества её функционирования будет зависеть не только скорость осуществления инновационных преобразований в экономике, их стоимость и результативность, но и возможность реализации любого инновационного проекта [1].

Поскольку значительную часть инновационной системы занимает инфраструктурная составляющая, которая служит связующим звеном между создателями инноваций и производителями товаров и услуг и является фактором активизации инновационных процессов, необходима такая качественная, эффективная инфраструктура, которая способствовала бы росту эффективности и результативности инновационной деятельности в целом. В то же время анализ современного состояния инфраструктуры свидетельствует как о недостаточном уровне её развития, так и невысокой эффективности.

Тем не менее, следует отметить, что Российская Федерация за последние два десятилетия сделала качественный «прорыв» в области построения нацио-

нальной инновационной системы и инновационной инфраструктуры как ее ключевой составляющей: развиваются новые формы взаимодействия органов государственной власти и частных компаний, создаются новые надсистемные институты и организации, разрабатываются проекты региональной поддержки инновационной деятельности. Одним из наиболее качественных решений стало создание системы государственных научных центров (ГНЦ) РФ, объединенных в рамках единой ассоциации.

Ассоциация государственных научных центров объединяет 48 научных организаций России, которым Правительством Российской Федерации присвоен статус государственного научного центра Российской Федерации (ГНЦ). В состав Ассоциации ГНЦ РФ вошли, например, такие крупнейшие научно-исследовательские институты, как Арктический и антарктический научно-исследовательский институт, Всероссийский электротехнический институт имени В.И. Ленина, Всероссийский научно-исследовательский институт геологических, геофизических и геохимических систем, Государственный научно-исследовательский и проектный институт редкометаллической промышленности «ГИРЕДМЕТ», Государственный научный центр вирусологии и биотехнологии «Вектор» Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучие человека, Государственный научный центр Российской Федерации «Троицкий институт инновационных и термоядерных иссле-

дований» и еще более 4 десятков научно-исследовательских центров и институтов [2].

Государственные научные центры РФ были созданы для сохранения в России ведущих научных школ мирового уровня, развития научно-инженерного, технологического потенциала страны в области фундаментальных, прикладных исследований и подготовки научных и инженерных кадров. Важнейшие направления деятельности ГНЦ: ядерная физика, атомная наука и техника, химия и новые материалы, авиация, космос, судостроение, транспорт, информатика и приборостроение, биотехнология, опто- и фотоэлектроника, робототехника и машиностроение, навигация и акустика, водоснабжение и гидрогеология, энергетика и электротехника, металлургия, строительство, метеорология, вирусология, медико-биологические проблемы, селекция растений.

1 ноября 2012 года на заседании Правительства Российской Федерации была рассмотрена Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий на 2013-2020 годы». Целью государственной программы является формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок и обеспечение его ведущей роли в процессах технологической модернизации российской экономики [3]. Прогнозный объем финансирования программы (в ценах соответствующих лет) составляет на 2012-2020 гг. 2 607 647,6 млн руб. за счет средств федерального бюджета (рис. 1).

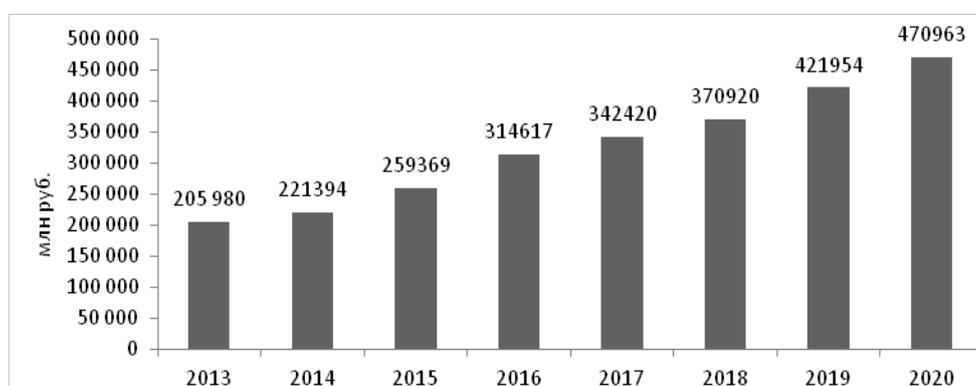
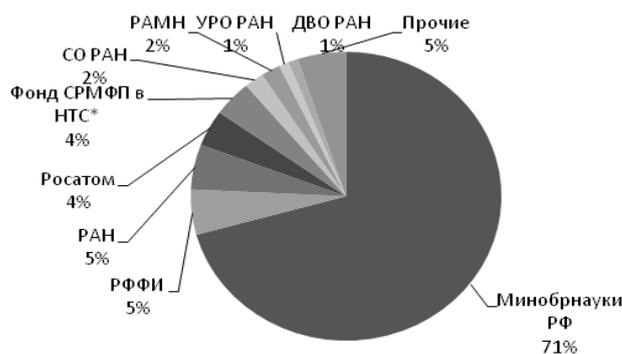


Рисунок 1 – Объемы бюджетных ассигнований в рамках Государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий на 2013-2020 годы»

Распределение средств между объектами инновационной инфраструктуры РФ представлено на рис. 2.

В 2011 году «инновационная десятка российских регионов», определенная в ходе исследования, проведенного совместно Фондом «Петербургская политика», Российской академией народного

хозяйства и государственной службы при Президенте РФ и газетой «РБК-Daily», возглавлялась Томской областью, республикой Татарстан и Красноярским краем (табл. 1). Рейтинг основан на мониторинге ключевых событий и достижений, оказавших существенное влияние на инновационное развитие.



* Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере

Рисунок 2 – Примерное распределение средств Программы между основными институтами научно-исследовательского сектора РФ

Таблица 1 – Инновационная десятка российских регионов в 2011 г. [4] (фрагмент)

№	Субъект РФ	Ключевые достижения в инновационном развитии
1	Томская область	Подписано распоряжение правительства РФ о создании центра образования, исследований и разработок «ИНО Томск 2020» Томские вузы и НИИ объединились в Единый консорциум Проведение ежегодного инновационного форума INNOVUS Томск стал вторым после Москвы городом, в котором начал работу Открытый университет «Сколково»
2	Республика Татарстан	Устойчивое развитие nanoиндустрии и нанотехнологий Развитие проекта IT-деревни под Казанью «Иннополис» Татарстан и Wermuth Asset Management создали фонд чистых технологий объемом 110 млн евро Татарстан занял 1-е место в рейтинге Forbes Russia «Лучшие регионы для бизнеса»
3	Красноярский край	Ежегодный февральский Красноярский экономический форум, который уверенно входит в число ключевых мероприятий экономической и инновационной направленности Утверждена Стратегия инновационного развития Красноярского края до 2020 года, расцененная экспертами как содержательный документ с системным подходом Открытие Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора (КГАУ «КРИТБИ»)
4	Новосибирская область	Инновационный форум Interra Лидерство Новосибирска по числу и объему финансирования проектов по линии Роснано Фонд «Сколково», Имперский колледж Лондона и Институт катализа имени Борескова СО РАН заключили соглашение о создании в рамках проекта «Сколково» центра прикладных исследований по тепловым процессам и катализу

Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) подвела итоги «Рейтинга инновационной активности регионов-2011». Цель исследования – определить регионы, демонстрирующие лучшие показатели в области стимулирования развития науки и инновационной сферы, а также получить объективную

картину состояния сферы инноваций в России. В исследовании приняли участие 83 субъекта РФ. Лидером рейтинга, как и в прошлом году, стала Москва. Второе место заняла Республика Татарстан. В регионе действуют крупнейшая в России ОЭЗ, 4 индустриальных парка, технополис, 14 технопарков и др. (рис. 3) [5].

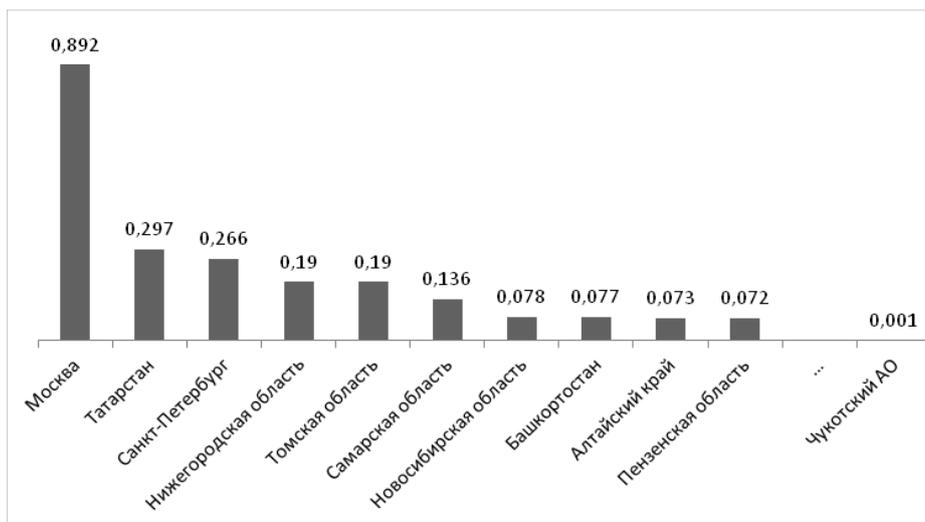


Рисунок 3 – Распределение регионов по уровню инновационной активности НАИРИТ в 2011 г.

Примечателен опыт некоторых передовых регионов России в развитии и стимулировании малого инновационного предпринимательства через инструменты государственно-частного партнерства и развитие элементов территориальной инфраструктуры.

Так, например, Калужская область традиционно признается абсолютным лидером в отрасли ядерных и энергетических технологий, атомной и возобновляемой энергетики, и внимание региональных властей сосредоточено на поддержке малых предприятий, функционирующих в данных приоритетных отраслях. За один только 2012 г. суммарный объем областного и федерального финансирования предпринимательства Калужской области составил 286 млн. руб.

Безусловными приоритетными группами поддержки в 2012 г. стали компании, действующие в производственном секторе и сфере инноваций. В рамках ведомственной целевой программы «Ком-

плексное развитие инновационной системы Калужской области» на развитие инновационной составляющей региональной экономики из средств областного бюджета в 2012 году выделено более 52 млн. руб. В рамках конкурса, проводимого Минэкономразвития России по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, на инновационное развитие привлечено из федерального бюджета около 92 млн. руб. [6].

Если рассматривать инновационную инфраструктуру малого предпринимательства в Нижегородской области, то здесь присутствуют практически все необходимые элементы: финансовые (Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», Региональный венчурный фонд Нижегородской области), законодательное обеспечение, образовательные программы, структурные элементы.

Что касается технологических парков, то в Нижегородской области действует профильный частный технологи-

ческий парк «Орбита» для крупнейших IT-компаний региона. На сегодняшний день завершена первая очередь строительства Саровского Технопарка в п. Сатис. В стадии реализации находится проект создания IT-технопарка «Анкудиновка» и Центра высоких медицинских технологий – Нижегородский онкологический научный центр (ЦВМТ НОНЦ).

С 2007 года в Нижнем Новгороде действует ГУ «Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор» (НИБИ). Деятельность инкубатора направлена, прежде всего, на увеличение в Нижегородской области количества высокодоходных инновационных предприятий, что позволит увеличить налоговые поступления в бюджет области, создать новые рабочие места, а также привлечь значительный объем инвестиций в развитие инновационного потенциала области. На сегодняшний день общая площадь НИБИ составляет 1430 кв.м. и она уже заполнена резидентами, поэтому на 2008 год запланировано расширение площади бизнес-инкубатора более чем в два раза.

С позиций кластерного подхода к развитию территории в республике Карелия появляются возможности формирования кластера малого инновационного предпринимательства. Создание инновационного регионального кластера в Карелии позволит сократить период времени, проходящий от научной разработки до момента товарного производства, а возможности для создания инновационного регионального кластера в республике существуют [7].

В соответствии с Концепцией развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области за период до 2015 гг. произойдет рост доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров с 0,6 по 8%; увеличение количества крупных и средних организаций, занимающихся разработкой инноваций в Омской области, с 43 до 150 единиц; внедрение в производство от 6 до не менее 20 передовых технологий. Программы поддержки инновационной деятельности малого предпринимательства

должны быть ориентированы на активное использование мер, способствующих получению наибольшего сетевого эффекта развития хозяйственной деятельности.

Приоритетные подходы в развитии малого инновационного предпринимательства нашли свое отражение в проекте «Региональный бизнес-инкубатор», «Омский локомотив-М», направленные на создание омской модели национальной инновационной системы. Стратегией развития области намечено, что за 2006-2020 гг. доля занятых на предприятиях малого предпринимательства возрастет с 14 до 40% от общего числа занятых в экономике Омской области, доля валового выпуска товаров услуг увеличится с 7 до 25%. Важную роль могут играть меры, способствующие развитию инфраструктуры поддержки инновационной деятельности индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, занятых в сфере ремесел, хлебопечения, на транспорте, в розничной и оптовой торговле; реализации межрегиональных международных программ и мероприятий по развитию малого бизнеса [8].

В табл. 2 представлены несколько инновационных проектов, реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства (СМСП) г. Омск в сфере инновационных разработок.

Развитие форм государственной поддержки малого бизнеса позволило значительно повысить его роль в экономической сфере, обеспечении занятости, эффективно решать проблемы снижения уровня бедности, развития инноваций. Именно предприниматели наиболее активно осваивают инновационные производства. Доля занятых в организациях малого предпринимательства составляет около 14 процентов от общего числа занятых в экономике Омской области, организациями малого предпринимательства производится около 7 процентов валового выпуска товаров и услуг.

Таким образом, современные ученые и специалисты отмечают, что в настоящее время в России созданы практически все необходимые базовые элементы

Таблица 2 – Перечень инновационных проектов, реализуемых СМСП города Омска (фрагмент)

Предприятие	Инновационный проект	Объем и источники финансирования
ООО Центр красоты и здоровья «Агата»	Внедрение новых методик работы микротоками по телу человека	0,8 млн руб. кредитные средства / собственные средства
ЗАО «Поликон»	Разработка и производство оборудования для шинной промышленности	20 млн руб. / собственные средства
ООО НПФ «Омскрезинотехника»	Освоение фуллеренов	До 1 млн руб. / собственные средства
Научно-производственное предприятие «Метромед»	Создание производственных средств для одноразовых полимерных изделий медицинского назначения	Собственные средства
ООО «Антикор Инвест»	Аппаратура диагностики подземных коммуникаций железнодорожного транспорта	На стадии разработки
ООО «СИИН»	Проектирование биогазовых установок	5 млн руб. / собственные + заемные

поддержки инновационного предпринимательства, которые в совокупности способны оказать содействие малым инновационным предприятиям в их становлении и деятельности. Вместе с тем значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства. На основании имеющихся статистических и аналитических данных можно выделить ряд основных проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого предпринимательства, в том числе и в сфере инновационной деятельности:

- несовершенство нормативно-правовой базы в сфере малого предпринимательства;
- отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;
- несовершенство системы налого-

обложения;

- недобросовестная конкуренция;
- несовершенство государственной системы поддержки малого предпринимательства;
- неразвитость системы информационной поддержки малых предприятий;
- проблемы кадрового обеспечения подготовки специалистов для малого предпринимательства;
- административные барьеры;
- доступ к федеральному и муниципальному имуществу.

Тем не менее, следует отметить, что Российская Федерация за последние два три десятилетия сделала качественный «прорыв» в области построения национальной инновационной системы и инновационной инфраструктуры как ее ключевой составляющей: развиваются новые формы взаимодействия органов государственной власти и частных компаний, создаются новые надсистемные институты и организации, разрабатываются проекты региональной поддержки иннова-

ционной деятельности.

Таким образом, в настоящее время в России созданы практически все необходимые базовые элементы поддержки инновационного предпринимательства, которые в совокупности способны оказать содействие малым инновационным предприятиям в их становлении и деятельности. Вместе с тем значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клочкова Н.В., Иванова О.Е. Развитие инновационной инфраструктуры в России и за рубежом // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №1.
2. <http://www.agnc.ru>
3. Проект Государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы. URL: [http://минобрнауки.рф/документы/2475/файл/902/ Госпрограмма_Развитие_науки_и_технологий_\(Проект\).pdf](http://минобрнауки.рф/документы/2475/файл/902/Госпрограмма_Развитие_науки_и_технологий_(Проект).pdf)
4. Рейтинг инновационной активности в России в 2011 году // Аналитический обзор Фонда «Петербургская политика», Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ и газеты «РБК-Daily». URL: http://www.fpp.spb.ru/iRating_2011.pdf
5. НАИРИТ составила свой Рейтинг инновационной активности регионов-2011. URL: <http://www.i-regions.org/association/news/spotlight/1608/>
6. В приоритете – поддержка предпринимательства / Интервью с начальником управления инноваций и предпринимательства министерства развития информационного общества и инноваций Калужской области В.И. Комиссаровой // Инновации в регион. МСБ. – 2012. – №6(16).
7. Курило А.Е. Малое предпринимательство как метод модернизации социально-экономической системы региона // Клуб субъектов инновационного и технологического развития России: Система информационно-аналитических ресурсов по инновационной технологической тематике. Режим доступа: http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/07/куруло_6_конк_рег_дд_ИТР_РЕГ.doc
8. Гопн Е.С., Жапарова А.Б. Инновационная деятельность малого бизнеса в Омском регионе // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – №12.
9. <http://www.omskportal.ru>



Кирюшин С.А. к.э.н., доцент,
Нижегородский филиал –
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
г. Нижний Новгород

ПРИМЕНЕНИЕ ЛИН-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

В статье излагаются ключевые положения и способы оценки применения лин-технологий в деятельности торговой компании, определены основные термины, отражены ключевые направления изменений предприятия торговли с учетом зарубежного опыта, предлагаются способы оценки эффективности использования лин-технологий.

In article key provisions and ways of an assessment of application of lean technologies in activity of the trading company are stated, the main terms are defined, the key directions of changes of trade enterprise taking into account foreign experience are reflected, ways of an assessment of efficiency of use of lean technologies are offered.

Ключевые слова: бережливое производство, лин, лин-технологии, предприятие торговли.

Keywords: lean production, lean, lean technologies, trade enterprise.

Развитие конкурентоспособности бизнеса непосредственно связано с эффективными концепциями и лучшей практикой в сфере технологий управления. Концепция бережливого производства (lean production) является актуальной и вызывает повышенный интерес у руководителей различного уровня и различных форм собственности, благодаря заложенным в ней возможностям преобразований и повышения эффективности, использования в различных отраслях и направлениях деятельности, что наглядно проиллюстрировал на практике накопленный опыт компании Toyota и ряда других известных зарубежных предприятий.

Вопросам исследований в области бережливого производства посвящены работы: Д. Вумека, Д. Джонса, М. Вэйлера, У. Левинсона, Р. Рерика, Т. Оно, Х. Такеда, М. Имаи, Н. Величенко, В. Лапидуса и других.

Следует отметить, что в российской сфере торговли практически отсутствуют исследования, касающиеся применения лин-технологий. Также следует подчеркнуть недостаточную изученность научной проблемы использования лин-технологий в производственной сфере деятельности предприятий торговли, что обуславливает необходимость проведения научно-практических исследований в этом направлении.

Объектом исследования явилось предприятие торговли Нижегородской области. Предмет исследования – лин-технологии производственной сферы деятельности данного предприятия торговли. В связи с тем, что работа по применению лин-технологий в производственной сфере деятельности торговых компаний обладает высокой практической значимостью и коммерческой ценностью, подобных исследований ранее не проводилось, руководством данного предприятия было принято решение считать финансово-экономическую информацию, связанную с данным исследованием конфиденциальной, включая наименование юридического лица.

В качестве цели исследования было определено выявление возможностей применения и улучшения обеспечивающих (инжиниринговых) лин-технологий

и разработка ключевых элементов оценки ожидаемой эффективности их использования для современного предприятия торговли.

В соответствии с направлением исследования руководством компании были поставлены следующие задачи, исходя из собственных представлений об операционных стратегиях и ключевой стратегии предприятия, при использовании обеспечивающих (инжиниринговых) лин-технологий:

– рационально и эффективно осуществить организацию деятельности, связанную с выполнением операций сотрудниками при выстраивании потока создания ценности для потребителя;

– улучшить операционную и процессную работу на основе реализации лин-технологий;

– увеличить компетентность персонала торгового предприятия, в результате получить собственных специалистов по реализации лин-технологий.

Основными методами исследования обеспечивающих (инжиниринговых) лин-технологий предприятия торговли явились: метод определения производственной мощности торговой компании; метод организации материального потока для использования 5S; метод организации ремонтов для оптимального управления оборудованием; метод определения норм расходов и потребностей электроэнергии; оценка ожидаемой эффективности.

Научная новизна проведенного исследования заключается в раскрытии новой научной и практической проблематики использования лин-технологий в торговой деятельности, новый опыт позволяет акцентироваться на практических и научных разработках в этом направлении, их перспективах, а также обеспечить максимизацию эффекта торговым компаниям вследствие использования лин-технологий.

Современные предприятия торговли осуществляют производственную деятельность, связанную обычно с переработкой сырья, полуфабрикатов, а

также выпуском продукции. Данная производственная деятельность предприятий торговли обусловлена наличием производственных участков или зон, предназначенных для изготовления пищевой продукции, сувенирных изделий и других целей подобного рода. Компания, использующая лин-технологии, стремится сократить время, работать качественно и с наименьшими потерями.

В общем виде производственный процесс торговой компании, который обеспечивает переработку сырья и полуфабрикатов, включает: сбор информации; разработку документации; снабжение сырьем и полуфабрикатами; хранение, транспортировку, обработку сырья и полуфабрикатов; выпуск готовой продукции.

В соответствии с рациональной организацией материального потока на объекте исследования была проведена предварительная работа по объединению рабочих операций, которые осуществляются на рабочих местах, сформированы рабочие циклы, характеризующие поток создания ценности для потребителя.

В рамках данных рабочих циклов классифицированы следующие рабочие действия, рассматриваемые как автоматизированные, ручные и машинно-ручные: производственно-технологические операции; операции, связанные с перемещением; проверочно-контрольные операции.

Наибольшее значение имеют производственно-технологические операции при учете создания ценности для потребителя, связанные с переработкой, а также сокращением перерывов между операциями. Операции, связанные с перемещениями и проверочно-контрольными операциями соотносятся с потерями, имеющими удельный вес.

Важную роль для оптимизации производственной мощности предприятия торговли при работе на заказ является оптимизация операций с целью совершенствования их выполнения работниками от начала переработки сырья и полуфабрикатов до выпуска полностью или

частично готовой продукции.

Производственная мощность при использовании лин-технологий определяется объемом заказа выпускаемого ассортимента продукции. В зависимости от степени достаточности или недостатка производственной мощности предприятия торговли при выполнении заказа могут быть осуществлены: инвестиции; реконструкции; замены оборудования; изготовление продукции на других предприятиях по договорам.

Выявление необходимой производственной мощности перерабатывающих производственных участков или зон торгового предприятия определяется: технико-экономической информацией по площадям и оборудованию; показателями продаж выпускаемой готовой продукции; заказами; численностью персонала; режимами работы и другими показателями.

Производственная мощность перерабатывающих производственных участков или зон торгового предприятия определяется главным участком производства. Это место реализации ключевых процессов, основных операций, где затрачивается основное рабочее время персонала.

В результате проведенного исследования главный участок производства был размещен непосредственно в торговом зале, обеспечивая тем самым, наглядную визуализацию рабочих операций персонала по изготовлению пищевой продукции согласно заказам с учетом времени доставки точно в срок потребителю.

Главными участками без визуализации были определены: камеры хранения, автоматы по упаковке, оборудование с резервуарами. В рамках использования лин-технологий было выделено главное оборудование с целью выявления узких мест, которые не обеспечивают требуемую загрузку и необходимую пропускную способность. В частности, узкие места были ликвидированы следующими действиями: демонтажем устаревшего оборудования; монтажом и вводом в эксплуатацию дополнительного и нового оборудования; реконструкцией; увели-

чением интенсивности технологических операций.

Известно, что годовая производственная мощность торгового предприятия прямо пропорциональна количеству смен функционирования главного технологического оборудования и величине максимального объема товарооборота в расчете на квадратный метр площади торгового зала в сутки.

При этом средний объем товарооборота в расчете на среднесуточный квадратный метр площади торгового зала предприятия определяется параметрами товарных ресурсов: цена, качество, количество товарных ресурсов, интенсивность поступления товарных ресурсов и другими.

Производственная мощность перерабатывающих производственных участков торгового предприятия за смену определялась в соответствии с технологическим оборудованием непрерывного и циклического действия.

При использовании оборудования с непрерывным функционированием производственная мощность в смену:

$$P_h = W_h \cdot N \cdot T_h \quad , \quad (1)$$

где W_h - норматив производительности непрерывно функционирующего оборудования за час работы в натуральных единицах;

N - количество оборудования;

T_h - общее время результативной работы оборудования в смену, мин.

При использовании оборудования с циклическим функционированием производственная мощность в смену:

$$P_c = V \cdot N \cdot k \cdot t \quad , \quad (2)$$

где: P_c - производственная мощность оборудования периодического действия в натуральных единицах;

V - показатель вместимости применяемого оборудования (резервуаров, ванн) в натуральных единицах;

N - количество оборудования;

k - коэффициент загрузки емкости;

t - количество полных циклов в смену.

При использовании оборудования с циклическим функционированием и учетом компенсации расхода перерабатываемого сырья или полуфабрикатов на единицу продукции, производственная мощность в смену:

$$P_l = \frac{V \cdot N \cdot k \cdot t}{l}, \quad (3)$$

где: P_l – производственная мощность оборудования периодического действия в натуральных единицах при выпуске продукции с учетом компенсации расходов перерабатываемого сырья или полуфабрикатов;

V – показатель вместимости применяемого оборудования (резервуаров, ванн) в натуральных единицах;

N – количество оборудования;

k – коэффициент загрузки емкости;

t – количество полных циклов в смену;

l – норматив расхода сырья или полуфабрикатов на единицу готовой продукции, измеряемый в натуральных единицах.

Среднегодовая производственная мощность торговой компании, зависящая от замен оборудования:

$$P_y = P_0 + \frac{(P_\alpha \cdot M) - P_\beta(12 - M)}{12}, \quad (4)$$

где P_y – среднегодовая производственная мощность торгового предприятия;

P_0 – производственная мощность в начале года;

P_t – производственная мощность в конце года;

M – количество месяцев в году, в течение которых работало оборудование;

P_α – положительное изменение производственной мощности предприятия торговли;

P_β – отрицательное изменение производственной мощности предприятия торговли.

Использование лин-технологий осуществляется с учетом ограничений, которыми являются: вместимость помещений, зон, участков, технические параметры оборудования, способы, режимы хранения товарных ресурсов и другие. При использовании лин-технологий в торговой компании требуется обеспечить баланс

расхода материальных, информационных и финансовых ресурсов.

Обеспечение баланса расхода ресурсов определяется ценностью для потребителя, при этом ресурсосбережение обеспечивается реализацией лин-технологий, которые сосредоточены на устранении потерь. Выделяются следующие основные виды потерь: потери из-за перепроизводства; потери времени из-за ожидания; потери при ненужной транспортировке; потери из-за лишних этапов обработки; потери из-за лишних запасов; потери из-за ненужных перемещений; потери из-за выпуска дефектной продукции[4].

Сбалансированная загрузка оборудования и работников с учетом объемов заказов, равномерности выполнения операций и работ, т.е. формирования равномерного потока создания ценности для потребителя, являются основой ликвидации вышеуказанных потерь.

Лин-технология – разработка и применение инструментов и методов, механизмов и машин, материалов и процессов, которые позволяют персоналу решать проблемы согласно концепции бережливого производства (lean production). Лин-технологией является совокупность методов или операций обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала, полуфабриката, необходимых для формирования потока ценности для потребителя.

Близкими по смыслу и вспомогательными по значению к лин-технологиям являются материалосберегающие и ресурсосберегающие технологии. Материалосберегающие технологии – технологии, обеспечивающие получение готового продукта полностью или частично, реализуемые без отходов или с минимальными отходами.

Ресурсосберегающие технологии – технологии реализации операций или процессов при минимальном расходе ресурсов, а также затратах на основные и вспомогательные материалы, заработную плату рабочим основного производства с учетом качества и производительности.

Основными принципами применения лин-технологий в торговле можно считать: групповую работу; ликвидацию потерь; сбалансированное и рациональное использование ресурсов; организа-

цию потока создания ценности для потребителя; непрерывное улучшение.

Лин-технологии производственной сферы деятельности предприятия торговли иллюстрирует рисунок 1.



Рисунок 1 – Лин-технологии производственной сферы деятельности предприятия торговли

Результаты проведенного анализа показали, что в среднем после проведения двух капитальных ремонтов, вследствие износа технологическое оборудование снижало производительность на 8-10%, при этом учитывалось, что технологическое оборудование циклического типа функционирования является менее производительным, чем оборудование непрерывного действия.

В целях эффективной работы торгового предприятия следует обеспечивать

требуемую загрузку производственной мощности, которая соотносится с ее резервом, что особенно актуально, в связи с тем, что оно оснащено дорогостоящим технологическим оборудованием, автоматами и полуавтоматами.

Резерв производственной мощности торгового предприятия:

$$P_p = \left[P_0 + \frac{(P_a \cdot M) - P_p(12 - M)}{12} \right] \cdot \left[1 - \frac{V_f}{P_0 + \frac{(P_a \cdot M) - P_p(12 - M)}{12}} \right], \quad (5)$$

где: P_p – резерв производственной мощно-

сти торгового предприятия;

P_0 – производственная мощность в начале года;

P_t – производственная мощность в конце года;

M – количество месяцев в году, в течение которых работало оборудование;

P_a – положительное изменение производственной мощности предприятия торговли;

P_b – отрицательное изменение производственной мощности предприятия торговли.

V_f – объем фактического выпуска продукции.

Резерв производственной мощности определяет перспективы технологических улучшений, а также изготовления и сбыта продукции. В ходе использования лин-технологий был уточнен резерв производственной мощности и возможности технологической модернизации оборудования.

В целях снижения вероятности незапланированного выхода из строя оборудования, срыва поставок, потерь ресурсов в компании используется комплекс вспомогательных мероприятий: текущий уход за оборудованием и зданием; межремонтное обслуживание; проведение профилактических работ; реализация ремонтов.

Уход за оборудованием осуществляют работники, поддерживают рабочее место в чистоте. Профилактические осмотры предназначаются для корректировки объемов и операций ремонтов, выявленные неполадки ликвидируются на месте или в ходе текущего ремонта.

Ремонтный процесс позволяет заменить необходимые детали и узлы на имеющие более совершенные эксплуатационные параметры и модернизировать оборудование по качеству выпускаемой продукции, экономичности, производительности. Ремонты классифицируются в компании на текущий и капитальный.

Текущий ремонт понимается как комплекс работ, обеспечивающих сохранение требуемой работоспособности оборудования согласно плановому графику, а капитальный ремонт определяется аналогично, но, связан с перемещением обо-

рудования для максимально полного восстановления его работоспособности. В компании имеется журнал дефектов, по нему определяется, какой ремонт и когда требуется осуществить. Текущий ремонт производят без специальной остановки и съема оборудования с места, он предусматривает устранение мелких неисправностей с частичной разборкой и регулировкой оборудования, заменой износившихся узлов.

Нормативами ремонтных работ компании являются: ремонтный цикл, трудоемкость ремонтных работ и категория сложности ремонта. Ремонтный цикл измеряется оперативным временем работы оборудования, при этом простои, как вид потерь, не включаются.

В ремонтном цикле учитываются следующие факторы: вид материала; применяемый инструмент; класс точности; долговечность; температурный режим; вибрация. Согласно графику ремонтных работ, определяют трудоемкость, численность персонала, составляют заявки на материальное обеспечение. По капитальным ремонтам компанией заключен договор сервисного обслуживания со специализированной ремонтной организацией, но при этом реализуется комбинированная форма организации ремонтных работ, связанная с выполнением отдельных работ также персоналом самой компании.

Ключевыми критериями ремонтных работ являются: продолжительность, качество, расходы на их реализацию. Сокращение стоимости ремонтных работ является одним из важных направлений применения комплекса лин-технологий в сфере организации деятельности торговой компании. Проведенное исследование привело к выводу, что предприятию необходимо снижение количества единиц оборудования, а также времени простоя в ремонте. Чем меньше простои оборудования при проведении ремонта, тем выше производственная мощность и резервы изготавливающих и перерабатывающих участков торгового предприятия, и соответственно, больше времени торговые площади магазина предоставлены

для обслуживания покупателей.

Потребность в материалах, инструментах, запасных частях требуемых для ремонта оборудования:

$$H_n = R_{ni} \left(\gamma_i \sum_{i=1}^n V_{fi} + \gamma_k \sum_{i=1}^n V_{ki} \right), \quad (6)$$

где: H_n – потребность в материалах, инструментах, запасных частях;

R_{ni} – расход материалов, инструмента, запасных частей на одну ремонтную единицу;

$\sum_{i=1}^n V_i$ и $\sum_{i=1}^n V_k$ – сумма ремонтных единиц, подвергающихся соответственно текущему и капитальному ремонту;

γ_i, γ_k – коэффициенты соотношения между количеством материалов, инструмента, запасных частей, расходуемых при текущем и капитальном ремонте.

Затраты на материалы для проведения ремонтных работ:

$$Z_\delta = \sum_{i=1}^n R_i \bar{P}_i, \quad (7)$$

где: Z_p – затраты на материалы и инвентарь для проведения ремонта технического средства;

\bar{P}_i – средняя цена материала и инвентаря i -го вида;

R_i – расход материала и инвентаря i -го вида на проведение ремонта технического средства;

n – число видов ремонта.

Номенклатура инструмента установлена согласно картам типового оснащения рабочих мест.

Потребность в инструменте:

$$H_s = \frac{T_e \sum_{i=1}^p S_i}{T_f} + O_o - O_k, \quad (8)$$

где: H_s – потребность в инструменте;

O_o, O_k – наличие инструмента на начало и окончание планируемого периода.

T_e – эффективный фонд времени работы инструмента;

T_f – срок службы инструмента до его из-

носа;

S_i – количество инструмента, которое должно находиться на i -м рабочем месте;

p – количество рабочих мест, для которых необходим инструмент.

В целях изготовления пищевой продукции торговая компания является потребителем электроэнергии, пара, газа, сжатого воздуха. Перерасход электроэнергии проявляется в простоях, потерях, росте себестоимости продукции, удорожании работ, снижении прибыли и рентабельности, отрицательно сказывается на цене и продажах.

Общая потребность в электроэнергии:

$$P_e = N_e V_p + R_i + R_s + R_p, \quad (9)$$

где N_e – норма расхода электроэнергии на производство единицы продукции;

V_p – запланированный выпуск изделий;

R_o – расход электроэнергии на вспомогательные нужды (освещение, отопление, вентиляцию);

R_s – запланированный отпуск электроэнергии на сторону;

R_p – планируемые потери электроэнергии.

Потребность в электроэнергии на технологические цели:

$$P_t = W_n \varphi_s t_m, \quad (10)$$

где P_t – потребность в электроэнергии на технологические цели;

W_n – установленная мощность;

φ_s – коэффициент спроса, учитывающий отношение одновременной нагрузки ко всей присоединенной мощности и использование мощности;

t_m – часы максимума нагрузки.

Потребность в электроэнергии на освещение помещений:

$$P_l = \frac{N_l C_l E_l}{1000}, \quad (11)$$

где P_l – потребность в электроэнергии на освещение помещений;

N_l – норма освещенности 1 м² площади;

C_l – площадь освещаемых помещений;

E_l – эффективный фонд времени работы

оборудования на плановый период.

Расход топлива на отопление технологических и административных помещений:

$$G_T = \frac{g_t \cdot \Delta t \cdot T_p \cdot Q_z}{1000 \cdot f \cdot \psi}, \quad (12)$$

где: G_T - расход топлива на отопление производственных и административных помещений;

g_t - норма расхода условного топлива на отопление 1м^3 производственных и административных помещений при разности наружной и внутренней температур в 1°C ;

Δt - разность наружной и внутренней температур отопительного периода;

T_p - время отопительного периода;

Q_z - объем здания по наружному диаметру;

f - теплота условного сгорания топлива;

ψ - коэффициент полезного действия котельной установки.

Расход воды на технологические цели:

$$G_w = \frac{g_w \cdot \hat{E}_s \cdot E_s \cdot d_w}{1000}, \quad (13)$$

где: G_w - расход воды на технологические цели;

g_w - часовой расход воды на единицу работ;

K_s - число сантехнических средств для потребления воды;

E_s - эффективный фонд времени проведения работ;

d_w - коэффициент загрузки технических средств предприятия.

Сокращение технологических потерь в энергоемких процессах было реализовано:

– сокращением длительности холостого хода оборудования;

– использованием автоматизации на отдельных стадиях управления технологическими процессами;

– использованием люминесцентных источников света;

– использованием более совершенных систем вентиляции;

– установкой контрольно-измерительных приборов и автоматики.

В ходе использования лин-технологий минимизируются временные потери, включая, те потери, что связаны с технологией изготовления и обработки продукции, исключая снижение качества выполнения рабочих действий и операций.

В частности, к временным потерям, связанным с технологией изготовления и обработки продукции в компании были отнесены: период времени холостого хода оборудования для набора нужного числа оборотов;

период времени, связанный с достижением необходимой температуры; период времени, связанный с уборкой, чисткой оборудования; периоды времени, затрачиваемые на переходы, перемещения персонала по изготовлению и обработке различных видов ассортимента продукции и другие.

Анализ текущего состояния торговой компании до использования лин-технологий показал, что в среднем после проведения двух переходов по изготовлению и обработке различных видов продукции в течение смены выработка продукции снижалась на 12%, при этом временные потери превышали 25%.

Ключевые элементы ожидаемой эффективности применения лин-технологий в производственной сфере деятельности торгового предприятия можно оценить по следующим составляющим: снижение расхода материальных ресурсов; снижение потерь с объема заказа переработанного сырья и полуфабрикатов; снижение трудоемкости производства продукции и расходов на зарплату; прибыль от улучшения качества; прибыль, формируемая за счет сокращения длительности цикла и потерь рабочего времени.

Ожидаемая эффективность использования лин-технологий торговой компании оценивалась исходя из нижеследующих зависимостей. Снижение расхода материальных ресурсов:

$$R_1 = \frac{V_p(\delta_{oj}\lambda_{oj} - \delta_{kj}\lambda_{kj})}{100}, \quad (14)$$

где: V_p – объем продаж после использования лин-технологий;

δ_{oj}, δ_{kj} – расходы j -го сырья, до и после применения лин-технологий;

$\lambda_{oj}, \lambda_{kj}$ – цены единицы j -го сырья, до и после применения лин-технологий.

Снижение потерь с объема заказа переработанного сырья и полуфабрика

$$R_2 = \frac{V_p(\gamma_{oj}\lambda_{oj} - \gamma_{kj}\lambda_{kj})}{100} \quad (15)$$

где: V_p – объем продаж после использования лин-технологий (аналогично используется в нижеследующих формулах);

δ_{oj}, δ_{kj} – выход готовой продукции с объема j -го переработанного сырья и полуфабрикатов, до и после применения лин-технологий;

$\lambda_{oj}, \lambda_{kj}$ – цены единицы j -го сырья и полуфабрикатов, до и после применения лин-технологий.

Снижение трудоемкости производства продукции и расходов на зарплату:

$$R_3 = V_p((\varphi_o\omega_o - \varphi_k\omega_k)k_1k_2), \quad (16)$$

где: φ_o, φ_k – трудоемкость единицы продукции до и после применения лин-технологий;

ω_o, ω_k – почасовая ставка рабочего персонала до и после применения лин-технологий;

k_1, k_2 – коэффициенты, учитывающие доплаты и отчисления на социальные нужды соответственно.

Прибыль от улучшения качества:

$$R_4 = V_p(i_o - i_k), \quad (17)$$

где: v_o и v_k – цены единицы продукции до и после применения лин-технологий соответственно.

Прибыль, формируемая за счет сокращения длительности цикла и потерь рабочего времени:

$$R_5 = v_k(V_p - V_o), \quad (18)$$

где: V_o и V_p – объемы продаж продукции до и после применения лин-технологий соот-

ветственно;

v_k – цена единицы продукции после применения лин-технологий.

Поставленные задачи руководством компании были достигнуты, при этом использование лин-технологий позволило рационализировать организацию рабочей деятельности, улучшить качество изготавливаемой продукции и связанных услуг, увеличить перечень компетенций персонала, регламентировать операционную и процессную работу, а также обеспечить вовлеченность сотрудников в преобразование.

В целом, активное использование лин-технологий позволяет предприятиям торговли сокращать удельные величины потерь, существенно улучшать использование имеющегося в распоряжении пространства, обеспечивать рациональную техническую эксплуатацию оборудования и оптимальное управление им, улучшать финансово-экономические показатели.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Джеймс П. Вумек, Дэниел Джонс. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 480 с.
2. Майкл Вэйдер. Инструменты бережливого производства. Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 125 с.
3. Манн Д. Бережливое управление бережливым производством. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. – 224 с.
4. Тайити Оно. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства. – М.: ИКСИ, 2007. – 208 с.
5. Стерлигова А.Н., Фель А.В. Операционный (производственный) менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 187 с.
6. Луйстер Т., Теппинг Д. Бережливое производство: от слов к делу. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. – 132 с.
7. James P. Womack, John Shook. Gemba Walks. Lean Enterprises Inst. Inc.,

2011. – 348 p.

8. Shigeo Shingo, Collin McLoughlin, Norman Bodek, Tracy S. Epley. *Fundamental Principles of Lean Manufacturing*. PCS Inc. and Enna Products Corporation, 2009. – 454 p.

9. *Lean Lexicon : A Graphical Glossary for Lean Thinkers*. LEI, 4th ed., 2008. – 98 p.

10.10. Takahiro Fujimoto, Koichi Shimokawa, Jim Womack, Waku Miller. *The Birth of Lean*. Lean Enterprise Institute, Inc., 2009. – 261 p.

11. Joachim Zentes, Dirk Morschett, Hanna Schramm-Klein (2007). *Strategic*

Retail Management: Text and International Cases. Gabler, 1st ed. – 374 p.

12. S. Anil Kumar, N. Suresh. *Operations Management*. New Age International Pvt Ltd Publishers, 2009. – 290 p.

13. Sami Finne, Hanna Sivonen. *The Retail Value Chain: How to gain competitive advantage through Efficient Consumer Response (ECR) strategies*. Kogan Page, 2009. – 368 p.

14. Lawrence M. Miller. *Lean Team Management*. LMMiller Consulting, 2009. – 300 p.



*Кушхова К.В. магистр,
Таова С.М. аспирант,
Мустафаева З.А. преподаватель,
Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик*

ВЫЯВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ

В данной статье раскрывается наличие двухуровневой системы оказания медицинской помощи в Кабардино-Балкарской республике. Далее говорится о формировании трехуровневой системы оказания медицинской помощи для оказания высокотехнологичной медицинской помощи в России и в КБР, что считается возможным благодаря государственным и региональным программам в сфере здравоохранения.

This article reveals the existence of a two-tier health care system in the Kabardino-Balkar Republic. Goes on to say about the formation of a three-tier system of care for the provision of high-tech medical care in Russia and in the Kabardino-Balkar Republic, which is possible thanks to the state and regional programs in health care.

Ключевые слова: высокотехнологичные медицинские услуги, здравоохранение, медицинская помощь, медицинские услуги, модернизация, реорганизация, региональные программы.

Keywords: high-tech medical services, health, medical care, medical services, modernization, the reorganization, the regional program.

В настоящее время в Кабардино-Балкарской республике функционирует двухуровневая система оказания медицинской помощи. Распределение медицинских учреждений Кабардино-Балкарской республики по уровням оказания медицинской помощи показано на рис. 1. Первый уровень оказания медицинской помощи включает врачебные амбулатории, участковые больницы, фельдшерско-акушерские пункты, городские поликлиники, станции скорой по-

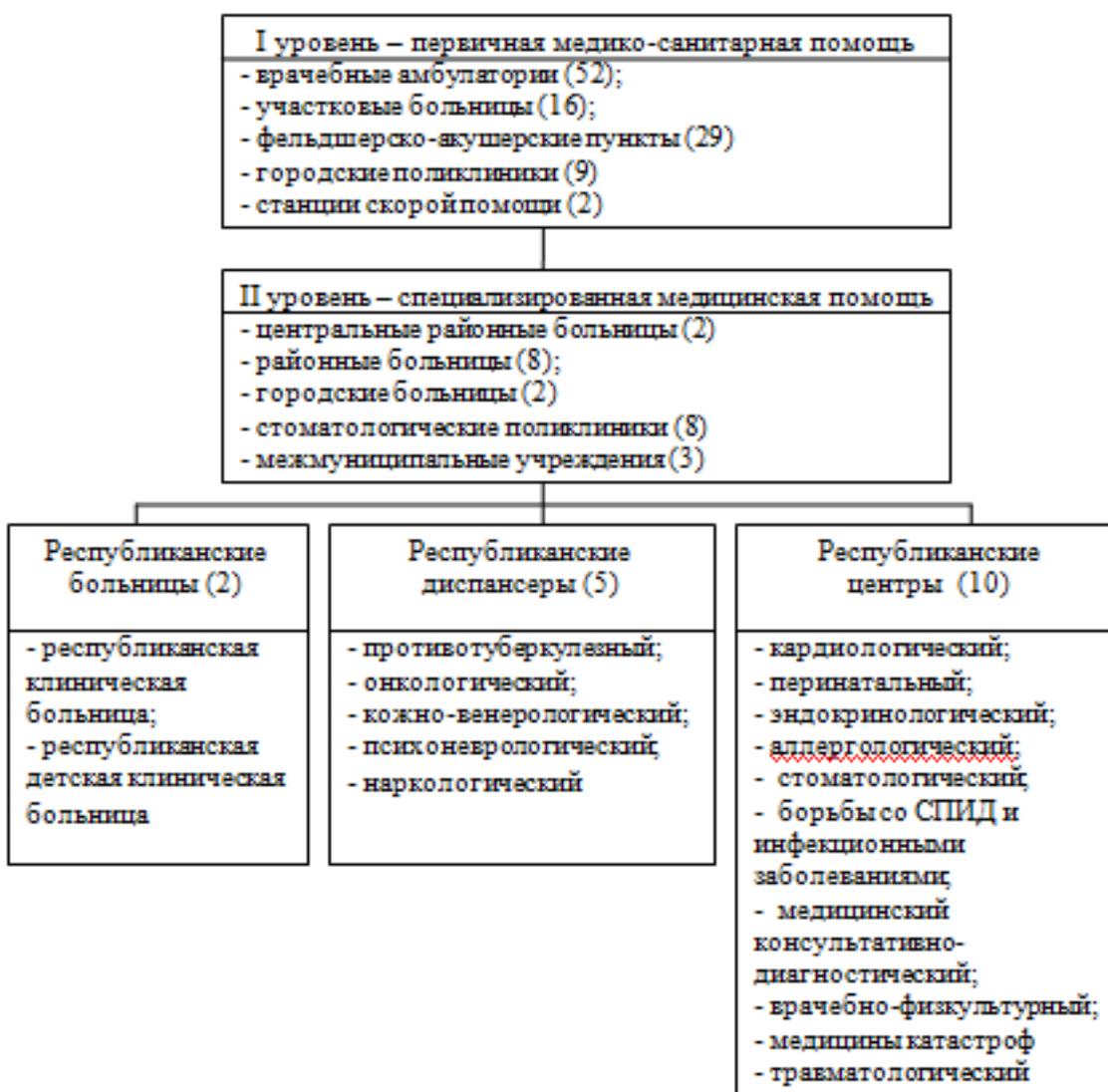
мощи. Главные задачи учреждений этого уровня - обеспечение первичной диагностики с использованием минимально достаточного набора лабораторно-инструментальных исследований и оказание основного объема общепрофильной врачебной и сестринской медицинской помощи прикрепленному населению.

Ко второму уровню оказания медицинской помощи относятся все больничные учреждения, кроме участковых, стоматологические поликлиники, межмуниципальные учреждения, центры, диспансеры. В компетенции данных учреждений оказание специализированной и стационарной медицинской помощи по направлению врачей учреждений первого уровня.

Двухуровневая система оказания медицинской помощи ограничивает возможности развития здравоохранения; не позволяет сконцентрировать усилия первичного уровня на проведении комплекса профилактических мер, использовать возможности стационаров в применении инновационных технологий и освобождении стационара от экстенсивных функций.

Поэтому в регионах России, в том числе и в Кабардино-Балкарской республике, в настоящее время формируется трехуровневая система оказания медицинской помощи. Работа по формированию третьего уровня оказания видов медицинской помощи (ВМП) в республике осуществляется в двух направлениях:

– государственные и региональные программы в сфере здравоохранения;



Источник: Авторская разработка на основе [2, 3]

Рисунок 1 – Уровни оказания медицинской помощи в Кабардино-Балкарской республике в 2012 году

– сотрудничество с научно-исследовательскими институтами, университетами и медицинскими учреждениями, оказывающими высокотехнологичные медицинские услуги. Рассмотрим эти направления подробнее (рис. 2).

В рамках программы модернизации в 2012-2013 гг. планировалось начать оказание ВМП в пяти медицинских учреждениях республики:

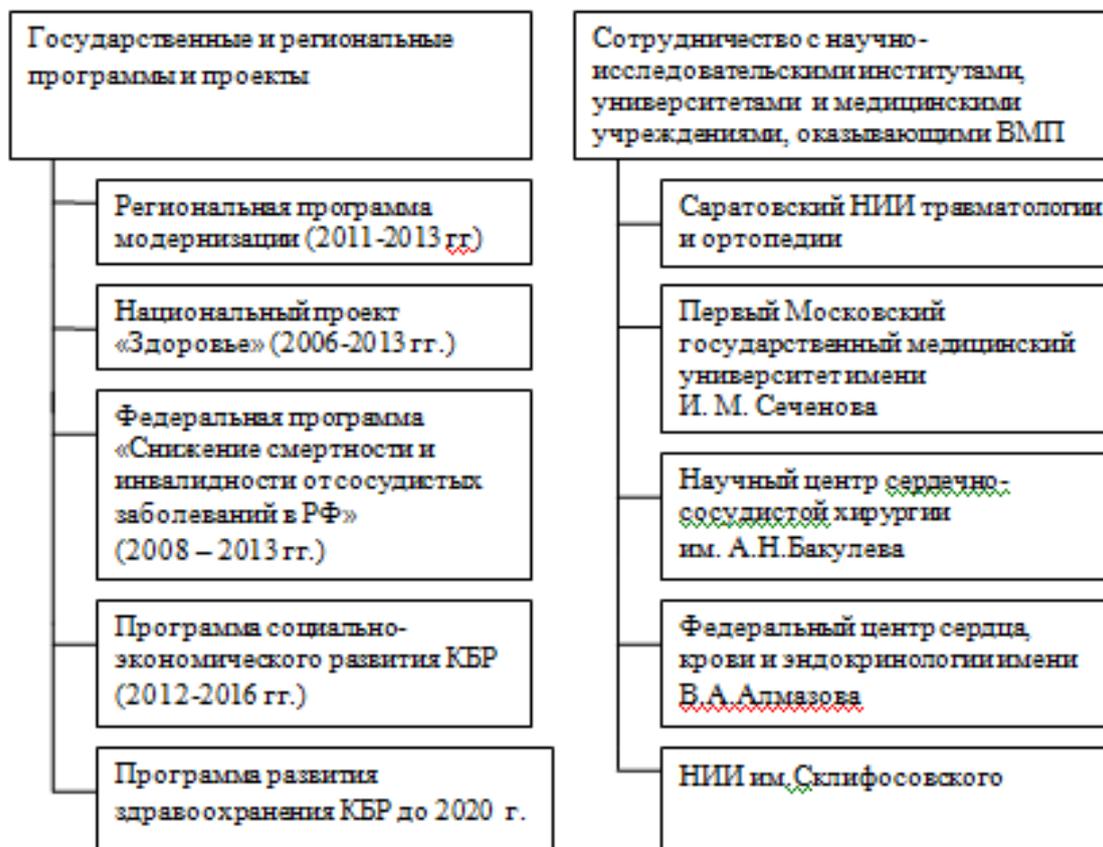
- ГУЗ «Республиканская клиническая больница (РКБ)»;
- ГУЗ «Кардиологический центр»;
- ГУЗ «Республиканская детская

клиническая больница (РДКБ)»;

- ГУЗ «Эндокринологический центр»;

- ГУЗ «Перинатальный центр».

Оказание высокотехнологичных медицинских услуг требует высокого уровня профессиональной компетентности медицинских работников. В КБР сертификат специалиста в 2009 г. имели 94,1% врачей и 91,6% средних медицинских работников. Среди врачей 20,9% имеют высшую аттестационную категорию, 9,2% – первую и 1,9% вторую. Среди сотрудников среднего медицинского персо-



Источник: авторская разработка

Рисунок 2 – Направления работы по формированию третьего уровня оказания медицинской помощи в Кабардино-Балкарской республике

нала 23,5% имеет высшую квалификационную категорию, 8,9% – первую и 2,2% – вторую [1].

Анализ программы модернизации КБР по направлению «Совершенствование оказания высокотехнологичной медицинской помощи» показал, что во многих медицинских учреждениях республики наблюдается нехватка специалистов и оборудования для оказания ВМП. В особенности большое количество специалистов и оборудования требуется по профилю «неонатология». С 2013 года все запланированные мероприятия по развитию ВМП в регионе в рамках программы модернизации должны были осуществиться. Однако, по факту, ВМП в настоящее время в Кабардино-Балкарской республике не оказывается. Из перечисленных выше учреждений в настоящее время лицензия на оказание

ВМП получена лишь ГУЗ «Республиканская клиническая больница (РКБ)» по профилю «Травматология и ортопедия».

В апреле 2013 года был подписан приказ о реорганизации ГБУЗ «Перинатальный центр» и Городской клинической больницы №1 министерства здравоохранения Кабардино-Балкарской республики, итогом которой станет присоединение родильного отделения ГКБ №1 к Перинатальному центру. Новое родовспомогательное учреждение будет относиться к учреждению третьего уровня, то есть, оказывать все виды высокотехнологичной медицинской стационарной помощи в области акушерства, гинекологии, неонатологии, в том числе хирургии новорожденных, а также осуществлять амбулаторную, консультативно-диагностическую и медико-реабилитационную помощь женщинам и детям раннего воз-

Алмазова будут работать в республике вахтовым методом. Аналогичная договоренность заключена с заведующим отделением нейрохирургии НИИ им. Н.В. Склифосовского, профессором В. Крыловым, которым были оценены перспективы развития нейрохирургии в Кабардино-Балкарии.

Специалистами Саратовского научно-исследовательского института травматологии и ортопедии несколько раз в год проводятся консультации в Кабардино-Балкарской республике для больных травматологического, ортопедического и нейрохирургического профилей, с целью отбора нуждающихся в ВМП. В 2012 году было проконсультировано около 300 взрослых и 180 детей. Около половины из них затем получили высокотехнологичное лечение. В столице Кабардино-Балкарии ожидается открытие филиала Саратовского научно-исследовательского института травматологии и ортопедии, в котором населению республики будет оказываться специализированная и высокотехнологичная медицинская помощь на бесплатной основе.

Практика обследования жителей Кабардино-Балкарской республики долгое время проводится также специалистами Института сердечно-сосудистой хирургии им. А.Н. Бакулева РАМН. За это время в институте им. Бакулева прооперировано 350 детей из республики по профилю «Сердечно-сосудистая хирургия».

В 2013 году подписан договор о сотрудничестве с Первым Московским государственным медицинским университетом (МГМУ) им. И.М. Сеченова. Планируется сотрудничество республики с ведущим вузом страны по нескольким направлениям: обучение студентов, интернов, ординаторов и аспирантов из Кабардино-Балкарии на бюджетной основе по квотам; подготовка и переподготовка врачей по различным специализациям; проведение научно-практических конференций, конгрессов и циклов обучающих семинаров ведущими специалистами вуза.

Жители Кабардино-Балкарии, нуждающиеся в ВМП, смогут по квотам проходить лечение в специализированных лечебных учреждениях вуза. Кроме того, будут использоваться и возможности современных телекоммуникаций – специалисты Первого МГМУ на базе центра телемедицины КБГУ смогут не только проводить дистанционное обучение будущих и действующих медицинских специалистов, но и проводить онлайн-консультации пациентов [4].

Следует отметить, что центр телемедицины в Кабардино-Балкарского государственного университета функционирует в течение ряда лет и является сегментом сети страховой телемедицины с круглосуточной возможностью получения консультаций у высококвалифицированных врачей. Центр выполняет задачи по организации, подготовке и проведению видеоконференций и консилиумов с участием специалистов, находящихся на телемедицинских пунктах лечебных учреждений, входящих в сеть, а также обеспечивает информационную поддержку сеанса видео-конференции при помощи оборудования передачи данных. Возможности данного центра могут быть использованы при направлении пациентов на оказание ВМП для предварительной консультации, что позволит снизить число отказов в ВМП.

Итак, при условии, что все запланированные мероприятия по внедрению ВМП в действующих медицинских учреждениях, открытию новых медицинских учреждений и отделений будут осуществлены, в КБР будет сформирован третий уровень оказания медицинской помощи (табл. 1).

Таким образом, республика располагает возможностями для оказания ВМП. Они реализуются через государственные и региональные программы в сфере здравоохранения. Кроме того, республика активно сотрудничает с научно-исследовательскими институтами, университетами и медицинскими учреждениями, оказывающими ВМП.

Для начала оказания и последующе-

го развития высокотехнологичных медицинских услуг в регионе необходимо ускорить процессы строительства и ввода в эксплуатацию запланированных

медицинских учреждений и отделений, получения лицензий действующими медицинскими учреждениями, подготовки персонала и закупки оборудования.

Таблица 1 – Потенциальные медицинские учреждения третьего уровня в в разрезе профилей

Профили ВМП	Действующие медицинские учреждения	Планируемые медицинские учреждения и отделения
Травматология и ортопедия	РКБ	Филиал Саратовского НИИ травматологии и ортопедии
Онкология	РКБ	Онкодиспансер
Сердечно-сосудистая хирургия	Кардиологический центр, РКБ	Республиканский сосудистый центр на базе РКБ; три первичных сосудистых отделения на базе Кардиологического центра, ГКБ №1 г. Нальчик и городской больницы г.о. Прохладный;
Челюстно-лицевая хирургия	РКБ	Центр челюстно-лицевой и пластической хирургии
Неонатология	РДКБ	-
Нейрохирургия	РКБ	-
Педиатрия	Эндокринологический центр	-
Акушерство и гинекология	Перинатальный центр	-
Абдоминальная хирургия	РКБ	-

Источник: авторская разработка

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кушова К., Мустафаева З., Таова С. Проблемы оказания высокотехнологичных услуг в здравоохранении // Человек и Вселенная. –2012. – №2(80).

2. Панаедова Г.И., Бабская А.Н. Роль и характер инвестиций в инновационных процессах. // Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, полити-

ка» ИДНК апрель 2012 г. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.

3. Панаедова Г.И. Современные вызовы российской экономики. // Материалы международной научно-практической конференции «Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, политика» ИДНК октябрь 2012 г. – Ставрополь: ИИО ИДНК, 2012.

4. <http://government.ru>.

5. <http://minzdravkbr.ru>,

6. <http://pravitelstvokbr.ru>.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. Абдуллаева Виктория Магомедалиевна аспирант Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь, e-mail: idnk@mail.ru
2. Беляева Екатерина Евгеньевна соискатель Ивановского государственного энергетического университета, г. Иваново, e-mail: Belyaeva-ee@ivenergo.ru
3. Бережная Елена Викторовна д.э.н., профессор Северо-Кавказского федерального университета; e-mail: ohvb@list.ru
4. Бережная Ольга Владимировна к.э.н., доцент Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, e-mail: ohvb@list.ru
5. Василенко Дмитрий Михайлович преподаватель Северо-Кавказский институт - филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Пятигорск, e-mail: ntn200853@mail.ru
6. Голикова Татьяна Алексеевна аспирант Северо-Кавказского гуманитарно-технического института, г. Ставрополь, e-mail: ohvb@list.ru
7. Демидова Елена Алексеевна старший преподаватель старший преподаватель, Ачинский филиал Сибирского федерального университета г. Ачинск, Красноярский край, e-mail: demidova_ea@mail.ru
8. Демьяненко Андрей Евгеньевич аспирант Эссентукского института управления, бизнеса и права, г. Эссентуки, e-mail: deanev4@gmail.com
9. Камилов Максим Низамудинович аспирант Института управления, бизнеса и права, г. Эссентуки. E-mail:ntn200853@mail.ru
10. Кельбах Сергей Валентинович к.э.н., соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Председатель правления Государственной компании «Российские автомобильные дороги», г. Санкт-Петербург, e-mail: dept.kgmu@engec.ru
11. Ключкова Наталия Владимировна д.э.н., профессор Ивановского государственного энергетического университета, г. Иваново, e-mail: nklochkova@bk.ru
12. Кирюшин Сергей Александрович к.э.н., доцент Нижегородский филиал – Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Нижний Новгород, e-mail: skir_nn@mail.ru
13. Кулик Алена Михайловна ассистент Белгородского государственного национального исследовательского университета, г. Белгород, e-mail:
14. Кушхова Кристина Вадимовна К.В. магистрант Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик, e-mail: Zvezdochka5588@mail.ru

15. Ледович Татьяна Сергеевна д.э.н., профессор, ректор Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь, e-mail: idnk@mail.ru
16. Лыков Сергей Николаевич преподаватель Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства, г. Москва, e-mail: mpastuhov@yandex.ru
17. Маркелова Анна Петровна старший преподаватель Ивановского государственного энергетического университета, г. Иваново e-mail: dev3333@rambler.ru
18. Митрофанов Александр Сергеевич и.о. ректора, к.т.н., доцент Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства, г. Москва, e-mail: mpastuhov@yandex.ru
19. Мустафаева Земфира Аммаевна преподаватель Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик e-mail: 18zema03@mail.ru
20. Неровня Тамара Нигматовна д.э.н., профессор Северо-Кавказского института – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Пятигорск, e-mail: ntn200853@mail.ru
21. Панаедова Галина Ивановна д.э.н., профессор, зав. кафедрой Института Дружбы народов Кавказа; профессор Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, e-mail: galina-idnk@mail.ru
22. Пастухов Михаил Викторович аспирант Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства, г. Москва, e-mail: mpastuhov@yandex.ru
23. Смирнова Татьяна Анатольевна к.э.н., доцент Ачинский филиал Сибирского федерального университета г. Ачинск, Красноярский край, e-mail: demidova_ea@mail.ru
24. Таова Стелла Мухарбековна аспирант Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик, e-mail: Zvezdochka5588@mail.ru
25. Ткачев Илья Геннадьевич соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета г. Санкт-Петербург, e-mail: 9470177@gmail.com
26. Тимирова Елизавета Назировна магистрант Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, e-mail: dashenkafateeva@mail.ru
27. Шульга Ирина Семеновна соискатель, зам. ген. директора Северо-Кавказского архитектурно-строительного проектного института; г. Ставрополь, e-mail: ohvb@list.ru
28. Хачиров Асхат Джамалович аспирант Кисловодского гуманитарно-технического института, Кисловодск. E-mail: ntn200853@mail.ru
29. Хоконов Мурат Мусович ассистент Московского государственного университета пищевых производств, г. Москва, e-mail: murat-hokonov@mail.ru
30. Усатова Людмила Васильевна д.э.н., профессор, Белгородского государственного

**УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ ВАК
«ВЕСТНИК ИДНК» - Экономические науки**

1. Для издания в журнале принимаются ранее не опубликованные авторские материалы – научные статьи, обзорные статьи, соответствующие направлениям научно-теоретического журнала – «Экономические науки»:

08.00.01 – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

08.00.05 – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ:

- Менеджмент;
- Национальная экономика;
- Маркетинг;
- Управление инновациями;
- Региональная экономика;
- Логистика;
- Экономика народонаселения и демография;
- Экономика и управление качеством;
- Экономика предпринимательства;
- Экономика природопользования;
- Землеустройство;
- Ценообразование;
- Экономическая безопасность;
- Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность, АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

08.00.10 – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

08.00.12 – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

08.00.13 – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ
ЭКОНОМИКИ

08.00.15 – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

2. Основные требования к содержанию авторских материалов.

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части – подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзорная статья. В ней, кроме общих условий, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Общие требования.

Содержания статьи должно иметь научный стиль. Заглавие материала должно соответствовать его содержанию и по возможности кратким. После заглавия должны

быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование города или страны – для иностранных авторов).

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическим списком в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале «Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой и компьютерный авторский оригинал на русском языке с указанием предполагаемой рубрики;
- краткую аннотацию на русском и английском языках, подготовленных в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;

Объем авторского оригинала **не менее 6 стр. и не более 12 стр. компьютерного текста** формата А4, через 1,5 интервал; размер шрифта (кегель) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

- ссылки проставляются в тексте в квадратных скобках с отсылкой к используемой литературе, которая должна помещаться после текста статьи (*подстрочные сноски не допускаются*).

4. Перечень материалов для представления в редакцию:

1. оригинал статьи – на бумажном и электронном носителе;
2. фотография автора;
3. заполненная анкета с информацией о каждом авторе.
 - с указанием фамилии, имени, отчества (полностью);
 - места работы, должности;
 - контактных реквизитов (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
 - почтового адреса (с индексом).

5. Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются **только** при наличии:

- письменной рекомендации научного руководителя или заведующего кафедрой, отражающей научную новизну статьи и заверенной печатью -1 стр.

Рекомендуемая форма составления рецензии на статью:

1. Ф.И.О. автора (авторов), место работы и должность.
2. Название статьи.
3. Степень актуальности и научный уровень содержания исследования.
4. Степень структурированности материала и оценка содержания.
6. Степень научной новизны.

6. Все материалы можно доставить в институт по адресу:

г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7; Остановка «Автостанция», тролл. №1, №9;
ауд. 209, экономический факультет;
тел.: (8652) 50-00-90 доб.124.

7. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения условий публикации.

8. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку) всех материалов, публикуемых в журнале.

9. По поводу отклоненных статей редакция предоставляет авторам мотивированную рецензию и в переписку не вступает.

Условия публикации и образцы документов размещены на сайте института.

Web-сайт: <http://www.idnk.ru/>

e-mail: vestnik-idnk@mail.ru.

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

Выпуск 3 (27)

2013

Подписано в печать 14.10.2013 г.
Формат 60x90\8. Бумага офсетная.
Гарнитура PetersburgC.
Усл.печ.листов 18,6
Тираж 1000 экз.
Отпечатано в редакционно-издательском отделе ИДНК

Издательство «РИО ИДНК».
355008, г. Ставрополь, пр.К. Маркса, 7
Тел.: (8652) 28-25-00, 50-00-90

Цена свободная