

Голенков В.А. д.т.н., профессор -
председатель
Степанов Ю.С. д.т.н., профессор -
зам. председателя
Светкин В.В. к.т.н., доцент;
Колчунов В.И. д.т.н., профессор;
Гордон В.А. д.т.н., профессор;
Константинов И.С. д.т.н.,
профессор;
Садков В.Г. д.э.н., профессор;
Радченко С.Ю. д.т.н., профессор;
Фролова Н.А. к.социол.н., доцент;
Снежко О.А. к.ю.н., доцент;
Борзенков М.И. к.т.н., доцент;
Одолеева М.В.;
Поландова Л.И.

Редколлегия серии:

Светкин В.В. к.т.н., доцент –
главный редактор;
Садков В.Г. д.э.н., профессор –
зам. главного редактора;
Аронов Д.В. д.и.н., доцент –
зам. главного редактора;
Фролова Н.А. к.социол.н., доцент;
зам. главного редактора;
Снежко О.А. к.ю.н., доцент;
зам. главного редактора;

С электронной версией архива
журнала можно ознакомиться по
адресу

<http://bali.ostu.ru>

Адрес редколлегии серии:

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Институт бизнеса и права ОрелГТУ
редколлегия журнала Известия ОрелГТУ.
Серия «Социально-экономические и
гуманитарные науки»
e-mail: z0604@ostu.ru; taxpol@ostu.ru.

Свидетельство о государственной
регистрации ПИ № 77-15469

Подписной индекс по каталогу
«Пресса России»
29503

Формат 69x90/8

Печать ризография Бумага офсетная.

Печ. л. – 10,1

Тираж 500 экз.

Содержание номера

I. Общество	3
<i>Садков В.Г., Аронов Д.В., Машегов П.Н.</i> Об отставании методологии общественного проектирования от проектирования технических комплексов и системно-конструктивном представлении общественных теорий	3
<i>Власов Ф.Б., Илюхина Е.Н., Крахмалева Е.В.</i> Социальный капитал, доверие и моральные внешние эффекты	17
<i>Петрище В.И.</i> Системная организация взаимодействия крупного и малого предпринимательства	19
<i>Щекотихин Ю.Ф.</i> Социально-экономическая природа ренитообразования в хозяйствах населения	24
II. Региональная экономика	
<i>Садков В.Г., Мазур Л.В.</i> Методологические основы разработки региональной антикризисной программы	28
<i>Дятлов М.В.</i> Комплексный анализ экономического развития строительных предприятий России и областей центрального федерального округа	36
<i>Греченюк О.Н., Греченюк А.В.</i> Факторный анализ инвестиционной активности в регионах России	40
<i>Коренькова С.М.</i> Совершенствование управления маркетинговой деятельностью пассажирами общего пользования в муниципальном образовании	43
<i>Майоров К.В., Шуметов В.Г.</i> Анализ приоритетных направлений инвестиционной политики с учетом стратегических целей развития регионального хозяйственного комплекса	47
III. Финансы	
<i>Сошников И.В.</i> Инновационные инвестиции: уточнение понятия и расширение классификации	50
<i>Алексеева Е.Н.</i> Структуры источников финансирования инвестиций как фактор экономического роста	54
<i>Пылина Е.И.</i> Формирование комплекса маркетинга в системе добровольного медицинского страхования	57
<i>Филиппова А.Е.</i> О проблемах применения инвестиционного налогового кредитования и льгот в Российской Федерации как средства стимулирования инвестиций	60
<i>Кванина И.Е.</i> Бюджетная асимметрия муниципальных образований и мониторинг доходной части бюджетов местного самоуправления	64
IV. Госрегулирование	
<i>Романчин В.И., Никитин И.А.</i> География условий хозяйствования в России: исследование делового климата и подходов к его оценке	72
<i>Барсукова О.В., Машегов П.Н.</i> Концепция интеллектуальных активов и технологический трансфер в инновационных системах	75
<i>Тутыхин Р.М.</i> Сценарии развития и оценка социально-экономической эффективности инновационной модернизации экономики регионов России	77
<i>Садков В.Г., Фиманов А.А.</i> Анализ эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и методические основы обоснования стратегии развития энергетики региона ...	86
<i>Плахов А.В.</i> Модель оптимизации структуры социально-экономического комплекса региона	91

Плахов А.В. Модель оптимизации структуры социально-экономического комплекса региона	91
V. Корпоративное управление	
Брехова Т.Б. Понимание инновационного процесса – прескриптивный и дескриптивный подходы	104
Платонов А.Н., Ярлова В.В. Интерпретация стратегий поведения малых инновационных предприятий в моделях искусственных обществ	104
Машегов П.Н., Моногаров О.М., Ананьев Н.В. Модель инновационной деятельности хозяйствующего субъекта как процесса	104
Щербаков Д.А. Структурно-логическая схема мониторинга и управления агропромышленным комплексом в кризисных ситуациях	108
Федосеева М.А. Формально-логическое обоснование определения маркетинговых проблем	111
Зюзин В.А. Обоснование нелинейного алгоритма анализа и прогнозирования развития отраслей промышленности как больших экономических систем	113
VI. Образование	
Садков В.Г., Ноздрачева О.В. Университетские комплексы как компоненты национальной инновационной системы и внедрение TQM	116

I. ОБЩЕСТВО

Садков В.Г., Аронов Д.В., Машегов П.Н.

ОБ ОТСТАВАНИИ МЕТОДОЛОГИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ И СИСТЕМНО-КОНСТРУКТИВНОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ТЕОРИЙ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

*То, что люди не учатся на ошибках истории –
самый главный урок истории
Олдос Хаксли*

Многовековая история научно-технического творчества при всем многообразии форм представления его конечных результатов, тем не менее показывает, что созидатель человек в качестве результата своей деятельности имеет и показывает либо готовую конструкцию (систему), либо сначала (или при невозможности изготовить готовую конструкцию) – готовит модель конструкции, модель системы. Это может быть физическая модель (модель здания у архитектора, выточенная на токарном станке деревянная модель ракеты у К.Э. Циолковского и т.д.), графическая модель в виде чертежей изделия, математическая модель изделия или процесса, если рассматривается динамическая модель функционирования. Это может быть выявленная и представленная в виде математической модели закономерность или общий закон (закон всемирного тяготения, закон возрастания энтропии и т.д.).

Таким образом, независимо от способа представления, творец-конструктор формирует, создает сначала образ конечного результата, а затем и саму систему, конструкцию, само устройство. Технические системы могут быть сколь угодно большими, сложными [1], представленными в виде иерархии их составных частей и взаимосвязей (частей между собой и частей с верхними и нижними структурами). Однако в любом случае при характеристике системы выделяется ее главная функция (цели деятельности системы в динамике) или фиксированная цель в статике и структура системы, реализующая функцию. Главная, (генеральная) функция в иерархических системах и, соответственно, главная цель – декомпозируются на подфункции и подцели, обеспечивающие осуществление главной цели во времени и пространстве. Системотехническое проектирование, с включением в него функционально-стоимостного анализа и иных методов выбора эффективных альтернатив реализации функций системы, всегда лежит в основе создания целостных и эффективных технических систем.[2]

В естественных биологических системах указанные подходы закладываются самой природой. Более того природой часто предусматривается для обеспечения надежности реализации функций создание дублирования, резервирования функциональных элементов биологических организмов (две почки, два легких и т.д.).

Вместе с тем нельзя не отметить такую существенную черту проектирования сложных социальных систем, как влияние мысленного образа конечного планируемого результата на поведение конкретного индивида и социальных групп в данный момент времени. Возникает, своего рода петля обратного времени, когда несуществующее будущее (строго говоря, существующее в виде мыслеобразов в головах определенного количества людей) начинает активно влиять на настоящее, выступая в качестве критерия поведения индивидуальных и коллективных акторов общественного процесса. В качестве классического примера можно привести возникновение многих религий, использующих идею спасения, ставя в зависимость от предполагаемого будущего, поведение человека в настоящем.

Рискнем предположить, что данная особенность не укладывается в рамки традиционного общенаучного понимания таких элементов научного творчества как научная гипотеза, парадигма научного исследования и т.п., будучи явлением гораздо более широким, качественно отличающим проектирование общественных систем от технических. Она, как нам представляется, предопределяет большую строгость исследователя к себе, а также при оценке результатов исследований в этом направлении (рекомендуем читателю в полной мере применять этот тезис, прежде всего в отношении данной статьи).

От степени влияния образа будущего на настоящее будет зависеть не только научная чистота исследования, но и социальные последствия социального творчества. Понятие социального эксперимента в сугубо научном понимании дефиниции эксперимент представляется более чем некорректным и, несмотря на широкое распространение в общественных науках, может использоваться с оговоркой, что служит оно для обозначения некоей линии развития, считающейся боковой, неглавной, девиантной относительно системы координат, принятой автором конкретной теории. Типичным является, например, объявление неудачным социальным экспериментом, моделей общественного развития реализованных в социально-политической практике диктаторских режимов XX в., производимое в системе координат, где базовым вектором развития выступает единение рыночных принципов организации экономической жизни общества с общедемократическими (в евроцентристской цивилизационной трактовке) принципами организации политической системы общества.

Нельзя не упомянуть и особую разновидность моделей будущего, относимую нами, хотя и весьма условно, к так называемым «моделям-катастрофам», которые, создают ситуацию тупика. В этом случае любые, общественно значимые действия, только ухудшают ситуацию, но и ситуация ничегонеделания тоже не спасает от наступления катастрофического будущего. Подобные модели редки, к ним можно относить идеологию народов Центральной и Южной Америки, накануне вторжения конкистадоров, отдельные радикальные христианские и исламские учения. Однако определенную актуальность этой проблематике, как нам представляется, придает некая безысходность, становящаяся все более и более частым атрибутом современных исследований, так или иначе пытающихся ответить на вопрос о будущем российской цивилизации. Авторы либо не пытаются сформулировать какой-либо внятный рецепт выхода из сложившейся ситуации, либо отделяются невнятной сумятицей из западной политологической науки современности и философских исканий отечественных либеральных религиозных мыслителей, либо по сути уходят от ответа, заявляя, что национальная идея суть некая неуловимая эманация народной души и ее научное осмысление, а тем более формулирование чего-либо опережающего, по определению лишено смысла.

Рассмотрим теперь, в сжатом виде, ситуацию с общественными и общественно-экономическими системами.

Разработка концепций и моделей справедливого и эффективного общественно-экономического устройства, как известно, являлась предметом деятельности многих теоретиков общественной мысли древнего мира, средних веков и современности (Платон и Аристотель, Т. Кампанелла, Ж.Ж. Руссо, Т. Гобс, Т. Мор, Р. Оуэн, К.А. Сен-Симон, Ш. Монтескье, А. Смит, К. Маркс, Г. Спенсер, В. Ленин, Н. Данилевский, П. Сорокин, Н. Бердяев, К. Ясперс, М. Вебер: громкие имена можно перечислять и далее).

При анализе подходов разных теоретиков к описанию моделей общественно-экономического устройства (статика) и общественно-экономического развития (динамика) можно, прежде всего, выделить содержательно-языковое описание моделей, и у некоторых авторов (Ф Кенэ, К. Маркс, В. Ленин) – математические модели, характеризующие процессы функционирования и развития общественно-экономической системы.

Придание определенной формальной строгости при представлении моделей общественно-экономического и общественно-политического устройства обеспечивалось в работах специалистов по праву (законы Хаммурапи в Вавилонии, законы Менеса в древнем Египте, законы Ману в древней Индии, идеология Конфуция[3] и т.д.). Отнесение вышеуказанных, весьма разнородных артефактов социального нормотворчества использовано отнюдь не на основании набора формальных признаков, присущих социальной теории. Законы Хаммурапи, строго говоря, вообще лишены внутренней структуры, привнесенной в них уже современными исследователями. Главным критерием для авторов статьи при отнесении указанных материалов к социальным теориям стала их такая общая черта как отражение в них действующей и будущей (хотя и выраженной в различной степени) модели общества.[4]

В накопленном мировой цивилизацией арсенале теоретических построений относительно закономерностей функционирования и развития общественных систем можно выделить, по крайней мере, четыре крупных группы теорий, классифицирующихся по двум разным основаниям классификации:

- 1) изучающе-объясняющие (с одной стороны) и нормативные теории общества (с другой стороны);
- 2) экономико-социальные и социолого-экономические теории общества.

В изучающе-объясняющих теориях исследуются закономерности и выводятся законы функционирования и развития общества на основе ретроспективной информации.

В нормативных теориях производятся обоснования конструкций будущего общества как на базе выявленных закономерностей, так и на базе творческо-экспертного прогнозирования образов будущего, причем с проработками по качественным изменениям общества. В последнем случае авторы-конструкторы как бы становятся на позиции, находящиеся вне исследуемой системы. В кибернетике такой принцип получил название принципа внешнего дополнения.

К изучающе-объясняющим теориям можно отнести трудовую теорию стоимости (А Смит, Д. Рикардо и их продолжатели Ж.Б. Сэй, Т. Мальтус, Дж.С. Милль и, далее, К. Маркс со своей «объясняющей» частью «Капитала»).

К нормативным теориям общества можно отнести теорию «Города солнца» Т. Кампанеллы, теорию «нового социетарного мира» М. Фурье, теорию «наиболее полного равенства» К.А. Сен-Симона, теорию коммунизма К. Маркса и далее В. Ленина.

Свое место в этом ряду занимают отечественные либеральные теории,[5] выступавшие своего рода антитезой российскому варианту марксизма, пытаясь создать модель развития страны, в которой были бы синтезированы традиционные европейские экономические институты, система политических прав и свобод человека с эволюционистскими методами общественных преобразований. Особенно интересен этот опыт в силу того, что эти поиски осуществлялись в условиях острого системного кризиса, когда страна решала задачу ликвидации цивилизационного отставания. В этом же контексте следует рассматривать и совокупность поиска новой модели общества на стыке таких сущностей (категорий) как бог и человек, относящейся прежде всего к российской религиозно-философской традиции.

И вот здесь, при построении нормативных теорий общества, крайне важно не допускать сверхкритических кардинально-революционных отрывов от естественно-эволюционного развития. Нормативное проектирование безусловно необходимо. Но – без бездумного нарушения эффективно-работающих структур и институтов («Весь мир насилья мы разрушим...»). Разрушать, как правило, всегда проще. И далее «...мы наш, мы новый мир построим, кто был ничем, тот станет всем!» Практика этого, так называемого, «нового» мира далее показывает, что тот, кто стал этим «всем» – начинает эксплуатировать тех же, ранее себе подобных.[6]

Принцип «не навреди» является категорическим императивом и для модернизации общественно-экономических систем. Однако главной задачей и для исследователя и для политика-практика при реализации данного принципа станет выбор критерия кому или чему «не навредить». В действующей миросистеме общественных координат критерием выступают, как правило, ценности, значимые для индивида, выступающего ее альфой и омегой. Однако, с учетом исторических, ментальных (в т.ч. этно-конфессиональных) особенностей конкретных обществ нельзя не признать, что в целом ряде случаев первоочередное значение получают ценности коллективные, обеспечивающие цивилизационную идентификацию и самоидентификацию индивида через различные общественные институты.

К экономико-социальным теориям (где доминируют экономические аспекты над социальными) можно отнести «классическую» экономическую теорию (У. Петти, А. Смит, Ж.Б. Сэй)

Необходимо подчеркнуть, что невозможно обосновывать и автономно разрабатывать чисто «экономические» и чисто «социальные» теоретические положения относительно общественных процессов, ибо эти процессы неразрывны. Другое дело, что уровни «экономичности» и уровни «социальности» в разных теориях могут быть разными. Однако, гипертрофированное доминирование одного (например – экономического) аспекта приводит к потерям качества теоретического построения вообще. Специализация в анализе, разработках, конечно, необходима, однако при этом не должна теряться целостность объекта или процесса и его системность, не должны упускаться важные связи и отношения. (В этой связи в различных микросоциумах часто можно, например, услышать: «мы – экономисты», «мы – социологи» или «мы – юристы» с оттенками не только гордости за профессию, что необходимо, а именно с оттенками отчуждения от других сфер. А это – уже пагубно!)

К социально-экономическим теориям (где доминируют социологические аспекты) можно отнести:

- 1) теория «общественного договора» (Ж.-Ж. Руссо, Т. Гобс);
- 2) теория социальной статики и динамики (О. Конт);

- 3) теория социал-дарвинизма (Г. Спенсер);
- 4) теория структурного функционализма (Т. Парсонс, Э. Шилз);
- 5) теория социальных изменений (Р. Мартон);
- 6) теория социального конфликта (Р. Миллз, Р. Дарендорф);
- 7) теория «праздного класса» (Т. Веблен);
- 8) теория «менеджерального общества» (Дж. Бернхем);
- 9) теория «корпоративного общества» (Ч.Р. Миллз)
- 10) теория «массового общества» (Х. Ортега-и-Гассет, Э. Фромм, Д. Росмен);
- 11) теории «тоталитарного общества» (Э. Юнгер, В. Зомбарт, Х. Арендт, К. Мангейм);
- 12) теории «индустриального общества» Р. Арона, М. Хоркхаймера, Т. Адорно, Г. Маркузе;
- 13) теории постиндустриального общества (Д. Белл, А. Турен);
- 14) теория общества «третьей волны» (О. Тоффлер)

Анализ теоретического наследия, имеющегося в распоряжении современного исследователя, должно, как нам представляется, обращать его к тому, что системно-конструктивные обоснование модели российского общества XXI века должно одновременно обеспечиваться на основе сочетания эволюционного и нормативного подходов в единстве экономических и социологических аспектов. При этом требует учета такая особенность российской ментальности, как исключительная подверженность национального характера влиянию «образов светлого будущего», свидетельством чему является нахождение, вплоть до настоящего времени, многих наших соотечественников в упомянутой нами выше, «петле обратного времени», когда смыслом существования становится идеологический фантом «светлого будущего».[7]

Так должно быть! Однако, «то что люди не учатся на ошибках истории – самый главный урок истории» (О. Хаксли). Именно это и произошло в России не только в 1917 г., но и в 1991-1993 гг. Программы реформирования готовились несистемно, а реализовывались в значительной степени догматиками-фанатиками!

На старте рыночных трансформаций, еще до распада СССР, формировались и активно обсуждались в средствах массовой информации варианты программ реформирования экономики, наибольшую известность из которых получила программа «500 дней» (идеолог Г. Явлинский), развитая далее рабочей группой под руководством С. Шаталина.[8] Далее были подготовлены несколько вариантов уже российских программ, включая «программу углубления экономических реформ», считавшуюся официально принятой программой первого российского правительства.

В общественном мнении вплоть до настоящего времени весьма широко распространена мифологема о том, что СССР привели к краху партийно-политические лидеры, руководствовавшиеся комплексной теорией общественного развития оказавшейся неверной.[9] Соответственно, вина опосредованно ложится на представителей общественных наук, которые либо неверно истолковывали теорию общественного развития, либо вообще руководствовались чем-то совершенно чуждым человеческому. Парадокс ситуации состоит во-первых в том, что в период существования СССР, специалисты в области гуманитарного знания никогда не стояли сколь-нибудь близко к рычагам управления обществом, которыми полностью владели типичные представители технократических слоев (определяемых нами по типу мышления и логике принимаемых решений, независимо от наличия у них технического образования или опыта производственной, деятельности). Академик Г.А. Арбатов, рассказывая о периоде своей работы в качестве одного из консультантов высших эшелонов власти, упомянул эпизод, когда спичрайтеры Л. Брежнева, в начале его карьеры, как Генерального секретаря ЦК КПСС, вписали в его доклад несколько цитат из работ К. Маркса. На что Л. Брежнев, собрав их сказал: «Ну что Вы делаете. Кто же поверит, что Ляня Брежнев читал Маркса».[10] Во-вторых, а этот миф еще более укоренен в массовом историческом сознании, считается, что СССР развивался на основе плановой системы хозяйствования, имевшей достаточное теоретическое и практическое обоснование. Ряд современных отечественных и зарубежных исследователей ставят данный тезис под сомнение,[11] отмечая, что, как минимум, следует говорить об ином порядке степени плановости социалистической экономики и уж тем более социального моделирования в данный период.[12] Таким образом, представляется возможным говорить о том, что в научных исследованиях предпочтительнее

исходить не из привычных мифологем, а из насколько это возможно, непредвзятого для исследователя анализа фактической истории социального проектирования советского периода.

В течение прошедшего десятилетия в России создан целый ряд центров, институтов, в названии которых фигурируют термины «Стратегические оценки», «Стратегический анализ», «Стратегические разработки» (Центр стратегических разработок – ЦСР) и т.д. Журналом «Эксперт» по инициативе его главного редактора В. Фадеева учрежден институт «Общественного проектирования». Учрежден журнал «Стратегия России» (главный редактор В. Никонов). Указанные (и другие) структуры готовили и готовят много актуальных и полезных материалов.

Так, Центром стратегических разработок, созданным в 1999 г., подготовлен целый пакет проектов, посвященных проблемам и перспективам развития России. Сразу после учреждения Центра с привлечением более 500 экспертов активно разрабатывалась стратегия социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу.

Авторы-разработчики отмечают, что Стратегия (хотя и не полностью) легла в основу Основных направлений социально-экономической политики правительства Российской Федерации до 2010 г. Сама Стратегия осталась проектом, не получившим официального признания. В настоящее время Центр стратегических разработок в основном готовит обсуждения и экспертизы конкретных актуальных, но сугубо специальных проектов. Кроме того, следует отметить, что сама Миссия ЦСР сформулирована как «Содействие успешному развитию страны путем экспертной и нормативно-правовой поддержки проводимых реформ в экономике и социальной сфере». То есть экспертиза кем-то проводимых реформ, а не генерация собственных идей и программ.

Институтом общественного проектирования (В. Фадеев) подготовлена «Экономическая доктрина России». Однако и здесь при всей полезности подобной доктрины имеет место явный крен в сторону часто экономических аспектов перспективного конкурентоспособного развития России, обоснования необходимости и некоторых путей повышения ее капитализации в мире. Целевые ориентиры конечных результатов развития общества в этом проекте не просматриваются.

В журнале «Стратегия России» публикуется много весьма интересных предметных обзоров и мнений известных специалистов (особо следует отметить обзоры д.э.н. профессоров В.Л. Тамбовцева и А.Е. Шаститко[13] по проблемам собственности), публикации А. Салмина, В. Рожкова.[14] Однако, анализ вышедших номеров с момента учреждения журнала показывает, что собственно о стратегии развития общества и государства в ее комплексном, развернутом представлении ⁴ материалов по существу нет.

Как известно, сейчас зарегистрировано и считается действующими около тридцати политических партий. Формально они все имеют свои программы, основные положения которых опубликованы и публикуются в общероссийской периодической печати. Однако, развернутые программы, которые можно считать достойными для анализа и изучения имеют только некоторые партии. К их числу следует отнести программные документы партии «Родина» и, одновременно, движения «За достойную жизнь», основное авторство в которых принадлежит д.э.н., чл.-корр. РАН С. Глазьеву (с использованием разработок академика Д.С. Львова), программные документы Союза Правых Сил (СПС), партии «Яблоко», в очередной раз отказавшихся от идеи блокирования на выборах, программные документы «Единой России», где заявлена программа десятилетнего развития, программные документы партии «Патриоты России», Республиканской партии России (В. Лысенко, В. Рыжков), программные документы КПРФ. Имеется надежда, что на хорошем уровне будут подготовлены программные документы вновь образованной «Справедливой России» (во главе с С. Мироновым).

Программные документы указанных партий и общественных движений имеют много общих положений.[15] Все они провозглашают благие цели по восстановлению уровня жизни и борьбы с бедностью, говорят о необходимости обеспечения экономического роста, повышения эффективности и инновационности экономики. Однако, о конкретных целевых ориентирах социально-экономического развития и конкретных действительно эффективных средствах и механизмах повышения эффективности развития во многих программах конструктивных предложений – нет или их очень мало.

И, наконец, самое главное! Ни в одной программе по существу нет системного представления нормативно-перспективной, нормативно-целевой модели общества, которая, по мнению партии

должна формироваться в России и была бы понятна всем гражданам России ! Нет перспективного стратегического позиционирования России в мировой цивилизации! Нет «прорывной», глобальной, мобилизующей всех членов общества идеи !

Таким образом, главной причиной отсутствия в таких программах системного образа российского общества является отсутствие теоретической базы при построении самих общественных теорий и, соответственно, отсутствие необходимой компетентности у разработчиков. Возникающие в последнее время некие идеологемы вроде «суверенной демократии» (В. Сурков) лишь подчеркивают отсутствие качественной, эффективной и понятной каждому идеологии. (Суверенная демократия «от кого» – от внешнего окружения России, от внешнего идеологического воздействия, или «суверенная от своего народа» со стороны правящих структур в России ?!) Пока получается больше второе, чем первое !

Если говорить открытым текстом, то это как раз и есть демонстрация интеллектуальной несостоятельности !

Системное проектирование любой системы включает последовательное обоснование сначала ее «формальной структуры», а затем – «материальной (конкретной) структуры».[16]

В этой связи, развивая определения указанных авторов, можно показать, что под формальной теорией общества как системы необходимо понимать теоретическое построение, в котором выделяются фундаментальные составные части (подсистемы) и функциональные связи (отношения) между ними, характеризующие содержание общественно-государственных институтов, обеспечивающих функционирование и развитие общества по магистрали прогресса цивилизации в направлении реализации его миссии (генеральной функции).

Кроме того, научная теория вообще и теория общества, в том числе, должна быть фундаментом для реализации двух важнейших макрофункций:

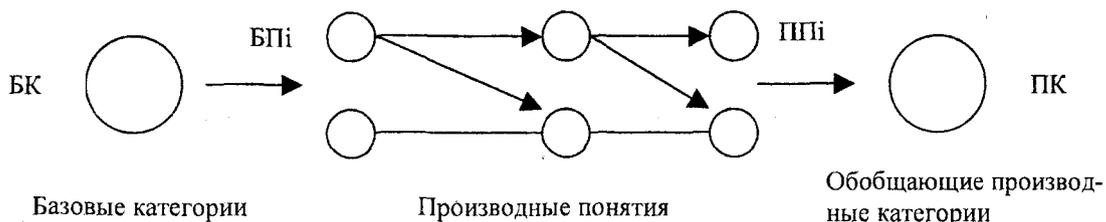
- 1) объяснять устройство, закономерности и законы реального мира, в том числе, с помощью каузальных (причинно-следственных) моделей;
- 2) предсказывать будущее и помогать проектировать, конструировать и постепенно формировать его.[17]
- 3)

Формальная структура общественной теории

(теория построения теорий)

В этой связи, инвариантная (формальная) структура любой общественной теории (в том числе теории построения всего общества) должна, по нашему мнению, основываясь на всех предшествующих рассуждениях, включать:

1. Систему базовых (опорных, реперных, исходных понятий)
2. Систему отношений между базовыми понятиями и способов (или алгоритмов) вывода новых производных понятий и обобщений их в категории (опорную сеть понятий)



3. Генеральный закон и (или) систему базовых принципов (для аксиоматических теорий).

Дедуктивные теории	Аксиоматические теории
3.1 Генеральный (фундаментальный) целеориентирующий закон, выведенный из наблюдений и изучения тенденций, закономерностей, эволюции	3.1 Генеральный функционально-целевой принцип-миссия (мегааксиома, мегапостулат)
3.2 Система целевых следствий (субзакономерностей), вытекающих из генерального закона	3.2 Система базовых принципов-аксиом второго уровня
3.3 Система законов и принципов построения функционирования и развитие целеориентирующих институтов и структур	3.3 Система принципов построения целе-реализующих институтов и структур

Выведенные в соответствии с дедуктивной теорией законы и закономерности далее могут становиться базовыми принципами для аксиоматических теорий.

4. Система методов (методология) решения проблем, проектирования, конструирования, со-зидания на основе использования фундаментального закона, закономерностей и фундаментальных принципов.

Известен тезис: нет ничего практичнее, чем хорошая теория. Хорошая теория позволяет далее генерировать оптимальные (или хотя бы просто верные) практические действия.

Взаимосвязи методологии (системы методов) исследования и формирования теории, а также системы методов (методологии) проектирования (систем, и т.д.), на базе тех или иных теорий, могут быть представлены в виде пирамиды, в вершине которой показана сформированная теория.

Лестница наверх (слева) – это методология (система методов-ступеней) исследования систем, изучения закономерностей ее эволюции и формирования теории.

Лестница вниз (справа) – это методология (система методов) использования теории в практике, в синтезе новых систем.

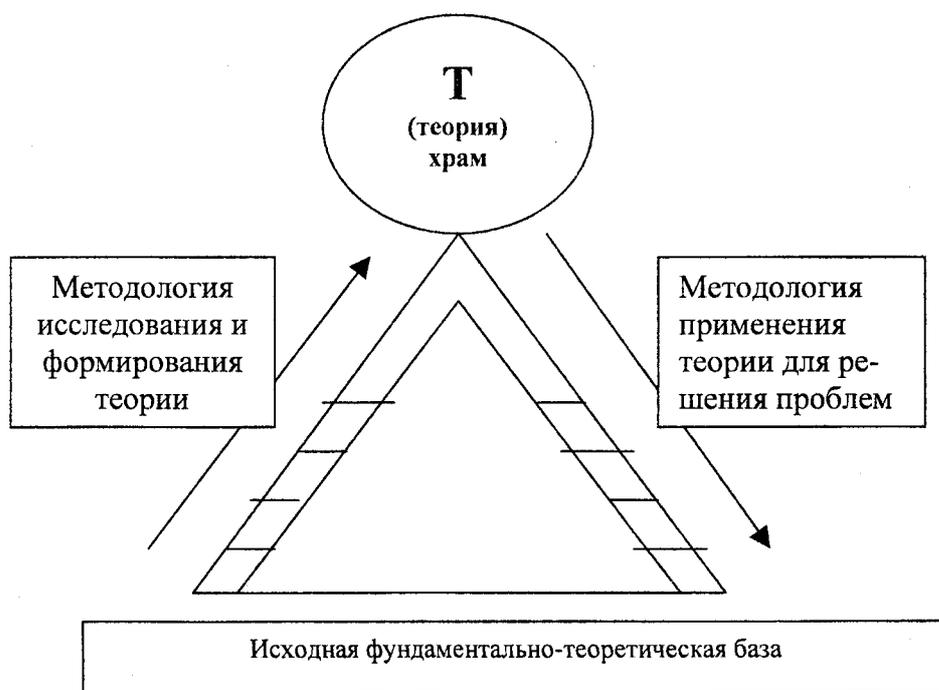


Рис. 1. Взаимодействие теории и методологии. Методология – система методов (лестница, ведущая к храму; методы-ступени)

Представленные теоретико-методологические положения использованы нами при системном проектировании концептуальной нормативно-целевой модели общества, которая должна включать следующие взаимосвязанные части:

1) определение общественно-государственной идеи (как генеральной цели развития российского общества) и систему ключевых принципов общественного прогресса, задающих магистраль стратегического развития;

2) систему принципов построения целереализующих общественно-государственных структур (институтов, методов, механизмов, правовых активов), обеспечивающих эффективное развитие общества и экономики по заданной «магистральной» общественной прогресса.

Действительно, без обоснования и установления концептуальных направлений развития общества в виде системы взаимосвязанных ключевых принципов общественного прогресса, последующая деятельность всех общественно-государственных структур обречена на неудачи. Научное управление обществом невозможно без обоснования такой системы принципов. Другое дело, что подход к определению и обоснованию ценностных ориентиров и раскрывающих их принципов, определяющих направления развития, должен быть ни чрезмерно романтическим (так было), ни волюнтаристским (было и так), что имело место в программных документах до последнего времени. Таким образом, концепция образа общества в виде ключевых принципов общественного прогресса по существу задает магистраль общественного прогресса.

Нормативно-целевая модель образа общества, как и любая теоретическая модель, может быть представлена в виде системы принципов, постулатов, часть из которых формулируется на основе обобщения исторического опыта и выделения системы ценностей и достижений, накопленных цивилизацией, введения новых концептуальных императивов.

Как известно, совокупность исходных постулатов и выведенных на их основе положений, образует аксиоматически построенную теорию, «открытую» для дальнейшего развития в рамках сформулированных принципов и аксиом.

Системный подход к обоснованию ключевых принципов, определяющих магистраль развития цивилизации, требует выделения двух аспектов категории «общественный прогресс»:

- социальный прогресс;
- экологический прогресс.

Системно-конструктивное определение общественного строя России на рубеже XXI в., таким образом, может быть представлено как «социоэкологически ориентированное рыночно-демократическое общество».

В приведенном определении, как видно, установлены как глобальные конечные ценностные ориентиры, так и содержание ключевых форм саморазвития в экономике и политике.

Соответственно, общественно-государственная идея России в XX в. может быть определена как **обеспечение одного из высших на планете качеств жизни человека и окружающей среды** на основе воссоздания эффективного государства и рыночно-демократических отношений в экономике и политике.

Отметим в этой связи, что широко распространенные определения «постиндустриальное общество», «постэкономическое общество» (Д. Белл и другие[18]), «информационное общество», «планетарное информационное общество», «устойчивое общество», «ноосферное общество» и даже «планетарное гражданское общество» (Н. Моисеев и другие[19]) - не определяют ценностно-целевой и воспроизводственно-движущей сущности общества XXI в.

Такие определения мало что дают и для научной общественности и для широких масс населения. Сущность формирующегося общества должна быть понятна всему обществу! Хотя нельзя вновь не отметить очень серьезной опасности для российского и подобных ему общественных организмов связанных с упомянутой выше возможностью его попадания в «петлю обратного времени», когда представление о будущем становится критерием для оценки настоящего, определения поведенчески стереотипов и т.п.[20]

Принципиально важным представляется отграничение официальной системы ценностных ориентиров от аналогичной «неявной» системы и их взаимодействие. Теоретически можно допустить вариант, когда они полностью совпадают, но на практике он невозможен хотя бы в силу разных целей и интересов носителей этих систем ценностей, идентичности которых не смог достичь ни один из тоталитарных режимов.

Определение общества как саморазвивающейся системы с позиций системного подхода должно охватывать и его ценностно-целевую («магистральную») направленность, и содержание базовых механизмов обеспечения воспроизводства, движения, саморазвития в экономике и политике.

Остановимся теперь на несколько более подробной характеристике системы ценностей в рамках обозначенных социальных и экологически секторов.

Отметим, прежде всего, что именно эти ценности являются в масштабе мировой цивилизации конечно-целевыми. Экономический рост это все-таки средство, а не самоцель. Социальные ценности и экологические ценности должны являться императивными. Соответственно, социальный императив и экологический императив должны направлять развитие и функционирование общества по «магистралам» прогресса цивилизации.

Напомним, во-первых, что системы ценностей в контексте цивилизационно-формационного подхода в значительной степени определялись и определяются до настоящего времени мировыми религиозными течениями. Так, в конфуцианстве - это «ритуал» - система правил поведения членов общества в различных ситуациях жизнедеятельности. В буддизме - «путь восьми дорог». В христианстве - «десять заповедей» и т.д. Возможен и их переход в нормативную систему, что произошло в частности, в рамках мусульманства (шариат).

Возникшие позже научные направления о развитии общества, первоначально являющиеся действительно прогрессивными и объективно отражающими тенденции и закономерности общественного развития, со временем часто становились догмами, превращались в «единственно верные учения», и становились своеобразными религиями. Вообще, превращение тех или иных научных положений в своего рода религии происходит довольно часто, когда в обществах нет конкуренции идей, а господствует какое-либо одно направление. Отсюда инквизиция в средневековье, марксизм-ленинизм-сталинизм, его производные (лысенковщина, борьба с «продажной девкой империализма» кибернетикой и т.п.) учение «чучхе» и т.д.

Тем не менее, попытки сформировать и регламентировать (в рамках сложившихся подходов) системы ценностей осуществлялись и в обществах XX в. (американский образ жизни, моральный кодекс строителя коммунизма в СССР, скандинавская модель общества и т.д.).

Отметим одно весьма существенное обстоятельство. В некоторых религиях «магистральные ценностные ориентиры» в явном не формулируются, а задаются в виде системы ограничений-запретов: «не убий», «не укради» и т.д. Имеется в виду, что если человек выполняет эти заповеди-принципы, то в остальном он свободен. Впоследствии такая схема жизнедеятельности стала называться «разрешено все, что не запрещено законом».

Такого рода модели, регламентирующие жизнедеятельность общества, конечно, имеют право на использование, и многие столетия являлись основой жизни для многих народов.

Однако каждая подобная модель – регламентирующая модель деятельности гражданина и общества, но не направляющая в будущее. Это как бы модель повседневной жизни, текущего функционирования, но - не развития! В этом, с нашей точки зрения, серьезная ограниченность такого определения системы ценностей в обществе.

В порядке аналогии здесь можно напомнить, что в моделях оптимизации всегда конструируется и целевая функция, и система ограничений. Целевая функция как бы определяет направления и степень достижения целей, но не вообще, а при имеющихся ограничениях разного рода.

Таким образом, полная система ценностных ориентиров общества должна включать две подсистемы:

- 1) целевые ценности (ценности - целевые ориентиры);
- 2) ценности - запреты (ограничения).

Целевые ценности общества далее должны находить свое отражение в правах человека и гражданина. Ценности-запреты (ограничения) соответственно должны находить свое отражение в спектре обязанностей человека и гражданина.

Между целевыми ценностями и ценностями-запретами (ограничениями), с одной стороны, и между правами и обязанностями, с другой стороны, на каждой стадии общественного развития должна обеспечиваться согласованность и сбалансированность. Так, в частности, как известно, в рамках Организации объединенных наций подготовлена и принята «Всеобщая декларация прав человека» (принята и провозглашена Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г.).[21] В то же время «Всеобщей декларации обязанностей человека» к сожалению пока нет! Подобная ситуация имеет место и с Основным законом Российской Федерации. В Конституции Российской Федерации сформу-

лированы основные права человека и гражданина (хотя и не все!). А вот целостной системы обязанностей человека и гражданина ни в Основном законе, ни в других нормативных актах - нет! Это огромная проблема, требующая решения. В развитом гражданском обществе каждый должен знать свои права и, одновременно, обязанности! Только тогда общество будет действительно "правовым". Права и свободы должны обеспечиваться в рамках системы обязанностей-ограничений.

В опыте человечества, прежде всего европейской цивилизации XX в., достаточно наглядно проявились несколько типов организации жизни общества. Не пытаясь в рамках настоящей статьи попытаться подробно описать данные процессы, отметим то обстоятельство, что в самом общем виде эти подходы могут быть описаны в рамках двух формул. Для традиционного европейского эволюционного пути развития характерно объединение понятий ПРАВО-СОБСТВЕННОСТЬ, основанное на имманентно понимаемой за этими дефинициями неразрывной связи между наличием собственности как материальной основы возникновения у личности прав, из которых уже опосредовано возникают ее ОБЯЗАННОСТЬ по отношению к обществу. Для различных вариантов реализации широкомасштабных проектов строительства нового типа общества, основанных на том или ином уровне обобществления средств производства, самостоятельных форм жизни населения, характерно фактическое отрицание самоценности личности и постановку во главу угла единения таких элементов как ПРАВО-ОБЯЗАННОСТЬ. В условиях фактического отчуждения личности от средств производства (СОБСТВЕННОСТИ), государство широко использует различные внеэкономические методы принуждения человека к поведению, признаваемому положительным в рамках установленной системы общественных отношений. В общем виде графическое изображение процессов представлено на рисунке 2.

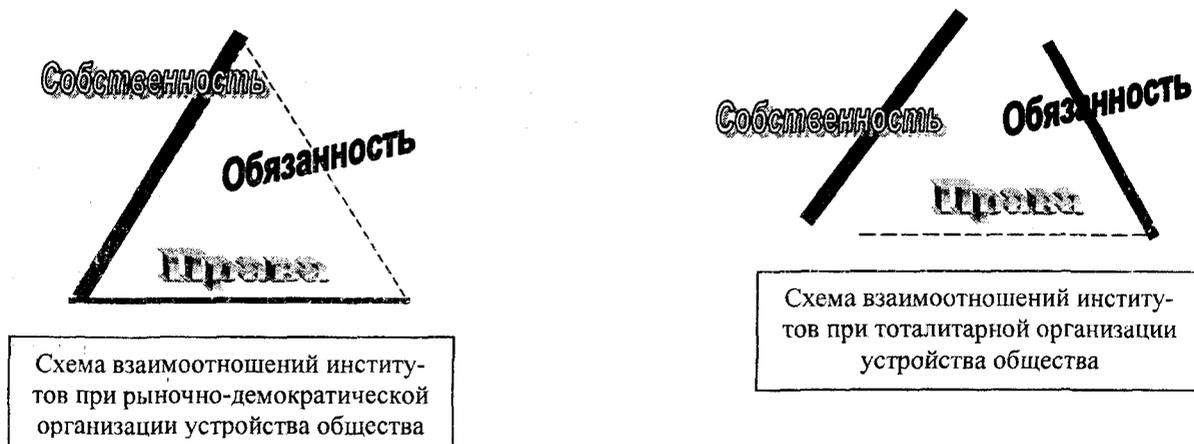


Рис. 2. Модели организации жизни общества

Задача управления обществом в данном случае состоит в том, чтобы обеспечить прочную связь всех сторон треугольника объединив в новой конструкции гармоничное единение западного индивидуализма СОБСТВЕННОСТЬ-ПРАВА с восточной (общинным в российской трактовке славянофильского уклона) соборностью ПРАВА-ОБЯЗАННОСТИ (использовалось в советское время без сколь-нибудь убедительного для населения ресурсно-идеологического подкрепления).



Рис. 3. Синтез моделей организации жизни общества

Ключевым элементом в данном случае выступает именно правовая система общества, в которой сходятся следствия обладания индивида собственностью и обременение его соответствующими обязанностями. Нельзя вновь не сделать отсылку к поиску отечественными либеральными силами начала XX в. ключевого звена в преобразовании общества.[22]

Таким образом, фундаментальная система ценностей цивилизации XXI в. в целом и Российского общества в том числе должна раскрываться соответствующими базовыми системными принципами:

По сектору «Социальный прогресс».

1 Каждому из граждан - обеспечение надежности будущего и уверенности «в завтрашнем дне» при блокировании иждивенчества на основе тезиса «государство для интересов честного человека, а не человек для нужд государства» (принцип личностного императива).

2 Каждому из граждан - максимум простора, возможностей и свобод для самореализации при создании обществом и государством системы выдвижения творческих и достойных лидеров во всех сферах и отраслях (принцип свободного саморазвития).

3 Каждому из граждан - максимум возможностей для обеспечения своего качества жизни на уровне первой пятерки стран-лидеров (принцип обеспечения качества жизни по уровню лидирующих стран).[23]

4 Каждому из граждан - уровень доходов по результатам творчества, созидания и труда в соответствии с мотивационной шкалой общественной значимости видов деятельности при одновременном предотвращении эксплуатации с учетом неперевышения десятикратного разрыва в доходах 10 % высокодоходных и 10 % низкодоходных слоев населения (принцип оптимального сочетания экономической эффективности и социальной справедливости).

5 Каждому из граждан – обеспечение его безопасности от преступности и возможной внешней агрессии на основе необходимой оборонной достаточности (принцип надежности и безопасности жизнедеятельности).

По сектору «Экологический прогресс»:

1 Безусловное обеспечение приоритета экологических ценностей над производственно-экономическими интересами (принцип экологического императива).

2 Безусловное обеспечение гармоничного развития и устойчивого равновесия антропогенных и экологических систем (принцип эколого-антропогенного равновесия).

3 Безусловное обеспечение предотвращения и сокращения загрязнения окружающей среды и нарушений стандартов природопользования (принцип экологического упреждающего управления, экологического «не навреди»).

4 Безусловное обеспечение расширенного воспроизводства возобновляемых природных ресурсов (принцип экологического расширенного воспроизводства).

5 Безусловное обеспечение жесткой и полной ответственности за нарушения экологических стандартов (принцип адекватной ответственности).

Как было указано ранее, представленная система целеориентирующих фундаментальных принципов, раскрывающих соответственно и направления развития, и права граждан, должна быть дополнена системой обязанностей, требуемых для выполнения каждым членом общества.

Наиболее общие фундаментальные принципы общественного прогресса должны быть регламентированы Основным законом страны (Конституцией). Далее законодательные органы государственной власти, основываясь на представленной системе ключевых принципов, должны разрабатывать и принимать соответствующие общегосударственные законы и иные нормативные правовые акты.

Развитие общества в соответствии с представленными принципами и ценностными ориентирами требует создания и совершенствования целостной системы институтов, средств, механизмов, обеспечивающих эффективное движение общества по магистрали общественного прогресса. Ряд важнейших средств и механизмов обеспечения эффективного развития общества уже представлен в принятых законах и других нормативных актах.

Однако целостная и конструктивная система принципов, механизмов и необходимых институтов, обеспечивающих эффективную реализацию экономического, ресурсного и интеллектуального потенциала страны, саморазвитие и совершенствованию общества, должна включать следующие важнейшие составные части.

В экономической сфере:

- многообразие и сочетание различных форм собственности, повышающих и активизирующих социально-экономическое развитие;

- сочетание стратегического планирования ключевых общегосударственных пропорций и программ с рыночным регулированием и индикативным планированием;
- сочетание централизации развития и функционирования социально-экономической системы для решения концептуально-стратегических проблем и реализации общегосударственных функций с экономической самостоятельностью субъектов Федерации при добровольном делегировании функций в нижних уровнях на верхний с соответствующей степенью централизации ресурсов;
- переориентация структурной политики на обеспечение пропорций, выводимых из перспективных целевых нормативов по «модели рационального потребления» населения, заданий социальных программ и программ обеспечения оборонной достаточности;
- переориентация инвестиционной политики на обеспечение «перелива» капитальных вложений в соответствии со структурной политикой;
- обеспечение целенаправленного и комплексного социально-экономического развития регионов, краев, областей, городов и районов на принципах самоуправления и самофинансирования;
- сочетание централизации развития и функционирования отраслей с экономической самостоятельностью предприятий, реализуемой, щадящей и стимулирующей саморазвитие, предпринимательскую активность, системой налогообложения предприятия при добровольном делегировании министерствам (ведомствам) общепромышленных задач;
- диверсификация экономики на основе сочетания крупных и мелких предприятий, способных гибко реагировать на изменение потребностей рынка;
- демонополизация экономики и стимулирование развития самостоятельности мелких и средних предприятий, реализующих идеи и проекты авторов нововведений - субъектов интеллектуальной собственности (малых «венчурных» фирм, основателями которых, как правило, являются авторы нововведений, изобретений);
- переориентация системы ценообразования на оптимальное сочетание планово-централизованного (по ключевой продукции непромышленного и промышленного назначения) и рыночного ценообразования;
- реструктуризация финансово-бюджетной системы на обеспечение оптимального сочетания централизации и децентрализации на основе принципа «приоритет ресурсообеспеченности нижних уровней при функционально-необходимой достаточности концентрации ресурсов на каждом из вышерасположенных уровней»;
- создание системы налогообложения доходов граждан, стимулирующей трудовую, творческую и предпринимательскую активность, и предотвращающей расслоение общества на «бедных» и «богатых» сверх оптимального уровня, соответствующего на данном этапе не превышению десятикратного «разрыва» между регулярно оцениваемым прожиточным минимумом и максимальными доходами.

В политической сфере:

- закрепление, развитие и обеспечение политических прав граждан на уровне международных стандартов[24];
- политический плюрализм и возможность многопартийности при соблюдении Конституции и Законов страны, получение властных полномочий парламентским путем;
- развитие избирательной системы на основе всеобщего, равного, прямого избирательного права при создании возможностей конкуренции претендентов и их конструктивных программ или социальных проектов;
- постоянный и всесторонний учет общественного мнения, активное использование референдумов как формы непосредственного народовластия:[25]
- развитие местного самоуправления на основе укрепления правовой и финансово-экономической базы в рамках необходимых функций и полномочий;
- обновление межгосударственных отношений в СНГ на основе союзного договора при создании условий для доминирования принципа «в составе Союза экономически и политически целесообразней, чем вне его»;
- коренная реформа и обновление партии в направлении резкого усиления творческого потенциала, личной порядочности, ответственности и внутрипартийной демократии.

В государственно-правовой сфере:

- обновление Союза Независимых Государств на основе договорного принципа и добровольной передачи союзным органам (центру) четко определенных функций и ресурсов в Союз Независимых Евроазиатских Государств (СНЕГ);
- обеспечение конституционных гарантий граждан, предотвращение влияния шовинизма и национализма на политическую жизнь страны;
- обеспечение правовых гарантий возможного выхода из Союза при соответствующем механизме разделения;
- последовательное разделение властных функций: законодательной, исполнительной, судебной; [26]
- обеспечение реального равенства экономических прав субъектов Федерации;
- приоритет принципа единства прав, обязанностей и собственности человека как основа законодательной, исполнительной и судебной власти;
- развитие системы правосудия и охраны общественного порядка с целью безусловного соблюдения закона всеми государственными органами, общественными организациями, предприятиями, должностными лицами и отдельными гражданами;
- обеспечение подлинной независимости и эффективности прокурорского надзора;
- неотвратимость наказания за нарушения законов адекватно правонарушению в размере, необходимом и достаточном для предотвращения соответствующих рецидивов потенциальными нарушителями (принцип предупреждающей строгости наказания, на основе которого должно совершенствоваться гражданское и уголовное законодательство);
- создание эффективной системы предупреждения правонарушений и преступности на государственно-общественных началах.

Представленная система фундаментальных ценностно-целевых и институционально-целереализующих принципов должна далее легитимизироваться в форме федеральных законов, начиная с Основного закона России – ее Конституции. [27]

Подводя итоги, напомним известный тезис Луция Аннея Сенеки «Нет попутного ветра для того, кто не знает куда плыть».

1. Гуд Г.Х., Макол Р.Э. Системотехника. Введение в проектирование больших систем. М.: Сов. Радио, 1962; Перегудов Ф.И., Сагатовский В.Н., Тарасенко В.Г. и др. Основы системного подхода. Томск: Изд-во ТГУ, 1976; Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Основы системного анализа. Томск: Изд-во НТЛ, 2001; Орлов Н.А. Методологические основы конструирования. Русь (НРБ): ВТУ, 1986.
2. Гуд Г.Х., Макол Р.Э. Системотехника. Введение в проектирование больших систем. М.: Сов. Радио, 1962; Перегудов Ф.И., Сагатовский В.Н., Тарасенко В.Г. и др. Основы системного подхода. Томск: Изд-во ТГУ, 1976; Альтшуллер Г.С. Алгоритм изобретения. М.: Московский рабочий, 1973; Альтшуллер Г.С. Найти идею. Новосибирск: Наука, 1986; Орлов Н.А. Методологические основы конструирования. Русь (НРБ): ВТУ, 1986.
3. Известно, что к кодификации законодательства сам Конфуций относился отрицательно, считая, что все должно оговариваться в традициях и ритуалах.
4. Небольшого пояснения требует использование понятий «развития», «прогресс» применительно к восточному обществу, для которого системообразующим (во многом это верно и для их современного этапа развития, который, как нам представляется, следует вести начиная с колониального этапа их истории, выделяя в качестве подэтапа развитие обретение независимости в XX в.) является понятие «канона». Нам видится, что это лишь иная система внутренних координат с иными темпами и формами развития, которая не исключает попыток осмысления себя в принятых в обществе теоретических формах.
5. Аронов Д.В., Садков В.Г. Либеральные проекты Основного закона России (историческая эволюция, опыт и перспективы построения модели). М.: «Юрист», 2005.
6. Восленский М. Номенклатура М., 1990; Садков В. Эксплуатация в современном обществе // Россия на рубеже веков. М.: Прогресс, 2000; Нуреев Р.М. Послесловие к «Политической экономии сталинизма» Пола Грегори // Грегори П. Политической экономии сталинизма. М., 2006. С. 344-379; Грегори П. Политической экономии сталинизма. М., 2006. (Советская история в зарубежной историографии).
7. Несомненно, что значительную роль на мировосприятие оказывает крайне низкий жизненный уровень, однако попытки борьбы с настоящим путем ухода в несуществующее будущее вряд ли могут квалифицироваться как конструктивное социальное поведение.
8. Переход к рынку. Концепция и программа. М., 1990 (С. Шаталин, Н. Петраков, Г. Явлинский, С. Алексашенко, А. Вавилов, Л. Григорьев, М. Задорнов, В. Мартынов, В. Мациц, А. Михайлов, Б. Федоров, Т. Ярыгина, Е. Ясин).

9. В интерпретации различных социальных страт в различные временные периоды могут генерироваться формально отличающиеся версии, основанные на побочных мифологемах о «хорошем» Ленине и «плохом» Сталине, о «застойном» Брежневом и «прогрессивном» Косыгине, но это, как нам представляется, не более чем «вариации на тему...»
10. Интервью академика Г.А. Арбатова. Документальный фильм «Остров Даманский»? 2004 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.skverik.ru/list/details/1107.html>
11. Нуреев Р.М. Послесловие к «Политической экономии сталинизма» Пола Грегори // Грегори П. Политической экономии сталинизма. М., 2006. С. 344-379; Кондратьева Т. Кормить и править: О власти в России XVI-XX вв. / Пер. с фр. М., 2006; Грегори П. Политической экономии сталинизма. М., 2006. (Советская история в зарубежной историографии).
12. По крайней мере никто уже всерьез не говорит о «Моральном кодексе строителя коммунизма», как программе сколь-нибудь значимо повлиявшей на состояние советского общества.
13. Тамбовцев В.А., Шастико А.Е. Упорядочение собственности // Стратегия России. 2006. № 2.
14. Салмин А. Какую Россию мы строим // Стратегия России. 2005. № 9; Рожков В., Салмин А. Российское государство: императив модернизации // Стратегия России. 2004. № 2.
15. Подобная ситуация отнюдь не нова. Анализ программатики политических партий России начала XX века показывает, что (не считая крайне правых) они едва ли не текстуально совпадают между собой и отличить программу-минимум большевиков, от партийной программы конституционных демократов, весьма затруднительно, а для неспециалиста вряд ли разрешима. Основное отличие между ними состоит прежде всего в методах социальных преобразований и избираемых для их реализации средств. По материалам: Права и свободы человека в программных документах основных политических партий и объединений России. XX век. М., 2002; Законотворчество думских фракций. 1906-1917 гг.: Документы и материалы. М., 2006; Аронов Д.В. Законотворческая деятельность российских либералов в Государственной думе (1906-1917 гг.). М., 2005. Сходные процессы характерны и для партийных систем стран Западной Европы и США, причем негативные явления в части их трансформации в структуры, фактически оторванные от населения, отметил еще в начале XX в. наш соотечественник М.Я. Острогорский Демократия и политические партии. М., Т. 1. 1927; Т. 2. 1930.).
16. Перегудов Ф.И., Сагатовский В.Н., Таросенко В.Г. и др. Основы системного подхода. Томск: ТГУ, 1976; Перегудов Ф.И., Таросенко Ф.П. Основы системного анализа. Томск: Изд-во НТЛ, 2001; Полякова Н. XX век в социологических теориях общества. М.: ЛОГОС, 2004.
17. При выборе, как мы отмечали выше, критерия общественного проектирования, адаптированного к конкретному обществу на четко определенном этапе его развития.
18. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999; Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества. М. 1998; Иноземцев В.Л. Современные постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М., Логос, 2000.
19. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Wash., 1981; Моисеев Н. Универсум, информация, общество. М. Устойчивый мир, 2001; Львов Д. и др. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы Российской экономики / Под ред. Д.С. Львова. М., 1999; Гайдар Е. Государство и эволюция. М.: Евразия, 1995; Гейте В. Дорога в будущее. М., 1998; Яковец Ю. Циклы, кризисы, прогнозы. М.: Наука, 1999; Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации. Москва, 2001.
20. Для российского общества последних лет характерна даже двойная петля, когда в качестве образа будущего выступает образ, сформировавшийся в прошлом и вновь спроецированный в будущее.
21. При всей значимости и авторитете Всеобщей декларации прав человека, нельзя не отметить, что сами по себе Декларации ГА ООН не являются для ее членов юридически обязательными. Содержащиеся в ней нормы были конкретизированы в Пактах о правах человека 1966 г. Пакт «О гражданских и политических правах» обязателен к исполнению, Пакт «О социальных, экономических и культурных правах» обязателен по мере накопления государством необходимого количества ресурсов. Решение вопроса об их достаточности относится к прерогативе государства.
22. Шелохаев В.В. Либеральная модель переустройства России. М., 1996; Шелохаев В.В. Русский либерализм как историографическая и историософская проблема // Вопросы истории. 1998. № 4; Аронов Д.В., Садков В.Г. Либеральные проекты Основного закона России (историческая эволюция, опыт и перспективы построения модели). М.: «Юрист», 2005; Аронов Д.В. Законотворческая деятельность российских либералов в Государственной думе (1906-1917 гг.). М., 2005.
23. Относительно выбора критерия возможна привязка не к пятерке стран, что весьма относительно и ведет к сравнению очень разных объектов (нельзя исключать, что в силу качественных различий они вообще несравнимы между собой). В качестве одного из вариантов можно предложить использование ИГРЦ с поправочными коэффициентами и т.п.
24. Понятие международного стандарта требует своего дальнейшего определения. Принятый по умолчанию европейский набор прав и свобод с учетом избыточного повышения степени свободы, ведущего к своему отрицанию не обеспечивает сохранения ряда цивилизационно значимых этно-конфессиональных признаков, являющихся значимыми для целого ряда этносов.
25. Данное предложение неоспорно в условиях пиар-технологий, оперирующих в современном информационном поле.
26. Хотя национальная идея может предполагать реализацию принципа не разделения, а единения властей.
27. Аронов Д.В., Садков В.Г. Либеральные проекты Основного закона России (историческая эволюция, опыт и перспективы построения модели). М.: «Юрист», 2005; Садков В.Г. Системные основы формирования общества XXI века и модель Основного закона России. М.: «Прогресс», 2006; Садков В.Г., Аронов Д.В. Системные основы проектирования модели основного закона России и опыт либерального законотворчества начала XX века // Научные труды. Российская академия юридических наук. Вып. 4. В 3-х т. Т. 1. М.: Изд. группа «Юрист», 2004. С. 145-148.

Власов Ф.Б., Илюхина Е.Н., Крахмалева Е.В.
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, ДОВЕРИЕ
И МОРАЛЬНЫЕ ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

В последнее время экономисты все чаще обращаются к категории «социальный капитал». На ее основе удастся лучше понять многие особенности поведения экономических агентов.

Сам термин широко используется с начала 60-х гг. XX в. в работах Дж. Джейкобс, Дж. Коулмэна, Р. Патнэма, Ф. Фукуямы и других ученых. Однако, среди них нет единства в трактовке данной категории. Например, Ф.Фукуяма понимает социальный капитал как способность людей образовывать некую общность и работать вместе ради достижения общей цели[1]. Такая способность определяется наличием ценностей и норм, разделяемых всеми членами сообщества и их готовностью подчинять свои интересы интересам группы. В результате достигается взаимопонимание и доверие, благоприятствующее решению общих задач.

Несмотря на все различия большинство исследователей согласно в том, что социальный капитал представляет собой некоторый потенциал сотрудничества между людьми, опирающийся на сложившуюся систему формальных и не формальных связей, единое понимание ценностей и норм поведения, предсказуемость и доверие. Экономическим выражением социального капитала служит снижение издержек и дополнительный прирост дохода. Это позволяет рассматривать его как совершенно определенный экономический ресурс. Данная сторона рассматриваемой категории четко фиксируется в определении Ж. Нахапет и С. Гошал. Согласно ему социальный капитал выступает как сумма реальных и потенциальных ресурсов существующих, доступных и извлекаемых из сети взаимоотношений человека или социальной единицы[2]. В понимании этих ученых социальный капитал отличается тремя измерениями: структурным, реляционным, когнитивным. Первое подчеркивает принадлежность людей к определенной социальной сети. Реляционное измерение отражает достигнутый уровень доверия и взаимных обязательств в рамках сети. Когнитивное измерение – общность интересов членов сети или единство в понимании стоящих перед ними задач.

Следует подчеркнуть, что Ж. Нахапет и С. Гошал исследовали социальные сети, главным образом, внутри организаций. Однако, по нашему мнению, полученные ими результаты могут быть распространены и на иные уровни экономического анализа.

Многообразие форм социального капитала определяет необходимость их классификации на основе различных критериев:

- 1) по субъектам – носителям;
- 2) по широте и глубине социальных связей;
- 3) по месту в системе общественного разделения труда.

В качестве субъектов социального капитала могут рассматриваться индивид, семья, фирма, государство, объединения предпринимателей, профессиональные союзы, потребительские общества, национальный социум как целое. Каждый из них имеет собственные экономические интересы, которые могут вступать в противоречие с интересами других субъектов социального взаимодействия. Кроме того, каждый из них опирается на свою социальную сеть, имеющую собственную конфигурацию, структуру, институциональное оформление. В этой связи особое значение приобретает увязка и согласование социальных связей, призванных служить интересам всего общества и тех, что развиваются в рамках частных социальных сетей.

По широте и глубине социального взаимодействия правомерно выделять семейные, товарищеские, профессиональные, клановые, корпоративные, местные, региональные, национальные, глобальные сети. Каждая из них отличается, во-первых, качественно различными масштабами, сформировавшихся у субъекта социальных связей и отношений, во-вторых, мерой их локализации в рамках определенных сообществ. В своем единстве эти признаки сети в основном характеризуют социально-экономическую сущность накопленного социального капитала.

По месту в системе общественного разделения труда целесообразно различать социальный капитал отраслей, сфер и подразделений общественного производства. Накопленный ими социальный

капитал – величина непостоянная. Во многом она определяется конъюнктурой рынка и приоритетами политики государства. При этом одним из признаков величины социального капитала можно считать уровень влияния соответствующей сети на процессы социально-политического и экономического развития. Сегодня, например, весом социальный капитал добывающих отраслей экономики: нефтяной и газовой в частности. Именно в них сконцентрированы основные источники доходов федерального бюджета, что и предопределяет потенциал их общественного влияния. Традиционно велик социальный капитал военно-промышленного комплекса, хотя и по иным причинам. В то же время, при всей очевидной значимости отраслей образования, здравоохранения, культуры, влияние существующих в них социальных сетей на текущую политику невелико. Подтверждением этому служит, в частности, то, что данные отрасли традиционно финансируются по остаточному принципу.

Множественность социальных сетей и сопутствующих им форм социального капитала подчеркивает относительность понятия эффективности социального взаимодействия. Например, накопленные социальные связи индивида или группы могут быть эффективны в плане максимизации частных функций полезности. Однако если они строятся на коррупционной основе, предполагают действия, идущие вразрез с законом, если используются методы недобросовестной конкуренции, тогда максимизация частных функций полезности будет вступать в противоречие с интересами общества. Поэтому накопленный социальный капитал – далеко не всегда благо. Он будет отвечать общественным интересам только при условии, если члены сети преследуют цели санкционированные обществом.

Для понимания природы социального капитала, важно знать, какие именно ресурсные факторы мобилизуются через сеть социального взаимодействия экономических агентов. К важнейшим из них можно отнести рост профессиональных знаний, единство ценностей и норм поведения, лучшее осознание своего места и роли в системе разделения труда, возрастание взаимных обязательств и доверия.

Доверие является неперенным атрибутом социального капитала. Достигается оно непросто, а растратчено может быть очень быстро. Роль доверия чрезвычайно велика на всех уровнях социального взаимодействия. Но особенно значима она в масштабах всего общества. Как установил Ф. Фукуяма, страны различаются между собой уровнем доверия и именно эти различия во многом определяют экономические успехи нации.

Проблема доверия, как правило, обостряется на переломных этапах в истории страны. Объясняется это тем, что в такие периоды происходит смена системы ценностей. В результате нарастают противоречия между общественными группами, нередко переходя в откровенную конфронтацию. Примером подобного столкновения интересов, амбиций, за которыми стояли перемены в ценностных предпочтениях, стали российские реформы 90-х гг. XX в. Не случайно именно этот отрезок отечественной истории отмечен возникновением и углублением кризиса доверия.

Для лучшего понимания логики развития событий тех лет целесообразно обратиться к категории внешних эффектов или экстерналий.

Понятие внешней экономии использовал еще А. Маршалл, в своих «Принципах экономической науки».[3] Позднее А. Пигу в работе «Экономическая теория благосостояния» исследовал расхождения между предельными частными и общественными продуктами и пришел к выводу о присутствии третьей стороны, которая, не участвуя во взаимодействии между участниками рыночных сделок, несет убытки или получает выигрыш от производства или потребления благ, являющихся предметам этих сделок.[4] А. Пигу рекомендовал нейтрализовать подобные издержки налогами, а дополнительный выигрыш третьей стороны компенсировать субсидиями производителю. Причины возникновения внешней экономии исследовал П. Самуэльсон в 1947 г. в работе «Основы экономического анализа»[5]. Впоследствии понятие «внешняя экономия» было заменено им термином «экстерналии»[6].

В начале 60-х гг. Р. Коуз, исследуя природу социальных издержек, показал, что в принцип экстерналии могут быть нейтрализованы без введения дополнительных налогов или субсидий. Главное, чтобы стороны имели возможность договариваться, а права собственности были четко определены. Правда, трансакционные издержки в этом случае должны равняться нулю.

Сегодня существует множество трактовок понятия «экстерналии». Установлено, что основными направлениями их проявления являются: 1) «производство – производство»; 2) «производство – потребление»; 3) «потребление – производство»; 4) «потребление – потребление». По масштабам действия внешние эффекты можно подразделить на локальные, межрегиональные, межотраслевые

глобальные. В более широком смысле под экстерналиями следует понимать и те эффекты, которые станут ощутимы в будущем, в периоды жизни следующих поколений людей. Кроме того, экстерналии не обязательно проявляются только в экономике. Они могут иметь место и в социальной среде, в сфере отношений «общество – природа» и т. д.

Тем не менее, в настоящее время категория внешних эффектов исследуется, главным образом, в экономической теории. При этом основными субъектами их порождающими считаются фирмы и домохозяйства. Такое понимание, по нашему мнению, слишком узко. Как показал опыт рыночных преобразований в России к категории экстерналий правомерно относить гораздо более широкий круг явлений, а одним из субъектов, чья деятельность вызывает внешние эффекты, является государство. Причем экономические последствия в этом случае могут проявляться не непосредственно, а через воздействие политических решений на общественную мораль, социальные нормы и поведенческие стереотипы. Подтверждением сказанному могут служить внешние эффекты, сопутствовавшие реализации шокового сценария рыночных реформ. В данном случае решения правительства, касающиеся методов и порядка реформирования российской экономики, непосредственно затрагивали интересы конкретных групп населения. Но третьей стороной всегда оказывалось все российское общество. Например, решение о либерализации цен, реализованное без учета необходимости сохранения дореформенных вкладов населения в Сбербанке и других сберегательных учреждениях, непосредственно нанесло ущерб владельцам этих вкладов. Но, одновременно, это решение стало первым шагом, подорвавшим доверие к правительству и политике реформ, а это уже затрагивало интересы всего общества. Нараставшее недоверие к правительству неизбежно ухудшало инвестиционный климат в стране, что явилось важным фактором углубления экономического кризиса и неблагоприятно отразилось на уровне благосостояния всех россиян. На начальном этапе рыночных преобразований к числу подобных решений, сопровождавшихся внешними эффектами, следует отнести реализованный вариант ваучерной приватизации, неплатежи по вине государства и др. Все они способствовали углублению кризиса доверия, затрагивая тем самым интересы третьей стороны в лице всего общества. Важной особенностью такого рода экстерналий является то, что их экономические последствия проявляются не непосредственно, а через изменение этических норм и морально-психологического климата в обществе. Поэтому их целесообразно рассматривать как особую группу моральных внешних эффектов.

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. М.: АСТ; Ермак, 2004.
2. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value / Э. Лессер, Л. Прусак. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. Т. 3.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985. Т. 1.
5. Samuelson P. Foundations Economic Analysis. Cambridge; Harvard Univ. Press, 1947.
6. Samuelson P. Aspects of Public Expenditure Theories // Rev. Ec. Stat. November, 1958. P. 332-338.

Петрище В.И.

СИСТЕМНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНОГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

Закономерности циклического социально-экономического развития обуславливают эволюционную смену формаций и переход от одной фазы развития в другую, что вносит существенные изменения в организацию и управление народным хозяйством, включая предпринимательство. Сравнительный анализ тенденций развития рынков развитых и развивающихся стран, в том числе России, показывает, что экономика развитых стран перешла в постиндустриальную стадию развития, для которой характерно использование информации в качестве ключевого ресурса, усиление доли малого, особенно инновационного бизнеса в структуре ВВП, а также принципиальные изменения в организации народного хозяйства, включая сферу предпринимательства, – переход от вертикальных иерархи-

ческих к горизонтальным структурам организационного развития. Это обуславливает развитие более гибких рыночных и организационных структур, способных оперативно реагировать на изменение покупательских требований посредством быстрой обработки данных и принятия адекватных изменениям управленческих решений. В связи с этим малое предпринимательство по темпам роста опережает развитие крупного бизнеса, обеспечивая более быструю реакцию на меняющиеся потребности и сбалансированность спроса и предложения.

Практика развития малого предпринимательства за рубежом демонстрирует, что рост малого бизнеса во многом обеспечивается крупным предпринимательством, которое, будучи владельцем существенной доли ресурсов, может перераспределять их на поддержание и развитие малых форм бизнеса, получая от этого специфические эффекты в виде роста ресурсоотдачи. Таким образом, формирование эффективной системы организации взаимодействия крупного и малого бизнеса с участием государственных и общественных (некоммерческих) организаций создает предпосылки для устойчивого развития национальной экономики, достижения сбалансированности спроса и предложения, роста эффективности использования имеющихся совокупных (в стране или регионе) ресурсов и приводит к повышению адаптивности национальной системы хозяйствования, особенно в условиях перехода на рыночные отношения.

Тенденции развития современной экономики предъявляют принципиально иные требования к организации предпринимательства, которое должно быть способно, прежде всего, эффективно перерабатывать информацию, генерировать знания, уметь их использовать и обмениваться в процессе взаимодействия бизнес-субъектов. Эти процессы способствуют резкому повышению рисков, связанных с правильным и эффективным использованием информации при принятии решений. Поэтому в новой экономике формируются специфические институты и механизмы, позволяющие снизить риски путем их распределения между большим числом участников. Вертикальные иерархические структуры крупных корпораций начинают замещаться более гибкими горизонтальными, избавляясь от менеджеров среднего звена, на место которых приходят независимые организации-партнеры (в том числе малые фирмы), работающие с использованием единой информационной базы, позволяющей быстро (оперативно) и с минимальными искажениями передавать и обрабатывать информацию в режиме он-лайн всем сетевым бизнес-субъектам.

С переходом на рыночные принципы хозяйствования изменилась не только структура собственности на субъекты хозяйствования, но и роль крупного, среднего и малого бизнеса в складывающейся в России рыночной экономике. Общее количество предприятий и организаций в РФ резко возросло в период между 1990 г. и 1995 г., когда в стране начал активно развиваться малый бизнес. В 1995 году в России было зарегистрировано 2249531 предприятий и организаций, что почти в 8 раз превысило число предприятий и организаций в 1990 году. В последующие годы рост числа предприятий составлял в среднем 7,8% ежегодно. Однако в последние годы он несколько замедлился (6,4% в 2006 году против 7,9% в 2005 году).[1. С. 14]

Если рассматривать роль предприятий малого бизнеса в совокупной численности предприятий и организаций РФ, то она незначительна, начиная с 2003 года существенно не меняется и составляет не более 0,02% от общей численности предприятий в РФ. Основная масса малых предприятий сосредоточены в сфере торговли и общественного питания – 64%.

В то же время к малому бизнесу в развитых странах относится 80-90% предприятий, на их долю приходится 40-50% ВВП (в России – 11-12%), около половины ноу-хау, ими создается 60-70% новых рабочих мест. Доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России составляет не более 3,5% или около 12 тысяч предприятий.[1. С. 24]

Это обуславливает заинтересованность развитых экономик в развитии малого бизнеса и используют целый комплекс инструментов и механизмов для его поддержания и роста. Это обусловлено основными подфункциями малого бизнеса с точки зрения сбалансированности рыночной системы народного хозяйства:

- удовлетворение узкоспециализированных и быстро меняющихся потребностей потребителей, на которые не в состоянии отреагировать крупные компании;
- создание необходимой рыночной конкуренции, способствующей развитию инновационной составляющей предпринимательства. Незрелость малого предпринимательства в России создает

возможности для усиления монополизма в отечественной промышленности, а соответственно незаинтересованности крупных промышленных компаний в развитии инноваций;

- создание рабочих мест и сокращение числа безработных, особенно в периоды структурных экономических кризисов;
- предоставление возможностей для определенной части общества в реализации внутренних личностных способностей, связанных с частным предпринимательством;
- отбор успешных инноваций через апробацию новшеств первоначально в малых фирмах для крупного бизнеса.

Анализ практики деятельности малого предпринимательства за рубежом показывает, что оно не может эффективно развиваться без содействия со стороны не только государства, но и крупных корпораций. Государство за счет развития малого предпринимательства решает задачи наполнения рынков необходимыми товарами и услугами, обеспечения занятости, поступления налоговых отчислений, создания конкурентной среды на рынках товаров и услуг. Крупные корпорации используют малый бизнес для получения новых идей (венчурный бизнес), сокращения времени на внедрение инноваций и снижения затрат на производство отдельных товаров и услуг (аутсорсинг), стимулирования инициативы собственных сотрудников созданием малого бизнеса внутри крупного (интрапренерство), повышения эффективности использования собственных ресурсов (сдача в аренду неиспользуемых производственных мощностей и помещений).

Крупные компании используют малые формы бизнеса для создания среды более быстрого реагирования на изменения покупательского спроса. Следовательно, перспектива рынков представляется как совокупность тесно взаимосвязанных крупных и мелких компаний, образующих гибкие горизонтальные структуры, обладающие более высокими адаптационными способностями и более устойчивые к рыночным переменам.

На рисунке 1 представлена концепция системной организации взаимодействия крупного и малого предпринимательства, нацеленного на достижение баланса спроса и предложения. На развитие малого предпринимательства влияют факторы внешней среды, которые определяют роль крупного и малого предпринимательства на определенном этапе развития общества. Так, важнейшим фактором, обуславливающим развитие малого бизнеса, является динамика стандартных и нестандартных потребностей населения. Установлено, что в периоды, когда нестандартные потребности развиваются более динамично, в структуре экономики начинает доминировать малый бизнес. Этот фактор непосредственно связан с ростом доходов населения, который положительно влияет на развитие нестандартных потребностей и малого бизнеса.

Рост крупного бизнеса приводит к слишком высокой концентрации производства, которая на определенном этапе обуславливает снижение доходности бизнеса за счет более быстрого роста накладных расходов по сравнению с доходами. Поэтому на новом витке экономического цикла крупные корпорации вынуждены разукрупняться для сохранения уровня доходности, что приводит к развитию малого бизнеса.

Чередование циклов доминирования крупного и малого предпринимательства тесно связано с развитием НТП. В период индустриализации, когда появилось дорогое и высокопроизводительное оборудование, развивались крупные корпорации, имеющие преимущества в объемах производства для удовлетворения массовых потребностей. В век информации важнейшим конкурентным преимуществом становится скорость внедрения инноваций и высокая дифференциация продукции, что предопределяет развитие малых предприятий.

Установлено, что на уровень развития крупного и малого бизнеса влияют также состояние рынка высококвалифицированных топ-менеджеров и развитость институциональной среды, поддерживающей малые формы предпринимательства.



Рис. 1. Концепция системной организации взаимодействия крупного и малого предпринимательства

Современная Россия находится на стадии, когда доминирует крупный бизнес, что связано с необходимостью насыщения рынков стандартных/массовых товаров и услуг и недостаточно высокими доходами населения. Рост доходов населения и переукрупнение бизнеса приведут к обратному витку – разукрупнению бизнеса и росту малого предпринимательства.

Крупное и малое предпринимательство обладают принципиально разнокачественными ресурсами. При этом каждый экономический цикл требует определенного соотношения ресурсов, которое должно складываться благодаря рыночному механизму. Так, крупный бизнес обладает крупногабаритными ресурсами (большие производственные мощности, помещения, финансовые и трудовые ресурсы и т.п.), которые нацелены на удовлетворение массовых потребностей и менее адаптивны к нестандартным потребностям. Малый бизнес, наоборот, обладает ресурсами небольших размеров, но более гибкими и нацеленными на удовлетворение индивидуальных/групповых потребностей.

При этом и крупное и малое предпринимательство нуждаются во взаимодействии, поскольку ни один из видов бизнеса в одиночку не в состоянии удовлетворить весь спектр имеющихся на рынке многообразных потребностей и обеспечить баланс интересов спроса и предложения.

В связи с этим определяются следующие механизмы, обеспечивающие организацию взаимодействия крупного и малого бизнеса:

- рыночный механизм – обеспечивает наиболее эффективное распределение ресурсов малого и крупного бизнеса, специализируя их на сферах с максимальной ресурсоотдачей. Благодаря рынку крупные предприятия могут передать заказы на производство невыгодных для себя товаров малому бизнесу, заключив, например, договор субподряда (аутсорсинг).

Другие механизмы могут создаваться либо с участием государства – административные механизмы (центры развития малого предпринимательства, бизнес-инкубаторы, программы льготного финансирования и налогообложения и т.п.), или самими предпринимателями посредством организации некоммерческих партнерств типа ассоциаций и других форм взаимодействия бизнес-субъектов крупного и малого предпринимательства – координационные механизмы (венчурные фонды, сети, франчайзинг и т.п.).

Особую роль на современном этапе развития рыночных отношений играют координационные механизмы в виде негосударственных некоммерческих организаций, обеспечивающих возможности взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса для обеспечения устойчивого развития народного хозяйства и отдельных регионов. Так, в последнее время становятся все более актуальными вопросы создания саморегулирующихся компаний или отраслевых ассоциаций, в рамках которых предприниматели смогут решать многообразный спектр вопросов, связанных с развитием отрасли и взаимодействием между предприятиями отрасли, государством и предприятиями других отраслей, включая иностранные ассоциации.

Отметим, что старейшим межотраслевым институтом, обеспечивающим взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса, государственных органов и иностранных партнеров, является сеть торгово-промышленных палат (ТПП) РФ. В отличие от организаций, ограничивающих свою деятельность помощью только, например, малому или среднему бизнесу, ТПП могут обеспечить взаимосвязь между бизнесами любого размера и любой формы собственности.

Важнейшим преимуществом ТПП является также возможность обеспечения взаимодействия не только бизнеса и государства, но и бизнеса и бизнеса, что возможно более важно на современном этапе развития рыночных реформ, поскольку является более демократичным рыночным инструментом формирования устойчивых взаимосвязей между субъектами системы хозяйствования.

Помимо этого ТПП и её региональные представительства может выступать единым сетевым и информационным узлом, обеспечивающим функционирование единого информационного поля. На рисунке 2 представлена концепция организации взаимодействия между крупным и малым бизнесом с участием ТПП.

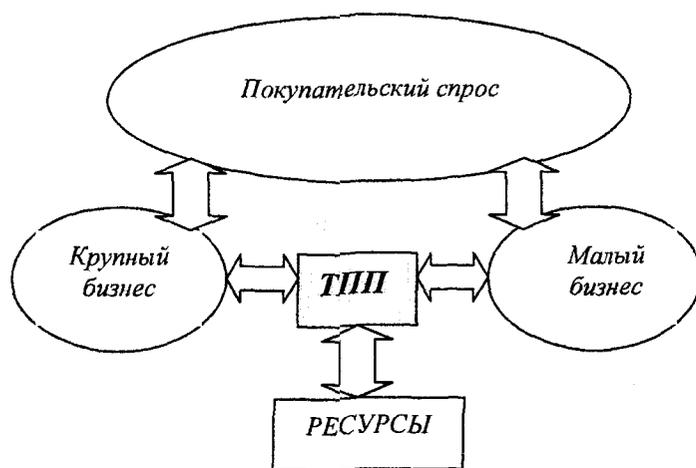


Рис. 2. Схема взаимодействия крупного и малого предпринимательства посредством ТПП

Такой подход позволяет нивелировать ресурсный перекос, состоящий в том, что основная масса ресурсов принадлежит крупным хозяйствующим субъектам, в том числе государству, которые не всегда могут организовать процесс эффективного их использования. В связи с этим совокупная ресурсная региональная база используется неэффективно, ресурсоотдача низкая.

Таким образом, эффективное взаимодействие малого и крупного бизнеса является фактором системной устойчивости экономики и народного хозяйства. Если малый бизнес рассматривается как элемент рыночной системы, обеспечивающей ей гибкость (возможность быстрой реакции на изменение спроса, а также некий менее рискованный инструмент для апробации новшеств и новых потребностей), то крупный бизнес является источником капитала для системных НИОКР. Помимо этого крупный бизнес может гарантировать малому бизнесу определенную безопасность, которую пока не может гарантировать государство (для России этот факт пока является актуальным).

1. Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.

Щекотихин Ю.Ф.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РЕНТООБРАЗОВАНИЯ В ХОЗЯЙСТВАХ НАСЕЛЕНИЯ.

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

История возникновения теории земельной ренты связана с эпохой преобладания аграрной экономики. А. Смит рассматривал земельную ренту как плату арендатора земельному собственнику за пользование землей. Концепция Д. Рикардо о ренте сохраняет актуальность и в наше время. Убедительно названы им рентообразующие факторы: неодинаковый природный потенциал участков и разная удаленность этих участков от рынков, что позволило ему выделить и проанализировать разные виды дифференциальной ренты. Теория ренты в учении К. Маркса получила дальнейшее развитие. Он акцентирует внимание на социально – экономическую сущность земельной ренты, рассматривая в рентообразовании не только различия в условиях хозяйствования, но и собственные отношения. В современной экономической теории трактовка концепции ренты, её разновидностей и рентообразующих факторов получила всестороннее развитие. Представляет научный интерес анализ рентообразования в хозяйствах населения.

В трансформационной агросфере России аграрные реформы обусловили закономерное формирование социально – экономического уклада хозяйствующего населения. Его отличительные особенности порождены социально – экономической природой частно-семейной собственности. Разновидности частно-семейной собственности и различия в уровне и характере развития производительных

сил обусловили функционирования личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и крестьянский (фермерских) хозяйств (КФХ), представляющих два близких типа одноприродных хозяйств.

Хозяйствующее население, используя 13,3% земли (ЛПХ - 4,1%, а КФХ – 9,2 %) от общего землеиспользования в России, начиная с 1997 г. устойчиво, производят более половины валовой сельскохозяйственной продукции [1. С. 438].

Таблица 1
Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в фактически действующих ценах; в процентах к итогу) [1. С. 431]

	1989	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
хозяйства всех категорий в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Сельскохозяйственные организации	71,0	73,7	50,2	49,0	46,5	39,2	41,2	43,4	43,9	39,8	39,8	42,8
хозяйства населения	29,0	26,3	47,9	49,1	51,1	58,6	56,3	53,6	52,4	56,5	55,7	51,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	-	-	1,9	1,9	2,4	2,2	2,5	3,0	3,7	3,7	4,5	5,9

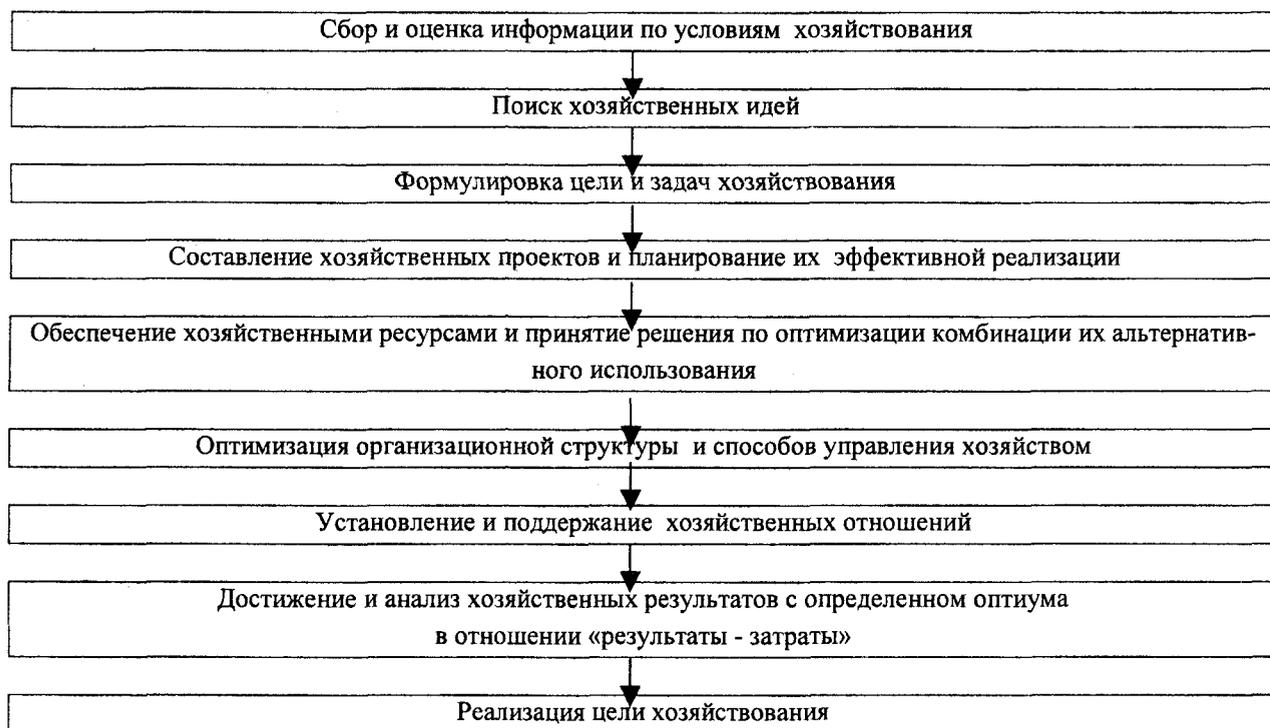
Хозяйствующее население, обладающее многократно меньшими земельными, материально-техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами в сравнении с альтернативными сельскохозяйственными организациями с очевидностью превосходят их в экономической эффективности. В хозяйствах населения на производство единицы продукции расходуется меньше ресурсов производства в сравнении с расходами в альтернативном производстве сельскохозяйственных организаций. Таким образом, в хозяйствах населения образуется экономическая рента, которая трактуется как доход относимый к производственным затратам, превосходящий экономический эффект в альтернативных формах и условиях хозяйствования.

Однако здесь мы констатируем только следствие, кажущееся на первый взгляд парадоксом, сопоставив количественные и качественные характеристики производительных сил хозяйств населения и сельскохозяйственных организаций. Объяснить феномен хозяйств населения на основе сопоставимого анализа производительных сил можно только отчасти. Так, с увеличением масштабов производства проявляется действие закона убывающей отдачи предельной производительности труда. Эта закономерность находит выражение и в убывающей предельной отдачи в производительном потреблении природных и материальных ресурсов, то есть с увеличением вовлекаемых в производство дополнительных единиц ресурсов производства (гектар земли, единицы скота, техники и т.д.) увеличиваются предельные издержки, уменьшается их отдача, а следовательно, снижается предельный доход хозяйствующих субъектов. Наблюдаемая зависимость и отражает сущность закона убывающей отдачи, доходности.

Анализ уровня и характера развития производительных сил хозяйств населения и сельхозорганизаций как альтернативных типов хозяйств не вскрывает сущностной, социально-экономической природы их конкурентных преимуществ.

Сущностной характеристикой, определяющим условием эффективности типов хозяйств, является их социально – экономическая природа, обуславливающая цель и механизм хозяйственного функционирования, мотивы интереса и экономического поведения хозяйствующего субъекта.

Производительные силы являются одной из составляющих, характеризующей организационно – технологическую сторону хозяйства. В хозяйстве непременно существует и организационно-экономическая сторона, включающая, такие составляющие:



Очевидно существование прямой зависимости между полнотой реализации организационно – экономической стороны хозяйствования и социально – экономической эффективностью типа хозяйства. Организационно–экономическая сторона хозяйствования основывается на собственности. Без собственности нет типа хозяйства, нет хозяйственного процесса и частных хозяйствований. Собственность – сущностное, фундаментальное свойство всех хозяйствующих субъектов.

Собственническая природа хозяйств населения основана на различных модификациях трудовой частной собственности, и ее промежуточных состояниях, отражающих динамизм трансформации экономических укладов переходной экономики России. Частно-трудовая собственность порождает экономические отношения, при которых владение, распоряжение и пользование собственностью сосредотачиваются в одном хозяйствующем лице, что устраняет отчуждение в присвоении условий и результатов производства, вызывая глубокий экономический интерес к эффективному хозяйствованию.

К. Маркс характеризует социально – экономическое содержание собственнической природы крестьянских хозяйств определением: «Свободная собственность крестьян, ведущих самостоятельно своё хозяйство - есть, очевидно, самая нормальная форма земельной собственности для мелкого производства, то есть для такого способа производства, в котором обладание землей есть условие принадлежности работнику продукта его труда и в котором земледелец ... производит всегда сам себе средства к жизни независимо, как обособленный работник со своей семьёй, собственность на землю ... образует здесь базис для развития личной самостоятельности»[2. С. 371-372].

В социально – экономическом содержании собственности заключено то, что отношения собственности обуславливают способы и методы хозяйствования, связь хозяйственной власти с механизмом её реализации в хозяйственном процессе, интерес к эффективному применению ресурсов производства и присвоению продуктов производства, их сохранности и приумножению, то есть можно тем самым выделить важные качественные особенности действующего типа хозяйства.

Н.П. Макаров, характеризуя преимущества крестьянских хозяйств, писал: «В развивающемся культурном крестьянском хозяйстве, особенно когда вводится самоучет хозяйства при посредстве хотя бы упрощенного счетоводства, когда хозяин составляет «планы» и т.п., крестьянин - хозяин легко приходит к сознанию, что он не только «работник», но и «организатор» всех работ в хозяйстве и организатор самого хозяйства и даже больше. Организатор хозяйства хочет с наименьшими затратами добиться, наибольших результатов. Если это – капиталистическое хозяйство, то в нем наемный работник будет руководствоваться желанием: минимально растрачивать свои силы, получая за то наибольший доход; поэтому наемный рабочий не будет стремиться, особенно, напрягать свои силы,

беречь сырье, инструменты, если за всякую «бережливость» он не будет соответственно вознагражден хозяином. В крестьянском хозяйстве это противоречие пропадает: «организатор - хозяин» и «работник» объединены в одном лице, в одной «крестьянской семье» [3. С. 12].

В функциональной реализации хозяйственной системы населения особая роль принадлежит воздействию специфической природы частно-семейной собственности, подчиняющей механизм хозяйствования необходимости эффективной реализации функций владения, распоряжения, пользования и присвоения в собственнических отношениях. По сути, хозяйствование в социально – экономическом содержании и есть реализация функций владения, распоряжения, пользования и присвоения условий и продукта производства. Хозяин и хозяйство органически соединяются, обуславливая закономерную прямую зависимость между полнотой реализации функций хозяйствования и экономической эффективностью хозяйств населения. Органическое единение человека – хозяйствующего и человека производящего снимает противоречия, присущие хозяйствам с наемным трудом, отчуждающим функции работника от функции хозяина. Таким образом, функциональный хозяйственно–производственный дуализм хозяйств населения закономерно обуславливает увеличение, как эффекта хозяйствования, так и эффекта производства. Очевидно, и возникновение закономерного хозяйственно – производственного эффекта как целого, большего простой суммы его составляющих частей, то есть хозяйственная идея в исполнении ее творца максимизирует экономический эффект, выражением которого является рентный доход.

1. Российский статистический ежегодник. 2005. Стат. сб. Росстат. М., 2005.

2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т. 25. Ч. II.

3. Н.П.Макаров. Крестьянское хозяйство России начало века и его интересы // Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире / пер. с англ. Т. Шанин. Под ред. А.В. Гордона. М.: Изд. группа «Прогресс», 1992.

II. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Садков В.Г., Мазур Л.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

Происходящие в настоящее время кризисы в региональном развитии на территории России, связанные с нехваткой инвестиций, отсутствием квалифицированной рабочей силы, недостаточным продвижением товаров и услуг на внешние рынки, отсутствие сбалансированного рынка товаров и услуг растущим потребностям населения предъявляют новые требования к содержанию и инструментам антикризисного управления на региональном уровне. Так, Россия в целом вывозит за рубеж всё возрастающую часть ВВП – не менее 20% в настоящее время по сравнению с 7% в последние годы существования СССР. Страна экспортирует 25% круглого леса, почти треть пиломатериалов, 40% добываемой нефти и производимого аммиака, 50% синтетического каучука, более 60% проката черных металлов, 70–90% цветных металлов, около 80% целлюлозы и минеральных удобрений [1]. При этом в российском экспорте готовая продукция, за счёт которой обеспечивается ныне основной прирост международной торговли, занимает лишь 10–15% его стоимости (в мировом экспорте – 75%) [2]. Заслуживает внимания и ещё одна сторона проблемы. В 1981-2005 гг., по данным Гос-комстата, добыча нефти сократилась на 26% при росте её вывоза за рубеж на 68%, природного газа – на 1% и почти на 70% соответственно. Производство нефтепродуктов снизилось на 38%, а их экспорт возрос в 2,7 раза, минеральных удобрений – на 16% и 33%. Заготовки круглого леса упали на 67%, его экспорт увеличился в 2,4 раза, производство алюминия увеличилось на 12%, экспорт – 41%. Включение России в мировую экономику происходит на фоне сокращения её внутреннего производства и потребления. Рост теневого рынка выступает свидетельством неустойчивости её развития. Чрезмерная экспортная ориентация регионов ведёт к прерыванию межрегиональных связей и, как следствие, к нарушению экономической целостности страны. Например, в советский период 75% связей Дальнего Востока были межрайонными, 20% – внутренними и 5% – внешнеторговыми. К середине 1990-х гг. на Дальнем Востоке около 75% производимого продукта реализовывалось на внутрирегиональном рынке, 10% – на внутреннем рынке России и СНГ и 15% – на внешнем рынке (в основном стран АТР) [3]. Результатом этих процессов стала фактическая автаркизация Дальнего Востока России относительно национального рынка.

Устойчивое социально-экономическое развитие региона характеризуется его возможностью обеспечивать положительную динамику уровня и качества жизни населения, использовать в этих целях новые факторы и условия, в том числе сбалансированное воспроизводство экономического, социального, природно-ресурсного и экономического потенциала, локализованного на его территории [4]. Н. Дорогов убедительно показывает, что региональное хозяйство как мезоуровень в отличие от предприятия не может быть обречено на ликвидацию, на механическое прекращение функций. Особенностью его функционирования в случае неблагоприятных обстоятельств является невозможность нормального воспроизводства экономических, демографических и природных процессов, что выражается в депрессивности региона. Сам факт наличия депрессивности противодействует реализации конституционных прав людей, проживающих на его территории, что чревато ростом социальной напряженности и не исключает социального взрыва [5]. Таким образом, региональная политика в настоящее время должна быть направлена на разработку региональных антикризисных программ по всей территории России.

Разработке региональной антикризисной программы предшествует процесс комплексного анализа, состоящий из пяти этапов: актуализации потребности в разработке антикризисной программы; определение текущего состояния региона; определение состояния внешней среды региона; определение критериев и причин кризиса.

В современных условиях кризисное состояние регионов определяется комплексом внешних и внутренних факторов (прежде всего управленческих, которые препятствуют эффективному региональному развитию, сдерживают его в угоду своих личных выгод).

После определения причин кризисной ситуации, можно приступить к формированию спектра эталонных альтернатив, разработке оригинальных ходов, процессу оценки и окончательному выбору элементов региональной антикризисной программы, а затем реализации плана на соответствующих уровнях иерархии. Реализация этих пяти этапов позволяет не только разработать альтернативы, но и создать каналы прямой и обратной связи, замыкающихся на соответствующих уровнях иерархии управления регионом, что позволяет организовать непрерывный информационный процесс реализации и корректировки региональной антикризисной программы.

Этап 1. Формирование спектра эталонных альтернатив

Спектр эталонных альтернатив представляет собой базу знаний обобщенного прошлого успешного опыта регионов. Поскольку, в настоящее время, региональные антикризисные программы лишь начинают формироваться и реализовываться, то судить об успешности или неуспешности той или иной программы рано, а зарубежный опыт неприменим в силу специфики развития регионов России, то таковых баз нет в настоящее время, но их формирование будет возможно в будущем.

Однако существующий обобщенный опыт регионального антикризисного управления позволяет рассматривать три базовые эталонные стратегии: фокусирования, дифференциации, лидерства по издержкам. Реализация сочетания указанных программ сложнее, но позволяет достигать существенного эффекта при выводе региона из кризисного состояния.

Этап 2. Разработка оригинальных альтернатив

При разработке альтернатив необходимо исходить из следующих предпосылок:

1. Любая альтернатива – это вариант сочетания ресурсов и способа их применения в конкретных условиях и с конкретной целью.

2. Альтернатив должно быть по возможности достаточно для того, чтобы выбирать (принимать решение) и реализовывать тем самым свою миссию.

Таким образом, в системе разработки должны присутствовать категории элементов: цели, условия кризисной ситуации, правило выбора и ранее существовавший опыт. Синтезированные по определенным правилам «комбинации» перечисленных категорий позволят получить альтернативы и дополнительную информацию о кризисной ситуации. При этом альтернативы будут неоднородны как по масштабу изменений, так и по эффективности. Для определения правил генерирования альтернатив обратимся к методу морфологического синтеза (см. рис. 1 и описание категорий морфологической матрицы, представленной в табл. 1).

Таблица 1

Описание категорий морфологической матрицы

В	Видение региона
М	Миссия региона
Ц	Региональные цели
Си	Сильные стороны
Сл	Слабые стороны
Вз	Возможности
Уг	Угрозы
Ф	Стратегия фокусирования
Д	Стратегия дифференциации
И	Стратегия лидерства по издержкам
Ц1/П1	Цель/Показатель или группа показателей
Ц2/П2	То же
Ц3/П3	То же
Ц4/П4	То же

Правила образования и синтезированных сущностей морфологического ящика и их смысловое содержание представлены в таблице 2.

	Элементы философии выхода из кризиса				Результаты анализа SWOT				Эталонные антикризисные программы			Элементы антикризисных карт			
	В	М	Ц	Си	Сл	Вз	Уг	Ф	Д	И	Ц1/П1	Ц2/П2	Ц3/П3	Ц4/П4	
Элементы философии выхода из кризиса	В	Accord1	Accord2	AlternateSt1	AlternateSt4	AlternateSt7	AlternateSt10	AlternateSt18	AlternateSt21	AlternateSt24	Accord4	Accord7	Accord10	Accord13	
	М	Accord3	AlternateSt2	AlternateSt5	AlternateSt8	AlternateSt11	AlternateSt19	AlternateSt22	AlternateSt25	Accord5	Accord8	Accord11	Accord14		
	Ц	AlternateSt3	AlternateSt6	AlternateSt9	AlternateSt12	AlternateSt20	AlternateSt23	AlternateSt26	Accord6	Accord9	Accord12	Accord15			
Результаты анализа SWOT	Си	AlternateOper	AlternateSt13	AlternateSt15	Confirm1	Confirm5	Confirm9	AlternateTactic1	AlternateTactic5	AlternateTactic9	AlternateTactic13				
	Сл	AlternateSt14	AlternateSt16	Confirm2	Confirm6	Confirm10	AlternateTactic2	AlternateTactic6	AlternateTactic10	AlternateTactic14					
	Вз	AlternateSt17	Confirm3	Confirm7	Confirm11	AlternateTactic3	AlternateTactic7	AlternateTactic11	AlternateTactic15						
	Уг	Confirm4	Confirm8	Confirm12	AlternateTactic4	AlternateTactic8	AlternateTactic12	AlternateTactic16							
Эталонные антикризисные программы	Ф	Comb1	Comb2	AlternateTactic17	AlternateTactic20	AlternateTactic23	AlternateTactic26								
	Д	Comb3	AlternateTactic18	AlternateTactic21	AlternateTactic24	AlternateTactic27									
	И	AlternateTactic19	AlternateTactic22	AlternateTactic25	AlternateTactic28										
Элементы антикризисных карт	Ц1/П1	Interconn1	Interconn2	Interconn4											
	Ц2/П2	Interconn3	Interconn5												
	Ц3/П3	Interconn6													
	Ц4/П4														

Рис. 1. Морфологическая матрица региональной антикризисной программы

Декомпозиция группы AlternateOper (рисунок 1 и таблица 2) представлена в таблице 3. В верхней строке матрицы расположены наиболее значимые оперативные проблемы, а в крайнем левом столбце сильные стороны региона.

Анализ сочетаний указанных сущностей антикризисного управления позволяет генерировать третью, то есть первоочередные мероприятия антикризисного значения.

Если таковых пересечений нет, то можно говорить о проблемах, решение которых требует масштабных изменений и использования ресурсов внешней среды.

Следует отметить, что разработка региональной антикризисной программы не снимает автоматически существующих на данный момент проблем региона. Она гарантирует выход его из кризиса. Это означает, что существующие на данный момент проблемы с большой вероятностью не будут представлять сложности в принятии решений в будущем.

Таблица 2.

Описание групп морфологической матрицы и правил синтеза сущностей

Категория	Наименование группы	Описание правила синтеза, сущности группы
Accord 1 – Accord 3	Группа проверки на соответствие	Соответствие миссии видению, целей видению, целей миссии
AlternateSt1	Группа антикризисных альтернатив, образованных с использованием сильных сторон региона	Альтернативы использования сильных сторон региона, направленных на реализацию (достижение) видения региона
AlternateSt2		Альтернативы использования сильных сторон региона, направленных на реализацию миссии региона
AlternateSt3		Альтернативы использования сильных сторон региона, направленных на достижение региональных целей
AlternateSt4	Группа антикризисных альтернатив, направленных на избавление от слабых сторон региона	Разработка альтернатив, направленных на достижение видения и избавление от слабых сторон региона
AlternateSt5		Разработка альтернатив, направленных на реализацию миссии и избавление от слабых сторон региона
AlternateSt6		Разработка альтернатив, направленных на достижение целей региона и избавление от слабых сторон
AlternateSt7	Группа антикризисных альтернатив, направленных на использование возможностей региона	Разработка альтернатив, направленных на достижение видения с использованием возможностей внешней среды региона
AlternateSt8		Разработка альтернатив, направленных на реализацию миссии с использованием возможностей внешней среды региона
AlternateSt9		Разработка альтернатив, направленных на достижение целей региона с использованием возможностей внешней среды региона
AlternateSt10	Группа антикризисных альтернатив, направленных на преодоление угроз региона	Разработка альтернатив, направленных на достижение видения с учетом угроз внешней среды региона
AlternateSt 11		Разработка альтернатив, направленных на реализацию миссии с учетом угроз внешней среды региона
AlternateSt12		Разработка альтернатив, направленных на достижение целей региона с учетом угроз внешней среды региона
Alternate Oper	Группа альтернатив, направленных на решение первоочередных оперативных проблем	Детализированная модель данного сектора матрицы, в верхней строке которой расположены наиболее значимые оперативные проблемы, а в крайнем левом столбце сильные стороны позволяют выявить, какие проблемы могут быть решены силами региона, и разработать соответствующие мероприятия, а также проблемы, не решаемые региональными силами

AlternateSt13	Группа антикризисных альтернатив, использующих факторы внешней и внутренней среды региона	Разработка альтернатив с использованием сильных сторон региона и возможностей внешней среды
AlternateSt14		Разработка альтернатив преодоления слабых сторон региона с использованием возможностей внешней среды
AlternateSt15		Разработка альтернатив преодоления слабых сторон региона с использованием возможностей внешней среды
AlternateSt16	Группа антикризисных альтернатив, использующих факторы внешней и внутренней среды региона	Разработка альтернатив, основанная на утверждении, что сочетание слабых сторон и угроз способно дать в результате отрицательную (не целенаправленную) синергию. Разработка таких альтернатив, которые позволяют одновременно избежать угроз и избавиться от слабых сторон, получив положительную синергию
AlternateSt17		Разработка альтернатив преодоления угроз с использованием сильных сторон региона
AlternateSt18	Антикризисные альтернативы, образованные путем использования эталонной антикризисной стратегии фокусирования	Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии фокусирования, направленные на реализацию (достижение) видения региона
AlternateSt 9		Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии фокусирования, направленные на реализацию миссии региона
AlternateSt20		Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии фокусирования, направленные на достижение региональных целей
AlternateSt21	Антикризисные альтернативы, образованные путем использования эталонной антикризисной стратегии дифференцирования	Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии дифференцирования, направленные на реализацию (достижение) видения региона
AlternateSt22		Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии дифференцирования, направленные на реализацию миссии региона
AlternateSt23		Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии дифференцирования, направленные на достижение региональных целей
AlternateSt24	Антикризисные альтернативы, образованные путём использования эталонной антикризисной стратегии лидерства по издержкам	Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии лидерства по издержкам, направленные на реализацию (достижение) видения региона
AlternateSt25		Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии лидерства по издержкам, направленные на реализацию миссии региона
AlternateSt26		Альтернативы использования эталонной антикризисной стратегии лидерства по издержкам, направленные на достижение региональных целей
Accord4— Accord 15	Группа проверки на соответствие подцелей региона его философии	Данный блок предусматривает как сочетание и разработку подцелей стратегии выхода из кризиса и показателей карты, основываясь на философии региона, так и корректировку (как результат проверки на соответствие) подцелей и показателей
Alternate Tactic ⁵ 1— Alternate Tactic 16	Группа тактических альтернатив, направленных на обеспечение тактик (функциональных стратегий) соответствующих антикризисных целей	Сочетание подцелей антикризисной стратегии, размещённых в стратегических картах факторов внешней и внутренней среды, представляет собой альтернативы реализации тактик региона. (Тактики — это способы достижения тактических целей, описанных в антикризисных стратегических картах, альтернативы реализации политик, программ и проектов)

Interconn ⁶ 1— Interconn ⁶ 6	Определение взаимосвязей показателей выхода региона из кризиса	Определение взаимосвязей между показателями антикризисной стратегической карты даёт возможность построить корреляционную модель показателей, которая позволит, с одной стороны, определить, работает ли антикризисная стратегия (есть ли взаимосвязи между показателями) и, с другой стороны, определить те сферы регионального развития, которые необходимо развивать в первую очередь	
Confirm1 — Confirm4	Целесообразность выбора эталонной стратегии выхода из кризиса в зависимости от параметров внешней и внутренней среды	Целесообразность выбора эталонной антикризисной стратегии фокусирования в зависимости от факторов внутренней и внешней среды	
Confirm5 — Confirm8		Целесообразность выбора эталонной антикризисной стратегии дифференцирования в зависимости от факторов внутренней и внешней среды	
Confirm9 — Confirm12		Целесообразность выбора эталонной антикризисной стратегии лидерства по издержкам в зависимости от факторов внутренней и внешней среды	
AlternateTactic17	Тактические альтернативы – это способы реализации политик, программ и проектов. Сочетание тактических целей (антикризисных стратегических подцелей) и эталонных антикризисных стратегий дает представление о применимости последних для реализации первых	Тактические альтернативы, образованные путём применения антикризисной стратегии фокусирования для реализации тактических целей(подцелей) региона	
AlternateTactic20			
AlternateTactic23		Тактические альтернативы, образованные путем применения антикризисной стратегии дифференцирования для реализации тактических целей (подцелей) региона	
AlternateTactic26			
AlternateTactic18			
AlternateTactic21			
AlternateTactic24			
AlternateTactic27			
AlternateTactic19			Тактические альтернативы, образованные путем применения антикризисной стратегии лидерства по издержкам для реализации тактических целей (подцелей) региона
AlternateTactic22			
AlternateTactic25			
AlternateTactic28			
Comb1—Comb3	Комбинации альтернативных антикризисных стратегий, позволяющие получить дополнительные альтернативы выхода региона из кризисного состояния	Реализация двух антикризисных стратегий может дать требуемый синергический эффект. В таком случае говорят об их сочетании. При этом смещение акцента на какую либо антикризисную стратегию в каждом конкретном случае (в разных условиях) различно. Например, это может быть антикризисная стратегия фокусирования на привлечении внешних инвесторов и отраслевое дифференцирование или, например, стратегия дифференциации и одновременно лидерства по издержкам	

Регион вынужден «вести войну на два фронта», одновременно выходя из кризисного состояния и решая оперативные проблемы. Предложенная матрица позволяет выделить приоритеты при решении проблем, соизмеряя их с требуемыми ресурсами в их количественном и качественном выражении. При этом под ресурсами (Resource1 — Resource4) понимаются не только материальные людские и иные виды ресурсов региона, но и стержневые компетенции региона, то есть его сильные стороны.

Представленная матрица позволяет выявить, какие проблемы могут быть решены силами региона (с использованием его сильных сторон), и разработать соответствующие мероприятия, а также рассмотреть проблемы, не решаемые только с использованием сильных сторон и требующие для своего решения использования возможностей внешней среды.

Этап 3. Выбор региональной антикризисной программы и первоочередных мероприятий по решению главных оперативных проблем

Разработанные альтернативы необходимо оценить, чтобы выбрать наиболее пригодные для реализации. Все альтернативы условно могут быть разделены на три уровня: стратегические, тактические и оперативные. Стратегические альтернативы – это варианты антикризисной стратегии региона (политики или функциональные стратегии, программы и проекты). Тактические альтернативы – это варианты реализации функциональных антикризисных стратегий, антикризисных программ и

проектов (программы и проекты, непосредственным образом обеспечивающие реализацию функциональных антикризисных стратегий, программ и проектов).

Таблица 3
Матрица «ресурсы-проблемы»

Проблемы в порядке убывания их значимости	Probl 1	Probl2	Probl3	Probl4
Ресурсы в порядке уменьшения их антикризисной стратегической значимости				
Resource4				
Resource3				
Resource2				
Resource1				

Оперативные альтернативы — это:

- ◆ во-первых, первоочередные мероприятия антикризисной значимости;
- ◆ во-вторых, конкретные мероприятия по реализации тактик (политик, программ, проектов).

Все три уровня решений иерархически взаимосвязаны и последовательно связаны этапами разработки регионального антикризисного стратегического плана.

Поскольку разработка регионального антикризисного стратегического плана представляет собой слабо формализуемую задачу, то для оценки антикризисных стратегических альтернатив и альтернатив реализации тактик целесообразно применение экспертных методов оценки и методов обработки экспертной информации. Оценка оперативных альтернатив требует применения методов моделирования и оптимизации.

В общем виде процедура оценки имеет следующее содержание и последовательность:

- ◆ Оценка антикризисных стратегических альтернатив (принятие решения о антикризисной стратегии как философии выхода региона из кризисного состояния, антикризисных политик, программ и проектов).
- ◆ Оценка тактических альтернатив (принятие решений о программах и проектах антикризисного регионального развития).
- ◆ Оценка оперативных альтернатив (принятие решений о первоочередных мероприятиях и обеспечении требуемыми ресурсами).

Следующим этапом разработки является формирование стратегического плана по выходу региона из кризисного состояния (в том числе корректировка философии выхода региона из кризиса политик, программ, проектов и мероприятий, формирование системы показателей).

Этап 4. Формирование региональной антикризисной программы

Процесс разработки региональной антикризисной программы носит циклический характер (рис. 2). Данное утверждение следует из предпосылки о том, что разработанная региональная антикризисная программа может быть не утверждена законодательными органами при первом рассмотрении, может потребоваться ее корректировка с учётом предложений законодательных структур власти.

На рис. 2 показано, из каких категорий складывается региональная антикризисная программа, что влияет на ее окончательную структуру на разных этапах планирования. Конечной процедурой формирования программы на данном этапе является определение первоочередных мероприятий стратегического значения и мероприятий, направленных на реализацию политик, программ и проектов.

Этап 5. Корректировка и детализация региональной антикризисной программы

После утверждения региональной антикризисной программы она должна быть детализирована до уровня конкретных исполнителей.

В упрощённом представлении это ответы на вопросы: кто, что, в какой последовательности должен делать, для того чтобы реализовывались политики, программы, проекты и конкретные мероприятия, каковы цели предстоящих действий и их место в структуре стратегических, тактических и оперативных целей. На данном этапе определяются руководители программ и проектов, их полномочия, разрабатываются соответствующие нормативные акты. В некоторых случаях возможно создание структур и подструктур региональной администрации для осуществления координации усилий по реализации антикризисной программы.

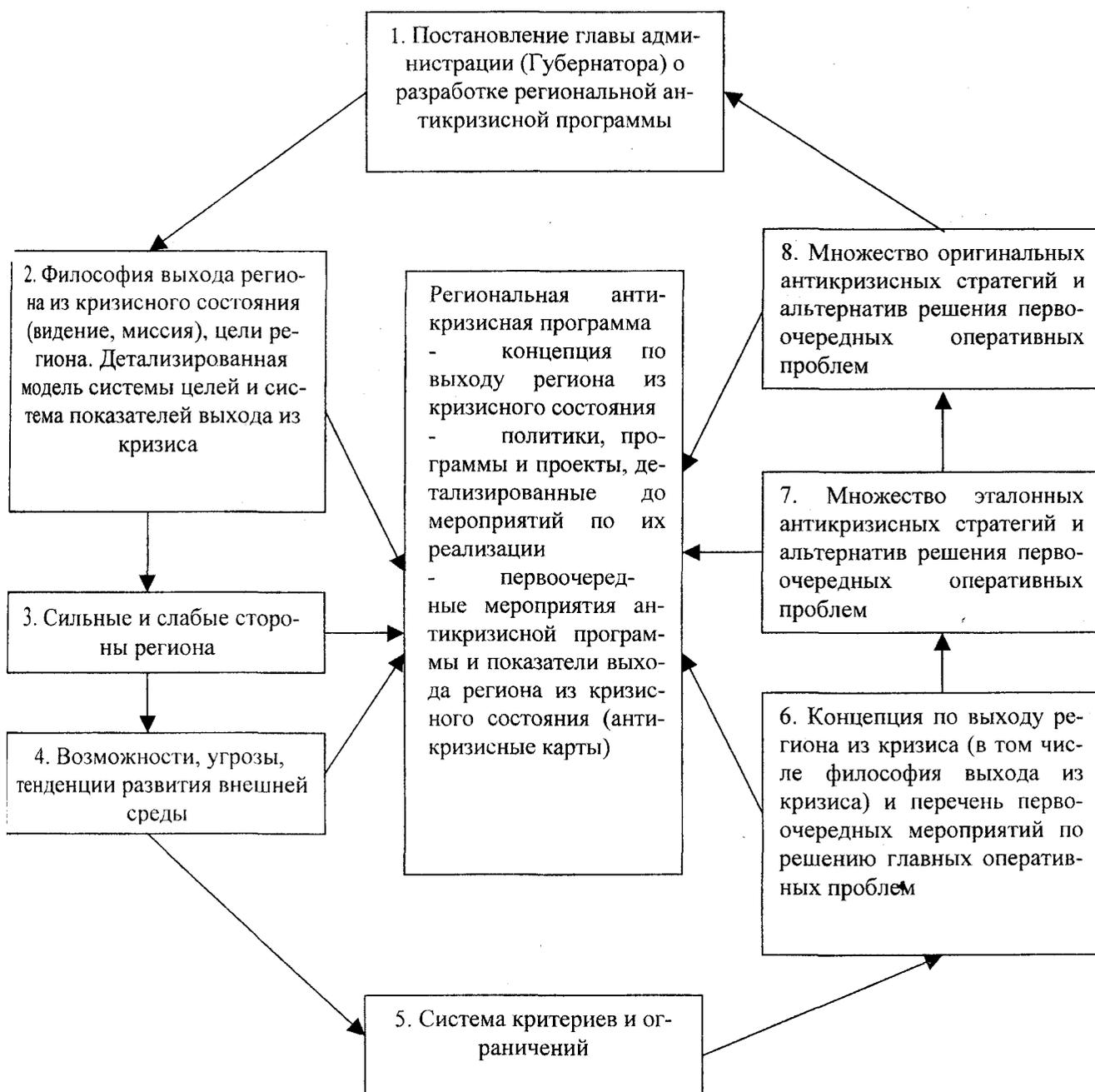


Рис. 2. Факторы, определяющие замкнутый цикл процесса разработки региональной антикризисной программы

Таким образом, методика разработки региональной антикризисной программы представляет собой последовательность этапов разработки плана, инструментарий и технологию его применения по каждому этапу, описание результатов этапов и ролей участников процесса с соответствующими каждому этапу функциями.

1. Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития / Под ред. С.А. Ситаряна. М., 2003.
2. Бусыгина И. Европейские и российские регионы: стратегии выживания в эпоху глобализации [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.globalculture.ru/news/.
3. Трейвиш А.И. Устойчивое региональное развитие в России: утопия или реальность? // Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. М., 2006.
4. Общий и специальный менеджмент / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Папкрухина: Учебн. пособие. М.: Изд-во РАГС, 2002. С. 305
5. Дорогов Н. Региональная экономика в системе рыночных отношений (методологические аспекты управления) // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 4. С. 66–70.
6. О сущности метода морфологического анализа, его природе и этапах решения задач данным методом. Метод морфологического анализа. Владимир. 1994.

Дятлов М.В.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ И ОБЛАСТЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

Анализ развития строительных организаций в России определяется необходимостью выявления актуальных проблем и приоритетных направлений управления процессом экономического развития предприятий.

С этой целью в данной работе рассмотрены общие проблемы и тенденции экономической динамики развития строительных организаций в России и областях Центрального федерального округа; уточнены особенности проявления воздействующих факторов на уровень экономического развития строительного комплекса; дана сравнительная оценка состояния экономического развития и менеджмента применительно к строительным организациям; выявлены наиболее существенные признаки проявления экономического развития строительных организаций.

Проведение качественной и количественной оценки управления развитием строительных организаций на территории РФ и ЦФО определяет необходимость идентифицировать проявление существенных признаков на системном уровне.

Показателем, позволяющим количественно оценить развитие строительных предприятий в России, является число строительных организаций. В последнее время наблюдается тенденция к росту количества строительных организаций в 2002 году - 112971, в 2003 - 113578, в 2005 - 114464 организаций.

Существенной особенностью оценки развития строительного комплекса РФ является соотношение предприятий по формам собственности. Так на начало 2005 г. число строительных организаций с государственной формой собственности составляло 1,83%, с муниципальной формой собственности - 0,65%, с частной - 93,79%, смешанной российской - 2,40% и прочей - 1,33% [1. С. 469].

Качественный же анализ развития данного сектора экономики можно провести путем оценки относительного роста строительных предприятий по формам собственности.

Анализ изменения числа строительных организаций по формам собственности в период 1999-2005 гг. позволяет определить, что за эти годы не наблюдается значительный прирост численности строительных организаций. Реальные изменения находятся в пределах 5-10% в год. В тоже время наблюдается тенденция снижения доли предприятий, находящихся в муниципальной собственности и в государственной, при стабильной (последние 2-3 года) тенденции роста общей численности строительных предприятий, находящихся в частной собственности.

Аналогичная ситуация по распределению численности строительных организаций по формам собственности наблюдается и в областях Центрального федерального округа

Особое внимание заслуживает тот факт, что при незначительном изменении численности строительных организаций по формам собственности на протяжении 1999-2005 гг. существенно изменяется объем работ, выполненных по договорам строительного подряда. Так в 2004 г. объем работ, выполненных строительными организациями, составил 1468020 млн. руб., что в 4,44 раза выше, чем в 1999 г. Рост объема работ, выполненных строительными организациями происходил на всех предприятиях не зависимо от формы собственности. В строительных организациях с частной формой собственности этот рост составил 612,76%, с государственной - 248,30%, с муниципальной - 309,0%, со смешанной российской - 149,25% [1. С. 478].

Помимо этого обращает внимание тот факт, что строительные организации, имеющие частную форму собственности (в 2004 г. - 93,79% от общего числа строительных организаций) выполнили 79,26% объема работ данных предприятий. Организации с государственной формой собственности (в 2004 г. - 1,83% от общего числа строительных организаций) выполнили 6,57% объема работ. Организации с муниципальной формой собственности (в 2005 г. - 0,65% от общего числа строительных организаций) выполнили 0,70% объема работ [1. С. 469-478].

Оценивая объем произведенной продукции строительными организациями следует учитывать структуру затрат на производство подрядных работ по статьям. К ним относят: материалы (в 2004 г. -

45,3% от общего числа затрат), оплату труда рабочих (в 2004 г. – 13,5% от общего числа затрат), затраты на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов (в 2004 г. – 12,6% от общего числа затрат), накладные расходы (в 2004 г. – 28,6% от общего числа затрат)[1. С. 478]. Для данного показателя характерна его стабильная относительная величина, что говорит о налаженной структуре развития строительной организации.

Однако следует отметить существование негативной тенденции роста материальных затрат, снижения затрат на оплату труда и снижения доли амортизационных отчислений как в целом по России, так и по областям Центрального федерального округа. В зарубежной практике структура затрат на производство строительных работ отражает программу развития по снижению материальных затрат и увеличению затрат на оплату труда с учетом обеспечения максимальной экономичности строительных работ. Представляется, что изменение структуры затрат можно рассматривать существенным фактором экономического развития строительных организаций.

Гипертрофированная структура затрат на производство подрядных работ по статьям характерна как в целом по России, так и по регионам Центрального федерального округа. По степени приближения к европейской структуре затрат непосредственно на производство подрядных работ в целом по строительным организациям Российской Федерации, в том числе и ЦФО, можно давать оценку эффективности управления экономическим развитием строительных организаций. По своей природе этот фактор можно рассматривать эффектом изменения структурного потенциала (изменения структуры затрат на производство подрядных работ по статьям затрат строительных организаций). В особенности это относится к увеличению затрат на оплату труда рабочих и эксплуатацию строительных машин и механизмов при снижении структуры затрат на материалы и накладные расходы.

Определить степень развития строительных организаций можно используя анализ структуры основных фондов. Следует отметить, что основным элементом в структуре основных фондов являются здания, сооружения и передаточные устройства. Их величина на протяжении 1999-2005 гг. колеблется в пределах 50%. В пределах 30-35% изменяется вклад машин и оборудования, а в пределах 12-15% величина транспортных средств в объеме основных фондов строительных организаций. Это соответствует общемировым показателям.

Анализ и оценка среднего уровня использования производственных мощностей в деятельности организаций строительного комплекса России отражает:

- общую проблему недозагрузки мощностей в деятельности строительных организаций (56-57% в целом по России относительно 68-75% для строительных организаций стран Западной Европы);

- позитивную тенденцию увеличения загрузки производственных мощностей в целом по России на 10% за 2003-2006 гг., что свидетельствует об изменениях инвестиционной активности в экономике, уровня конкурентоспособности на рынке строительных и подрядных работ и может рассматриваться как положительная оценка развития производственного потенциала строительных организаций, в том числе потенциала их экономического развития;

- общую тенденцию увеличения загрузки производственных мощностей более крупных строительных организаций (60-65% загрузки против 56-57% в среднем по всей совокупности строительных организаций в России).

Общей проблемой, характеризующей степень рационального управления экономическим развитием строительных предприятий, следует рассматривать изменение типа развития строительного производства с учетом ориентации на преимущественно интенсивный тип развития экономики строительных организаций.

Существенным фактором, обеспечивающим развитие строительных организаций региона, в том числе их экономическое развитие, является объем инвестиций и их структура. В последние годы наблюдается тенденция значительного увеличения абсолютных показателей инвестиций в данный сектор экономики, однако существует и тенденция их относительного снижения от общего объема инвестиций. Так в 1999 г. объем инвестиций на развитие производственной базы строительных организаций составил 25816 млн.руб. или 3,9% от общего объема инвестиций. В 2004 г. величина этого показателя составила 69000 млн.руб. или 3,1% от общего объема инвестиций[1. С. 753].

В российских условиях в настоящее время преобладает тенденция снижения доли долгосрочного кредитования, что отрицательно сказывается на развитии строительной отрасли, предполагающих

в основном длительные сроки реализации проектов. Поэтому важнейшей проблемой развития предприятий в строительной отрасли является переход от преобладания краткосрочных мотивов инвестирования, обусловленных ориентацией на текущий уровень прибыльности, к возобладанию долгосрочных целей, когда определяющим становится совокупная эффективность деятельности строительных организаций за данный отрезок времени. Здесь необходима и возможна активная роль государства.

Удельный вес собственных средств предприятий и организаций в общей величине инвестиций, направляемых в основной капитал в целом по строительному комплексу РФ составляет 53,2%. Это говорит о возможности покрытия инвестиций за счет собственных средств.

В целом ситуация отражает недоиспользованный инвестиционный потенциал строительных организаций, в том числе за счет привлечения их прибыли для повышения инвестиционной активности как фактора развития деятельности организаций, в том числе потенциала их экономического развития.

Одним из наиболее существенных квалификационных признаков, оказывающих влияние на развитие строительного комплекса, является деловая активность предприятий. Изменение уровня деловой активности строительных организаций нами рассматривается как важнейший элемент потенциала их экономического развития.

Определение оценки экономической ситуации в строительстве и тенденциях деловой активности организаций, выраженную в процентах от общего числа строительных организаций (рисунок 1), осуществленную на информационной базе учета удельных весов соответствующих оценок руководителя строительных организаций, позволили сделать аналитические выводы о состоянии и тенденциях деловой активности организаций. В процессе обследований осуществляется анкетный опрос руководителей строительных организаций о сложившемся в анализируемом периоде состоянии и изменениях экономической деятельности возглавляемых ими структур, а также об их ожиданиях на краткосрочную перспективу.

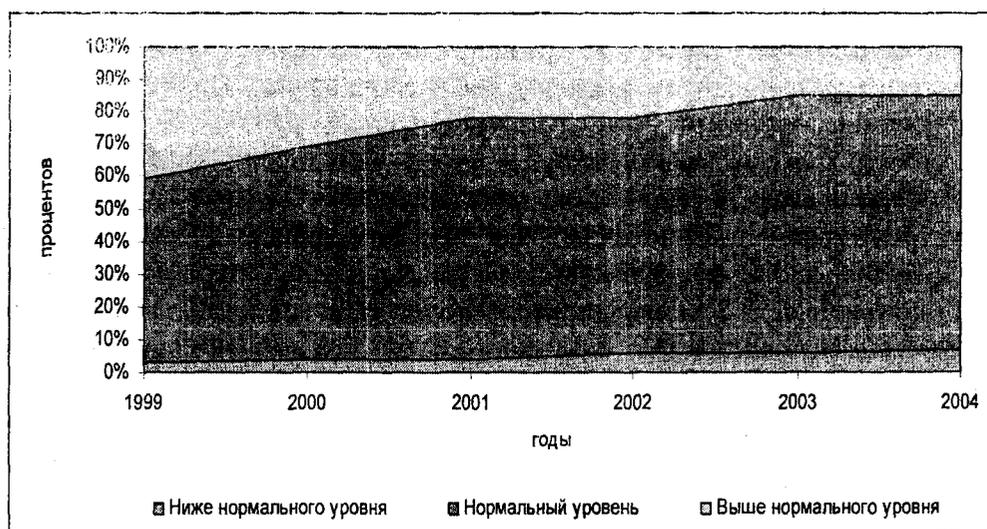


Рис. 1. Динамика оценок экономической ситуации в строительстве (доля в процентах от общего числа строительных организаций).

Вопросы в анкетах, связанные с оценкой текущего положения, основываются на сопоставлении фактических результатов с «нормальным» (по мнению респондентов) уровнем: «выше», «соответствует», «ниже нормального» уровня. При оценке изменения показателей деловой активности организаций во времени используется следующая градация: «увеличение» («улучшение»), «без изменений» («уменьшение» («ухудшение»)).

Аналитические выводы о состоянии и тенденциях деловой активности строительных организаций в РФ и областях ЦФО показывают, что в период с 2001 г. по 2005 г. большинство предприятий (около 70% от общего числа) оценивают свое состояние и перспективы развития на «нормальном уровне». В то время как в 1996 г. число таких организаций было не более 25%. То есть произошли

практически 3-х кратное увеличение таких организаций. Таким образом, можно сделать вывод о стабилизации строительного рынка на территории РФ и областей ЦФО.

Анализ показывает, что наиболее значительными факторами, сдерживающими развитие строительных организаций, являются: высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков и высокая стоимость материалов, конструкций, изделий. Следует отметить, что вес этих показателей за последнее время значительно снизился. Так, доля высокого уровня налогов в качестве фактора, ограничивающего деловую активность строительных организаций снизилась с 83% (в 1997 г.) до 61% в 2004 г., т.е. в 1,36 раза. Доля неплатежеспособности заказчиков - снизилась с 91% (в 1997 г.) до 49% в 2004 г., т.е. в 1,86 раз. Доля такого фактора как, нехватка и изношенность машин и механизмов - снизилась с 40% (в 1997 г.) до 13% в 2004 г., т.е. в 3,07 раз, а высокого процента коммерческого кредита - снизилась с 31% (в 1997 г.) до 17% в 2004 г., т.е. в 1,82 раза [1. С. 479].

Однако по ряду показателей произошло и увеличение их доли. Так доля высокой стоимости материалов, конструкций, изделий увеличилась с 33% (в 1997 г.) до 45% в 2004 г., т.е. в 1,36 раза. Доля конкуренции со стороны других строительных фирм увеличилась с 9% (в 1997 г.) до 36% в 2004 г., т.е. в 4 раза. Доля недостатка квалифицированных рабочих увеличилась с 8% (в 1997 г.) до 28% в 2004 г., т.е. в 3,5 раза.

На основании полученных данных можно сделать вывод о необходимости активизации управления развитием строительного комплекса на федеральном и, особенно, на региональном уровне.

Обобщая результаты комплексного анализа экономического развития строительных предприятий России и областей Центрального федерального округа, следует сделать следующие выводы:

1. Наиболее актуальными проблемами развитием строительных организаций России и областей ЦФО являются:

- незначительный рост вклада предприятий строительного комплекса России и регионов в развитие экономики страны и регионов (доля вклада предприятий строительного комплекса в создание ВВП страны возросла с 7,31% в 1999 г. до 7,9% в 2004);
- уменьшение доли инвестиций, направляемых на развитие производственной базы строительных организаций (снизилась с 3,9% в 1999 г. до 3,1% в 2004);
- не эффективное управление со стороны строительных организаций затратами материальных ресурсов, что способствует перерасходу материальных ресурсов, увеличивая, тем самым, долю материальных затрат в структуре себестоимости строительной продукции и снижая прибыльность строительных организаций, их потенциал экономического развития;
- недогрузка производственных мощностей строительных организаций (средний уровень использования производственных мощностей строительных организаций в целом не превышает 56-57%);
- негативная тенденция динамики роста доли материальных затрат в общей структуре затрат на производство объемов работ, выполняемых по договорам строительного подряда, при снижении доли затрат на оплату труда работников и снижения доли амортизационных отчислений;
- осуществление преимущественно экстенсивного типа развития строительного производства, что снижает возможности экономического развития строительных организаций.

2. На уровень экономического развития строительных организаций России и областей ЦФО в существенной мере оказывают негативное воздействие проявление таких факторов как: высокий уровень налогов; неплатежеспособность заказчиков; высокая стоимость материалов, конструкций, изделий; недостаток заказов на работы; конкуренция со стороны других строительных фирм; недостаток квалифицированных рабочих; нехватка и изношенность машин и механизмов; высокий процент коммерческого кредита.

3. Актуальным направлением совершенствования управления экономическим развитием предприятий строительного комплекса России и областей ЦФО следует рассматривать реализацию предприятиями конкурентоспособной стратегии, направленной на:

- укрепление воспроизводственного потенциала предприятий за счет пересмотра инвестиционной политики, предусматривающей увеличение инвестиций в основной капитал для развития своей производственной базы;
- изменение структуры затрат на производство объемов подрядных работ по экономическим элементам, в частности осуществить переориентацию в управлении экономическим развитием пред-

приятый на увеличение в структуре затрат доли затрат на оплату труда работников и доли амортизационных отчислений, что позволит повысить их роль в воспроизводственном процессе.

1. Российский статистический ежегодник. М., 2005.

Греченюк О.Н., Греченюк А.В.
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
В РЕГИОНАХ РОССИИ

Курский институт социального образования, Курск, Россия

Для формирования эффективной региональной инвестиционной политики необходимо знать, от каких факторов зависит динамика инвестиционных ресурсов в регионе, какие региональные условия оказывают влияние на принятие решения об инвестировании в конкретный регион.

Для этого необходимо провести оценку влияния основных показателей социально-экономического развития регионов на объем инвестиций в основной капитал. Для этого будут использованы 44 показателя социально-экономического развития в разрезе 87 регионов РФ. Все данные по социально-экономическим показателям регионов РФ получены из справочника Госкомстата России «Регионы России». Оценка степени влияния данных факторов на объем инвестиций в основной капитал будет осуществляться с использованием метода корреляционного анализа. При этом объем инвестиций является зависимой переменной (результатирующим показателем), а показатели социально-экономического развития регионов – независимыми переменными.

Период исследование составляет пять лет: с 2001 года по 2005 год включительно. Все расчеты проведены по данным Федеральной службы государственной статистики России [1].

В результате проведенного исследования были получены значения показателей корреляции между изучаемыми переменными, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1
 Взаимосвязь показателей социально-экономического развития регионов и объема инвестиций за 2001 по 2005 гг.

Показатели	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год
1. Численность населения	0,295	0,332	0,371	0,448	0,510
2. Удельный вес городского населения в общей численности населения	0,124	0,135	0,417	0,171	0,187
3. Численность населения в трудоспособном возрасте	0,148	0,154	0,151	0,133	0,110
4. Численность экономически активного населения	0,322	0,362	0,405	0,483	0,547
5. Среднегодовая численность занятых в экономике	0,370	0,412	0,453	0,529	0,599
6. Уровень экономической активности населения	0,034	0,049	0,064	0,062	0,037
7. Численность безработных	0,143	0,100	0,075	0,085	0,048
8. Среднедушевые денежные доходы населения	0,384	0,357	0,355	0,334	0,346
9. Среднемесячная номинально начисленная заработная плата работников организаций	0,290	0,237	0,222	0,200	0,169
10. Потребительские расходы в среднем на душу населения	0,389	0,451	0,502	0,564	0,606
11. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	-0,006	-0,006	-0,004	-0,003	-0,003
12. Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения	-0,001	0,010	0,012	0,018	0,022

Показатели	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год
13. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников	0,370	0,447	0,416	0,424	0,400
14. Валовое накопление основного капитала	0,999	0,999	0,999	0,998	0,987
15. Валовой региональный продукт	0,734	0,743	0,760	0,891	0,924
16. Валовой региональный продукт на душу населения	0,386	0,361	0,311	0,420	0,416
17. Стоимость основных фондов	0,943	0,954	0,951	0,966	0,952
18. Степень износа основных фондов	-0,002	0,00004	0,00002	0,006	0,0003
19. Число предприятий и организаций	0,278	0,330	0,366	0,426	0,497
20. Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «строительство»	0,948	0,958	0,957	0,938	0,914
21. Ввод в действие общей площади жилых домов	0,403	0,424	0,414	0,445	0,488
22. Объем отправленных грузов железнодорожным транспортом общего пользования	0,008	0,011	0,011	0,018	0,032
23. Перевозка грузов автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности	0,098	0,155	0,389	0,382	0,334
24. Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности	0,556	0,527	0,430	0,429	0,479
25. Густота железнодорожных путей общего пользования	-0,019	-0,018	-0,014	-0,007	-0,013
26. Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием	-0,043	-0,045	-0,038	-0,028	-0,028
27. Оборот розничной торговли	0,300	0,358	0,407	0,500	0,590
28. Оборот общественного питания	0,461	0,510	0,527	0,638	0,742
29. Объем платных услуг населению	0,306	0,372	0,406	0,481	0,555
30. Объем бытовых услуг населению	0,274	0,320	0,359	0,439	0,509
31. Объем транспортных услуг населению	0,273	0,334	0,360	0,423	0,499
32. Объем услуг связи населению	0,330	0,35	0,395	0,457	0,519
33. Число организаций, выполнявших исследования и разработки	0,239	0,296	0,345	0,396	0,469
34. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	0,212	0,271	0,317	0,380	0,441
35. Внутренние затраты на исследования и разработки	0,228	0,288	0,334	0,392	0,452
36. Число созданных передовых производственных технологий	0,309	0,488	0,529	0,308	0,504
37. Число использованных передовых производственных технологий	0,121	0,172	0,168	0,223	0,206
38. Число инновационно-активных организаций	0,150	0,200	0,190	0,283	0,319
39. Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	0,767	0,761	0,769	0,868	0,678
40. Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	0,770	0,740	0,749	0,812	0,649
41. Число кредитных организаций	0,231	0,254	0,295	0,349	0,407
42. Число филиалов кредитных организаций	0,300	0,371	0,447	0,416	0,540
43. Сальдированный финансовый результат деятельности организаций	0,753	0,715	0,511	0,759	0,748
44. Удельный вес убыточных организаций	-0,113	-0,094	-0,110	-0,110	-0,096

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы относительно связи параметров социально-экономического развития регионов с инвестиционной активностью.

В начале периода исследования такие показатели социально-экономического развития регионов РФ, как численность населения регионов, численность экономически активного населения, сред-

негодная численность занятых в экономике, потребительские расходы в среднем на душу населения, оборот розничной торговли, оборот общественного питания, объем платных, бытовых, транспортных услуг и услуг связи населению, число созданных передовых производственных технологий и число филиалов кредитных организаций не оказывали существенного влияния на динамику инвестиций в основной капитал. Однако к концу периода исследования наблюдается рост влияния данных показателей на инвестиционную активность, так как значения коэффициентов корреляции в 2005 г. превысили 0,5 (что характеризуется как средняя степень зависимости переменных).

Значительное влияние на протяжении всего исследуемого периода на зависимую переменную оказывают доходы и расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ (значения коэффициентов корреляции колебались от 0,7 до 0,8), однако в 2005 г. это влияние несколько ослабло (коэффициенты корреляции составили 0,678 и 0,649, соответственно).

На протяжении всего периода исследования существенное влияние оказывает на инвестиционную активность регионов такой показатель, как сальдированный финансовый результат деятельности организаций (коэффициент корреляции в 2005 г. равен 0,748).

В результате проведенного анализа можно с уверенностью сказать, что значительную роль при принятии решения об инвестировании в конкретный регион играют такие показатели, как валовое накопление основного капитала, стоимость основных фондов отраслей экономики и объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «строительство» (значения коэффициентов корреляции в 2001-2005 гг. превышает 0,9).

Значительное влияние на привлечение инвестиционных ресурсов в регионы в 2001-2005 гг. также оказывала величина валового регионального продукта, коэффициент корреляции которого с объемом инвестиций в основной капитал в анализируемом периоде вырос с 0,734 до 0,924.

Остальные показатели на протяжении всего анализируемого периода не оказывали влияния на динамику инвестиций (значения коэффициентов корреляции этих показателей не превышало 0,1-0,4). Неожиданным явилось то, что среди этих показателей оказались такие, как уровень преступности, безработицы и удельный вес убыточных организаций, так как предполагалось, что они оказывают достаточно весомое отрицательное влияние на динамику инвестиций в регионах. Не подтвердилось также влияние и таких показателей, как среднедушевые денежные доходы населения и среднемесячная номинально начисленная заработная плата работников организаций (значения коэффициентов корреляции колебались в анализируемом периоде от 0,2 до 0,3).

Также предполагалось, что динамика региональных инвестиций зависит от состояния и уровня развития научного и инновационного потенциала регионов России. Однако значения показателей, характеризующих состояние и уровень развития научного и инновационного потенциала регионов, не превысило значения коэффициента корреляции 0,5, то есть не оказывали влияния.

В то же время наблюдается положительная тенденция роста влияния данных показателей в динамике за 2001-2005 гг. Так, степень влияния числа организаций, выполнявших исследования и разработки выросла с 0,239 до 0,469, численности занятого ими персонала – с 0,212 до 0,441, внутренних затрат на исследования и разработки – с 0,228 до 0,425.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что существуют группы факторов, различные по степени тесноты связи с инвестиционной активностью.

Коренькова С.М.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Как показывает зарубежный опыт одним из наиболее эффективных путей создания экологически устойчивых городских транспортных систем, разгрузки дорожной сети, повышения безопасности дорожного движения и обеспечения социальной стабильности общества является развитие системы пассажирского транспорта общего пользования муниципальных образований.

Для того, чтобы действительно стать конкурентоспособным с индивидуальным легковым автомобилем, пассажирский транспорт общего пользования должен удовлетворить имеющиеся потребности в транспортном обслуживании пассажиров и сформировать новые предпочтения, что возможно осуществить лишь на основе совершенствования управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования в муниципальных образованиях.

Под управлением маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования в муниципальных образованиях понимается комплексное и координируемое использование субъектами рынка принципов и методов маркетинга с целью повышения эффективности функционирования и качества предоставляемых им услуг в соответствии с запросами и в интересах пользователей.

Управление маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования должно базироваться на принципах концепции маркетинга взаимодействия (маркетинга отношений), в соответствие с которой необходимо установление длительных взаимовыгодных отношений с пользователями услуг пассажирского транспорта общего пользования и постоянное поддержание с ними обратной связи.

Задачи управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования состоят в следующем:

1. Изучение рынка пассажирских транспортных услуг муниципального образования;
2. Изучение потребностей пользователей транспортных услуг;
3. Повышение качества транспортного обслуживания;
4. Развитие транспортной инфраструктуры;
5. Формирование потребительских предпочтений;
6. Продвижение услуг пассажирского транспорта общего пользования;
7. Повышение имиджа пассажирского транспорта общего пользования;
8. Организация коммуникаций с общественностью.

Основными принципами управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования являются:

- ориентация на потребности пользователей транспортных услуг;
- длительность отношений с пользователями услуг пассажирского транспорта общего пользования;
- совместное формирование с пользователями транспортных услуг стратегических ценностей.

К стратегическим ценностям можно отнести устойчивое и эффективное функционирование пассажирского транспорта общего пользования, высокое качество транспортных услуг, их безопасность и экологичность, доступность для всех пассажиров (в т.ч. с ограниченными двигательными возможностями) и т.д.;

- комплексность;
- оперативность;
- наличие обратной связи.

Принцип наличия обратной связи с потребителями услуг является одним из основных в процессе управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта муниципального образования. Данную позицию подтверждает мнение Я. Гордона [2, с.34], утверждающего в своей работе «Маркетинг партнерских отношений», что односторонняя связь, которую обычно используют маркетологи со своими клиентами (массовая реклама, льготные предложения, справочники, прайс-листы,

печатный материал по товарам и гарантийные талоны), должна быть заменена двусторонней коммуникацией для того, чтобы ввести потребителей как можно раньше в курс всех дел, которые могут повлиять в будущем на их потребительское поведение.

Процесс управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования должен включать проведение исследований рынка пассажирских транспортных услуг муниципального образования и транспортных потребностей пассажиров, на основе которых должны разрабатываться мероприятия по повышению качества транспортного обслуживания и изменению отношения населения к общественному транспорту путем повышения его привлекательности и формирования потребительских предпочтений, а также организации обратной связи с пассажирами с помощью современных информационных технологий (Интернет).

Для проведения маркетингового исследования необходимо собрать достоверные первичные данные о потребностях населения административно-территориального образования в транспортном обслуживании, и в первую очередь о требуемом количестве и качестве услуг каждого вида транспорта, платёжеспособном спросе населения на эти услуги, данные об объёмах перевозок пассажиров и пассажирообороте по маршрутам для каждого вида транспорта, сведения о потенциальных возможностях перевозчиков предоставлять транспортные услуги, а также вторичную информацию о рынке пассажирских транспортных услуг муниципального образования (статистические данные, публикации в средствах массовой информации).

Основными методами маркетингового исследования потребностей населения в услугах пассажирского транспорта общего пользования муниципального образования являются социологические опросы населения и наблюдения - обследования пассажиропотоков (сплошные и выборочные), их оперативный мониторинг и скрытое включенное наблюдение, позволяющее дать качественную оценку услуг пассажирского транспорта.

Данные опросов определяют основные направления совершенствования управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта муниципального образования, включая развитие маршрутной сети, социального и коммерческого секторов перевозок, политику тарифообразования, повышение качества обслуживания и другие вопросы.

Наиболее оптимальной, с нашей точки зрения, является микс – методика проведения опроса пользователей услуг пассажирского транспорта муниципального образования (сочетание различных методов опроса). Комбинации методов опроса позволяют минимизировать затраты времени и снизить трудоемкость исследования при повышении процента ответов и сохранении качества собираемых данных [1, с.174]. Примером такой комбинации методов опроса может быть: запрос по телефону о разрешении прислать анкету – почтовый опрос – напоминание по телефону или запрос по телефону о разрешении направить анкету по e-mail (факсу) – отправление анкеты по e-mail (факсу) – напоминание по телефону.

В то же время при современном уровне развития информационных технологий, представляется, что Интернет-опросы имеют большой потенциал. Но здесь возникает проблема построения репрезентативной выборки, так как среди пользователей Интернет в основном преобладают молодые люди в возрасте 14-35 лет [3]. Данная проблема может быть решена посредством создания специальных терминалов (точек коллективного доступа к Интернет) и анонсирования проведения Интернет-опросов с помощью средств массовой информации (СМИ).

При проведении опросов часто приходится сталкиваться с проблемой, суть которой заключается в том, что респонденты не очень понимают, какую именно выгоду они получают от потраченного времени на заполнение предложенной анкеты.

Следовательно, необходимо найти те аргументы, которые помогут убедить пользователей транспортных услуг в важности и полезности участия в опросе (повышение эффективности функционирования пассажирского транспорта муниципального образования, улучшение качества обслуживания и т.д.).

Как уже было указано выше, при проведении маркетингового исследования пассажирского транспорта общего пользования также необходимо использовать метод наблюдения, которое может быть количественным и качественным. Формами количественного наблюдения являются обследо-

ния пассажиропотоков на маршрутах и их оперативный мониторинг. Скрытое включенное наблюдение относится к качественным наблюдениям.

Обследования пассажиропотоков также как и опросы, проводятся органами исполнительной власти административно-территориального образования или по их поручению - единым заказчиком на транспортное обслуживание или самими перевозчиками.

Оперативный мониторинг текущих величин пассажиропотоков проводится водителем, кондуктором или специально выделенными лицами. Задачей оперативного мониторинга является выявление на маршруте изменений по величине и во времени пиковых пассажиропотоков для недопущения систематических случаев нарушения норм вместимости, т.е. переполнения транспортных средств.

Метод включенного наблюдения услуг, оказываемых общественным транспортом, предполагает максимальную степень участия исследователя в наблюдаемом процессе. Наблюдатель в данном случае непосредственно участвует в процессе оказания транспортных услуг, выступая в качестве пассажира. С нашей точки зрения, более предпочтительно скрытое включенное наблюдение, когда наблюдатель не сообщает об истинных целях своего присутствия. Такая форма наблюдения аналогична методу «секретного покупателя» для оценки уровня обслуживания, а также вежливости и внимательности персонала. Преимуществом данной формы наблюдения является высокая степень объективности, так как наблюдению подвергаются только фактические условия оказания услуг по перевозке пассажиров (салон транспортного средства, поведение водителя и контролера, безопасность, комфорт и т.д.).

Подчеркнем, что проведение опросов и наблюдений должны проводиться не разово, а постоянно (с периодичностью раз в квартал). При проведении опросов необходимо исследовать различные слои населения (пользователей транспортных услуг) по полу, возрасту, месту проживания, социальному положению, наличию или отсутствию транспортного средства. Наблюдения должны охватить все маршруты сети общественного транспорта, включая частных перевозчиков. Таким образом, можно сделать вывод, что маркетинговые исследования должны быть постоянными, всеобъемлющими и комплексными.

По результатам проведенного маркетингового исследования необходимо разработать маркетинговую программу, цель которой состоит в формировании потребительских предпочтений, включающую мероприятия по улучшению качества услуг пассажирского транспорта, повышению его привлекательности для пассажиров, организации обратной связи с общественностью и пассажирами, расширения перечня предоставляемых услуг пассажирским транспортом, и т.д.

Маркетинговые мероприятия по повышению качества функционирования и продвижению услуг пассажирского транспорта общего пользования должны осуществляться муниципальными органами управления пассажирским транспортом (транспортными администрациями) в тесной кооперации с транспортными операторами (перевозчиками) и Общественным советом по транспортной политике (консультационный орган). На рисунке 1 представлена система управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта в муниципальном образовании.

В контрактах, заключаемых между муниципальными органами управления и перевозчиками, должны быть уточнены обязанности каждой из сторон в сфере маркетинга.

Муниципальным органам управления необходимо заниматься управлением маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования на макроуровне: пропагандой преимуществ пассажирского транспорта общего пользования; информированием пассажиров о предоставляемых транспортных услугах, в том числе публикацией и распространением сводных карт маршрутов и расписаний движения; уборкой улиц, павильонов на остановках и прочей инфраструктурой пассажирского транспорта; разработкой мер по ограничению движения легковых автомобилей, в том числе за счет выделения приоритетных полос движения для пассажирского транспорта общего пользования и развития системы «park and ride» (поездка на автомобиле до парковки и пересадка на пассажирский транспорт общего пользования); совершенствованием маршрутной сети; установлением тарифов; организацией обратной связи с общественностью по вопросам развития пассажирского транспорта общего пользования и т.д.

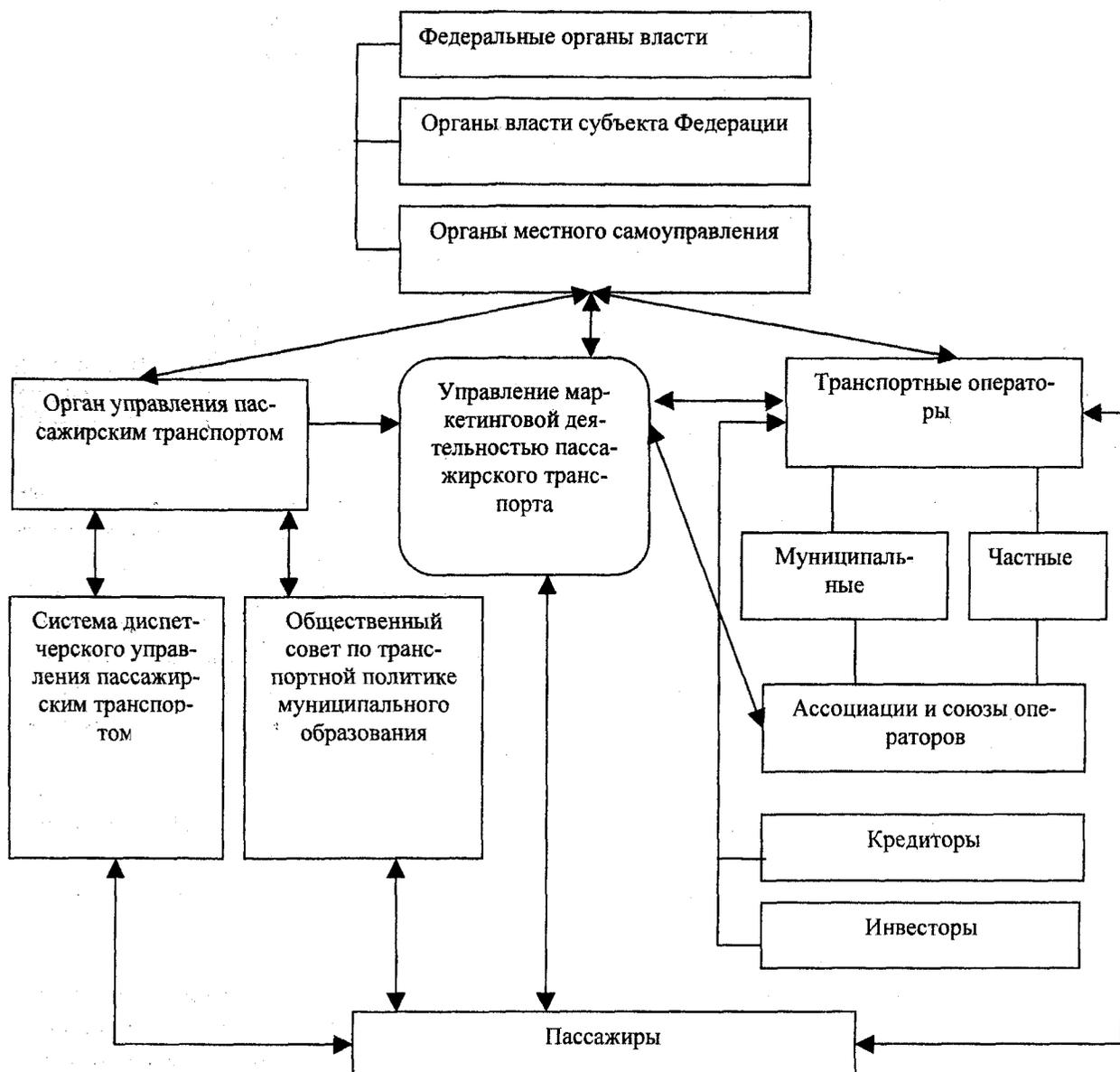


Рис. 1. Система управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования в муниципальном образовании

Операторам пассажирского транспорта общего пользования, в свою очередь, следует осуществлять маркетинг тех услуг, которые они предоставляют: забота о привлекательности и комфортабельности машин, точность в соблюдении расписания, вежливость персонала (водителей и контролеров), расширение перечня предоставляемых транспортных услуг (различные формы пара транзита) стимулирование спроса на перевозки путем проведения конкурсов и лотерей среди пассажиров транспорта общего пользования и т.п.

Подводя итоги, можно сделать вывод о необходимости совершенствования управления маркетинговой деятельностью пассажирского транспорта общего пользования в муниципальном образовании, позволяющем повысить эффективность функционирования пассажирского транспорта общего пользования и качество предоставляемых им услуг.

1. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. СПб: Вектор, 2005. 288 с.
 2. Гордон. Ян Х. Маркетинг партнерских отношений. СПб: Питер, 2001. 384 с.
 3. Любарский Г. Постгэллаповские методы опросов общественного мнения: прогноз прогнозов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://socreal.fom.ru>

Майоров К.В., Шуметов В.Г.

АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ С УЧЕТОМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

В течение последних лет в отечественной научной литературе уделяется достаточно большое внимание проблемам стратегического управления региональным развитием, а также вопросам управления региональными инвестиционными процессами (см. монографии [1, 2] и представленную в них библиографию). Вместе с тем, в настоящее время недостаточно специальных разработок, посвященных анализу региональных инвестиционных процессов в связке с реализацией конкретной стратегии развития региона. Целью данной работы является разработка моделей управления региональной инвестиционной политикой в рамках реализации общей стратегии развития регионального хозяйственного комплекса (РХК).

Стратегическое управление развитием отдельно взятого РХК имеет для данного региона настолько судьбоносный характер и высокую цену ошибки, что в рамках этого управления методы планирования региональной инвестиционной политики (РИП) должны в максимально возможной степени позволять учитывать специфику данного региона, т.е. уникальность его природно-ресурсных условий, социальных условий, сложившуюся экономическую ситуацию в регионе, инфраструктуру, производственные традиции, состав населения и др.

В связи с этим, авторы пришли к выводу о том, что в ходе разработки моделей управления РИП в рамках стратегического управления развитием РХК необходимо рассматривать такое понятие, как стратегически привлекательное направление инвестирования. При этом предлагается следующее определение: *под стратегически привлекательным направлением инвестирования в региональный хозяйственный комплекс понимается совокупность объектов инвестиционных затрат, в результате которых в рамках рассматриваемого горизонта стратегического планирования развития РХК могут быть наиболее эффективно использованы как преимущества региона, так и характеристики его инвестиционного потенциала.*

Соответственно, в ходе стратегического управления развитием РХК региональная инвестиционная политика должна быть направлена на улучшение таких характеристик инвестиционного потенциала региона, которые обеспечивают поступление в РХК инвестиционных средств по избранным стратегически привлекательным направлениям инвестирования. Сложность при этом состоит в том, что в ходе разработки стратегии развития РХК в качестве стратегически привлекательных направлений инвестирования будет избрано, как правило, не одно, а несколько направлений. Поэтому необходима оптимизация региональной инвестиционной политики. Для этого предлагаются две модели:

- 1) модель формирования приоритетных направлений региональной инвестиционной политики и
- 2) модель оптимизации состава инструментов данной политики.

Инвестиционный потенциал региона характеризуется следующими составляющими – частными инвестиционными потенциалами, состав которых с некоторыми уточнениями определен авторами на основе методики рейтингового агентства «Эксперт РА» [3] – природно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, инновационный, трудовой, институционально-правовой, финансовый и рекреационный потенциалы.

Модель формирования приоритетных направлений РИП основана на том, что при наличии нескольких стратегически привлекательных направлений инвестирования, основная цель РИП состоит в обеспечении соответствия инвестиционных потенциалов по каждому направлению инвестирования уровню привлекательности этого направления. В форме математических соотношений это выражается в виде системы уравнений

$$\begin{aligned} w_{11}J_1 + w_{12}J_2 + \dots + w_{19}J_9 &= I_1, \\ w_{21}J_1 + w_{22}J_2 + \dots + w_{29}J_9 &= I_2, \\ \dots & \dots \end{aligned} \quad (1)$$

$$w_{m1}J_1 + w_{m2}J_2 + \dots + w_{m9}J_9 = I_m.$$

В этих равенствах J_1, J_2, \dots, J_9 – целевые уровни развития частных инвестиционных потенциалов, I_1, I_2, \dots, I_m – уровни стратегической привлекательности избранных направлений инвестирования. Для каждого $i = 1, 2, \dots, m$ числа $w_{i1}, w_{i2}, \dots, w_{i9}$ – веса, экономическая интерпретация которых состоит в том, что они выражают степени влияния уровней развития соответствующих частных потенциалов на уровень потенциала, необходимого для привлечения инвестиций и эффективного их использования по направлению i . При этом уровни привлекательности направлений инвестирования оцениваются экспертами в вербально-числовой шкале Харрингтона [4], а веса w_{ij} – на основе метода анализа иерархических систем Т. Саати [5] с применением пакета Expert Decide [6]. Система (1) может не иметь точного решения, поэтому она заменяется задачей нелинейного программирования

$$v_1(\Delta I_1)^2 + v_2(\Delta I_2)^2 + \dots + v_m(\Delta I_m)^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

где для $i = 1, 2, \dots, m$ $\Delta I_i = (w_{i1}J_1 + w_{i2}J_2 + \dots + w_{i9}J_9 - I_i)$, а v_1, v_2, \dots, v_m – веса-приоритеты стратегически привлекательных направлений инвестирования. Наибольший вес получают те направления, поступление инвестиций по которым региональные органы управления и представляющие их эксперты считают наиболее важной задачей. (Алгоритм решения задачи (2) программно реализован в пакете символьных вычислений Maple [7].)

В результате решения задачи (2) для уровней каждого из потенциалов J_j получаются две интервальные оценки – экспертная интервальная оценка $[a_j; b_j]$ уровня на момент планирования инвестиционной политики, и оценка $[A_j; B_j]$ целевого уровня, необходимого для реализации стратегической привлекательности избранного набора направлений инвестирования. Целевой прирост потенциала J_j , который должен обеспечиваться путем активизации региональной инвестиционной политики вычисляется в виде интервала

$$[\alpha_j; \beta_j] = [A_j - b_j; B_j - a_j],$$

середина которого γ_j рассматривается как усредненный целевой прирост потенциала J_j . Приоритетные направления региональной инвестиционной политики могут быть тогда охарактеризованы на основе чисел

$$\delta_j = \gamma_j / (\gamma_1 + \gamma_2 + \dots + \gamma_9).$$

Эти числа определяют приоритеты развития частных инвестиционных потенциалов. Подчеркнем, что в итоге эти приоритеты рассчитываются с учетом всего состава стратегически привлекательных направлений инвестирования, важности отдельных направлений для достижения стратегических целей развития РХК, а также различия направлений по уровню их привлекательности.

Региональная инвестиционная политика осуществляется путем использования достаточно широкого спектра инструментов. Поэтому для практического применения представленной модели необходима также модель, позволяющая избрать оптимальный состав инструментов РИП. Структура этой модели представлена на рис. 1.

Эта структура представляет собой классическую иерархическую систему. Фокусом иерархии является задача обеспечения целевых приростов частных инвестиционных потенциалов. Количественными характеристиками связей в верхней части рисунка являются приоритеты развития частных инвестиционных потенциалов, т.е. описанные выше числа δ_j , рассчитываемые на основе предыдущей модели. В нижней части рис. 1 схематично представлен исходный состав инструментов РИП. Методом парных сравнений, являющимся составной частью метода анализа иерархий, эксперты оценивают эффективность инструментов инвестиционной политики по степени их влияния на прирост каждого отдельного потенциала. В результате окончательной обработки данных экспертного опроса и с учетом весов δ_j получается расстановка приоритетов использования различных инструментов инвестиционной политики. Эта расстановка обеспечивает прирост частных потенциалов в соответствии с приоритетными направлениями инвестиционной политики, которые, в свою очередь, определяются на основе стратегических целей развития РХК и стратегически привлекательных направлений инвестирования.



Рис. 1. Структура модели оптимизации состава инструментов региональной инвестиционной политики

Выбор конкретного исходного состава инструментов РИП зависит от специфики рассматриваемого РХК, избранной стратегии развития РХК, поставленных при этом стратегических целей и задач. При этом можно разработать типовой состав инструментов РИП, на основе которого должен определяться исходный их состав, включаемый в модель.

Приведем блок-схему управления региональной инвестиционной политикой в ходе реализации стратегии развития РХК (рис. 2). Эта схема включает в себя модель формирования приоритетных направлений региональной инвестиционной политики и модель оптимизации состава инструментов этой политики.

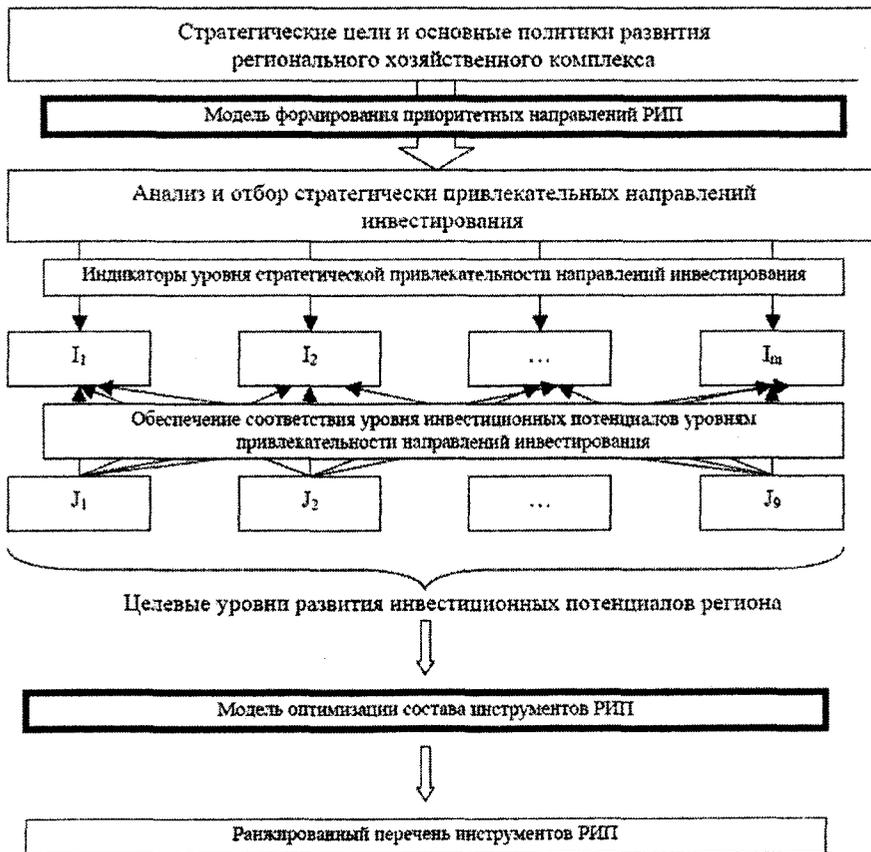


Рис. 2. Блок-схема управления региональной инвестиционной политикой в ходе реализации стратегии развития РХК

Представленные модели были апробированы на примере разработки схемы управления инвестиционной политикой в рамках планируемой стратегии развития РХК Смоленской области.

В заключение авторы считают необходимым отметить, что в ходе подготовки данной публикации В.Г. Шуметовым выполнена постановка основных задач и предложено использование метода анализа иерархических систем как основной процедуры количественных оценок. Решение поставленных задач, включая разработку представленных моделей, выполнено К.В. Майоровым.

1. Раевский С.В., Третьяков А.Г. Инвестиционная активность в регионе. М.: Экономика, 2006.
2. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2004.
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.raexpert.ru.
4. Литвак Б.Г. Экспертная информация: методы получения и анализа. М.: Радио и связь, 1981.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.
6. Кузнецов А.И. Expert Decide для Windows 95, Windows 98 и Windows NT. Версия 2.0. Руководство пользователя / Под редакцией В.Г. Шуметова. Орел: ОРАГС, 2000.
7. Дьяконов В. Maple 7: Учебный курс. СПб.: Питер, 2002.

III. ФИНАНСЫ

Сошников И.В.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ:

УТОЧНЕНИЕ ПОНЯТИЯ И РАСШИРЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Длительное время понятие инвестиций отождествлялось с категорией «капиталовложения». Так, известный специалист, академик Т. Хачатуров прямо определял капиталовложения как «затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование» [1. С. 45]. До сих пор в статистике фиксируются именно капиталовложения в основной капитал. Многие руководители предприятий под инвестициями также понимают вложения в совершенствование техники и технологии производства, причем именно в развитие материального производства.

Новое экономическое законодательство России, отражающее условия перехода на рыночные методы регулирования экономики, в том числе на развитие инновационно-инвестиционного рынка, трактует инвестиции предельно широко как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта» [2. Ст. 1].

Юридическая трактовка инвестиций характеризуется перечислением многих объектов материального и нематериального имущества, которые вкладываются в создание или совершенствование бизнеса, как и некоммерческой деятельности, а также целевой признак данных вложений в виде прироста прибыли или дохода, получение социальных эффектов. Следует заметить, что в перечень инвестиций не включен ряд важных видов интеллектуальной собственности, таких как «ноу-хау», привилегии и уникальная информация, человеческий капитал. Непроизводственные инвестиции в строительство жилья, школ и больниц также не подпадают под это определение, поскольку не преследуют получение доходов в будущем, а предполагают достижение прямых положительных социальных эффектов в совершенствовании социальной инфраструктуры и улучшении качества жизни.

В теоретическом плане необходимо более строгое определение инвестиций и по источникам, и по форме выражения, и по достигаемым эффектам. В широко распространенном учебнике У. Шарпа, Б. Александера и Дж. Бэйли «Инвестиции» процесс инвестирования трактуется предельно широко как расставание «с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем» [3. С. 7]. Сам процесс выбора между текущим расходом денег и будущими выгодами от их инвестирования оценивается по срокам «жертвы» и рискам возможных потерь. Данный подход обобщает практику финансовых спекуляций на бирже, но трудно применим для анализа инвестиционных проектов в инновационном секторе или в материальном производстве.

В микроэкономике инвестиции часто определяются через перечень дополнительных вложений на создание и расширение бизнеса. Так, в учебнике Ж. Перара «Управление финансами» перечисляются типы инвестиционных вложений с точки зрения действующего предприятия. К инвестициям он относит вложения на следующие проекты:

- на замену или поддержание оборудования;
- на расширение производственных мощностей;
- на освоение новых видов продукции;
- на научно-исследовательские работы;
- на продвижение товара и рекламу;
- на участие в капитале других предприятий;
- обязательные инвестиции экологического или социального характера;
- стратегические инвестиции (приобретение или поглощение других предприятий, размещение капитала за рубежом и др.) [4, с. 187].

Можно заметить явно неполный перечень данных проектов, особенно инвестиций в человеческий капитал и в непроеизводственную сферу. Некоторые типы инвестиций с позиций микроэкономики являются инвестициями, так как ведут к расширению бизнеса, но с позиций макроэкономики общественный капитал не увеличивается, например, в проектах покупки или поглощения других предприятий. В ситуациях банкротства оценка индивидуального капитала предприятия для стратегического инвестора чаще даже уменьшается, а не возрастает.

Теоретическое обоснование содержания инвестиций наиболее обобщенно можно отразить именно через структурный анализ. Рассматривая содержание инвестиционных процессов по существенным критериям, можно определить более широкую и всеобъемлющую классификацию инвестиций и инвесторов (таблица 1).

Таблица 1
Классификация инвестиций и инвестиционных проектов

№ п/п	Критерии выделения и типы инвестиций	Примеры инвестиционных проектов
1	По целям инвестиций	
1.1	Коммерческие инвестиции	Увеличивающие прибыль и доходы
1.2	Некоммерческие инвестиции	Обеспечивающие положительные социальные и экологические эффекты
2	По типу инвесторов	
2.1	Индивидуальные инвесторы, физические лица	Сбережения и инвестиции граждан
2.2	Институциональные инвесторы, юридические лица	Инвестиции предприятий, финансовых учреждений, государства
3	По форме выражения инвестиций	
3.1	Денежные средства	Кредиты банков, инвестиционных фондов
3.2	Материальное имущество	Земельные участки, технологическое оборудование, материальные ресурсы
3.3	Нематериальные активы	Человеческий капитал, интеллектуальная собственность, ноу-хау и др.
3.4	Права собственности	Акции, облигации, другие ценные бумаги, права наследования и др.
4	По объектам инвестиций	
4.1	Инвестиции в человеческий капитал	Инвестиции в образование, здравоохранение, в повышение квалификации, в трудовую и социальную мобильность
4.2	Инвестиции в материальные активы	Прирост материальных запасов, капитальное строительство, модернизация оборудования, реновация
4.3	Портфельные инвестиции	В ценные бумаги и финансовые активы
5	По форме собственности на инвестиционные ресурсы	
5.1	Частные инвестиции	Инвестиции в частный бизнес, в акции
5.2	Корпоративные инвестиции	Инвестиции бизнес-групп, АО, товариществ
5.3	Государственные и муниципальные инвестиции	Бюджетная поддержка отраслей (сельское хозяйство, энергетика, инфраструктурные проекты, бюджетные инвестиции)
6	По источникам инвестиций	
6.1	Собственные инвестиции	Амортизация основного капитала, собственный капитал, часть прибыли
6.2	Заемные (привлеченные) инвестиции	Эмиссия акций, облигаций, банковские кредиты, инвестиционный налоговый кредит
6.3	Иностранные инвестиции	Инвестиции нерезидентов, иностранных государств и институциональных инвесторов
7	По сфере действия инвестиционных проектов	
7.1	Внутрифирменные инвестиции	Инвестиционные проекты в микроэкономике
7.2	Инвестиционные соглашения	Инвестиционные бизнес-группы, ФПГ, стратегические альянсы
7.3	Региональные инвестиционные проекты	Программы развития городов и регионов
7.4	Национальные инвестиционные про-	Программы развития образования, здравоохранения, жилищного

№ п/п	Критерии выделения и типы инвестиций	Примеры инвестиционных проектов
	екты	строительства, АПК, дорожного строительства
8	По отраслям и видам экономической деятельности	
8.1	Инфраструктурные проекты	По развитию информационной, инновационной, социальной, производственной и экологической инфраструктуры
8.2	Межотраслевые проекты	По развитию АПК, металлургического, машиностроительного, приборостроительного и др. комплексов отраслей
8.3	Отраслевые проекты	По расширению производства видов продукции и услуг
9	По срокам инвестиций	
9.1	Краткосрочные инвестиции	Кредиты на пополнение оборотных средств, модернизацию оборудования со сроком возврата до 1 года
9.2	Среднесрочные инвестиции	Учреждение малых предприятий, модернизация цехов и участков со сроками от 1 до 3 лет
9.3	Долгосрочные инвестиции	Проекты строительства электростанций, портов, дорог, новых предприятий со сроками более 3 лет
10	По степени риска	
10.1	Безрисковые вложения	Покупка государственных облигаций
10.2	Проекты допустимого риска	Инвестиции в надежные предприятия и проекты устойчивого бизнеса
10.3	Рисковые инвестиции	Венчурный бизнес, инновационные проекты, часть коммерческих проектов
11	По инновационности проектов	
11.1	Формальные инвестиции	Проекты по расширению бизнеса на прежней технологической основе
11.2	Инвестиции в улучшающие инновации	Проекты по обновлению ассортимента и повышению качества продукции, по модернизации техники и технологий
11.3	Инвестиции в базисные инновации	Проекты кардинальной замены технологий и перехода к технологическому укладу следующего поколения
11.4	Прорывные инвестиционные проекты	Принципиально новые разработки и проекты, порождающие новые виды и отрасли деятельности с шлейфом совершенствования традиционных отраслей (космос, компьютерная техника, информационные сети)
12	По ожиданиям и последствиям	
12.1	Проекты выживания	Проекты конкурсного производства, внешнего управления, поглощения, банкротства
12.2	Проекты устойчивости	Проекты по сохранению конкурентных позиций и устойчивому развитию
12.3	Проекты развития	Проекты по развитию конкурентных преимуществ и закреплению лидерства в бизнесе

Классификация инвестиционных процессов показывает сложность и многообразие инвестиционной деятельности в современных условиях. Особо следует подчеркнуть важность таких направлений инвестиционной активности, как инвестиции в человеческий капитал, инфраструктурные проекты, инвестиции в базисные и прорывные инновации, инвестиции в проекты развития. Увеличение доли инвестиций в эти проекты является основным источником и фактором обеспечения устойчивого экономического роста каждой фирмы, регионов и страны в целом.

1. Хачатуров Т.С. Эффективность капиталовложений. М.: Экономика, 1979.
2. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР». Закон РСФСР от 26.06.1991 г.
3. Шарп У., Александер Б., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997.
4. Перар Ж. Управление финансами. М.: Финансы и статистика, 1999.

Алексеева Е.Н.

СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Орловский государственный университет, Орел, Россия

Существует довольно большое количество моделей оптимизации структуры капитала компании, и соответственно, выбора методов финансирования инвестиций. Однако, практически, все эти модели исходят из максимизации стоимости фирмы, в то время как в масштабах экономики в целом, и в свете задач повышения темпов экономического роста, более важной является задача оптимизации структуры источников финансирования инвестиций с точки зрения стабильного роста объемов производства.

Рассмотрим производство некоторого продукта Y . Основными производственными факторами будем считать основные фонды (одного типа), сырье (одного вида) и рабочую силу (одинаковой квалификации).

Будем считать, что основные фонды создаются за счет некоторого потока инвестиций. Тогда с одной стороны $Y = \frac{I}{k}$, где k – коэффициент фондоемкости производственной мощности, I – сумма

инвестиций, работающих в данный момент времени. С другой стороны $Y = \frac{I}{m}$, где m – коэффициент «трудоемкости» основных фондов. Т.е. если в рамках определенного технологического уклада для производства продукта Y при использовании мощностей I необходимы затраты труда m_H (чел.час.),

то m – это m_H , выраженное в денежных единицах. Другими словами m_H – заработная плата за «обслуживание» основных фондов при формировании продукта Y . Из данных соотношений вытекает, что $Y = \frac{I}{\sqrt{km}}$. Следует отметить, что в большинстве производственных моделей (см., например,

[1]) считается, что от количества рабочей силы объем производства не зависит.

Если в момент времени t ($t=0,1,2,\dots$ лет) объем инвестиционных вложений составил I_t , то соответствующие основные фонды включаются в производство в момент $(t + t^1)$, где t^1 – время реализации инвестиционного проекта.

Действующие основные фонды изнашиваются с течением времени и выводятся из эксплуатации в момент времени $(t + t^1 + z)$. Другими словами, скорость выбытия основных фондов постоянна и равна $\frac{1}{z}$. При этом считаем, что производственные мощности загружаются полностью.

Тогда в момент времени t объем производства Y_t равен

$$Y_t = \frac{1}{\sqrt{km}} \sum_{\tau=t-t^1-z}^{\tau=t-t^1} \frac{I_\tau}{z} (t - t^1 - \tau), \quad t = t_0 + t_1, \dots, T \quad (1)$$

(T – время планирования производства, T гораздо больше, чем $t_1 + z$). Не нарушая общности рассуждений, будем считать в дальнейшем $t = 0,1,2, \dots, T$.

Предполагаем, что для полной загрузки в момент времени t мощностей, созданных в момент t требуется затратить количество сырья cI_t . Здесь c – наименьший коэффициент материалоемкости рассматриваемого продукта (т.е. доля на сырье при производстве единицы продукции). И считаем

далее, что затраты сырья не изменяются с течением времени. Тогда материальные затраты на производство продукции составляют

$$Z_t = c Y_t = \frac{c}{\sqrt{km}} \sum_{\tau=t-t^1-z}^{\tau=t-t^1} \frac{I_\tau}{z} (t - t^1 - \tau), \quad t = 0, 1, 2, \dots, T \quad (2)$$

Таким образом, экономическая эффективность производства задается коэффициентом фондоемкости k , коэффициентом трудоемкости m , наименьшим коэффициентом материалоемкости сырья c , скоростью выбытия производственной мощности $\frac{1}{z}$ и временем ее создания t^1 . Оценки данных показателей можно получить по статистическим данным рассматриваемого производства. Будем считать, что фонд заработной платы составляет некоторую постоянную долю α_1 от добавленной стоимости. Данное положение позволяет считать, что налоги, взимаемые государством с производителя, также пропорциональны добавленной стоимости с некоторым постоянным коэффициентом α_2 . Коэффициенты α_1 и α_2 также можно оценить по статистическим данным (по собираемости НДС и налогу на прибыль). Обозначим $\alpha = \alpha_1 + \alpha_2$.

Финансовое состояние производства в момент времени t определяется запасом денег производителя D_t^P на расчетном счете рассматриваемого предприятия. Изменение запаса денег производителя $\Delta D_t^P = D_{t+1}^P - D_t^P$ есть разность его доходов и расходов. В момент времени t производитель получает выручку Y_t . При этом производитель может взять кредит, равный S_t , на год в банке под процент r_s . Деньги производитель тратит на покупку сырья Z_t , выплату заработной платы и уплату налогов $\alpha(Y_t - Z_t)$. За счет прибыли и кредита осуществляются инвестиции в основные фонды I_t , при этом вся прибыль производства инвестируется. Следовательно, финансовый баланс производителя описывается уравнением:

$$\Delta D_t^P = Y_t + S_t - Z_t - \alpha(Y_t - Z_t) - I_t - (1 + r_s)S_{t-1}, \quad t = 0, 1, \dots, T-1 \quad (3)$$

Поскольку $r_s > 0$, то производителям не выгодно держать «лишние» деньги и остаток расчетного счета идет на то, чтобы бесперебойно выплачивать налоги и заработную плату. Данное условие запишем в виде ограничения ликвидности:

$$D_t^P = \beta^P \alpha (Y_t - Z_t), \quad t = 0, 1, 2, \dots, T, \quad (4)$$

β^P – постоянная, характеризующая время, в течение которого деньги задерживаются на расчетном счете при этом величина кредита полностью идет на создание доли δ производственной мощности.

Поскольку время планирования производства T велико, то для года t и года $(t-1)$ можно считать $\delta_t \approx \delta_{t-1}$. Рассмотрим режим экспоненциального роста (падения) инвестиций с постоянным темпом

$$\gamma: I_t = I_0 (1 + \gamma)^t \quad (5)$$

(при $\gamma = 0$ получаем постоянный поток инвестиций). Тогда $Y_{t+1} = Y_t (1 + \gamma)$. Будем считать, что в течение рассматриваемого периода времени темп инфляции i сохраняется постоянным.

В результате математических преобразований получаем следующую систему, моделирующую инвестирование производства с привлечением кредита:

$$\left\{ \begin{aligned} & \left(1 - \delta_t \left(1 - \frac{1 + r_s}{(1 + \gamma)(1 + i)} \right) \right) (1 + \gamma)^t = \\ & = \frac{1 - c}{z \sqrt{k m}} \left(1 - \alpha \left[\beta^P \left((1 + i)(1 + \gamma) - 1 \right) + 1 \right] \right) \sum_{\tau=t-t^1-z}^{\tau=t-t^1} (1 + \gamma)^\tau (t - t^1 - \tau) \quad (6) \\ & \delta_t \leq \frac{1 + i}{1 + r_s} \frac{1 - c}{z \sqrt{k m}} \frac{\left(1 - \alpha \left[\beta^P (1 + i)(1 + \gamma) + 1 \right] \right) \sum_{\tau=t-t^1-z}^{\tau=t-t^1} (1 + \gamma)^\tau (t - t^1 - \tau)}{(1 + \gamma)^{t-1}} \end{aligned} \right.$$

Для расчета конкретных значений оптимальной структуры финансирования инвестиций воспользуемся средними статистическими показателями промышленности, входящими в модель (6).

Данная система может быть решена, например, в системе Maple V R4. Оказывается, что полученное решение не зависит от t , т.е. $\delta_t = \delta$. Постоянная доля кредита в инвестициях обеспечивает постоянный темп роста производства в течение всего рассматриваемого периода.

Приближенное решение системы (6) можно получить графически. Первое уравнение системы (6) определяет зависимость $\gamma = \gamma(\delta)$ между темпом роста γ и долей δ инвестиций за счет кредита

Второе неравенство системы (6) определяет область допустимых решений $\delta \leq \delta^*$ (рис.1).

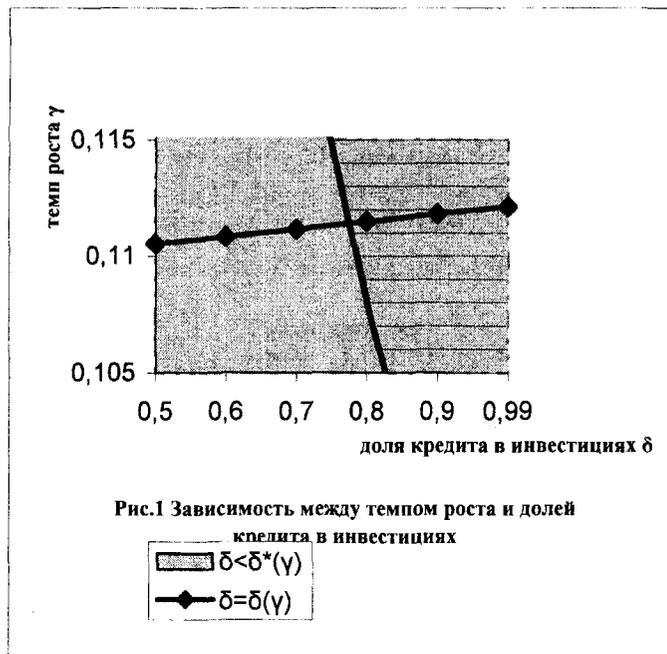


Рис. 1. Графическое приближенное решение системы уравнений по определению доли заемного финансирования при экстремуме темпов роста производства

Точка пересечения линии $\gamma = \gamma(\delta)$ с границей области допустимых решений $(\delta^*, \gamma_{\max})$ определяет наивысший темп роста производства. В системе Maple V R4 находим точное решение: при выбранных значениях параметров модели наивысший темп роста производства достигается при $\delta = \delta^* \approx 0,7706$.

Таким образом, на основании оптимизации представленной модели по параметрам сложившихся на текущий момент макроэкономических показателей можно сделать вывод, что оптимальная структура финансирования инвестиций с точки зрения максимизации объемов производства, выпол-

ненная на базе производственной функции демонстрирует результаты сходные с моделями основанными на максимизации стоимости компаний. То есть предпочтение должно отдаваться заемным средствам, доля которых в точке экстремума темпа роста производственной функции при сложившейся макроэкономической конъюнктуре составляет около 77%.

1. Петров А.А., Шананин А.А. Математическая модель для оценки эффективности одного сценария экономического роста // Математическое моделирование. 2002. Т. 14. № 7. С. 27-52.
2. Российский статистический ежегодник, 2005. М: Госкомстат, 2006.
3. Телеграмма ЦБ РФ от 18.06.2007 № 1839-У
4. Деловая пресса. 2007. №9(408) март.

Пылина Е.И.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Рынок добровольного медицинского страхования (ДМС) - особый, поскольку призван выполнять важную социально-экономическую роль в жизни современного российского общества, государства и каждого человека в отдельности. Взаимодействующие на данном рынке субъекты входят в состав системы ДМС. Эффективно выполнять своё предназначение система ДМС может только совместными усилиями всех входящих в неё субъектов.

Для реализации целей системы ДМС должен быть разработан комплекс маркетинга (маркетинг-микс), обеспечивающий успешное взаимодействие между всеми субъектами рынка. Маркетинг-микс в отношении комплексной услуги ДМС целесообразно формировать из двух составляющих. В качестве первой составляющей предлагается использовать модель 4С, которая в наибольшей степени учитывает специфику сферы услуг и представляет собой целеполагающую подсистему (таблица 1).

В качестве второй составляющей предлагается использовать модель 7Р, адаптированную специально для сферы услуг и включающую в себя помимо привычных 4Р еще три важных для комплексной услуги ДМС компоненты: люди, процессы и физические характеристики. Комплекс 7Р представляет собой подсистему, обеспечивающую реализацию элементов комплекса 4С. Взаимодействие между указанными подсистемами позволяет получить в процессе маркетингового управления системой ДМС желаемые результаты на рынке.

Для обозначения и целенаправленного использования объективно существующих между элементами комплексов маркетинга 4С и 7Р взаимосвязей нами предлагается матрица маркетинга-микс системы ДМС.

Методика применения матрицы предусматривает возможность решения двух вариантов задачи маркетингового управления системой ДМС.

В первом варианте рассматриваются задачи обеспечения элементов модели 4С с помощью элементов модели 7Р.

В качестве примера рассмотрим задачу обеспечения развития первого элемента модели 4С (нужды и запросы потребителя) с помощью использования модели 7Р.

Первый шаг: исследуется ячейка матрицы 1.1, то есть возможности обеспечения нужд и запросов потребителя с помощью разработки или совершенствования комплексной услуги ДМС.

Проведенное нами маркетинговое исследование в сфере здравоохранения Орловской области показало наличие у страховых компаний перспективных возможностей по удовлетворению нужд и запросов населения с помощью предложения новых или усовершенствования существующих услуг.

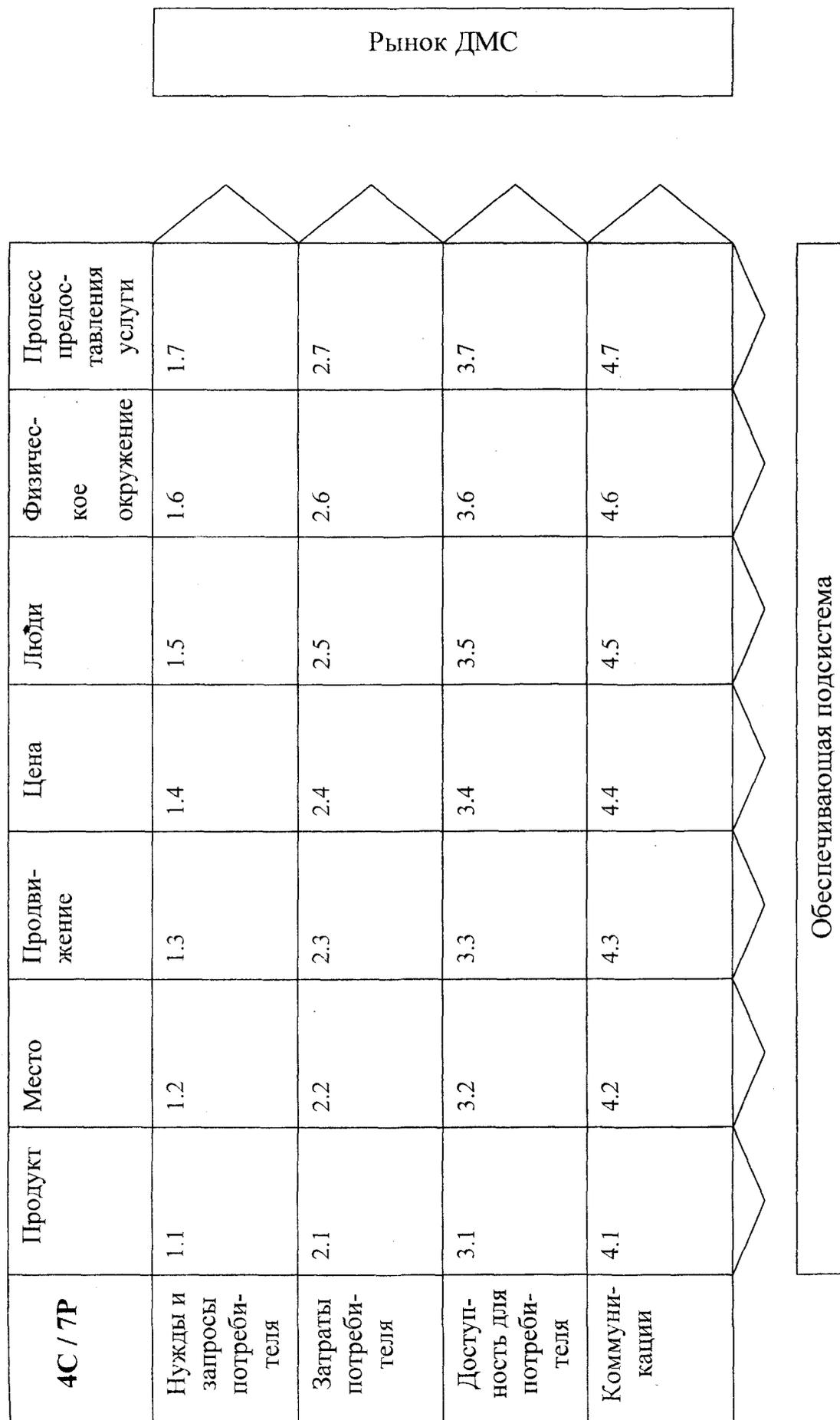


Рис. 1. Матрица маркетинга-микс системы ДМС

Так, наряду с жителями близлежащих областей, жители Орловской области также испытали последствия Чернобыльской катастрофы. В этой связи у большинства из них отмечаются изменения в щитовидной железе и системный остеопороз. Следовательно, данному контингенту можно предложить отдельные программы ДМС, предполагающие наличие в медицинском центре такого оборудования, как:

- рентгенологический или компьютерный денситометр;
- иммунологический спектрограф для уточненных анализов гормонов щитовидной железы;
- компьютерный томограф.

С маркетинговой точки зрения покупателю не нужен продукт как таковой, ему необходимо решение возникших проблем со здоровьем. Наиболее эффективно эти проблемы могут быть решены в комплексных медицинских центрах, где имеются врачи всех специальностей и собственная аптека с арсеналом новых современных фармацевтических препаратов, могут быть проведены все виды обследований, анализов, обязательное лечение, предложены психологическая помощь и лечебная физкультура. Именно на этой основе должна решаться в целом проблема здоровья.

Для комплексного решения проблемы здоровья в программы ДМС может быть включена дополнительно физическая культура и психологическая помощь. Например, существует проблема избыточного веса, которую можно решить, предлагая соответствующую услугу (её реализация требует участия около 10 врачей различных специальностей).

В Орловской области существует острая нехватка компьютерных томографов (один в областной больнице, очередь на два месяца, в результате народ едет в Брянск за услугами, а система ДМС теряет огромные деньги).

Для более эффективного обслуживания выбранных групп (например, в области стоматологических обслуживания) можно предложить:

- во-первых, различные новые виды услуг на рынке (имплантология, лечение заболеваний пародонта);
- во-вторых, различные виды цен на одинаковые виды стоматологических услуг.

Страховые компании, работающие на рынке ДМС, могут предложить потребителям:

- новые страховые продукты - программу «Педиатр», «Ведение беременности и родовспоможения», «Личный кардиолог» и др.;
- введение индивидуальных полисов добровольного медицинского страхования для такого перспективного сегмента, каким являются переселенцы, не имеющие полисов обязательно медицинского страхования (тем более, что многие страховые компании не имеют индивидуальных тарифов и программ).

Подобным образом должны быть исследованы все ячейки матрицы.

Вариант второй предусматривает исследование возможностей применения каждого из элементов модели 7Р для обеспечения реализации элементов модели 4С.

В качестве примера можно исследовать ячейку матрицы 4.3, то есть определить возможности использования методов продвижения для обеспечения эффективных маркетинговых коммуникаций.

Одно из направлений поиска: установление эффективной обратной связи в системе рынка ДМС, пропаганда целесообразности формирования и развития межфункциональной координации.

Аналогичным образом в соответствии с заранее поставленной целью должны быть исследованы все ячейки матрицы.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что успешное управление системой ДМС на рынке требует многочисленных сопоставлений и согласований элементов обеих моделей маркетинга-микс. Учитывая разнообразие возможных вариантов сочетаний элементов комплекса маркетинга, и не меньшее количество возможных результатов, можно говорить о существовании оптимального результата. Причем возможно решение двойственной задачи на оптимум:

во-первых, максимизация результата, который система ДМС стремится получить на рынке в процессе функционирования с использованием инструментов маркетинга;

во-вторых, минимизация усилий, которые приходится предпринимать для достижения планируемых результатов.

Данная задача, представляющая собой стандартную задачу линейного программирования, может быть решена с помощью общеизвестных методов.

Несмотря на кажущуюся простоту формулировки задачи, существуют определенные препятствия, которые могут затруднять оптимизационные расчеты в процессе формирования и реализации комплекса маркетинга в системе ДМС. Проблема заключается в том, чтобы оценить количественно взаимодействие между элементами двух моделей маркетинга-микс, представленных в подлежащем и сказуемом приведенной матрицы. Иными словами, необходимо определить затраты ресурсов по каждому из элементов системы 7Р, приходящиеся в расчёте на единицу конечного результата, получаемого каждым элементом модели 4С. Для решения предложенной задачи необходимы дополнительные исследования.

В заключение следует отметить, что вне зависимости от избранного подхода и модели маркетинг-микса, необходимо учесть, что каждый его компонент должен быть применён:

- в контексте конкретного процесса обмена;
- на основе доскональных знаний о потребителе - представителе целевого сегмента;
- с учетом потенциала, имеющегося у каждого субъекта ДМС в отдельности, а также системы ДМС в целом.

1. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений. СПб.: Питер, 2001. 384 с.

2. Пертая О.А. Маркетинг партнерских отношений в современном страховом бизнесе // Страховое дело. 2006. ноябрь. С. 41-48.

3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 800 с.

4. Разумовская, А., Янченко, В. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика. М.: Вершина, 2006. 496 с.

Филиппова А.Е.

О ПРОБЛЕМАХ ПРИМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК СРЕДСТВА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Накопления предшествуют инвестициям, так как служат их источником. Понятие «инвестирование» находится в тесном взаимодействии с понятием «финансирование», так как использование средств предполагает их предварительное образование. Под финансированием понимается предоставление капитала для формирования имущества, формирования финансовых средств, а под инвестированием – их использование.

Система финансового обеспечения инвестиционного процесса складывается из источников и методов финансирования инвестиционной деятельности[6].

В Федеральном законе от 25.02.99 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» в ст. 9 «Источники финансирования капитальных вложений» определено: «Финансирование капитальных вложений осуществляется инвесторами за счет собственных и (или) привлеченных средств».

Все более острее с каждым годом становится проблема поиска финансовых ресурсов, направленных на обновление устаревшего промышленного оборудования.

Дефицит финансовых ресурсов, заставляет прибегать к многократному капитальному ремонту основных средств. Если сопоставить все затраты на ремонт со стоимостью новой машины - первый капитальный ремонт машин по сравнению со стоимостью новой машины – экономичен. Второй ремонт экономически нецелесообразен, а третий и четвертый подтверждают невыгодность эксплуатации отремонтированной машины. Это обстоятельство объясняется тем, что на капитальный ремонт тратится порядка 40 % и более от стоимости нового оборудования. Серьезным препятствием на пути к инвестированию в модернизацию производственных мощностей является неустойчивость налогового законодательства.

Напрашивается вопрос: как выйти из порочного круга, где найти финансовые средства?

Можно ли найти быстрое решение выхода из «кризиса инвестиций»?

Различные варианты рецептов преодоления кризиса инвестиций предоставляет вся послевоенная экономическая история ведущих индустриальных стран и в первую очередь США, Германии, Японии, Франции и Великобритании, которые сумели найти внутренние резервы самофинансирования.

Налоговые льготы как средство стимулирования компаний к инвестированию в основной капитал получили распространение в развитых странах во второй половине 50-х – начала 60-х гг.

Впервые система ускоренной амортизации стала применяться в США в 1954 г. в отдельных приоритетных отраслях экономики (по методу уменьшения остатка с нормой 150 % от нормы равномерного списания), а с начала 60-х гг. стала общепринятой в западной практике.

В 1962 г. в США, а в последующие годы практически во всех развитых странах с рыночной экономикой вводятся инвестиционные налоговые скидки, или инвестиционный налоговый кредит.

Инвестиционный налоговый кредит являлся весьма эффективным средством стимулирования расширения и обновления основных фондов. Несомненно, эта льгота поощряла приобретение и эксплуатацию новейшего оборудования, переход на новые технологии.

Сопоставление в хронологическом порядке введения и последующего использования в налоговой практике различных видов льготного обложения корпораций позволяет охарактеризовать приоритетные направления стимулирования инвестиционной активности в рамках двух основных этапов развития политики налогового регулирования предпринимательской деятельности. Так, в 50-70-е гг. налоговые льготы в системе подоходного налогообложения предпринимательской деятельности были ориентированы на стимулирование расширения действующего производства и обновления парка производственного оборудования.

В ходе налоговых реформ 80-х – начала 90-х гг. во многих странах существенно сужена сфера применения специальных инвестиционных льгот, направленных на компенсацию инфляционных последствий, отмену инвестиционного налогового кредита, снижения норм ускоренной амортизации, однако получили развитие система налоговых льгот для инвесторов, осуществляющих вложения в НИОКР.

Практически все страны с развитой рыночной экономикой используют налоговые льготы для стимулирования модернизации производства, ускорения внедрения научно-технических достижений, инвестиций в прикладные и фундаментальные исследования. В налоговом законодательстве Великобритании, Франции, Германии и др. содержатся положения о полном включении в себестоимость продукции расходов частных фирм на НИОКР, существенно снижающих величину облагаемой прибыли.

А какие инвестиционные налоговые кредиты и льготы предоставляются инвесторам в России?

В России этот механизм заработал с большим опозданием. Для современной российской экономики понятие «инвестиционный кризис», к сожалению, стало привычным, а инвестиционный спад, как в промышленности, так и в научно – технической сфере несет реальную угрозу разрушения производственного потенциала страны.

Застойные явления в сфере капиталовложений, недоиспользование новых основных фондов, «замораживание» объектов инвестирования активно проявлялись еще в 80-е гг. Уже с середины 80-х гг. происходит замедление роста объемов основных фондов и инвестиций, а затем и быстрое их сокращение[4].

В российской Федерации появление механизма инвестиционного налогового кредитования связано с принятием Закона РФ от 20 декабря 1991 г. «Об инвестиционном налоговом кредите», который предусматривал предоставление инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль, а также по региональным налогам.

Многое не было учтено законодательством. В результате просроченная задолженность заемщиков инвестиционного налогового кредита в целом по Российской Федерации перед федеральным бюджетом на 1 января 2002 г. достигла 5 млрд. рублей.

В конце 2001 г. была проведена проверка Счетной палатой, которая показала, что действующее законодательство не гарантировало соблюдение заемщиком условий предоставления указанных кредитов. Многие из них нарушали графики погашения основного долга, несвоевременно уплачивали проценты за пользование кредитом, имели задолженность по уплате штрафов.

Проверкой установлено, что инвестиционные налоговые кредиты в 1994 – 1997 годах предоставлялись с нарушением нормы Закона.

За период с 1999 по 2004 г. Минфином России инвестиционные налоговые кредиты не предоставлялись вообще.

В НК РФ вопросу получения и использования инвестиционного налогового кредита посвящены статьи 66 и 67. Этот кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором налогоплательщику, при наличии определенных оснований, предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Получить инвестиционный налоговый кредит может только организация. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль (доход) организации, а также по региональным и местным налогам.

Инвестиционный налоговый кредит можно получить на срок от одного года до пяти лет.

Основанием для его получения могут быть:

- проведение организацией НИОКР либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

- осуществление организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

- выполнение организацией особо важного заказа по социально - экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.

Однако при применении данных условий возникают проблемы их применения. Налоговое законодательство не дает определения понятиям «НИОКР», «техническое перевооружение», «внедренческая деятельность», «особо важный заказ», «особо важные услуги населению».

Таким образом, ввиду неопределенности этих понятий возникает возможность злоупотреблений своими правами со стороны органов, ответственных за предоставление инвестиционного налогового кредита.

Анализируя действующий механизм инвестиционного налогового кредитования, можно выделить два спорных момента. Во – первых, вряд ли способствует повышению эффективности применение этой льготы в размере 30 и 50 % - эти ограничения сумм кредита. Налоговые кредиты – это групповые, приближенные к индивидуальным налоговые льготы, основанные на договорных отношениях. Поэтому любое стандартное количественное ограничение или шаблон сложно подогнать под индивидуальные особенности каждого пользователя в отдельности. Они ограничивают сферу применения инвестиционного налогового кредита, заставляют предприятия искать незаконные пути решения проблемы нехватки инвестиционных источников. Представляется, что с целью активизации инвестиционных процессов следует снять такие ограничения и предоставить право решать вопросы о размерах кредита в договорном порядке. Во – вторых, вызывает сомнение целесообразность установления законами субъектов РФ иных, по сравнению с Кодексом, основания для предоставления инвестиционного кредита по региональным налогам. Это противоречит необходимости соблюдения единообразия в принципиальных подходах к построению налоговых режимов в едином налоговом пространстве России[3].

В Федеральном законе п.2 ст.11 от 25.02.99 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» сказано, что государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматривает:

1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;

- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера.

В налоговом кодексе льготы по налогообложению существенно сокращены. В частности, в системе налоговых скидок не предусмотрена льгота по расходам на капитальные вложения. Это связано с тем, что данная льгота во многом не выполняла возложенной на нее роли стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики из-за неконкретности механизма реализации механизма реализации, предусмотренного законодательством.

Можно согласиться с тем, что нейтральность налоговой системы к инвестициям имеет отдаленные негативные последствия. В тоже время механизм амортизации, в частности ускоренной, можно однозначно считать своеобразной налоговой льготой, связанной со стимулированием роста инвестиций и внедрения новой техники. Соответствующая амортизационная политика позволяет снизить налоговую базу не только по налогу на прибыль, но и по налогу на имущество. Снижение же размеров налога на имущество в расчетном виде ведет к росту налога на прибыль. В новых условиях механизм ускоренной амортизации становится чуть ли не единственной прямой инвестиционной льготой [6]. Практическое применение существующих ограничений (данная льгота предоставляется при условии полного использования суммы начисленной амортизации) усложняло расчет налогооблагаемой прибыли и оставляло возможность для уклонения от налогов.

Все налоговые льготы можно разделить на 3 основные укрупненные группы: налоговые освобождения, налоговые скидки и налоговые кредиты.

Инвестиционные скидки следует выделить в самостоятельный вид в силу их особой целевой направленности. Из названия следует, что они предполагают вычеты из налогооблагаемой прибыли определенных видов инвестиционных расходов, как правило, в определенных процентах к ним или к сумме налога [3].

Негативное влияние на развитие инвестиционной деятельности оказала отмена с 2002 г. инвестиционной льготы на реинвестируемую прибыль предприятий. По мнению предпринимателей, реально инвестировавших средства в модернизацию производства, ее отмена существенно ухудшила их положение, причем об этом еще до введения в действие 25 главы Налогового кодекса РФ предупреждали эксперты.

С вступлением с 1 января 2002 г. в силу части второй Налогового Кодекса РФ – глава 25 «Налог на прибыль организаций», заменила закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Пунктом 2 ст. 17 НК РФ предусмотрено, что в необходимых случаях при установлении налога в акте налогового законодательства могут предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком. Однако двадцать пятой главой Кодекса льготы по налогу на прибыль организаций не установлены из-за снижения ставки налога с 35 до 24 %. В новом налоговом Кодексе по состоянию на 1 октября 2006 г. с изменениями, вступающими в силу с 1 января 2007 г. о налоговой льготе на прибыль организаций, тоже ничего не сказано.

Такой подход к налоговым льготам инвестиционного характера вряд ли будет способствовать усилению стимулирующей направленности налоговой политики, несмотря на снижение общей налоговой ставки до 24 %. Инвестиционные налоговые скидки в современной России должны быть сохранены, пусть даже в других формах и условиях [3].

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (с изменениями и дополнениями на 15 июня 2002 г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (по состоянию на 1 октября 2006 г., включая изменения, вступающие в силу с 1 января 2007 г.)
3. Барулин С.В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики // Финансы. 2002. № 2.
4. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики: Уч пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 215 с.
5. Малис Н.И. Некоторые проблемы налогообложения прибыли // Финансы. 2002. № 10.
6. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. СПб: Питер, 2001. 224 с.
7. Особенности формирования прибыли в бухгалтерском учете и для целей налогообложения. // Российская газета. 2003. № 12.
8. Все изменения налогового законодательства с 1 января 2006 г. // Российская газета. Специальный выпуск. 2006. № 9.

Кванина И.Е.

БЮДЖЕТНАЯ АСИММЕТРИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И МОНИТОРИНГ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

Анализ реально происходящих процессов в сфере межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях позволяет прогнозировать, в какой степени бюджеты будут способствовать экономическому и социальному развитию регионов и России. Механизмы реализации региональных и муниципальных межбюджетных отношений во многих субъектах Федерации только формируются или находятся в фазе трансформации, а сами межбюджетные отношения в настоящее время являются главной проблемой при взаимоотношениях субъектов Федерации и муниципальных образований. Выполняя активную роль в рыночном механизме, бюджет служит одним из важнейших рычагов стабилизации и развития государственных и корпоративных финансов, а также экономики регионов. С помощью бюджета государство осуществляет перераспределение части валового внутреннего продукта, изменяет структуру общественного воспроизводства, влияет на результаты хозяйствования, поддерживает макроэкономическое равновесие, осуществляет социальные преобразования. [3]

Особое значение в контексте проблематики укрепления межбюджетных отношений в настоящее время приобретают их стабилизация на субфедеральном уровне, описываемом моделью «регион - муниципальные образования», а также укрепление финансовых основ местного самоуправления, оптимизация бюджетов муниципальных образований.

В настоящее время большая часть муниципальных образований Орловской области относится к числу дотационных, бюджеты которых формируются в основном за счет финансовой помощи из бюджета вышестоящего уровня. И эта тенденция имеет устойчивый характер (рис. 1).

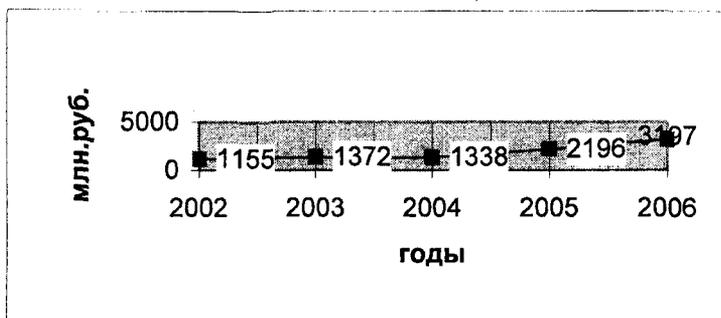


Рис. 1. Динамика безвозмездных перечислений в доходах бюджетов муниципальных образований Орловской области

Распределение доходов между региональным и местными бюджетами в 2006 году по сравнению с 2002 г. имеет тенденцию к увеличению доли регионального бюджета. Так, в 2002г. соотношение составляло 52,1% – региональный бюджет и 47,9% - местные бюджеты, к 2006 году - 62,2 и 37,8% соответственно (рис. 2).

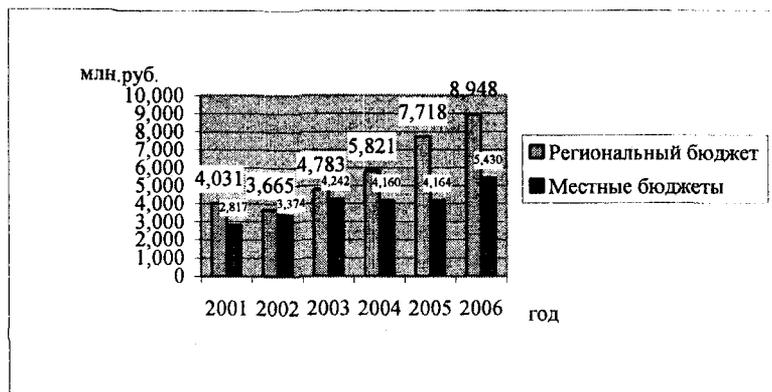


Рис. 2. Структура доходов консолидированного бюджета Орловской области в 2001-2006 гг.

При этом, рассматривая структуру доходов, можно отметить, что налоговые поступления бюджета играют важную роль в их формировании.

Основными налоговыми источниками местных бюджетов Орловской области в 2002-2006 гг. являлись налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций (до 2005 г.), доля которых составила в 2002 г. – 67,6%, в 2003 г. – 69,9%, в 2004 г. – 78,3%, в 2005 г. – 70,4%, в 2006 г. – 68,7%. При этом поступления налога на доходы физических лиц возросли в 2006 г. по сравнению с 2002 г. на 45,6%. Одной из причин, обуславливающей эту динамику, является закрепление на постоянной основе налога на доходы физических лиц по нормативу 30 процентов – за бюджетами городских округов, 10 процентов – за бюджетами поселений, 20 процентов – муниципальных районов, что стимулирует деятельность муниципалитетов по росту доходов населения.

При неоспоримой значимости укрепления взаимодействия регионального и местного управления специфика их взаимоотношений в регионах разного типа в условиях пореформенных трансформаций, необходимости наращивания экономического и финансового потенциала муниципальных образований, решения социальных задач имеет много проблемных точек.

Исходным моментом организации межбюджетных отношений в регионе является идентификация цели, задач, моделей и приоритетных направлений межбюджетных перераспределений.

В зависимости от финансовых возможностей регионального и местных бюджетов возможны следующие варианты целевых ориентиров:

- предотвращение деструктивных явлений в сфере бюджетного регулирования;
- обеспечение равных условий доступа населения области к основным бюджетным услугам и социальным гарантиям, финансируемым из бюджетов муниципальных образований области;
- укрепление финансовых основ территориальных образований и рост обеспеченности населения услугами бюджетной сферы.

Основное назначение межбюджетных отношений в регионе заключается в пополнении ресурсов местных бюджетов, адекватном определенным условиям справедливого распределения бюджетных доходов между всеми участниками бюджетного процесса.

Важнейшим показателем, характеризующим действенность механизмов бюджетного выравнивания, является уровень бюджетной обеспеченности, т.е. объем собственных доходов на душу населения. Для оценки бюджетной обеспеченности муниципальных образований области использовался показатель размах асимметрии.

Размах асимметрии (W) характеризует асимметрию через отношение максимального к минимальному значению показателя по городам и районам, т.е.

$$W = X_{\max} / X_{\min}$$

где X_{\max} – максимальное значение показателя бюджетной обеспеченности;

X_{\min} – минимальное значение показателя бюджетной обеспеченности.

Тогда размах бюджетной асимметрии по Орловской области (с учетом условно собственных доходов) в 2002, 2006 гг. составлял:

$$W_{2002} = 6,5$$

$$W_{2006} = 2,4$$

Иными словами, разница между бюджетной обеспеченностью городских округов (муниципальных районов) области составляла в 2002, 2006 гг. 6,5 и 2,4 раза соответственно. Очевидно, что размах весьма велик.

В результате регулирования доходной части бюджетов муниципальных образований в рамках межбюджетных отношений посредством установления пропорций отчислений от региональных и федеральных налогов величина разрыва уровня бюджетной обеспеченности между муниципальными образованиями сокращается (рис.3). Наиболее обеспеченными собственными доходными источниками (не учитывается финансовая помощь из бюджета вышестоящего уровня, с учетом доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности) в 2006 году являются следующие муниципальные образования: г.Орел, г.Мценск, г.Ливны, Знаменский, Новодеревеньковский районы. При этом, уровень обеспеченности г.Орла, имеющего наибольший объем этого показателя, в 2005-2006 гг. снизился по сравнению с 2003 г. Основной причиной этого является отмена поступления налога на прибыль, акцизов в местные бюджеты.

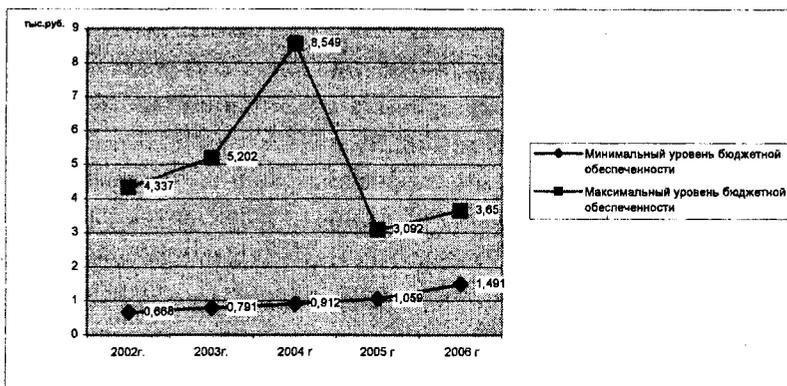


Рис. 3. Асимметрия бюджетной обеспеченности муниципальных образований Орловской области

Осуществим многомерную классификацию муниципальных образований Орловской области по статистическим показателям, отражающим структуру доходов муниципального образования: объем безвозмездных перечислений из бюджетов вышестоящего уровня на душу населения (руб.) и условно собственные доходы на душу населения (руб.). В качестве методов исследования используем корреляционный и кластерный анализ. [5]

Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Корреляционная матрица статистических показателей для муниципальных образований Орловской области

		Объем безвозмездных перечислений на душу населения	Условно собственные доходы на душу населения
Объем безвозмездных перечислений на душу населения	Pearson Correlation	1	-0,375
	Sig. (2-tailed)	,	0,054
	N	27	27
Условно собственные доходы на душу населения	Pearson Correlation	-0,375	1
	Sig. (2-tailed)	0,054	,
	N	27	27

Значение коэффициента корреляции Пирсона между рассматриваемыми показателями составляет -0,375, что в соответствии со шкалой Чеддока отвечает слабой силе связи (табл. 1), причем эта связь – отрицательная, т.е. уменьшению условно собственных доходов отвечает тенденция к увеличению объема безвозмездных перечислений. Этот факт статистически значим на достаточно высоком уровне (p -уровень 0,054 ненамного превышает общепринятое критическое значение 0,05).

Статистическая независимость рассматриваемых показателей, позволяет выполнить кластерный анализ. В качестве валидного приема иерархической кластеризации использовали метод Уорда с квадратичной евклидовой метрикой.[2] Результаты кластеризации представлены в виде дендрограммы (рис.4).

По дендрограмме можно принять решение о числе выделяемых однородные группы муниципальных образований (кластеров) и их составе. Одновременно из дендрограммы можно также получить информацию о последовательности процесса кластеризации.

***** H I E R A R C H I C A L C L U S T E R A N A L Y S I S *****

Dendrogram using Ward Method

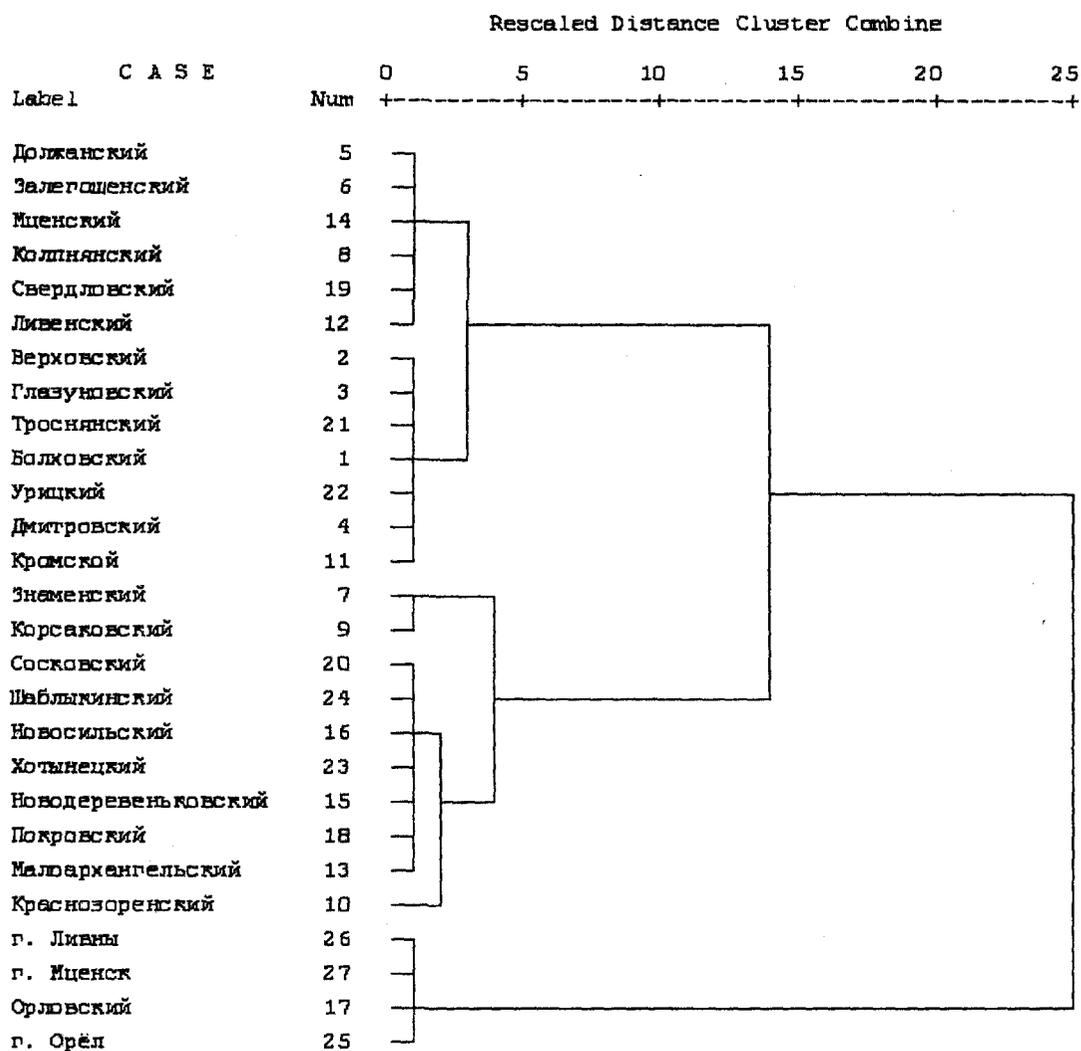


Рис. 4. Кластеризация муниципальных образований Орловской области по объему безвозмездных перечислений и величине условно собственных доходов

Рассмотрим двух и трех кластерные решения. При выделении двух кластеров в первый кластер входят четыре муниципальных образования (Орловский район и города Орёл, Мценск и Ливны), характеризующиеся повышенным уровнем условно собственных доходов и низким значением объемов безвозмездных перечислений. Остальные муниципальные образования Орловской области входят во второй кластер. При выделении трех кластеров, первый кластер остается без изменений, а второй разбивается на два подкластера. Состав кластеров для двух- и трехкластерных решений приведен в табл. 2.

Таблица 2.
Принадлежность муниципальных образований Орловской области к кластерам
(компоновка по методу Уорда)

№ п/п	Муниципальное образование	2 кластера	3 кластера
1.	Болховский район	2	3
2.	Верховский район	2	3
3.	Глазуновский район	2	3
4.	Дмитровский район	2	2
5.	Должанский район	2	3
6.	Залогощенский район	2	3
7.	Знаменский район	2	2
8.	Колпнянский район	2	3
9.	Корсаковский район	2	2
10.	Краснозоренский район	2	2
11.	Кромской район	2	3
12.	Ливенский район	2	3
13.	Малоархангельский район	2	2
14.	Мценский район	2	3
15.	Новодеревеньковский район	2	2
16.	Новосильский район	2	2
17.	Орловский район	1	1
18.	Покровский район	2	2
19.	Свердловский район	2	3
20.	Сосковский район	2	2
21.	Троснянский район	2	3
22.	Урицкий район	2	3
23.	Хотынецкий район	2	2
24.	Шаблыкинский район	2	2
25.	г. Орел	1	1
26.	г. Ливны	1	1
27.	г. Мценск	1	1

При анализе отнесения муниципальных образований к тому или иному кластеру, можно заметить, что объем безвозмездных перечислений из бюджетов вышестоящего уровня на душу населения вносит больший вклад в разделение на кластеры.

Идентификацию кластеров можно выполнить по их статистическим характеристикам – невзвешенным арифметическим средним и средним квадратическим отклонениям (СКО). Результаты для трехкластерной модели сведены в табл. 3.

Таблица 3.
Статистические характеристики кластеров муниципальных образований Орловской области

Показатель	Кластер 1		Кластер 2		Кластер 3	
	Среднее	СКО	Среднее	СКО	Среднее	СКО
Объем безвозмездных перечислений на душу населения	2479,2	663,0	6815,9	834,7	4918,6	435,8
Условно собственные доходы на душу населения	2630,9	391,3	1763,2	561,8	1704,4	589,0

Таким образом, статистический анализ показателей структуры доходов муниципальных бюджетов позволил выявить зависимость объема безвозмездных перечислений из бюджета вышестоящего уровня собственных средств, а также установить однородные группы муниципальных образований Орловской области по объему безвозмездных перечислений и величине условно-собственных доходов.

В настоящее время, в соответствии с определенными задачами по увеличению доходной части бюджета муниципальных образований в среднесрочной перспективе, можно выделить ряд основных направлений:

1. Работа с реальным сектором экономики.

Одним из главных направлений увеличения налоговой базы муниципальных образований является постоянный прирост производственного потенциала.

2. Увеличение налоговой базы от развития инвестиционных, инновационных и высокотехнологичных производств.

В настоящее время инновации становятся основным средством увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса и снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами; технологического перевооружения и развития предприятий и организаций на базе высоких инновационных технологий, что станет основой для развития производства конкурентоспособной продукции; обеспечения устойчивого финансирования научных исследований и разработок институтов, привлечение значительных финансовых средств от осуществления инновационно-коммерческой деятельности и др.

3. Увеличение налоговой базы от развития малого предпринимательства.

В современном экономическом укладе России малое предпринимательство занимает особое место. Связано это, прежде всего с тем, что малый бизнес обладает большей мобильностью и чувствительностью ко всем тенденциям рынка. Отсюда вытекает наличие объективной потребности предпринимателей быть на шаг впереди конкурентов, что возможно лишь путем внедрения новых технологий, более эффективного использования трудовых и материальных ресурсов, стремления завоевать симпатии потребителя более высоким уровнем оказания услуг или новинками в сфере товарного производства.

4. Развитие платных услуг.

Средства, получаемые от оказания платных (дополнительных) услуг учреждениями и отчисление части прибыли муниципальных предприятий являются источником пополнения местного бюджета (порядка 10 % от собственных доходов местного бюджета), а для учреждений - источником погашения дефицита бюджета (целевым бюджетным финансированием).

С целью развития дополнительных платных услуг необходимо подготовить каталог платных (дополнительных) услуг, оказываемых муниципальными предприятиями и учреждениями муниципальных образований. Сборник разослать в отраслевые структурные подразделения для размещения в общедоступных местах в подведомственных им муниципальных предприятиях и учреждениях для ознакомления посетителей.

5. Влияние на налоговую базу теневого сектора экономики.

Влияние теневого, или по-другому - неформального сектора экономики, на уровень доходов бюджета муниципальных образований имеет огромное значение.

По данным ведущих российских аналитиков, хотя доля влияния теневого сектора на экономику страны постепенно снижается, но ее влияние еще достаточно сильно. По-прежнему, до 40% ВВП находится вне поля зрения как органов государственной статистики, так и налоговых органов.

6. Реформирование межбюджетных отношений.

На среднесрочный период межбюджетные отношения должны строиться на следующих принципах:

- оказания финансовой помощи муниципальному образованию из вышестоящих бюджетов в формах, способствующих повышению заинтересованности органов местного самоуправления в увеличении собственной налоговой базы;

- распределения и закрепления расходных полномочий бюджетов по всем уровням бюджетной системы путем максимального сокращения совместно финансируемых расходов и соблюдения условий полной компенсации увеличения расходов, снижения (выпадения) доходов по решениям органов государственной власти области, предоставления средств фонда финансовой помощи на основе прозрачных процедур и формул, исходя из эффективности налоговых усилий органов местного самоуправления, объективных критериев их бюджетной обеспеченности;

- максимальной стабильности формул и принципов предоставления средств фонда финансовой помощи, позволяющей органам местного самоуправления самостоятельно прогнозировать социально-экономическое развитие муниципального образования на перспективу;

- равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетом субъектов.

7. Резервы увеличения налогооблагаемой базы по основным доходным источникам бюджета муниципальных образований.

Существующие местные налоги и налогооблагаемая база муниципальных образований не обеспечивают необходимый объем расходов местного бюджета (к местным относятся лишь два налога - земельный налог и налог на имущество физических лиц). Полномочия по регулированию налогов на местном уровне ограничиваются установлением размеров ставок, в пределах определенных федеральным законодательством, сроков уплаты и дополнительных налоговых льгот. В связи с этим необходимы дальнейшие изменения в налоговом и бюджетном законодательстве, которые должны быть направлены на обеспечение приоритетности формирования доходов местного бюджета за счет тех доходных источников, в отношении которых органы местного самоуправления имеют необходимые и достаточные полномочия.

Особенно важное значение имеет для местного бюджета увеличение налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц (далее НДФЛ).

В настоящее время отсутствует информация о налогооблагаемой базе по НДФЛ (за исключением статистических показателей по фонду оплаты труда), что создает трудности в ходе работы по увеличению налоговой базы. Очень важно установление в Налоговом кодексе обязанности предоставления налоговыми агентами отчетности по налогу на доходы физических лиц, предусмотрев в ней такие показатели, как налогооблагаемая база, сумма начисленного и уплаченного налога.

Одной из основных проблем по собираемости налога на доходы физических лиц остается несовершенство действующего законодательства в части приведения в соответствие минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума и, как следствие, отсутствие механизма привлечения к ответственности руководителей предприятий, выплачивающих заработную плату ниже прожиточного минимума и среднеотраслевой заработной платы.

В целом проведенный анализ взаимоотношений на субфедеральном уровне показывает, что за местными бюджетами не закреплены необходимые доходные источники для финансирования расходных полномочий органов местного самоуправления, в том числе и по реализации конституционных гарантий, касающихся предоставления гражданам общественных услуг в сферах образования, здравоохранения, в социальной сфере. Зависимость местных бюджетов от финансовой помощи возрастает ежегодно, что подрывает стимулы к развитию налоговой базы муниципальных образований.

В целях улучшения финансовой обеспеченности муниципальных образований, по моему мнению, необходимо увеличить объемы поступлений налоговых доходов муниципальных образований по следующим направлениям:

- увеличить с 30 до 40 процентов долю налога на доходы физических лиц, закрепленную на постоянной основе за бюджетами муниципальных образований;

- закрепить транспортный налог за местными бюджетами и зачисление поступлений от данного налога в бюджеты муниципальных районов и городских округов по нормативу 100%;

- предусмотреть компенсацию выпадающих доходов региональных и местных бюджетов в связи с установлением в Налоговом кодексе РФ льгот по уплате региональных и местных налогов из федерального бюджета;

- сократить перечень налогоплательщиков из числа юридических лиц, которые освобождаются в Налоговом кодексе РФ от уплаты земельного налога в отношении используемых ими земельных участков.

Кроме того, основой распределения средств региональных фондов финансовой поддержки муниципальных образований является подушевой принцип. При этом не учитывается тот факт, что в муниципальных образованиях могут находиться учреждения, которые обслуживают население нескольких муниципальных образований. Таким образом, муниципальные образования, обладатели таких учреждений, при распределении средств фондов не получают финансовую помощь. Полагаем,

что при распределении средств финансовой поддержки необходимо исходить из показателей бюджетной обеспеченности муниципалитетов, а не их среднедушевых расходах.

Существующее положение с постоянной нехваткой бюджетных средств для обеспечения динамичного развития производства и социальной сферы свидетельствуют о том, что доходы местного бюджета не соответствуют потребностям муниципального образования на реализацию собственных полномочий.

Одним из наиболее действенных инструментов регулирования экономических отношений и оздоровления системы местных финансов является налоговая система. Посредством реализации регулирующих функций она призвана обеспечить сбалансированность региональных, местных и частных интересов, сформировать основу для структурных изменений в экономике и ее подъема, активизации инвестиционной деятельности, формирования конкурентной среды.

1. Муниципальные финансы в бюджетной системе России / под ред. Синельников С., Золотарева А., Трунин И., Толмачева И., Юдин А. ИЭПП, 1998.

2. Олдендерфер М.С., Блэшфилд Р.К. Кластерный анализ // Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1989.

3. Проблемы совершенствования бюджетной политики регионов и муниципалитетов России и стран Северной Европы: Материалы Пятой ежегодной международной научно-практической конференции. Книга 1. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2005.

4. Шуметов В.Г. Кластерный анализ в региональном управлении: Учебное пособие. Орел: ОРАГС, 2001.

5. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. М.: СПСС Русь, 1998.

IV. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Романчин В.И., Никитин И.А.

ГЕОГРАФИЯ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОССИИ: ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА И ПОДХОДОВ К ЕГО ОЦЕНКЕ

НИ МСРО «Содействие», Орел, Россия

С древнейших времен люди организовывали свой быт и хозяйство, стараясь оптимально вписать их в условия окружающей среды. Это являлось для них залогом получения максимальной отдачи от вложенного труда. С течением времени усложнились и становились все более разнообразными виды человеческой деятельности и производственных отношений, но стремление использовать ресурсы и условия конкретной территории с наибольшей для себя выгодой оставалось неизменным, что требовало более тщательного предварительного анализа свойств и характеристик территории.

Изучение территориальных условий хозяйствования эволюционировало от простых эмпирических наблюдений до современных многофакторных исследований с использованием обширного математического и статистического аппаратов, методов моделирования и т.д., призванных помочь бизнесменам сориентироваться в изменениях от места к месту так называемого делового климата.

Термин «деловой климат» появился сравнительно недавно, в конце 70-х гг. XX в., но быстро получил широкое распространение во многих странах. В настоящее время не существует единого подхода к определению этого понятия. Большинство специалистов включает в него не только нематериальные компоненты: безопасность, меры регулирования, но и материальную составляющую: затраты на рабочую силу и энергоресурсы, качество транспортной инфраструктуры и т.д. В конечном итоге благоприятный деловой климат является одним из важнейших факторов размещения хозяйственной деятельности в развитых странах, а ключевая цель всех многочисленных исследований делового климата заключается в получении его оценки для рассматриваемой территории.

Одним из важнейших вопросов для любого исследования делового климата является вопрос о том, как его компоненты связаны с эффективностью и конкурентоспособностью предприятий. Как политикам, так и экономистам интересно знать, какие из компонент делового климата являются наиболее существенными ограничителями для роста эффективности и конкурентоспособности предприятий.

Традиционно для ответа на этот вопрос использовался регрессионный анализ, то есть показатели эффективности предприятий регрессировались на показатели делового климата. Результат интерпретировался как наличие влияния со стороны показателей делового климата на эффективность. А значения коэффициентов использовались для ранжирования компонент делового климата по важности и силе влияния на конкурентоспособность.

Однако, в данном случае данные о деловом климате собирались в ходе опросов предприятий, то есть оценки климата зависели от характеристик предприятий. Эта обратная причинно-следственная связь затрудняла интерпретацию регрессий по предприятиям. В межстрановых регрессиях существовала схожая проблема: в более развитых странах деловой климат лучше, но это, скорее, следствие, а не причина большей эффективности предприятий.

Другой подход к оценке влияния факторов на конкурентоспособность сводится к регрессии ответов по каждой компоненте делового климата на характеристики предприятий. Подобная регрессия отвечает на вопрос, какого типа предприятия больше всего, или меньше всего, страдают от проблем с тем или иным фактором делового климата. С точки зрения экономической политики, регрессии дают ответ на вопрос, какие предприятия выиграют от улучшений по соответствующему направлению делового климата.

Для большинства государств на постсоветском пространстве на протяжении последних 10-15 лет было характерно высокое ранжирование проблем по институтам. В частности, налоговое администрирование считалось более важной проблемой, чем налоги. Проблемы с рабочей силой оценивались как менее значительные. В настоящее время произошло смещение акцента на проблемы налогов и рабочей силы, определяющие другие институциональные проблемы, такие как непредсказуемость

государственного регулирования и администрирование налогов. В целом, однако, институциональные проблемы ранжируются выше, чем проблемы с инфраструктурой, что традиционно для стран с переходной экономикой.

Суммарные ответы предприятий относительно важности для них тех или иных компонент делового климата могут скрывать различия между предприятиями, с различными характеристиками. Между тем, выводы для экономической политики относительно влияния делового климата на эффективность и конкурентоспособность предприятий, существенно зависят от того, какие именно предприятия и как воспринимают ту или иную проблему.

К примеру, если с проблемами с квалификацией рабочей силы преимущественно сталкиваются наиболее конкурентоспособные предприятия, то действительно, эта проблема является существенным ограничителем экономического роста. Если же с ней в большей степени сталкиваются неконкурентоспособные предприятия, которые не могут платить такую же высокую зарплату, как и конкурентоспособные, то корень проблемы лежит ни в том, что в стране не хватает квалифицированных кадров, а в том, что в ней недостаточно хорошо работают механизмы выталкивания с рынка, или наоборот стимулирования повышения эффективности, неконкурентоспособных предприятий. Подобный анализ можно провести практически по каждой компоненте делового климата.

Вместе с тем, при проведении анализа необходимо исходить из того, как оценивают проблематичность тех или иных компонент делового климата предприятия в зависимости от их конкурентоспособности на внутреннем или внешнем рынке, инвестиционной или инновационной активности, структуры собственности, размера и местоположения.

Всем, кто занимается бизнесом внутри страны, ищет зарубежных партнеров и, конечно, бизнес-аналитикам хорошо известно, что различные международные организации, деловые сообщества и рейтинговые агентства отмечают невысокий уровень «делового климата» в России.

Такие оценки даются нашей стране на протяжении практически всех последних 15 лет, причем независимо от вполне ощутимых и признаваемых экономических успехов и прогресса в области законодательства. Создается впечатление, что чем позитивнее выглядит динамика промышленного, финансового и социального развития России, тем неохотнее повышают оценку российской деловой ситуации.

Ежегодные доклады о деловом климате в мире (Doing Business) публикуют самые влиятельные международные финансовые организации: Всемирный банк (ВБ) и Международная финансовая корпорация (МФК). В соответствии с докладом ВБ и МФК на 2007 г., в котором оценкой охвачено 175 стран, в том числе и Россия, наша страна занимает 96-ое место. Оценка проведена по 10 критериям по 6-, 10- и 100-балльной системе. Критерии оценки:

1. Регистрация бизнеса (компании). Здесь учитывается количество предоставляемых документов для регистрации, количество дней, которые тратятся на регистрацию нового бизнеса, стоимость этой процедуры и др.

2. Получение лицензии. Здесь также берется в расчет количество требуемых документов, среднее количество дней, затраченных на оформление и, конечно, стоимость.

3. Найм и увольнение работников. Оцениваются трудности при найме работников, строгость требований к продолжительности рабочего времени, требования законодательства при увольнении и найме работника, затраты при найме и увольнении.

4. Регистрация собственности. Как следовало ожидать, здесь учитываются самые важные критерии, какими мы их считаем и сами: количество согласований и т.д., затраты времени и стоимость.

5. Получение кредита. Оцениваются совершенство законодательства в этой области - наличие информации о кредитных историях и бюро кредитных историй, в том числе частных.

6. Защищенность инвесторов. Учитывается степень доступности информации, необходимой инвестору, ответственность членов Совета директоров, доступность обращения акционера в судебные органы, уровень защиты инвесторов.

7. Насколько удобны налоги. Составителей рейтингов интересует число видов налогов и выплат, время, уходящее на их оформление, процент уплаты налогов от совокупного дохода.

8. Возможность заняться внешнеторговой деятельностью. Этот критерий в свою очередь состоит из нескольких подкритериев, а именно: число документов и разрешительных подписей для экспорта и импорта товаров, потраченное время и т.д.

9. Возможность исполнения контракта через суд. Существующие в стране процедуры (регламентирующие акты) - их число, время, уходящее на судебное разбирательство, судебные издержки.

10. Выход из бизнеса. Прекращение бизнеса. Время, стоимость и уровень возврата вложенных средств.

Наша сильная сторона - выполнение обязательств через суд (25-е место в мире). Необходимое для этого время сократилось с 330 до 178 дней, а судебные издержки - с 20,3 % до 13,5 % взыскиваемой суммы. Легко в России открыть бизнес (33-е место). С 2003 г. число нужных для этого процедур снизилось с 12 до 7, а время с 2004 г. сократилось с 36 до 28 дней.

А вот получить лицензию по-прежнему сложно (163-е место) - на это уходит 531 день. Не менее трудно предприятиям получить кредит. Причина - отсутствие кредитных историй. А время на прохождение таможни даже увеличилось с 29 дней в 2005 г. до 39.

Региональная экономика полностью зависит от состояния экономики в государстве. По определению российского консультационного агентства «Эксперт – регион», все регионы России можно разбить на 3 группы:

- регионы с относительно благоприятным инвестиционным климатом, с максимальной деловой активностью;

- регионы с менее благоприятным инвестиционным климатом, со средней деловой активностью;

- регионы с неблагоприятным инвестиционным климатом, минимальной деловой активностью.

В зависимости от объективных возможностей («инвестиционного потенциала») и конкретных условий деятельности («инвестиционного риска») «Эксперт - регион» выделил 2 группы показателей. К первой группе относятся показатели, характеризующие природные ресурсы, уровень квалифицированной рабочей силы, степень развития кредитно-финансовой инфраструктуры, производственные фонды. Ко второй группе относятся характеристики состояния законодательной и социально-экономической стабильности.

Анализ данных оценки делового климата в Орловской области позволяет заключить, что наибольшее негативное воздействие на положение предприятий оказывает недоступность и невыгодность инвестиционных кредитов.

Отрицательно сказывается недостаточность финансовых ресурсов, что ведет к замедлению финансовых расчетов и тромбам задолженности. Также негативно влияет рост цен на инфраструктурные услуги, инфляция на рынке материальных ресурсов.

Положительные тенденции в улучшении делового климата связаны с целевыми мерами в предоставлении инвестиционного налогового кредита, в достижении более высокой доли долгосрочных кредитов по сравнению со средней по России, в уменьшении налоговой нагрузки. Несмотря на трудные условия ведения бизнеса в реальном секторе экономики, все же обобщающие итоги свидетельствуют о росте деловой активности, что проявляется в положительных темпах роста ВВП, объемов промышленного производства.

В целом деловой климат в области улучшается, но требуются более решительные и настойчивые действия по активизации работы предприятий производственной инфраструктуры и особенно финансовых институтов для обеспечения доступности инфраструктурных услуг, доступности инвестиционных кредитов.

Барсукова О.В., Машегов П.Н.

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ АКТИВОВ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТРАНСФЕР В ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Существует большая группа факторов информационно-интеллектуального характера, которая включает в себя объекты, не идентифицируемые правом собственности или затратами на их приобретение и создание. То есть это такие активы, которые расширяют возможности инновационно-активных субъектов не за счет использования прав владения, пользования, распоряжения, а за счет уникальности их свойств. Именно уникальность является единственным фактором конкурентоспособности инновационной системы, который невозможно приобрести на ресурсном рынке. А уникальное сочетание информационно-интеллектуальных элементов является продуктом творческой деятельности. Очень часто именно такие уникальные, не подлежащие защите активы и составляют основу технологического трансфера в национальных инновационных системах.

Нами предлагается следующее определение понятия интеллектуальные активы: это совокупность результатов деятельности имеющих нематериальный характер, фиксируемых как в виде формально учитываемых объектов так и объектов (ресурсов), проявляющих свою стоимость только через экономическое взаимодействие агентов, приносящих или потенциально способных приносить экономическую выгоду обладателю актива и обладающих свойством непосредственно или опосредованно (в результате экономического взаимодействия) отчуждаться другому лицу (агенту) полностью (передаваться в собственность) или частично (путем передачи прав владения, пользования или распоряжения).

Рассмотрим подробнее признаки интеллектуальных активов, которые вытекают из данного определения:

1) интеллектуальные активы - это совокупность результатов деятельности, имеющих нематериальный характер, то есть это совокупность знаний, умений, навыков, способностей, компетенции персонала и результат воплощения этих знаний в других нематериальных (неосязаемых) активах;

2) интеллектуальные активы могут фиксироваться в виде формально учитываемых объектов, как правило, к таким активам относятся объекты интеллектуальной собственности, подлежащие учету на балансе предприятия, зарегистрированные в установленном порядке, а также права предприятия на использование таких объектов в своей деятельности с целью получения прибыли. С другой стороны существует целый ряд объектов или ресурсов, которые не могут быть формально учтены, но, тем не менее, создают дополнительную стоимость для предприятия за счет их уникального информационного характера (репутация, имидж, корпоративная культура, организационная структура и т.п.). Совокупность таких информационно-интеллектуальных факторов не идентифицируется правом собственности или затратами на их приобретение и создание, а их стоимость проявляется только через экономическое взаимодействие агентов. Например, деловая репутация, имидж фирмы сами по себе ничего не значат. Как ресурс, они не используются в процессе производства, не создают новых продуктов и услуг, они неотделимы от фирмы и не могут быть переданы в пользование другим лицам. Однако, при взаимодействии фирмы со своими контрагентами или клиентами, имидж и репутация фирмы играет важную роль и может приносить монопольную прибыль, посредством, например, наличия постоянных и привлечения новых клиентов, ценовой наценки на продукцию и услуги за «марку». Деловая репутация в составе нематериальных активов учитывается только при сделках купли-продажи, слияния и поглощения или реструктуризации предприятия, увеличивая его рыночную стоимость по сравнению с балансовой;

3) ОИС (базы данных, изобретения, промышленные образцы и т.д.) используются в производственной деятельности и приносят прибыль. Знания, навыки, умения работников посредством научных исследований и инженерно-конструкторских разработок трансформируются в ОИС, а, следовательно, потенциально способны приносить доход организации. В то же время реализация интеллектуального капитала, реализация творческих, интеллектуальных способностей, носит в определенной степени рисковый характер и связана с неопределенностью получения эффекта. Доход может быть получен либо

через определенный период времени, либо в виде процента, поступающего по частям, в течение периода реализации новшества. Но предприятие может обладать активами, не приносящими доход.

Таким образом, интеллектуальными активами являются те активы, которые приносят или потенциально способны приносить экономическую выгоду их обладателю.

4) собственник интеллектуальных активов использует их на основе исключительного права, а также может распоряжаться ими, т.е. отчуждать объекты или передавать указанное право по договору другому лицу (право патентования) или предоставлять другому лицу право использовать соответствующий объект в установленных пределах (по лицензионному договору). Сложнее использовать в целях получения дохода такие активы, как уникальные знания, навыки, опыт человека, поскольку они неотделимы. Но в результате экономического взаимодействия один человек может научить другого человека, передать ему свои знания и навыки, что может быть экономически более эффективно для предприятия, чем патентовать результаты деятельности и предоставлять право их использовать другим субъектам. Сложность конструкции таких моделей взаимодействия заключается в необходимости корректно облечь их в формальные рамки, юридически грамотно оформить их в контрактных соглашениях.

Понятие интеллектуальных активов рассматривалось в литературе и ранее. Так, Старкова Н.О. и Костецкий А.Н. в составе нематериальных активов выделяют две основные группы: интеллектуальные активы и права собственности или иные права на эти активы. «Под интеллектуальными активами предлагается понимать совокупность информационных факторов функционирования экономического субъекта, создаваемых и используемых как внутри организации, так и в окружающей среде с целью формирования уникальных конкурентных преимуществ.

Права собственности или иные права являются активами постольку, поскольку защищают возможности фирмы по владению, пользованию, распоряжению интеллектуальными или иными объектами. Защищенное право становится самостоятельным источником рыночной ценности фирмы» [1]. На наш взгляд, такой подход недостаточно точен и не отражает всей сущности понятия «интеллектуальные активы» вследствие слишком обобщающего определения, а также не учитывает способности интеллектуальных активов приносить доход посредством создания стоимости в результате экономического взаимодействия агентов. Поясним эту особенность интеллектуальных активов.

Особенность интеллектуальных активов заключается в невозможности дать им прямую денежную оценку. Нормативная бухгалтерская модель не позволяет однозначно идентифицировать и оценить эти активы, а существующие правовые механизмы не могут в полной мере формально закрепить традиционные отношения собственности предприятия на них, что затрудняет учет таких активов и их передачу третьим лицам с целью получения дохода.

А.Н. Козырев отмечает, что облечь неформальные и зачастую неодинаково понимаемые сторонами отношения в строгие правовые формы договоров помогает концепция реальных опционов. Основное достоинство конструкции договоров с встроенными опционами заключается в том, что один специфический актив обменивается на другой специфический актив непосредственно (без перевода в денежную форму), что особенно важно, когда ценность специфического актива, приобретаемого каждой из сторон, наиболее высока именно для этой стороны. Это могут быть исключительные права на результаты ранее выполненных НИР или право на патентование таких результатов. Таким образом, на практике возможность придать отношениям строгие правовые формы обычно даже важнее, чем точно посчитать стоимостные параметры [2].

Таким образом, предложенная концепция интеллектуальных активов позволяет отказаться от прямой их стоимостной оценки, а рассматривать их с позиций взаимодействия агентов и приобретаемых ими выгод, что существенно расширяет инструментарий включения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Именно данный подход к пониманию интеллектуального актива как сущности проявляющей свои стоимостные качества в процессе взаимодействия контрагентов наиболее адекватно отражает ценностные характеристики человеческого капитала комплексов и может стать методологической основой технологического трансфера в национальной инновационной системе России.

* Статья опубликована при поддержке Российского гуманитарного научного фонда
Грант 07-02-00191а

1. Старкова Н.О., Костецкий А.Н. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление // Экономика. Управление. Право. 2000. № 4.

2. Козырев А.Н. Использование реальных опционов в инновационных проектах. Доклад на Общем собрании Отделения общественных наук РАН. 2 марта 2005 г.

Тутыхин Р.М.

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ И ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Тенденции развития мировой экономики убедительно показывают, что у России не может быть иного пути развития, кроме формирования экономики, основанной на знаниях, то есть экономики инновационного типа. Недооценка этого обстоятельства уже в ближайшие годы может привести к тому, что Россия будет вытеснена с рынка высокотехнологичной продукции, а это в конечном счете не позволит поднять до современных стандартов уровень жизни населения и обеспечить безопасность государства в целом. Вместе с тем инновационная деятельность в России пока еще не является основным фактором экономического роста.

Академиком А.Г. Гранбергом в монографии «Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации» были рассмотрены варианты стратегий развития всех российских макрорегионов, в том числе и самого «сырьевого» из них – Сибири. При рассмотрении основных стратегических направлений развития данного макрорегиона автором выводятся два сценария развития.

1. Пессимистический сценарий развития.

Под давлением внешних угроз и внутренних проблем в Сибири будет реализовываться ресурсный сценарий развития, предполагающий продолжение сложившихся тенденций. Будут осуществляться некоторые ресурсные и, возможно, транспортные проекты, усилится экспортная нацеленность экономики, продолжится в возрастающих масштабах вывоз капитала (природной ренты). По мере истощения природных ресурсов через 20-25 лет экономический рост прекратится, а в течение следующих 25 лет большинство регионов Сибири могут оказаться в депрессивном состоянии.

2 Оптимистический сценарий развития.

Стратегия развития Сибири состоит в реализации научно-технического, инновационного сценария, главное условие которого - переход к сохранению природной ренты для нужд развития Сибири и, далее, к ввозу капитала (в течение 15-25 лет). Наряду с ресурсными проектами, реализация которых позволяет получить стартовый капитал, осуществляются научно-технические проекты и проекты, связанные с ними. Транспортные проекты ориентированы не столько на вывоз ресурсов, сколько на обеспечение внутрисибирских интеграционных связей. Предполагаются резкое увеличение внутрисибирского спроса и предложения, развитие глубокой переработки природного сырья и вывоз готовых продуктов с высокой долей воплощенного интеллектуального труда, развитие производств, обслуживающих добычу и переработку природных ресурсов с использованием современных технологий, развитие научно-образовательного комплекса с его ориентацией прежде всего на внутренние потребности и современной сферы услуг. Экономика Сибири становится инновационной и постепенно утрачивает тесную зависимость от эксплуатации природных ресурсов и преимущественного экспорта продукции первичного сектора экономики. Реализация ресурсных проектов создает не только финансовую, но и ресурсно-сырьевую базу для широкого спектра наукоемких и высокотехнологичных проектов.

Производство энергии и эффективное ее потребление являются важнейшими обобщающими показателями состояния экономики, а их рост -необходимым условием подъема экономики России и ее интеграции в мировую экономику.

Большинство развитых стран в последние десятилетия увеличивали не только количество потребляемой энергии, но и эффективность ее использования. При этом наличие в стране сырьевых, а также ресурсо- и энергоемких отраслей промышленности (металлургических, химических и т.д.) снижает эффективность использования энергии. Это видно на примере не только стран, ориентированных на производство и продажу сырья (ЮАР и др.), но и стран высокоразвитых, таких как США, Канада, Великобритания и др.

Ряд стран, не обладающих значительными энергетическими ресурсами, провели существенную перестройку структуры экономики, включая вынос энергоемких производств за рубеж, осуществили массовое внедрение энергосберегающих технологий. Одновременно в преимущественно моноотраслевых странах, характеризующихся высоким темпом прироста населения, сравнительно низким технологическим уровнем промышленности и транспорта, гипертрофированной долей добывающего сектора в экономике и высоким уровнем вывоза капитала, при росте энергопотребления не происходило адекватного повышения душевого ВВП. Экономический рост в этих странах осуществляется в рамках экстенсивной модели развития и подвержен значительным внешним воздействиям, отражающим состояние конъюнктуры на мировых рынках. В этой зависимости находятся в настоящее время такие страны, как Венесуэла, Колумбия, Мексика, Пакистан, Индонезия и др.

1968-2000 гг. по показателям энергопотребления Россия прошла по траектории от уровня, сопоставимого с уровнем Канады в 1985 г., до уровня Венесуэлы в настоящее время. Достичь уровня душевого ВВП европейских стран при данном уровне энергопотребления невозможно.

Пессимистический вариант развития продолжает колумбийско-венесуэльскую линию развития, оптимистический вариант позволит превзойти показатели 1990 г. к 2020 г. Но только сверхоптимистический вариант может дать потенциальную возможность выйти на траекторию развития, аналогичную, например, современным канадским тенденциям энергопотребления.

Глубокая переработка сырья, диверсификация экспорта по номенклатуре, способам и маршрутам поставок - важнейшие условия реализации коммерческих интересов России на мировых рынках. Обеспечения ее экономической безопасности. [1]

Таким образом, можно сделать вывод, что без реализации научно-технического, инновационного сценария дальнейшее развитие сырьевого макрорегиона невозможно.

Инновационный путь — это не единственный способ достичь процветания территорий, особенно располагающих природными ресурсами. Возможен и другой вариант. Так, например, интенсификация вырубки лесов в северных регионах европейской части России и поставка древесины за границу могли бы существенно увеличить региональный ВВП. Однако эти ресурсы, как и все природные ресурсы, не бесконечны. С другой стороны, с учетом постоянно возрастающих требований к качеству необходимо уже сейчас использовать новые технологии заготовки древесины.

Часть регионов не обладает ни природными, ни промышленно-технологическими ресурсами, позволяющими обеспечить собственное развитие. И таких регионов в настоящее время в России подавляющее большинство. И здесь уже виден только один выход — разворачивание конкурентоспособных наукоемких производств.

Как показал анализ динамики совокупной факторной производительности (СФП) отраслей промышленности, по росту СФП лидирует машиностроение и металлообработка. В группу лидеров по темпам роста входят также химическая и нефтехимическая промышленность и легкая промышленность. В группу отстающих по темпам роста СФП входят электроэнергетика, топливная промышленность и цветная металлургия. Наихудшую динамику СФП демонстрирует электроэнергетика, в которой наблюдается наиболее продолжительный спад СФП среди всех отраслей российской промышленности.

Несмотря на то, что улучшение качества отраслевой структуры СФП отражает в том числе и негативный процесс перераспределения ресурсов в пользу топливно-сырьевых отраслей, ресурсы, остающиеся в распоряжении отраслей, производящих продукцию высокой степени переработки, за время переходного процесса стали использоваться более производительнее, причем в конце анализи-

руемого интервала времени тенденция опережающего роста их производительности сохраняется. Эффективность же использования факторов производства производителями продукции низкой степени переработки повышается значительно медленнее.[2]

В начале 2002 года вопросы состояния научно-технической сферы и формирования инновационной политики стали объектом самого пристального внимания со стороны руководства страны. Необходимость активизации инновационных процессов была отмечена в ходе рассмотрения состояния научно-технической сферы на совместном заседании Совета Безопасности Российской Федерации, президиума Государственного совета Российской Федерации и Совета при Президенте Российской Федерации по науке, технологиям и образованию в марте 2005 г.

В настоящее время назрела необходимость в пересмотре существующих методологических подходов к развитию инновационной деятельности в России, адаптации известных, а при необходимости и разработке новых принципов и механизмов инновационного развития экономики исходя из существующих условий.

Хотя социально-экономическое развитие отдельных регионов и может существенно различаться, но к ним в пределах государства могут быть применены единые экономические подходы. Вместе с тем в случае высокой дифференциации социально-экономического развития регионов к каждому из них потребуется индивидуальный подход, который должен быть сформирован на уровне государства с участием администраций заинтересованных регионов.

В настоящее время лишь незначительная часть (до 10 процентов) субъектов Российской Федерации является финансовыми донорами. Благосостояние, а во многих случаях и возможность выживания остальных территорий во многом зависит от дотаций из федерального бюджета.

Одним из направлений внутренней государственной политики является уменьшение дифференциации в социально-экономическом развитии регионов. С учетом российских условий для каждого региона (или группы регионов) требуется разработка индивидуальных подходов к решению проблем развития.

В России финансовая поддержка со стороны государства осуществляется в первую очередь путем прямого направления средств из федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации. До настоящего времени средства направляются из раздела 06 федерального бюджета, который предназначен исключительно для проведения фундаментальных исследований и содействия научно-техническому прогрессу. Как уже отмечалось, инновационная деятельность это не только фундаментальные и прикладные исследования, но и производство. Эффективность инновационной деятельности определяется не только уровнем научных разработок и технологий, но и состоянием промышленности, которая не всегда имеет возможность их воспринять. И задача состоит в том, чтобы привлечь средства на переоснащение производства, его доведение до современного уровня.

Причем соотношение затрат между этими тремя составляющими, необходимыми для разработки и организации выпуска продукции, — 1:10:100. Очевидно, что средствами, выделяемыми на науку, нельзя решить всех проблем инновационной деятельности. Дальнейшее движение по этому пути приведет только к распылению средств. Таким образом, программы, направленные на поддержку отечественного товаропроизводителя, повышение конкурентоспособности продукции, реализацию крупных инновационных проектов и так далее, не должны финансироваться из «научного бюджета» Российской Федерации, а должны основываться на уже завершенных НИОКР и обеспечивать создание новых высокотехнологичных производств.

Практика убедительно показала, что существующие подходы к обеспечению жизнедеятельности регионов, основанные на получении дотаций федерального бюджета, использовании природных ресурсов и имеющегося промышленного потенциала, уже не могут обеспечить комплексного развития территорий и повышения качества жизни населения. Эти проблемы могут быть решены путем использования инновационных механизмов развития территорий. Такой подход полностью отвечает современным тенденциям, которые показывают, что уже с конца 70-х гг. в Великобритании, Германии, США и ряде других государств все возрастающую роль в развитии наукоемких отраслей промышленности, а также инновационных процессов наряду с центральными начинают играть и территориальные органы власти.

Принципиальное значение для выработки и реализации инновационной политики региона имеет то обстоятельство, что с точки зрения социально-экономического развития региона научно-техническая деятельность никогда не является самоцелью. Любой регион всегда в первую очередь заинтересован в подъеме своей экономики и уровня благосостояния своего населения, а поскольку на настоящем этапе добиться этого практически невозможно без эффективного научно-технического обеспечения, то раньше или позже возникает необходимость использования существующего научно-технического потенциала в интересах региона, сопряжения научно-технической деятельности с проблемами социально-экономического развития региона, а также целенаправленного формирования и развития научно-технического потенциала с учетом особенностей социально-экономической политики региона.

Иначе говоря, научно-техническая деятельность может востребоваться регионом в той мере, в которой она способна внести вклад в решение задач его социально-экономического развития. Самостоятельная же научно-техническая деятельность может рассчитывать на поддержку региона лишь тогда, когда ощущается недостаточность научно-технических знаний и решений для обеспечения развития в регионе промышленности и наукоемкой социальной сферы, а через них — и всего региона.[3]

Попытаемся проанализировать зависимость уровня социально-экономического развития от размера расходов региона на научные исследования и разработки (НИОКР). В качестве индикатора уровня социально-экономического развития возьмем индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – агрегированный показатель, используемый в Докладе о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2006/2007 «Регионы России: цели, проблемы, достижения»[4] для отображения развития человеческого потенциала в регионах РФ. Данные по расходам на НИОКР возьмем из системы государственной статистики[5], а ИРЧП из Докладов о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2005 г. и 2006/2007 гг.

Обозначим ИРЧП как функцию, зависящую от ряда переменных, в том числе и от величины региональных расходов на НИОКР.

$$\text{ИРЧП} = a_0 + F(Q_{\text{ниокр}}), \text{ где } a_0 - \text{прочие факторы, влияющие на ИРЧП.}$$

Используя имеющиеся данные проведем корреляционный анализ влияния изменений величины затрат на НИОКР по регионам России за 2002-2003 гг. на величину изменения ИРЧП за 2003-2004 гг. Полученные результаты отразим в таблице.

Таблица 1
Влияния изменения прироста внутренних затрат на исследования и разработки на индекс прироста ИРЧП

	Внутренние затраты на исследования и разработки в 2002 г., (тысяч рублей)	Внутренние затраты на исследования и разработки в 2003 г., (тысяч рублей)	Индекс прироста внутренних затрат на исследования и разработки в 2003 г., (%)	ИРЧП в 2003 г.	ИРЧП в 2004 г.	Индекс прироста ИРЧП в 2003 г., (%)	Индекс влияния изменения прироста внутренних затрат на исследования и разработки на индекс прироста ИРЧП, (%)
Российская Федерация	135004492	169862369	25,82	0,773	0,781	1,03	4,008
Центральный федеральный округ							
Белгородская область	155014	155760	0,481	0,776	0,788	1,55	321,3
Брянская область	104490	151463	44,95	0,732	0,73	-0,27	-0,61
Владимирская область	684001	1004602	46,87	0,734	0,732	-0,27	-0,58
Воронежская область	1412926	1573990	11,4	0,756	0,755	-0,13	-1,16
Ивановская область	134669	155228	15,27	0,715	0,717	0,28	1,832
Калужская область	1433960	1952616	36,17	0,745	0,749	0,54	1,484
Костромская область	19313	19323	0,052	0,73	0,733	0,41	793,7
Курская область	355816	525885	47,8	0,754	0,766	1,59	3,33
Липецкая область	37042	34746	-6,2	0,783	0,798	1,92	-30,9

Московская область	14452489	18859806	30,5	0,748	0,754	0,8	2,63
Орловская область	100489	102781	2,281	0,769	0,768	-0,13	-5,7
Рязанская область	468484	632733	35,06	0,75	0,758	1,07	3,042
Смоленская область	119411	193927	62,4	0,737	0,737	0	0
Тамбовская область	294111	420980	43,14	0,75	0,752	0,27	0,618
Тверская область	881519	1117602	26,78	0,729	0,734	0,69	2,561
Тульская область	709844	704231	-0,79	0,736	0,736	0	0
Ярославская область	1152850	1438177	24,75	0,764	0,771	0,92	3,702
г. Москва	46034452	58073270	26,15	0,866	0,873	0,81	3,091
Северо-Западный федеральный округ							
Республика Карелия	113665	127001	11,73	0,736	0,742	0,82	6,948
Республика Коми	419655	523791	24,81	0,765	0,774	1,18	4,741
Архангельская область	216430	291973	34,9	0,752	0,768	2,13	6,096
Вологодская область	65845	60151	-8,65	0,768	0,783	1,95	-22,6
Калининградская область	376370	349946	-7,02	0,719	0,725	0,83	-11,9
Ленинградская область	1833285	2291244	24,98	0,731	0,74	1,23	4,929
Мурманская область	565860	1272478	124,9	0,745	0,762	2,28	1,827
Новгородская область	123908	164775	32,98	0,732	0,739	0,96	2,899
Псковская область	21399	26098	21,96	0,714	0,718	0,56	2,551
г. Санкт-Петербург	14372034	18357662	27,73	0,809	0,817	0,99	3,566
Южный федеральный округ							
Республика Адыгея	11915	14557	22,17	0,718	0,725	0,97	4,397
Республика Дагестан	153109	203429	32,87	0,732	0,747	2,05	6,235
Республика Ингушетия	1950	1956	0,308	0,678	0,687	1,33	431,4
Кабардино-Балкарская Республика	70817	107182	51,35	0,737	0,744	0,95	1,85
Республика Калмыкия	16051	16954	5,626	0,738	0,744	0,81	14,45
Карачаево-Черкесская Республика	57167	70711	23,69	0,732	0,743	1,5	6,343
Республика Северная Осетия - Алания	39350	45869	16,57	0,746	0,748	0,27	1,618
Краснодарский край	1490872	1617630	8,502	0,759	0,753	0,763	6,198
Ставропольский край	195679	221220	13,05	0,741	0,734	0,748	7,237
Астраханская область	292658	289952	-0,92	0,753	0,747	0,758	-71,8
Волгоградская область	487923	601166	23,21	0,758	0,75	0,765	3,979
Ростовская область	1672934	2333865	39,51	0,747	0,742	0,754	2,372
Приволжский федеральный округ							
Республика Башкортостан	1490934	1515693	1,661	0,783	0,774	0,786	23,07
Республика Марий Эл	179664	242795	35,14	0,73	0,72	0,731	0,39
Республика Мордовия	111979	176105	57,27	0,757	0,738	0,77	2,999
Республика Татарстан	1802020	2314828	28,46	0,807	0,798	0,812	2,177
Удмуртская Республика	435805	330179	-24,2	0,766	0,762	0,766	0
Чувашская Республика	104152	127546	22,46	0,754	0,747	0,761	4,133
Кировская область	204866	314173	53,36	0,732	0,733	0,737	1,28
Нижегородская область	9162823	11017148	20,24	0,754	0,758	0,757	1,966
Оренбургская область	109183	139535	27,8	0,763	0,758	0,778	7,072
Пензенская область	666862	937608	40,6	0,738	0,739	0,744	2,002
Пермская область	2005056	3154283	57,32	0,755	0,755	0,76	1,155
Самарская область	5062497	4782471	-5,53	0,78	0,776	0,787	-16,2
Саратовская область	1010221	1221019	20,87	0,756	0,749	0,759	1,902
Ульяновская область	1413719	1775542	25,59	0,744	0,739	0,747	1,575

Уральский федеральный округ							
Курганская область	106303	113809	7,061	0,726	0,724	0,73	7,803
Свердловская область	3819488	4767079	24,81	0,758	0,749	0,767	4,786
Тюменская область	1696780	2116557	24,74	0,852	0,866	0,867	7,116
Челябинская область	2790776	3576845	28,17	0,764	0,757	0,773	4,182
Сибирский федеральный округ							
Республика Алтай	7406	14583	96,91	0,707	0,71	0,712	0,73
Республика Бурятия	114909	125978	9,633	0,719	0,722	0,728	12,99
Республика Тыва	30953	33430	8,002	0,653	0,651	0,668	28,7
Республика Хакасия	8051	5578	-30,7	0,728	0,731	0,739	-4,92
Алтайский край	314148	372056	18,43	0,733	0,729	0,735	1,48
Красноярский край	1597879	2166371	35,58	0,763	0,76	0,779	5,894
Иркутская область	669578	808590	20,76	0,739	0,74	0,744	3,259
Кемеровская область	197828	207135	4,705	0,736	0,734	0,756	57,76
Новосибирская область	3368840	4384423	30,15	0,769	0,761	0,769	0
Омская область	1037806	1547001	49,06	0,77	0,758	0,794	6,353
Томская область	1271835	1563951	22,97	0,778	0,776	0,799	11,75
Читинская область	89502	114368	27,78	0,709	0,702	0,709	0
Дальневосточный федеральный округ							
Республика Саха (Якутия)	634714	648558	2,181	0,782	0,784	0,79	46,9
Приморский край	1246482	1481131	18,82	0,729	0,73	0,736	5,101
Хабаровский край	278793	436854	56,69	0,748	0,747	0,749	0,236
Амурская область	86977	81649	-6,13	0,728	0,73	0,726	4,485
Камчатская область	303307	493454	62,68	0,739	0,74	0,739	0
Магданская область	153017	213061	39,24	0,774	0,776	0,765	-2,56
Сахалинская область	245316	410192	67,21	0,746	0,749	0,755	1,795
Еврейская автономная область	7136	11157	56,35	0,705	0,702	0,705	0
Чукотский автономный округ	17132	12922	-24,6	0,768	0,774	0,746	11,66

При анализе данных следует учитывать, что изменения величины затрат на НИОКР воздействуют на ИРЧП не сразу, а по прошествии определенного промежутка времени. Поэтому при исследовании делаем поправку на временной лаг в один год.

Анализ корреляционных изменений позволяет выявить в целом положительную тенденцию влияния прироста затрат на исследования и разработки на изменения ИРЧП. В 61 регионах выявлена прямая корреляция между приростом затрат на исследования и разработки и изменением ИРЧП. Однако при этом по абсолютному большинству регионов изменение ИРЧП составляет не более 10% от изменения затрат на исследования и разработки.

Корреляцию индекса роста затрат на НИОКР и индекса роста ИРЧП можно изобразить графически.

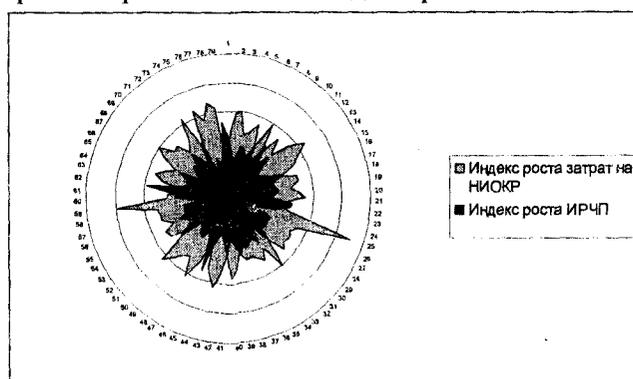


Рис. 1. Индексы роста затрат на НИОКР в 2003г. и роста ИРЧП в 2004 г.

Проведем также сопоставление величины ИРЧП с размером затрат на исследования и разработки в регионах на душу населения.

Таблица 2.

Места по уровню ИРЧП в 2004 году регионов с наибольшим размером затрат на исследования и разработки в 2003 г.

Регионы	Внутренние затраты на исследования и разработки в 2003 году в расчете на душу населения, (тысяч рублей)	Место региона по уровню ИРЧП в 2004 году
г. Москва	5588,805	1
г. Санкт-Петербург	3970,083	3
Нижегородская область	3166,757	34
Московская область	2848,053	39
Калужская область	1897,586	42
Новосибирская область	1640,263	16
Томская область	1502,354	5
Самарская область	1486,163	10
Мурманская область	1445,998	28
Камчатская область	1389,955	53

В таблице 2 приведены данные по 10 регионам с наибольшим размером затрат на исследования и разработки в регионах на душу населения с указанием их места по уровню ИРЧП.

Анализируя данные таблицы видим, что пять регионов, входящих в первую десятку по уровню затрат на исследования и разработки на душу населения - Москва, Санкт-Петербург, Томская область, Самарская область, Новосибирская область также являются лидерами и по уровню ИРЧП. Остальные пять регионов занимают срединное положение по уровню ИРЧП.

Более четкая взаимосвязь наблюдается при обратном рассмотрении 10 регионов, имеющих наиболее низкое значение ИРЧП в 2003 году (Таблица 3). Так из 10 данных регионов только Калининградская область находится на 36 месте по уровню затрат на исследования и разработки. Остальные регионы занимают места не выше 54. То есть, среди наименее развитых регионов наблюдается четкая корреляция между низким уровнем затрат на исследования и разработки и низким ИРЧП.

Таблица 3

Соотношение уровня ИРЧП и уровня затрат на исследования и разработки регионов с наименьшим уровнем ИРЧП в 2004 г.

Регионы	Место региона по уровню ИРЧП в 2004 г.	Место региона по уровню затрат на исследования и разработки в 2003 г. в расчете на душу населения
Республика Бурятия	69	55
Амурская область	71	64
Республика Адыгея	72	75
Калининградская область	73	36
Псковская область	74	74
Ивановская область	75	54
Республика Алтай	76	68
Читинская область	77	62
Республика Ингушетия	78	79
Республика Тыва	79	60

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что без увеличения затрат на развитие науки курс сразу на чисто инновационный вариант экономики был бы нереалистичным. Экономическая стратегия развития России основывается сегодня на малоэффективном экстенсивном расширении экспорта сырья и энергоносителей за счет пуска в производство новых месторождений и повышения мощностей действующих. Необходимо экспорт сырья и особенно энергоресурсов рас-

смагивать как временное средство, минимизируя его в будущем, и использовать максимально эффективно валютные поступления от экспорта для расширения выпуска конкурентоспособной продукции перерабатывающих отраслей, интенсификации импортозамещения, развития экспортных производств и, что еще важнее, инвестирования экономики знаний. Ресурсная (рентная) составляющая доходов России должна стать основой накопления средств для постепенного перехода на инновационный путь развития, для инвестиций в высокие технологии. Идею масштабного инвестиционного рывка, т.е. привлечения в промышленность и в инфраструктуру России в течение последующих 10-12 лет отечественного и иностранного капитала, исчисляемого миллиардами долларов, технологий, передового мирового опыта, можно реализовать на основе ресурсной составляющей. И этот путь нуждается в преодолении тенденций деквалификации трудовых ресурсов страны и проблем понижения качества образования в стране. [6]

В связи с этим отправной точкой для сопряжения научно-технической деятельности с социально-экономической политикой региона является выработка и формулирование самой социально-экономической политики региона, составной частью которой является региональная инновационная политика, обеспечивающая, в частности, формирование региональной инновационной системы.

Возможна ситуация, когда развитие инновационной деятельности будет являться единственным фактором, обеспечивающим развитие территории. Это положение будет справедливо в следующих случаях:

на территории уже существуют научно-производственный и образовательный комплекс, имеющий потенциальные возможности для разработки и современных наукоемких технологий;

на территории размещены промышленные предприятия, способные воспринимать наукоемкие технологии и выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию;

на территории расположены преимущественно предприятия добывающего комплекса и (или) основу экономики составляют сельское хозяйство, животноводство и так далее, то есть потенциальные потребители наукоемких технологий;

территория является депрессивной, то есть не имеет ни собственных природных ресурсов, ни развитого научно-технологического потенциала, и для ее развития требуется принятие специальных мер.

Общим во всех приведенных вариантах является то, что одним из возможных путей развития территории является перевод ее экономики на инновационный путь развития, то есть преимущественное использование достижений науки для обеспечения экономического роста.[7]

В подписанных Президентом Основах развития науки до 2010 года и дальнейшую перспективу сформулирована система мер, реализация которых позволила бы превратить науку в активный инструмент развития экономики. Вместе с тем этого не произошло. Меры законодательной и исполнительной власти не создали механизмы инновационного развития экономики. Отложенный спрос на НИОКР и инновации неизбежно вызывает необходимость его активной государственной поддержки. При формировании экономической политики нельзя не замечать необходимости развития науки как направления, обеспечивающего стратегическое будущее России. В прогнозах Минэкономразвития России на среднесрочную перспективу наука как фактор социально-экономического роста не присутствует, хотя все понимают, что за подъемом технологического уровня производства стоит повышение конкурентоспособности, товаров, технологий и экономики в целом.[8]

Так как социально-экономическое развитие России в ближайшей и среднесрочной перспективе будет в значительной мере связано с эффективным развитием природно-ресурсного комплекса, государственное управление в области инноваций должно учитывать эту важнейшую особенность развития страны. Как показывает мировой опыт, основное препятствие для обеспечения устойчивого роста и стабильности в экономике, базирующейся преимущественно на извлечении природных ресурсов, — это не только истощение природных активов, но и, что особенно важно, периодически повторяющиеся резкие изменения потока получаемого дохода. Это вызывает неопределенность в прогнозировании доходов, снижение конкурентоспособности товаров, производимых вне ресурсного сектора ("голландская болезнь"), цикличность процесса спада и роста бюджетных доходов, что требует дополнительных усилий и сфере финансового управления.

Инновационная политика в природно-ресурсном комплексе в условиях значительной ресурсной ориентации экономики должна быть нацелена на увеличение экономических и социальных выгод для

населения страны (в том числе в долгосрочной перспективе) от комплексного использования природных ресурсов за счет применения технологических, управленческих и институциональных достижений фирм, предприятий и корпораций, инвестирующих средства в добычу и первичную переработку природного сырья. Меры государственного регулирования должны стимулировать применение бизнесом новых технологий, повышать его заинтересованность в получении дополнительных выгод (инновационной ренты) за счет выявления и реализации новых способов использования природных ресурсов и природных комплексов. Достижимая за счет расширения технологических возможностей диверсификация природопользования повышает устойчивость национальной и (особенно) региональных экономик за счет своевременного замещения выпадающих источников доходов (вследствие локального истощения отдельных природных ресурсов), тем самым увеличивая инвестиционную привлекательность России и ее регионов.

Следует подчеркнуть, что в условиях рыночной экономики инновационная деятельность предполагает активизацию преимущественно частного капитала. В настоящее время компании, занимающиеся выявлением и освоением новых способов использования природных ресурсов, встречаются с проблемами, решая которые они вынуждены сосредоточивать дополнительные финансовые и материальные ресурсы на поиске технологических инноваций и новых рыночных возможностей. Этим компаниям приходится одновременно и самим формировать рынок, и реагировать на требования этого рынка и успехи конкурентов. В последние годы стало очевидным, что решение задачи активизации деятельности частного капитала в направлении применения новых технологий, способствующих получению дополнительных выгод (инновационной ренты), связано с необходимостью улучшения взаимоотношений между бизнесом, государственной властью и местными сообществами.

Государственная инновационная политика в природно-ресурсном комплексе должна предполагать разработку и реализацию системы мер и конкретных организационно-технических мероприятий административного, экономического и иного характера по созданию и обеспечению эффективного функционирования национальной инновационной системы (НИС) в природно-ресурсном комплексе.[9] При этом необходимо учитывать интересы всех субъектов инновационных процессов. На наш взгляд, наиболее действенным вариантом инновационного развития регионов может стать создание целевого внебюджетного фонда формируемого за счет рентных платежей, часть средств которого использовались бы для финансирования обеспечения общественными благами: развитие образования, здравоохранения, культуры, науки. Подобный фонд выгодно совместит в себе преимущества распределительных и инвестиционных фондов, «фондов будущих поколений», при этом будет лишен основных их недостатков («проедание» доходов, формирование иждивенческой психологии, невысокий уровень рентного дохода, консервация развития других отраслей промышленности) и создаст задел для развития экономики в целом.

1. Стратегии макрорегионов России: Методические подходы, приоритеты и пути реализации / Под ред. А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. 720 с.
2. Энтов Р. Факторы экономического роста российской экономики. М.: ИЭПП, 2003. 389 с.
3. В.В. Иванов, Проблемы и направления формирования российской инновационной системы Аналитический сборник О повышении роли государственного сектора науки в стимулировании инновационно-инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.strf.ru/client/Attachment.aspx?Id=2692
4. Александрова А.; Бобылев С., Зубаревич Н. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007гг. Регионы России: цели, проблемы, достижения. Весь Мир, 2007. 144 с.
5. Статистика Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.cif.ru
6. Васильев С.Н. Англосаксонские школы на пути к экономике знаний РАН [Электронный ресурс] // Режим доступа: imi.bsu.ru/files/angasolka.doc
7. В.В. Иванов, Проблемы и направления формирования российской инновационной системы Аналитический сборник О повышении роли государственного сектора науки в стимулировании инновационно-инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.strf.ru/client/Attachment.aspx?Id=2692
8. Архангельский В.Н. Меры государственного регулирования по стимулированию развития науки и инновационных процессов в экономике России Аналитический сборник О повышении роли государственного сектора науки в стимулировании инновационно-инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.strf.ru/client/Attachment.aspx?Id=2692
9. Фоменко Г.Л., Швец А.А. Научно-техническое обеспечение инновационной деятельности в природно-ресурсном комплексе Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.council.gov.ru/files/journalsf/item/20061110104641.pdf>

Садков В.Г., Фиманов А.А.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ РЕГИОНА

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Важнейшей проблемой современного общества в начале XXI в., как и предыдущего, является масштаб и характер использования природных ресурсов и деградация окружающей среды. Несмотря на огромное количество запасов топливно-энергетических ресурсов в России, нерациональное их использование, большие потери при добыче, хранении, транспортировании и потреблении энергии ведут к быстрому снижению запасов ресурсов. Темпы социально-экономического развития страны напрямую связаны с развитием энергетики. Необходимо формирование целенаправленной стратегии развития энергетики, в противном случае возможна ситуация, когда нехватка энергетических мощностей будет оказывать сдерживающее влияние на рост темпов экономического развития и качества жизни.

Анализ производства и потребления электроэнергии в России показывает наличие серьезных проблем развития энергетического рынка. Рассмотрим и проанализируем их более детально.

Основные показатели работы электроэнергетики, представленные в таблице 1, показывают с одной стороны рост объемов промышленной продукции почти в 3 раза по сравнению с 2000 г., следовательно, и увеличение прибыли в 2 раза. В тоже время с 2002 г. отмечается снижение рентабельности предприятий электроэнергетики, связанной в первую очередь с материальной и моральной изношенностью производственных фондов (таблица 1).

Таблица 1
Основные показатели работы электроэнергетики

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Число действующих организаций (на конец года)	1165	1431	1464	1701	1781	2465
Объем промышленной продукции, млн. руб. (1995 г. - млрд. руб.)	121404	375088	519993	700735	886190	1042502
Индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году	97	102	102	99,3	101	100,3
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	750	913	942	928	893	868
в том числе рабочие	560	672	692	672	636	609
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб. (1995 г. - млрд. руб.)	21503	35766	53001	56812	56368	72693
Уровень рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов	17,5	13,5	15,7	11,3	10,1	9,8
Снижение (-), повышение затрат на один рубль продукции, в процентах к предыдущему году	-1,1	-0,6	-0,2	3,5	0,8	-1,4

Производство электроэнергии в России осуществляется тепловыми, гидро- и атомными электростанциями и альтернативными источниками энергии. По различным оценкам в настоящее время доля нетрадиционных возобновляемых источников энергии НВИЭ (даже с учетом дров и торфа) в энергобалансе России составляет от 0,8 % до 1,5 % и в этом отношении Россия заметно отстает от индустриальных стран. Так, в 2000 году в энергобалансе стран ОЭСР сопоставимая с Россией доля НВИЭ составляла 4,1 %, в том числе, в США - 4,1 %, Канаде - 4,4 %, Франции - 4,4 %, Финляндии - 21,0 %, Швеции - 18,6 %, Дании - 11,3 %. Структура производства электроэнергии представлена в таблице 2.

Таблица 2
Производство электроэнергии электростанциями
(миллиардов киловатт-часов)

	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Все электростанции	470	805	1082	860	878	891	891	916	932	953
в том числе:										
тепловые	373	622	797	583	582	578	585	608	609	629
гидроэлектростанции	93,6	129	167	177	165	176	164	158	178	175
атомные	3,5	54	118	99,5	131	137	142	150	145	149

Как свидетельствуют данные представленные в таблице 2, производство электроэнергии в основном осуществляется ТЭС. На сегодняшний день наиболее инвестиционно-привлекательными активами обладают ТГК и генерирующие компании в их структуре. У этих компаний в регионах есть стратегические инвесторы, в чьих интересах консолидация крупных пакетов акций ТГК, существование смежного бизнеса по производству теплоэнергии, концентрированность бизнеса компаний на конкретном регионе, что усиливает их рыночную силу. ТГК в основном сосредоточены в европейской части и на востоке России. На севере потребности в электроэнергии обеспечивает Билибинская АЭС. В тоже время необходимо отметить серьезные отличия в конкурентных преимуществах ТГК (таблица 3).

Таблица 3
Производство электроэнергии территориальными генерирующими компаниями

Генерирующие компании	Производство, млн. кВтч	Ранг
ОАО «ТГК-1»	23243	5
ОАО «ТГК-2»	9834	12
ОАО «Мосэнерго» (ТГК-3)	64378	1
ОАО «ТГК-4»	13045	9
ОАО «ТГК-5»	10419	10
ОАО «ТГК-6»	26472	3
ОАО «Волжская ТГК» (ТГК-7)	29793	2
ОАО «ЮГК ТГК-8»	17127	7
ОАО «ТГК-9»	20116	6
ОАО «ТГК-10»	16796	8
ОАО «ТГК-11»	8393	13
ОАО «Кузбассэнерго» (ТГК-12)	24904	4
ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)»	10378	11
ОАО «ТГК-14»	2769	14

На сегодняшний день основными потребителями электроэнергии являются топливная, нефтедобывающая промышленность, черная и цветная металлургия, что составляет 64 % всего энергопотребления (Таблица 4).

Таблица 4
Потребление электроэнергии в отраслях промышленности

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Вся промышленность	413	419	425	424	435	450
Электроэнергетика	70,2	71,9	72,4	72,2	74,1	76,3
Топливная промышленность	62,2	63	66,5	67,4	71,5	76,1
Нефтедобывающая	32,1	36,2	38,9	41,1	44	48,3
Нефтеперерабатывающая	11,1	11,1	11,5	11,9	12,3	12,7
Газовая	7,9	7,3	7,7	6,4	7,4	7,4
Угольная	10,8	8,2	8,2	7,8	7,7	7,5
Черная металлургия	54,6	59,3	58,5	59	61	64,6
Цветная металлургия	84,6	93,6	95,4	95,6	97,3	100

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Химическая и нефтехимическая промышленность	43,2	39,9	39,9	38,5	39,1	40,5
Машиностроение и металлообработка	45,9	41,5	41,6	39,9	39,7	39,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	19,3	19	19,2	19,3	20	20
Промышленность строительных материалов	12,5	10,7	11,1	11,4	11,8	12,6
Легкая промышленность	4,9	4,5	4,9	4,3	4	3,5
Пищевая промышленность	10	9,9	10,3	10,7	11,3	11,4

Черная и цветная металлургия сосредоточена в основном в Красноярском крае (ТГК-13), Челябинской (ТГК-10), Липецкой (ТГК-4), Свердловской (ТГК-9) областях. Топливная промышленность г. Москва (ТГК-3), Тюменская область (ТГК-10), Ленинградская область (ТГК-1), Самарская область (ТГК-7), Омская область (ТГК-11). Отсюда определяется и потребность в электроэнергии. В этих регионах основной потребитель – промышленные предприятия, доля которых в энергопотреблении превышает 60 %.

Отмечается устойчивая корреляционная зависимость между объемом промышленной продукции и производством электроэнергии (рисунок 1).

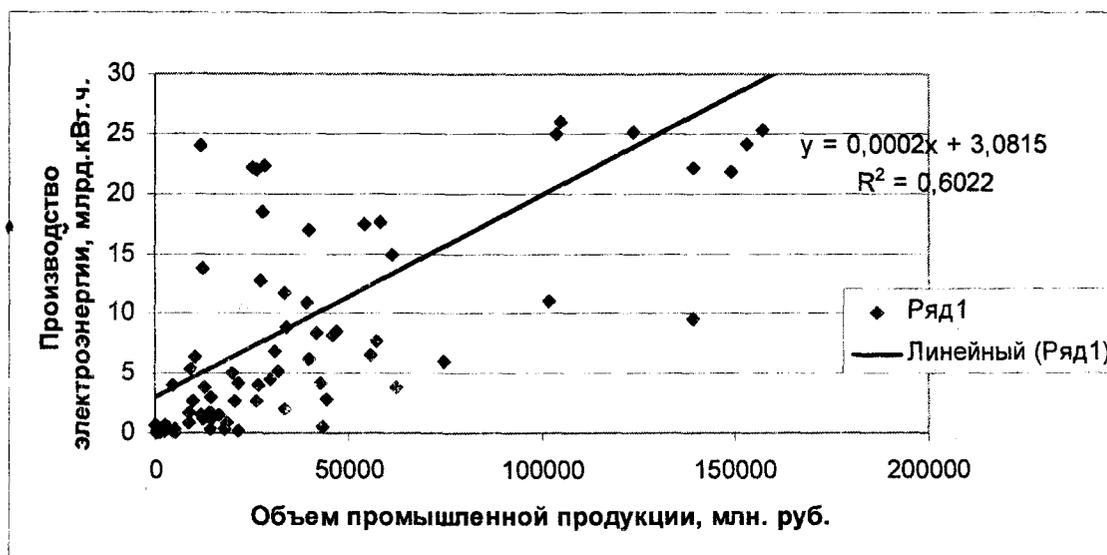


Рис. 1. Распределение регионов по объему промышленной продукции и производству электроэнергии

Устаревание оборудования – одна из наиболее острых проблем отрасли. В настоящий момент большая часть как генерирующего, так и сетевого оборудования отработала свой ресурс, а его модернизация потребует от компаний значительных инвестиций.

Главным недостатком всех тепловых электростанций является тип используемого топлива. Все виды топлива, которые применяют на ТЭС, являются невозполнимыми природными ресурсами, которые медленно, но неуклонно заканчиваются. Именно поэтому в настоящее время, наряду с использованием атомных электростанций, ведутся разработки механизма выработки электроэнергии при помощи возобновляемых или других альтернативных источников энергии.

На современном этапе развития цивилизации экономический рост в любой стране самым тесным образом связан с функционированием топливно-энергетического комплекса. При этом наиболее конкурентоспособными являются те страны, где энергетические ресурсы используются в максимальном объеме и с высокой степенью эффективности.

Если анализировать мировой рынок, то в качестве топлива на ТЭС используют уголь – 60 %, природный газ – 28 %, нефть – 12 %. В России основным топливом ТЭС является газ, только ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Енисейская ТГК» и ОАО «ТГК-14» более 90 % используют в качестве топлива уголь.

Сегодня доля угля в топливно-энергетическом балансе России составляет менее 20%. Это значительно ниже, чем в других странах мира. Эксперты отмечают, что ни одна страна мира не имеет такого узконаправленного баланса с явным перекосом в сторону нефтегазового топлива. Например, в США уголь используется для производства 52% всей электроэнергии, в Германии эта доля составляет 53,3%, в Китае — 72%. Перекос в российской энергетике вызван тем, что цены на газ внутри России искусственно держатся на низком уровне. Поэтому межтопливной конкуренции практически не существует.

Говоря об изменении структуры топливного баланса необходимо учитывать то, что решение одной проблемы может привести к появлению других. Решение изменить топливный баланс в пользу угля связано в первую очередь с возможным невыполнением обязательств по экспортным поставкам. Поэтому использование угля как топлива в электроэнергетике возможно только на основе использования инновационных технологий сжигания угля.

Проведенный анализ позволяет оценить преимущества и недостатки ТЭС, ГЭС, атомных станций и альтернативных источников энергии (таблица 5).

Таблица 5
Преимущества и недостатки производителей электроэнергии

	Преимущества	Недостатки
<i>ТЭС</i>	Использование дешевого сырья, не требующего переработки Низкие (по сравнению с другими станциями) затраты на строительство	Сжигание кислорода атмосферы и выбросы углекислого газа Несбалансированный топливный баланс использования энергоресурсов
<i>ГЭС</i>	Производство дешевой электроэнергии Экономия минерального топлива Использует возобновляемые источники энергии Высокий КПД – 92-94% (для сравнения у АЭС и ТЭС - около 33%), экономичность, простота управления Большие сроки эксплуатации (до 100 лет и больше) Низкая себестоимость вырабатываемой энергии Экологичность производства	Обязательное наличие гидроресурсов Масштабные первоначальные инвестиции ГЭС имеют большие сроки строительства – 15-20 лет (АЭС и ТЭС – 3-4 года) Влияние климатических условий на работу
<i>Атомные станции</i>	Не требуют жесткой привязанности к одному источнику сырья Могут быть размещены на любой местности Максимальный показатель использования мощности Не дает выбросов парниковых газов	Существующая опасность при форс-мажорных ситуациях Проблема утилизации и хранения отработанного ядерного топлива, ядерного оборудования
<i>Альтернативные источники энергии</i>	Экономия органического топлива; Относительная экологическая чистота; Автономность энергоустановок и надежность энергоснабжения Существенно снижается энергозависимость от невозобновляемых энергоресурсов	Высокие удельные капиталовложения в установки и высокая себестоимость энергии; Ограничения по мощности установок Периодичность и прерывистость производства энергии (в отдельных случаях требуются аккумулирующие устройства и дублирующие агрегаты на органическом топливе).

Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы:

1) снижается рентабельность продукции энергетических предприятий в связи с материальным и моральным износом производственных фондов, что снижает инвестиционную активность предприятий электроэнергетики и увеличивает себестоимость предоставляемой продукции, что отрицательно отражается как на физических, так и на юридических лицах. Обновление производственных фондов возможно только при наличии избытка электроэнергии, позволяющий безболезненно для населения и промышленных предприятий осуществлять модернизацию. На сегодняшний день можно констатировать отсутствие резервных мощностей производства электроэнергии;

2) нерациональный топливно-энергетический баланс приводит к неэффективному использованию природного газа и тормозит развитию угольной промышленности. Увеличение доли угля в топливном балансе возможно только при внедрении инновационных технологий его сжигания, позволяющие повысить экономическую эффективность его использования по сравнению с природным газом;

3) прогнозируемый дефицит электроэнергии в связи с ростом ВВП планируется реализовать за счет строительства новых ТЭС, ГЭС и АЭС. В связи с этим необходимо учитывать преимущества и недостатки данных станций, а также региональные особенности производства и потребления электроэнергии в местах строительства.

Необходимо отметить, что формирование стратегии развития энергетики должно производиться не только в масштабах страны в целом, но и в разрезе каждого из регионов России.

Стратегическое планирование мощностей региональной энергетики целесообразно осуществлять в три стадии: I. Анализ и выявление проблем; II. Разработка концепции развития энергетики; III. Разработка программы развития энергетики.

Концепция развития региональной энергетики является основополагающим документом, где в сжатом виде определена политико-хозяйственная стратегическая платформа перспектив развития энергетики региона на пятнадцатилетний период (цели, рубежи, приоритеты, пропорции).

В современных условиях в основу такой концепции должны быть заложены следующие принципы:

1) принцип оптимального сочетания централизованного способа энергоснабжения с развитием децентрализованных (автономных) источников;

2) принцип оптимального сочетания экономической эффективности и социально-экологической безопасности при обосновании состава энергоисточников и энергоносителей;

3) принцип оптимальной автономизации энергоснабжения региона и отдельных социально-территориально-производственных зон внутри региона;

4) принцип обеспечения оптимальных пропорций между объемами электроэнергии, поступающей из пределов региона и вырабатываемой на его территории;

5) принцип ориентации энергоснабжения на доступные и относительно дешевые энергоносители (как поступающие из-за пределов региона, так и имеющиеся на территории);

6) принцип ориентации (в перспективе) на теплоснабжение гражданских и промышленных объектов на основе локальных электродвигательных без прокладки тепловых коммуникаций;

7) принцип обеспечения оптимальных пропорций между объемами энергии, производимой для промышленного потребления и для нужд населения;

8) принцип ориентации (в перспективе) энергетики на приоритетное снабжение гражданских потребителей (особенно жителей сельских районов).

Таким образом, основываясь на сформулированных положениях, стратегические целевые ориентиры развития энергетики Орловской области до 2015 года можно представить в следующем виде (таблица 6).

Таблица 6

Прогнозный баланс потребления и производства энергии на территории региона млн. кВт.ч.

	2005	2007	2010	2015
Потребление - всего	2914,5	2833,3	3063,9	3274,5
В том числе, на коммунально-бытовые цели	112,2	103,3	115,4	117,8
Выработка энергии на территории региона	1468,0	1456,1	2120,6	2330,6
Получение из-за пределов региона	2281,4	3091,4	869,0	988,5
Отпущено за пределы области	834,9	1714,2	1812,3	1932,4

Отсюда следует, что программа развития энергетики Орловской области должна обеспечить рост выработки электроэнергии к 2015 г. по сравнению с 2005 г. в 1,6 раза.

Плахов А.В.

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

Функционирование регионов в условиях рыночной экономики ставит новые задачи по обоснованию планов и управленческих решений. Реализация концепции устойчивого развития социально-экономической системы региона тесно связана с преобразованием системы управления региональной экономикой в рамках единого экономического пространства под общим названием «страна». Совокупность региональных систем образует более высокую форму территориальной организации – единое экономическое пространство, которое в федеративном государстве является одним из факторов сохранения его целостности, предотвращения возможности сепаратизма. Понятие «единое экономическое пространство», закрепленное в Конституции РФ (статья 8), включает наличие одной денежной единицы, единой налоговой системы и т.п., а в целом – общих правил существования экономики в рамках территории страны.

Каждый регион специализируется на производстве тех или иных продуктов в рамках отраслей или отрасли, развитие которых имеет наиболее благоприятные условия именно в данном регионе. Вся остальная региональная экономическая структура функционально подчинена интересам производства продуктов специализации. Но при этом развитие региона должно также учитывать необходимость пропорционального функционирования, воспроизводства самого по себе регионального экономического комплекса.

Исходя из понимания двуединой функции региональной экономической системы, считается, что в регионе соприкасаются три группы целей экономического развития, которые отражают конкурирующие интересы и существенным образом влияют на политику распределения ресурсов в регионе[1]:

1. Народнохозяйственные цели: производство продукции народнохозяйственной специализации в определенном объеме; оптимизация межрегиональных экономических связей.

2. Региональные цели: комплексная оптимизация экономической структуры в регионе; создание в регионе социально-экономических условий для населения, отвечающих общественным стандартам; охрана окружающей среды.

3. Отраслевые цели: выполнение заданий по производству продукции для удовлетворения потребностей экономики страны; минимизация текущих и единовременных затрат на производство этой продукции.

В этой совокупности различных целей отраслевые интересы не всегда согласуются с комплексным подходом к развитию региональных экономических систем. В условиях рыночной экономики прибыль является преобладающим фактором для организации и функционирования производства.

Именно поэтому в настоящее время особую актуальность приобретают вопросы, связанные с оптимизацией структуры региональной экономики. В концептуальном плане данные задачи должны вписываться в общие принципы региональной экономической политики в России в период экономической реформы, официальные элементы которой включают требования:[2]

- учета специфики регионов в осуществлении общероссийской экономической политики;
- распределение баланса полномочий и компетенции между федеральным и региональным уровнем;
- децентрализации процессов управления, активизации экономической деятельности на местах;
- необходимости разработки специальных программ проведения экономических реформ в регионах с особо отличающимися условиями.

Проблема, однако, заключается в том, что эти требования являются весьма общими принципами планирования и регулирования регионального развития. Сравнительно уверенно можно лишь утверждать, что при построении (планировании) региональной экономической и отраслевой политики эти принципы должны реализовываться и конкретизироваться на базе двух общих предпосылок и ограничений.

1. Цели развития региона. На современном этапе объективно существует четырехаспектный характер реального функционирования региональных экономических систем. В регионе фактически концентрируются четыре группы целей и, соответственно, эффектов от размещения производств: 1) народнохозяйственные (государственные или федеральные); 2) региональные «квазигосударственные» (с точки зрения условий политико-административного территориального устройства страны); 3) региональные «квазифирменные» (с точки зрения формирования ареалов производства конкурентоспособной продукции по отраслям и стратегии развития региона в национальной экономике); 4) отраслевые или корпоративные.

2. Ресурсы для развития региона. Динамическая, комплексная оценка региона на базе четырех групп целей должна обосновывать привлечение производственных и финансовых средств на территорию, включая инструменты прямого и косвенного государственного стимулирования размещения производства в регионе в условиях национального приоритета в пользу рыночных механизмов распределения ресурсов.

Таким образом, планирование сложных экономических систем в общем случае предполагает установление целей и увязку этих целей с ресурсами, которые будут использованы для их достижения.

Задача государственного планирования развития социально-экономического комплекса региона заключается в том, чтобы определить (обосновать) цели развития отраслей в целом, оценить структурные возможности их реализации, а также выработать государственную политику, которая обеспечит достижение стоящих целей. В такой формулировке государственное планирование региональной организации социально-экономического комплекса внешне напоминает технологию стратегического планирования периода централизованной экономики. Однако в данном случае предполагается включение финансовых механизмов (в частности, налоговой отдачи предприятий), причем не только бюджетных. По сути, это создание действенной институциональной среды.

С учетом сказанного, можно предложить следующее определение планирования: государственное планирование развития социально-экономического комплекса региона есть процесс:

- 1) выбора объекта планирования в структурном (функциональном) и территориальном аспекте;
- 2) обоснование целей системы развития региона;
- 3) обоснования и подготовки решений, которые будут реализовываться государством и его структурами;
- 4) их координации с решениями и мероприятиями, которые будут реализовываться предпринимательскими структурами, органами регионального управления и местного самоуправления с учетом неэкономических эффектов от развития социально-экономического комплекса региона.

Технология выработки стратегического плана развития региона может быть разработана в категориях общей теории правительственной экономической политики, впервые предложенной голландским экономистом Я. Тинбергеном[3]. Основные этапы выработки экономической политики: во-первых, правительство должно определить конечные цели своей политики (что обычно делается в терминах общественного благосостояния); во-вторых, правительственные органы должны оценить, какими инструментами (средствами) располагают; в-третьих, они должны опираться на модель экономики, которая связывает цели и инструменты их достижения или, иными словами, реализует (производит) выбранную структуру целей.

Относительно просто принципиальную схему государственно-регионального планирования развития социально-экономического комплекса региона можно представить в том случае, когда планирующие функции государства сосредоточены в условно едином правительственном центре с определенной шкалой (функцией) предпочтений и набором регулирующих инструментов, позволяющих управлять производственной структурой региона в соответствии с этой шкалой.



Рис. 1. Упрощенная схема государственно-регионального планирования развития социально-экономического комплекса региона

Основные элементы и идея этой упрощенной схемы планирования следующие[2].

Функциональным объектом планирования в первом приближении выступает производственная структура социально-экономического комплекса региона. Структура социально-экономического комплекса формируется на взаимодействии потребления и производства исходя из экономических критериев поведения, но под воздействием правительственной энергетической политики, которая конкретизирует общие положения экономической политики региона в отраслевом разрезе.

Государственно-региональная экономическая политика преследует сформулированные с определенной степенью детализации цели социально-экономического развития региона, которые представляются в виде упорядоченной шкалы предпочтений $B(X)$ региональных органов власти и федерального правительства.

A : множество возможных вариантов социально-экономической политики региональных органов власти с точки зрения инструментов $a \in A$ регулирования структуры социально-экономического комплекса в регионе.

P : множество экзогенных факторов $p \in P$, которые оказывают воздействие на структуру социально-экономического комплекса региона, но при этом не поддаются или поддаются в небольшой степени прямому контролю со стороны органов исполнительной власти и предпринимателей (например, конъюнктура мирового рынка, объем рынка свободных капиталов, природно-климатические условия, технические нововведения в производственной сфере и т.п.).

$X = \Phi(a, p)$: зависимость общего характера, которая определяет структуру социально-экономического комплекса региона с точки зрения регулирования и установления официальных правил поведения в рамках отраслей при сочетаниях экзогенных факторов p . Структура социально-экономического комплекса региона X есть функция от проводимой экономической политики A при ожидаемых сочетаниях экзогенных факторов P : каждой паре (a, p) соответствует состояние социально-экономического комплекса X .

При этих основных обозначениях процедура разработки стратегического плана развития социально-экономического комплекса региона будет включать следующие этапы:

- 1) определение возможных вариантов экономической политики $a \in A$ в регионе;
- 2) прогноз возможных сочетаний экзогенных элементов $p \in P$;
- 3) спецификация модели социально-экономического комплекса региона и институционального механизма его функционирования в виде $X = \Phi(a, p)$;
- 4) разработка функции предпочтений $V(X)$ региональных органов власти;
- 5) для прогнозных сочетаний экзогенных $p \in P$, перебор возможных вариантов экономической политики $a \in A$ с целью выявления такого, при котором функция предпочтений $V(X)$ достигает в общем случае максимального значения.

Оптимальная экономическая политика в регионе должна удовлетворять следующему соотношению: $V[\Phi(a^*, p)] = \text{Max } V[\Phi(a, p)]$ для спрогнозированных сочетаний p .

Приведенная схема планирования, конечно, более чем проста для того, чтобы отражать реальные процедуры стратегического планирования социально-экономического комплекса региона, однако она приемлема как исходная основа для более продвинутых версий.

В упрощенной схеме планирования предполагается, что существует, с одной стороны, правительственный центр с точно определенной системой предпочтений $V(X)$, проецируемых на региональный уровень, с другой - производственная система региона, структура которой может быть формализована при помощи модели $X = \Phi(a, p)$.

Думается, что это весьма абстрактное противопоставление, поскольку очевидно, что, с одной стороны, функция предпочтений $V(X)$ планирующего центра детерминирует производственную структуру в регионе, но с другой - структура предпочтений неизбежно должна корректироваться, переопределяться в зависимости от эффективности различных отраслей и предприятий, которая определяется, в том числе, и по уровню налоговой отдачи предприятий.

Таким образом, функциональным объектом государственно-регионального планирования выступает не только производственная структура региона, но также структура национальных предпочтений и приоритетов, которые (производство и предпочтения) должны быть взаимно сбалансированы (согласованы). Производственный баланс региона - комплексная система, в которой одновременно воспроизводятся и взаимодействуют технологическая, экономическая, социально-экономическая, институциональная типы структур. Задача региональной экономической политики и, соответственно, планирования - организовать оптимальное сочетание этих типов структур.

Эта задача является чрезвычайно сложной, столь же научной (объективной), как и творческой (субъективной, обусловленной конкретными предпочтениями, ожиданиями в условиях неопределенности).

Научная ее сторона заключается в наличии определенных принципов, опора на которые ориентирует экономическую политику на эффективные пропорции в производственном балансе региона. Среди таких принципов можно выделить следующие:

1. Принцип конкурентоспособного развития производственного комплекса региона.
2. Принцип социально-экономической эффективности производственного комплекса региона.
3. Принцип эффективной институциональной организации стратегического развития производственного комплекса региона.
4. Принцип надежности плана.

Формальные методы и приемы планирования больших систем (в том числе региональных) являются предметом постоянного научного интереса. Содержательная проблема для государственно-регионального планирования социально-экономического комплекса региона прежде всего концентрируется в спецификации шкалы (функции) предпочтений правительственного центра $V(X)$, а также в обосновании территориального уровня объекта планирования.

К целям (предпочтениям) народнохозяйственного уровня можно отнести:

- рост благосостояния населения;
- повышение конкурентоспособности страны, вклад в национальный экономический рост от развития данного региона;
- удовлетворение национальных потребностей в продукции за счет объективной экономической специализации региона;

- экономия национальных ресурсов за счет рационального размещения, концентрации, централизации, кооперации производства, получения агломерационного и интеграционного эффекта от преимуществ территориального разделения труда в условиях единого экономического пространства и рыночной конкуренции;

- получение геополитических выгод в международном балансе сил;

- недопущение чрезмерного неравенства в развитии региональных социально-экономических систем.

К отраслевым целям (предпочтениям):

- минимизацию текущих и капитальных затрат на производство и сбыт продукции с целью получения приемлемой отдачи на привлекаемые предприятиями коммерческие ресурсы;

- лоббирование государственного и регионального протекционизма доступа к ресурсам региона, поиск фискальных, торговых, таможенных, иных преференций;

- максимизацию агломерационного эффекта от использования созданной или создаваемой при размещении производства инфраструктуры.

К целям (предпочтениям) регионального уровня:

- повышение уровня жизни населения, создание социально-экономических условий, соответствующих как масштабам экономического развития в регионе, так и среднему по обществу стандартам с учетом региональных особенностей природно-климатического и экономического характера;

- повышение конкурентоспособности региона, региональный экономический рост;

- выявление и продвижение региональных сравнительных преимуществ для повышения конкурентоспособности, специализации региона в целях удовлетворения конкурентного национального и внешнего спроса;

- создание рационального, диверсифицированного экономического комплекса, развитие комплексирующих отраслей, систем системы энергоснабжения, другой инфраструктуры, отраслей непроизводственной сферы;

- охрану окружающей среды.

Соотношение этих трех групп интересов в регионе определяет общую структуру предпочтений в стратегическом развитии социально-экономического комплекса региона. В сущности, такая структура предпочтений являлась предметной для государственного планирования пространственной организации производства в период централизованной экономики, поскольку ресурсы для достижения стратегических целей развития территории целиком контролировались государством. В современных условиях в прогностических целях было бы полезно для всех уровней управления иметь формализованное представление всей структуры предпочтений, обусловленной тремя группами интересов в регионе.

С формальной стороны оптимизация означает согласование функций предпочтений правительства $V(X)$, которая очевидным образом является многокритериальной, и структурных возможностей социально-экономического комплекса $X=\Phi(a, p)$, зависящих от инструментов государственного регулирования.

Можно выделить несколько подходов, которые так или иначе методически помогают представить механизм оптимального согласования целей экономической политики региона и инструментов ее реализации.

1. Анализ решений при многих предпочтениях (trade-off analysis)[5]. Теория анализа решений при многих предпочтениях явно реализует функцию предпочтений при выборе многокритериальных решений. Анализ решений предполагает спецификацию функции полезности, которая формализует предпочтения лиц, принимающих решения. Анализ решений опирается на кардиналистскую (количественную) теорию полезности и аксиоматическую теорию полезности, разработанную Дж. Фон Нейманом и О. Моргенштерном в контексте выбора в условиях неопределенности (точнее, субъективных вероятностей).

Теория анализа решений имеет ряд недостатков. Во-первых, теория анализа решений и используемая в ней концепция полезности являются сложным для практики методом, требующим от экспертов высокой, разносторонней квалификации, интуиции и опыта. Во-вторых, довольно продвинутой формальной сторона этой теории не рассматривает какие-либо объективные основы в разнесении предпочтений при подготовке социально-экономических решений – метод чрезвычайно субъективный. В третьих, метод анализа решений находит основные применения для случая оптимального рас-

пределения имеющегося, доступного, сравнительно однозначно определенного дохода (объема ресурсов).[7]

2. Метод фиксированных целей.[8. С. 263-272.] Фактически метод фиксированных целей базируется на предыдущей концепции выявления предпочтений на основе функции полезности фон Неймана-Моргенштерна. Отличие носит технический характер, заключается в том, что собственно этап фиксирования функций предпочтений опускается, экспертами априорно, интуитивным образом устанавливается принципиальная система предпочтений, из нее назначаются наиболее важные целевые показатели развития.

Принципиальная проблема, как и в случае использования метода анализа решений при многих предпочтениях, заключается в том, что априорно не гарантируется допустимость целевого вектора. Допустимость вектора целей должна выражаться в том, что после того, как будут рассчитаны необходимые для его достижения значения вариантов региональной экономической политики a , они должны находиться в пределах множества возможностей (средств) экономической политики A .

В случае недопустимости целевого вектора необходим итеративный процесс взаимной «подгонки» целевых переменных под возможности экономической политики. Но при этом, по выражению Я. Тинбергена, «вообще говоря, множество возможностей столь обширно, что, как правило, трудно, если вообще возможно, изучить или выявить их упорядоченным образом».[8. С. 269.]

3. Метод «теневой цены» (затрат обратной связи). Введение в предплановый анализ принципа «теневой цены» позволяет дополнить довольно интуитивные и субъективные методы анализа решений, фиксированных целей элементами переоценки предпочтений на основе концепции альтернативных издержек или затрат обратной связи.

Если следовать общим принципам теории дифференциальных затрат В.В. Новожилова, затраты на реализацию («производство») каждой фиксированной цели должны слагаться из:[9]

а) прямых затрат на ее производство и б) затрат обратной связи, которые обусловлены использованием ограниченных инструментов регулирования для данной цели, а не для других.

Использование принципа «теневой цены», который в практическом предплановом анализе часто применяется, совокупность предпочтений разделяется на две части: отдельные элементы предпочтений представляются через ограничения в виде, например, формальных уравнений и неравенств, другие, достижение которых особенно важно, выражаются через упрощенную, пригодную для формальной оптимизации функцию предпочтений. Такой метод имеет широкое распространение в разнообразных постановках задач экономического анализа, в частности в рамках различных модификаций векторной оптимизации.

Проблема построения эффективной модели социально-экономического комплекса региона и в этом случае не разрешается однозначно, поскольку формальное преобразование совокупности предпочтений в систему ограничений и оптимизируемых целей также не гарантирует их совместности (допустимости). Вместе с тем совместность, устойчивость предпочтений может быть проверена и скорректирована с помощью анализа «теневых цен» - через взаимное переопределение экстремума целевой функции при варьировании ограничений.

Исходя из высказанных проблем, связанных с методами оптимального балансирования предпочтений властных структур и инструментов регулирования структуры регионального социально-экономического комплекса, видимо, невозможно предложить универсальный алгоритм поиска оптимальной региональной экономической политики.

Более приемлема, на взгляд автора, платформа «экспертных улучшений» при подготовке стратегического плана развития социально-экономического комплекса региона. Научная сторона этой платформы, думается, примыкает к ординалистской (порядковой) теории полезности. Эффективность стратегического плана будет достигаться поэтапным улучшением стартовой структуры регионального социально-экономического комплекса X , определяющей некие минимальные условия приемлемой (допустимой) реализации экономической политики на удовлетворительной структуре предпочтений $V(X)$. Если есть возможность достижения результата, превосходящего базовый X , то, видимо, он должен признаваться как более эффективный. Принципиально важно выяснить, являются ли более эффективные структуры X , предпочтения $V(X)$ реально достижимым результатом в некоторой срав-

нительно надежной окрестности, и далее уже назначать вариант экономической политики, соответствующий выявленному X на структуре $B(X)$.

Таким образом, для формирования оптимальной производственной структуры региона необходимо выделить базовую отрасль (рисунок 2).

Оценка перспективности и конкурентоспособности отраслей региональной экономики осуществляется по их относительной концентрации в местной экономике и их динамике. Высокая концентрация отрасли означает, что в регионе имеются факторы, благоприятствующие ее развитию. Динамика отрасли показывает, каким образом изменяются региональные факторы во времени. Анализ включает следующие этапы: [10]

- вычисляются коэффициенты локализации, и все отрасли делятся на две группы: отрасли специализации региона, в том числе базовые, и отрасли, на которых регион не специализируется. Отрасли региональной специализации потенциально предназначены для сохранения в регионе. Остальные отрасли могут представлять интерес с точки зрения импортозамещения или перспективного развития;

- внутри каждой группы отраслей, выделенных на первом этапе, определяются отрасли, находящиеся в состоянии роста, и отрасли, находящиеся в состоянии спада. В качестве индикатора роста используется показатель занятости;

- анализируются причины изменения занятости.

В результате все отрасли делятся на следующие группы: сильные отрасли, которые на региональном уровне растут быстрее, чем на национальном; отстающие отрасли, которые растут на региональном уровне, но более низкими темпами, чем на национальном ограниченно развивающиеся отрасли, спад которых происходит на региональном уровне, но медленнее, чем на национальном; депрессивные отрасли, спад которых на региональном уровне отмечается и по абсолютным, и по относительным показателям.

Сильные отрасли региональной специализации шире других представлены в регионе и характеризуются достаточной стабильностью. Для них могут быть проведены дополнительные исследования, позволяющие установить факторы, благоприятствующие их развитию, и меры по их усилению. Необходимо выявить причины их недостаточного роста. Сохранение этих отраслей является первоочередной задачей, так ограниченно развивающиеся отрасли региональной специализации занимают относительно сильную позицию. Перспективы их роста определяются национальными факторами. Возможности влияния региональных властей на развитие этих отраслей невелики.

Отрасли региональной специализации, теряющие рабочие места в регионе и конкурентную позицию в национальном масштабе, почти не имеют перспектив для роста. Шансы на их возрождение, скорее всего, малы.

Отрасли, на которых регион не специализируется, также могут быть классифицированы в зависимости от темпов их роста на сильные, отстающие, ограниченные и слабые. Однако эта классификация является более условной, чем в предыдущем случае. При анализе следует различать отрасли, обслуживающие местное население (они должны иметь коэффициент, близкий к единице), и отрасли, которые потенциально могут быть экспортируемыми, но в данный момент в регионе действуют не активно.

Наибольший интерес представляют непрофильные отрасли, являющиеся сильными производителями, так как в их числе могут быть отрасли, находящиеся в стадии возникновения.

Необходимо оценить значимость этих растущих секторов, а также выяснить, какие местные факторы способствуют их развитию.

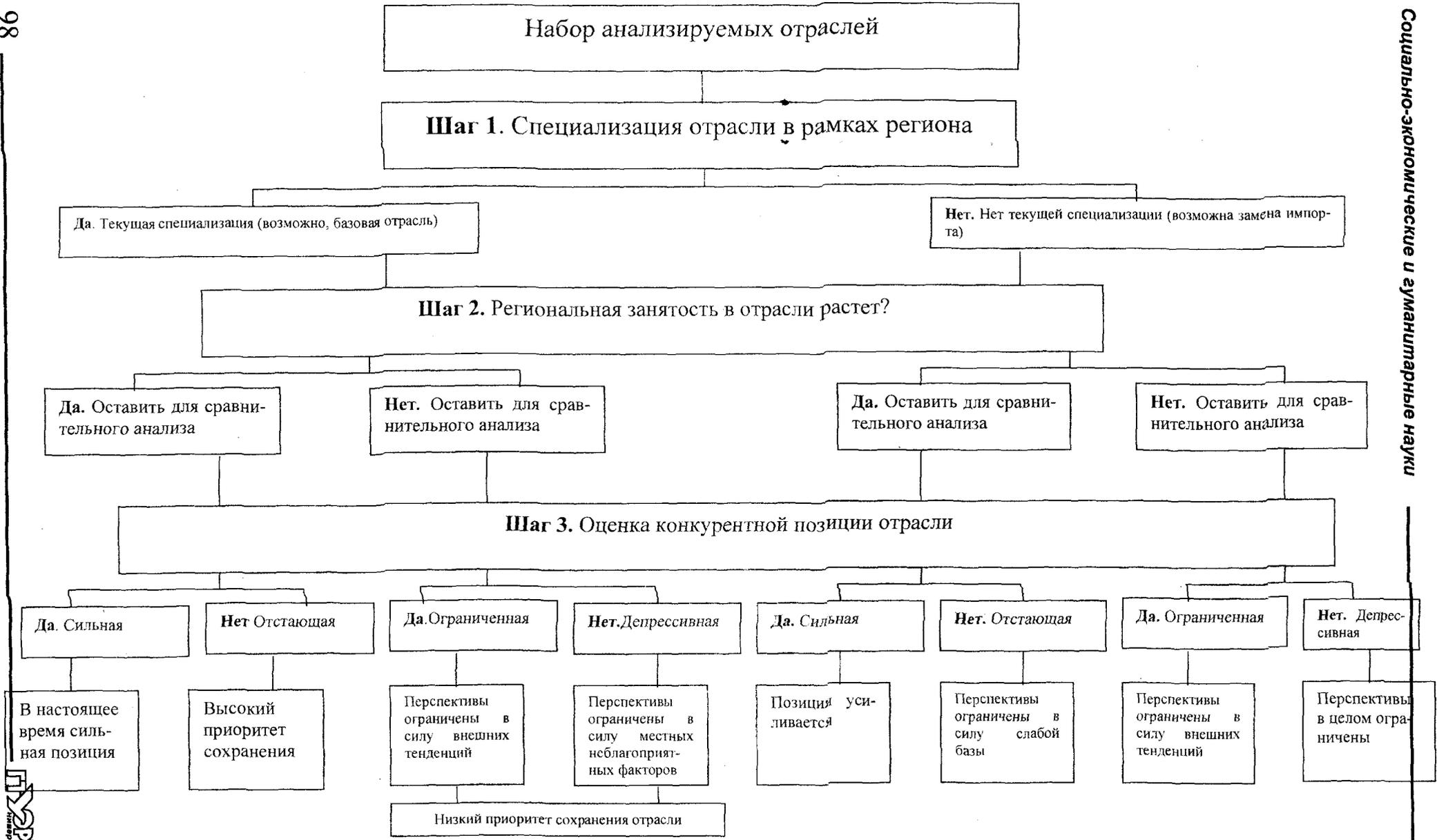


Рис. 2.- Алгоритм перспективности отраслей региональной экономики

Рост непрофильных отраслей по абсолютным, но не по относительным показателям обусловлен тенденциями национальной экономики независимо от местных факторов. Перспективы этих отраслей ограничены. Вряд ли стоит поддерживать отрасли, занятость в которых уменьшается, пусть даже более низкими темпами, чем на национальном уровне. Последнюю группу составляют отрасли, теряющие занятость и по абсолютным, и по относительным показателям. Необходимость в их поддержке чаще всего отсутствует.

На основании обобщения результатов подобных алгоритмов делается общая оценка значимости отрасли для региональной экономики. В данном случае оценка идет по уровню специализации отрасли и занятости. Но данный алгоритм может использоваться и для оценки значимости отрасли для региона, инвестиционной активности и т.п.

1. Минакир П.А. Экономическое развитие региона: программный подход. М.: Наука, 1983. С. 28-35.
2. Программа углубления экономических реформ. М., 1992. С. 212.
3. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam: North Holland, 1952.
4. Принципиальная идея схемы заимствована из: Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования. Т. 1. М.: Прогресс, 1982. 398 с.
5. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. 535 с.; Кини Р., Райфа Х. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения. М.: Радио и связь, 1981. 560 с.
6. Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. 707 с.
7. При оптимизации структуры социально-экономического комплекса региона как динамического процесса построение функции предпочтений $V(X)$ на основе концепции полезности (норм эквивалентной замены) обусловит желаемую производственную структуру региона, которая может оказаться недостижимой по эффективным производственным возможностям с учетом потенциала инструментов (ресурсов) региональной политики. В этом случае функция предпочтения планирующего центра должна быть перестроена. Это обстоятельство теории анализа решений, как строгая формальная теория, не учитывает.
8. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования. Т.1. М.: Прогресс, 1982. С. 263-272.
9. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука, 1972. С.122.
10. За основу взято: Махотаева М., Николаев М. Формирование экономической политики на региональном уровне // Вопросы экономики. 1999. № 9. С.86.

V. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Брехова Т.Б.

ПОНИМАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА – ПРЕСКРИПТИВНЫЙ И ДЕСКРИПТИВНЫЙ ПОДХОДЫ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Школы стратегического менеджмента согласно классификации предложенной в работе Г. Минцберга [1] с некоторой долей условности могут быть объединены в две группы:

1. прескриптивные (предписывающие)
2. дескриптивные (описывающие)

Основные задачи школ первого типа, т.е. предписывающих – это обоснование методов разработки стратегии, обеспечивающих повышение конкурентного статуса организации. В рамках данных школ стратегии выступают как нечто логически объяснимое, зависящее от воли руководителя и при правильном применении однозначно гарантирующее успех организации.

Описывающие школы лишь отчасти касаются проблем обеспечения конкурентного статуса предприятия и своей главной задачей ставит наиболее достоверное описание процесса разработки и реализации стратегии как он есть. Какие либо рекомендательные выводы могут быть сделаны лишь на основании анализа фактически сложившихся моделей.

Предписывающие школы - это, как правило, те школы, которыми пользуются в своей практике консалтинговые фирмы.

ПРЕДПИСЫВАЮЩИЕ ШКОЛЫ:

Школа дизайна – наиболее старая и представительная школа.

В рамках данной школы инновации выступают, прежде всего, как некие оригинальные решения в рамках реализации перспектив и преодоления угроз, опирающиеся на баланс сильных и слабых сторон компании. Инновации не возникают спонтанно, они результат моделирования, сопоставления желаемого и возможного и выявленные в результате данного сопоставления «лазейки» по каким-то причинам не обнаруженные конкурентами. Инновационная деятельность – это прежде всего «наращивание мускулов» (сильных сторон) компании и преодоление ее слабостей.

Школа планирования. Активно развивается с 70-х гг.

Инновационный процесс в рамках данной школы – это, прежде всего система планов и согласований между отдельными сотрудниками и подразделениями. Бесспорно – современная фирма – это сложный, функционирующий в едином ритме механизм, однако устранение из него случайностей характерных для творческого инновационного процесса, как правило, ведет к гибели. Необходимость многочисленных согласований в ситуации когда решение необходимо принимать «здесь и сейчас» - это не недостаток, а родовой признак данной школы. Не случайно инновационные подразделения выводятся из состава крупных фирм, формируя сетеподобные образования или наделяются особыми полномочиями.

Школа позиционирования:

Соответственно инновационная деятельность в рамках данной школы – это, прежде всего, выбор адекватной конкурентной позиции или способа перехода к данной позиции (независимо от того обеспечивается данный переход за счет технологических новшеств, новых методов организации труда или получения более точных данных о новом сегменте рынка). Отказ от уникальности стратегий однозначно влечет за собой и унификацию подходов в инновационной деятельности. Как и все предписывающие школы школа конфигурации явно или неявно старается избегать инноваций, рассматривая их, прежде всего как способ перемещения из одной позиции в другую, но не как некую перманентную, слабоформализованную детерминанту деятельности фирмы обеспечивающую ее индивидуальность.

ОПИСЫВАЮЩИЕ ШКОЛЫ

Общим недостатком всех описывающих школ является невозможность или затруднительность использования результатов и рекомендаций, полученных в результате исследования в управленческой практике напрямую, а так же уделение чрезмерно большого внимания интуиции и случаю.

Школа предпринимательства – рассматривает процесс разработки и реализации стратегии как зрение или видение, которое обращено вперед (будущее); назад (прошлое); вглубь (внутренняя среда организации); вовне (внешняя среда) и т.д. Причём данное зрение основано на интуиции, предпринимательской смекалке и находит выражение в интуитивно понятных руководителю целях.

В рамках данной школы инновации – обязательный, базовый атрибут деятельности, основа конкурентоспособности и предпринимательского поведения. Однако совершенно неясно как данные инновации возникают (впрочем, стратегии тоже) и какие инструменты могут быть использованы для формальной оценки эффективности тех или иных интуитивно понятных стратегических решений.

Когнитивная школа.

Инновации для когнитивной школы – это информационные конструкты, которые должны быть вначале явным образом выявлены из всей совокупности часто неформализованного и неосознаваемого информационного поля фирмы, затем правильно перекодированы (то есть представлены таким образом, что бы могли быть восприняты на всех уровнях организации) и лишь затем реализованы в виде некой системы действий.

Школа обучения.

Инновационная деятельность в данном случае растворена в самой природе фирмы, каждый человек и отдел инновационен в принципе, так как ежедневно вынужден отвечать адекватными действиями на изменения окружающей среды. Данная школа в отношении инновационного процесса идет гораздо дальше, нежели когнитивная, так как указывает на недостаточность фиксации и адекватной перекодировки ценной информации.

При этом важны два принципиальных момента:

а) следует учитывать, что инновационное решение может быть ошибочным – как следствие необходимости формирования некоего банка знаний («правильных инноваций»), «коллективного разума» организации;

б) оговорены барьеры на пути инновационного развития и, прежде всего, неизбежный в виде неотъемлемого иерархического организационного строения.

Именно в рамках школы обучения могут быть рассмотрены такие важнейшие аспекты обеспечения инновационного процесса как оптимизация степени иерархической жесткости и «информационной наполненности» различных уровней управления пропорционально сложности адаптационных задач, стоящих перед организацией.

Школа власти.

Инновации в данном случае разделяются на новшества в области завоевания властных полномочий и на новшества в отношении деятельности компании (то есть улучшающие положение всех стейкхолдеров, а не отдельных групп). Таким образом, интересы отдельных групп могут выступать, как в качестве элементов блокирующих инновационную деятельность, так и существенно ее ускоряющих.

Школа культуры.

Инновационный процесс в данном случае выступает как жизненная необходимость некоторых индивидов. Именно школа культуры способна объяснить такой феномен как «коллектив единомышленников». Задача руководства состоит не в том, что бы создавать специфический микроклимат для инновационных подразделений – если ориентиры выбраны верно он постепенно сформируется сам, отсеивая идеологически нежелательных носителей, а в том, что конструкторское бюро (как некий эвфемизм инновационности) и бухгалтерия (с ее жестко регламентированными процедурами) должны, все таки функционировать в рамках единой организации.

Школа внешней среды

В контексте данной школы следует различать «нишевые» инновации (то есть инновации, реализуемые в контексте деятельности организации) и инновации трансформирующие (то есть те кото-

рые приводят к преобразованию организации, фактической гибели с последующим возрождением или без него).

Школа конфигурации.

Инновационная деятельность в рамках школы конфигурации – это совершенно разные явления на разных этапах развития организации. То есть меняется не просто ориентиры и показатели эффективности инновационного процесса, но сама суть инноваций, которые, например, на этапе консервации, способствуя частным улучшениям в деятельности организации становятся, по сути, тормозом, а не локомотивом развития фирмы.

Таким образом, не смотря на сложности в практическом применении, наиболее полно отражен инновационный процесс в рамках школ обучения и конфигурации. Предписывающие школы, то есть наиболее востребованные в практическом плане школы, как ни странно, фактически избегают инновационного процесса как такового, подменяя его частной проблемой под названием «управление изменениями».

1. Минцберг Г. Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий СПб Питер, 2001. 336 с.

Платонов А.Н., Ярова В.В.
ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ
МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В МОДЕЛЯХ ИСКУССТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Модель инновационного поведения хозяйствующего субъекта на основе искусственного общества «Жизнь» включает следующие основные алгоритмы [1, 2]:

Пространство:

- Двумерная решетка.
- В каждой клетке (x, y) указано текущее количество финансовых ресурсов (сахара) и максимальное количество, которое может быть в этой клетке.
- Распределение финансовых ресурсов (сахара) по пространству (обычно пики на северо-востоке и юго-западе)
- Количество финансовых ресурсов (сахара) в клетке восстанавливается до максимального уровня с заданным темпом (аналог потребительского поведения на различных рынках и в отношении различных товарных групп).

Правила поведения агентов:

- Для каждого агента указывается количество финансовых ресурсов (сахара), которое он должен потребить в единицу времени (метаболизм – финансовые активы).
- У каждого агента имеется запас сахара, который он может переносить с собой из клетки в клетку (переменная величина) - в данном случае не важно получает эти средства агент за счет реализации товаров или за счет некоего способа привлечения финансовых ресурсов.
- Агент может «видеть» и соответственно перемещаться в соседние клетки (по Нейману).
- Правила поведения агентов: Осмотреть доступные для видения клетки и выбрать пустую с наибольшим количеством финансовых ресурсов (сахара). Если таковых несколько, то выбирается ближайшая. Передвинуться в эту клетку и забрать весь находящийся в ней сахар (деньги). Таким образом, количество активов у агента складывается из того, что он имел и полученного в новой клетке за вычетом потребления в данном временном интервале.
- Агент погибает, если ему нечего есть (банкротство). В исходном варианте модели умерший агент заменяется агентом, находящимся в случайно выбранной пустой клетке со случайно выбранными характеристиками.

С целью моделирования инновационного поведения агентов клетке задается кроме количества «сахара» еще одна характеристика - «степень инновационности», то есть уровень отличия бизнеса (продукта/ услуги /технологии) от присутствующего у агента в настоящий момент. Уровень инновационности пропорционален количеству дополнительных финансовых ресурсов которые будут вычтены из его актива или приплюсованы к ним (в процентах от имеющихся в клетке) после перехода агента на данную клетку. Вариант потери/доходы выбирается каждый раз случайным образом (функция распределения вероятностей задается экспериментатором) и «неизвестен» агенту. Таким образом эмулируется высокая степень неопределенности результатов инновационного процесса.

Выбор клетки осуществляется на основе учета инновационности однако различен для разных агентов: инноватор плюсуяют прибыли и потом принимают решение о точке перемещения, а консерваторы минусуют убытки, кроме того можно задать промежуточные степени инновационности агентов (плюсуется/минусуется только часть потенциального актива).

Таким образом, появляется возможность анализа «выращенных» конфигураций вокруг очагов различной степени успешности инноваций и стратегий используемых агентами в отношении ресурсов с различным уровнем инновационности.

Рассмотрим основные реальные стратегии малых инновационных предприятий и соответствие им конфигураций «Жизни»

Можно выделить следующие типовые стратегии и модели создания и развития малых инновационных предприятий.

1. Распавшийся НИИ. Предприятие сформировалось в процессе реорганизации крупного научно-производственного отраслевого комплекса и было вполне способно предложить конкурентные инновационные разработки.

а) старая гвардия. В силу ряда причин инвестора, заинтересовавшегося предлагаемыми незавершенными разработками как будущим бизнесом, найти не удалось. Самостоятельно выполненные инициативные разработки не получили широкого распространения. Сотрудничество с крупными бизнес структурами имеющими устойчивый платежеспособный спрос на научные разработки осуществлялось sporadически. Новые исследования не финансировались, инновационный потенциал постепенно устаревал. Отсутствие систематических заказов вынуждало заниматься непрофильными видами деятельности и использовать серые схемы ведения бизнеса. Приток молодых кадров ограничен. Менеджмент предприятия не видит иных перспектив кроме консервации сложившихся тенденций. Ликвидация такого предприятия – вопрос времени.

б) в хорошие руки. Реальность начала 90-х гг. была такова, что мотивы инвестирования в инновационные технологии практически отсутствовали, поэтому сохранить независимость и избежать варианта пессимистического сценария удалось очень немногим фирмам. Оптимистическим можно считать сценарий, когда инновационная фирма, выделившаяся из состава НИИ в процессе «обретения инвестора» утратила свой независимый статус, став структурным подразделением более крупной корпорации (с утратой статуса юридического лица), либо контрольный пакет перешел в руки нового хозяина (без утраты статуса юридического лица).

Интерпретация – наличие на поле большого количества агентов обладающих средними запасами финансовых ресурсов уровень смертности средний.

2. Одинокий инноватор. Фирма организована высококлассным специалистом в своей области, обладающим ярко выраженными лидерскими качествами. Небольшая фирма смогла органично вписаться в рыночную конъюнктуру, предоставляя товары и услуги в рыночных сегментах, которые в силу каких либо причин не охвачены крупными игроками. Имеются идеи по дальнейшему развитию бизнеса, однако средства для этого отсутствуют: кредиты либо слишком дороги, либо банки отказываются осуществлять долгосрочное необеспеченное кредитование; привлечь средства (а значит ввести в бизнес новых людей) нет возможности из-за отсутствия необходимого уровня доверия к потенциальным партнерам. Разработки, позволившие фирме в течение достаточно длительного времени сохранять свой конкурентный статус постепенно устаревают, а проведение широкомасштабных НИОКР невозможно по причине нехватки финансовых ресурсов. Перспективы такой фирмы довольно неопределенны, но то что, она не сможет сохранить свой статус-кво в течение продолжительного промежутка времени – очевидно. Лишь радикальные изменения в системе государственной поддерж-

ки малого инновационного предпринимательства, которые, например, создадут предпосылки для венчурного банковского кредитования, способны внести существенные коррективы в сценарии ожидаемого будущего.

Интерпретация – наличие на поле большого количества агентов обладающих небольшими запасами финансовых ресурсов, уровень смертности высокий.

3. На гребне волны. В качестве исходного состояния могут выступать модели 1 или 2. Однако в процессе деятельности фирме удалось (часто за счет непрофильных и «серых» видов деятельности) обеспечить приток ресурсов позволяющих осуществлять расширенное воспроизводство. Сохранение «профильности» в данном контексте совершенно не обязательно, скорее наоборот, стремление к «следованию идеалам» является помехой для эффективной рыночной экспансии. И так средств достаточно для реализации самых различных вариантов будущего. Наиболее типичны два сценария:

а) творец. Эксплуатировать успешное предприятие становится неинтересным. Собственник (сценарий 2) или инициативная группа (сценарий 1), а опыт показывает, что в случае распяленной собственности малое инновационное предприятие практически никогда не бывает эффективным (концентрация либо изначально, либо происходит в процессе функционирования), продает свой бизнес и приступает к реализации новых проектов различной степени амбициозности, профильности и успешности.

б) спрут. Успешный бизнес передается в формальное управление наемному менеджменту (а часто и формальному собственнику). Инноватор (инициативная группа), сохраняя контроль над бизнесом, изымают из активов продуцируемых компанией (с помощью методов различной степени «серости») значительные ресурсы, которые направляются на проработку и реализацию новых проектов. Фирма стремительно растет, утрачивая постепенно все атрибуты малого предприятия. Этап «малого инновационного предприятия» рассматривается как давно миновавшая эпоха романтических устремлений, прекрасная, но наивная. Собственник (группа) если и генерирует инновационные идеи, то лишь в сфере финансового управления активами.

Интерпретация – наличие на поле среднего количества агентов обладающих значительными запасами финансовых ресурсов, уровень смертности средний или небольшого количества агентов с значительными запасами ресурсов.

Таким образом, идентификация искусственного общества с реальными моделями инновационного поведения позволяет проводить калибровку модели.

1. Макаров В.Л. Искусственные общества // Искусственные общества. Вып. 11. Ежеквартальный Интернет-журнал «Искусственные общества». Т. 1. № 1. IV квартал 2006.

2. Epstein Joshua M. (2005) "Remarks on the Foundations of Agent-based Generative Social Science" SEI Working Paper (Santa Fe Institute).

Машегов П.Н., Моногаров О.М., Ананьев Н.В.
МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА
КАК ПРОЦЕССА БАЛАНСИРОВКИ РЕСУРСОВ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Проблема управления инновационными процессами имеет как теоретические, так и сугубо практические аспекты.

Структурным анализом принято называть метод исследования системы, который начинается с общего обзора ее и затем детализируется, приобретая иерархическую структуру со все большим числом уровней. [1]:

Классическая DFD показывает внешние по отношению к системе источники и стоки (адресаты) данных, идентифицирует логические функции (процессы) и группы элементов данных, связывающие

одну функцию с другой (потоки), а также идентифицирует хранилища (накопители) данных, к которым осуществляется доступ. Структуры потоков данных и определения их компонент хранятся и анализируются в словаре данных. Каждая логическая функция (процесс) может быть детализирована с помощью DFD нижнего уровня. Когда дальнейшая детализация перестает быть полезной, переходят к выражению логики функции при помощи спецификации процесса (мини-спецификации). Содержимое каждого хранилища также сохраняют в словаре данных, модель данных хранилища раскрывается с помощью ERD.

Перечисленные графические нотации используются (в том или ином наборе) практически во всех современных методологиях структурного системного анализа. Роль этих методологий заключается в регламентации основ разработки сложных систем. Они описывают последовательность шагов, модели и подходы.

Основные символы и термины DFD представлены на рисунке 1.

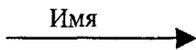
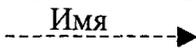
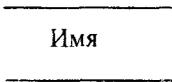
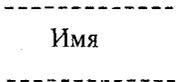
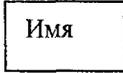
Компонента	Обозначение	Компонента	Обозначение
Поток данных		Управляющий поток	
Процесс		Управляющий процесс	
Хранилище		Управляющее хранилище	
Внешняя сущность		Узел смены имени	
Групповой узел		Узел смены типа	

Рис. 1. Основные символы диаграммы потоков данных [2, 3]

Далее в соответствии с поставленными задачами нами представлен ряд диаграмм DFD, формализующих процесс управления предприятием (и в частности, процесса стратегического планирования), в виде рекуррентных модельных схем, отвечающих учету институциональных факторов в соответствии с тенденциями устойчивого развития. Ограничимся приведением наиболее подробной потоковой диаграммы рассматривающей функционирование предприятия как процесс балансировки ресурсов (рисунок 2).

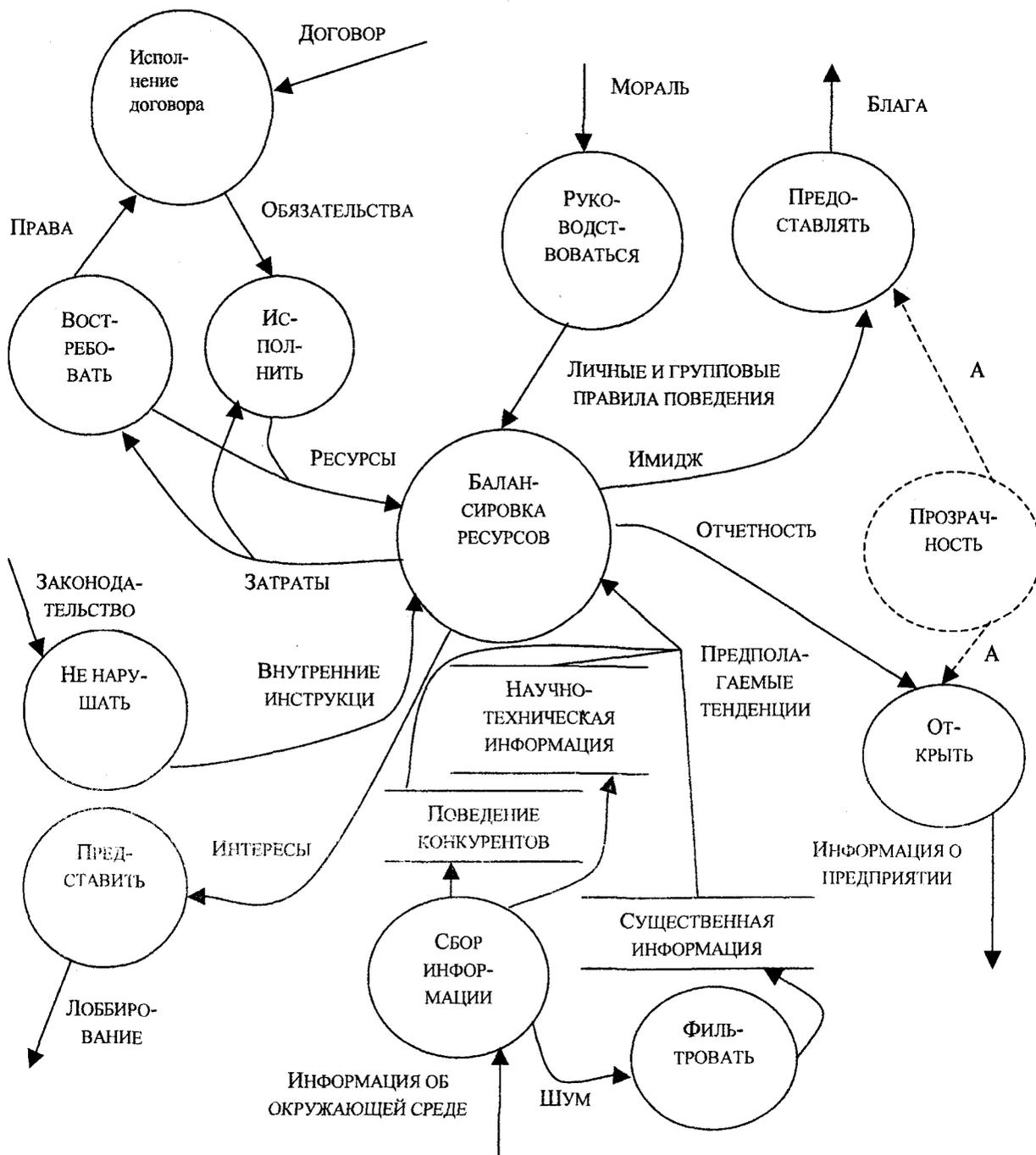


Рис. 2. Декомпозиция процесса «Управление предприятием»

Пытаясь учесть такие важнейшие институциональные факторы, как влияние моральных норм, принятых в определенных странах общества, на правила ведения бизнеса и в особенности на мотивацию принятия стратегически важных решений, практически не поддается формализации. Однако рассмотрение их в качестве триггеров, управляющее воздействие которых может оцениваться экспертными методами вполне возможно.

Попытаемся выделить и формализовать инновационные процессы в рамках рассмотренной ранее DFD-модели фирмы с учетом институциональных компонент. На рис. 3 представлена декомпозиция процесса балансировки ресурсов с учетом компоненты «Инновационная деятельность».

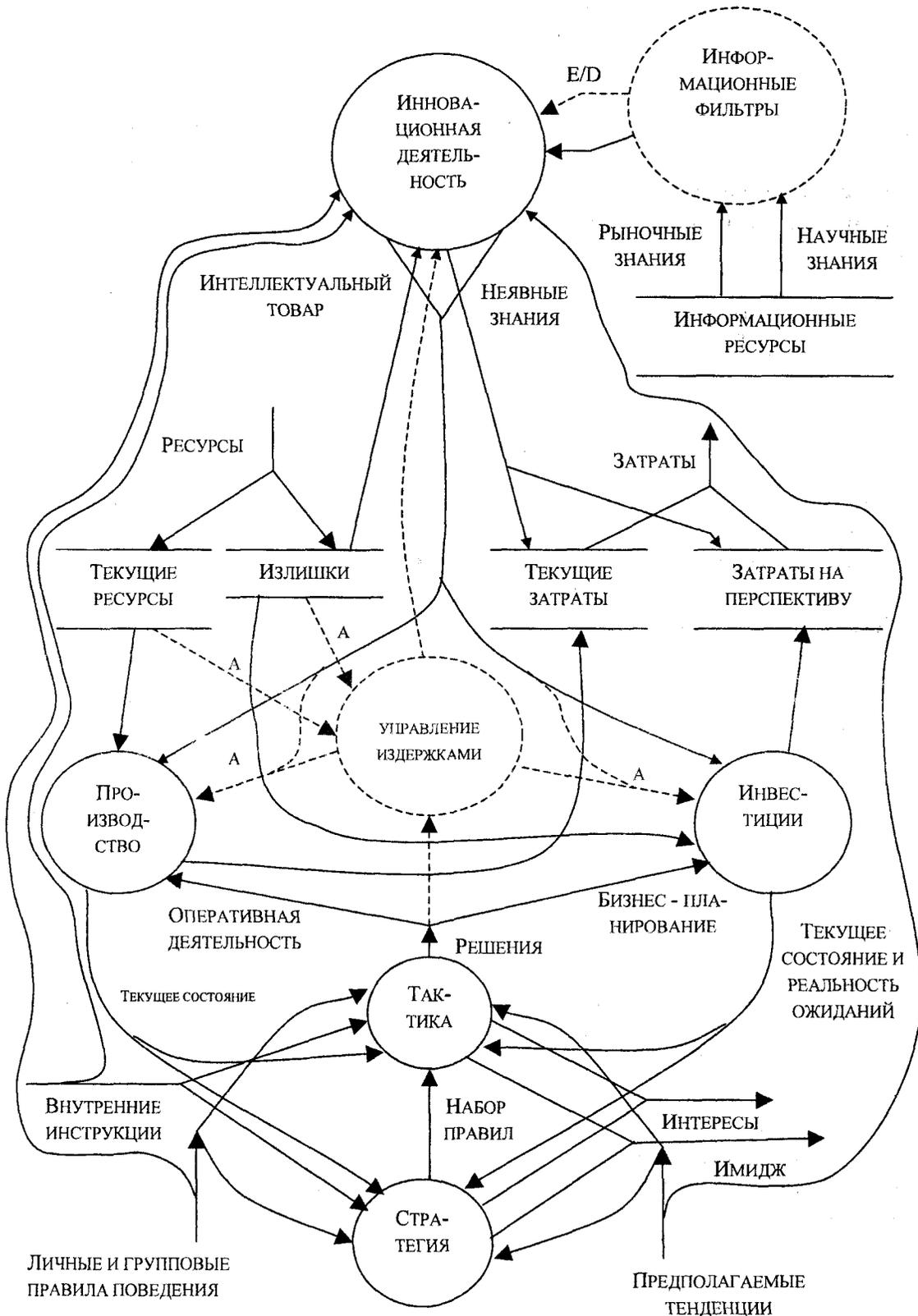


Рис. 3. Декомпозиция процесса «Балансировка ресурсов» с учетом компоненты «Инновационная деятельность»

При этом становится очевидным, что компонента «инновационная деятельность» является своеобразной надстройкой, которая, с одной стороны, может быть формально исключена из системы функционирования предприятия без нарушения логических связей процессов, а с другой, - охватывает абсолютно все компоненты, формируя одновременно и материально-информационные, и управляющие (сигнальные) потоки.

Процессы, представленные на диаграммах, могли бы быть детализированы и далее, однако дальнейшая декомпозиция может привести к появлению в модели частных компонентов и, следовательно, утрате универсальности описываемых процессов, к тому же понятийный аппарат и современный уровень исследованности ряда процессов не позволяют их формализовать в достаточной степени, с чем регулярно сталкиваются разработчики программных продуктов, пытающиеся в той или иной мере автоматизировать систему принятия стратегических решений и инновационные процессы на предприятии.

1. Калянов Г.Н. Консалтинг при автоматизации предприятия (подходы, методы, средства). М.: Синтег. 1997. 316 с.
2. Справочник по теории автоматического управления / Ред. А. А. Красовский. М.: Наука, 1987. 711 с.
3. Баронов С.В., Калянов Г.Н., Попов Ю.И., Рыбников А.И., Титовский И.Н. Автоматизация управления предприятием. М.: ИНФРА-М, 2000. 239 с.

Щербаков Д.А.

СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА МОНИТОРИНГА И УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Главной целью мониторинговой системы антикризисного управления является выработка управленческого решения по предупреждению кризисной ситуации в АПК, выражающаяся в возможном изменении значения целевой функции в изменяющихся условиях внешней среды. Для уяснения сущности механизма мониторинга и управления целесообразно провести структуризацию целей его функционирования. Структуризация целей позволяет определить технологию разработки механизма антикризисного управления, определить круг конкретных задач. При этом предполагается, что структура целей представляет собой последовательность иерархических уровней, которая изображается в виде дерева целей. Главная цель разработки дерева целей антикризисного управления состоит в увязке совокупности подцелей с действиями, которые необходимо предпринять для организации и функционирования механизма мониторинга и управления.

Структуризация или дерево целей системы антикризисного управления позволяет сделать вывод, что вся структура целей разделяется на 3 уровня.

Третий совокупный уровень представлен целями, преследующими создание и функционирование информационной системы, а так же выбор методов прогнозирования развития АПК и оптимизационных методов расчета альтернатив достижения главной цели.

Второй целевой уровень объединяет цели определения альтернатив развития АПК при различных вариантах развития кризисных ситуаций.

На первом целевом уровне сосредоточены цели, позволяющие получить экспертные оценки экономической ситуации и полученных на втором целевом уровне аналитических оценок и альтернатив принятия решений. Анализ экспертных оценок должен явиться объективной базой для принятия окончательного управленческого решения, разработке рекомендаций и передаче их на первый информационный уровень. Функциональная схема механизма мониторинга и управления представлена на рис. 1.1.

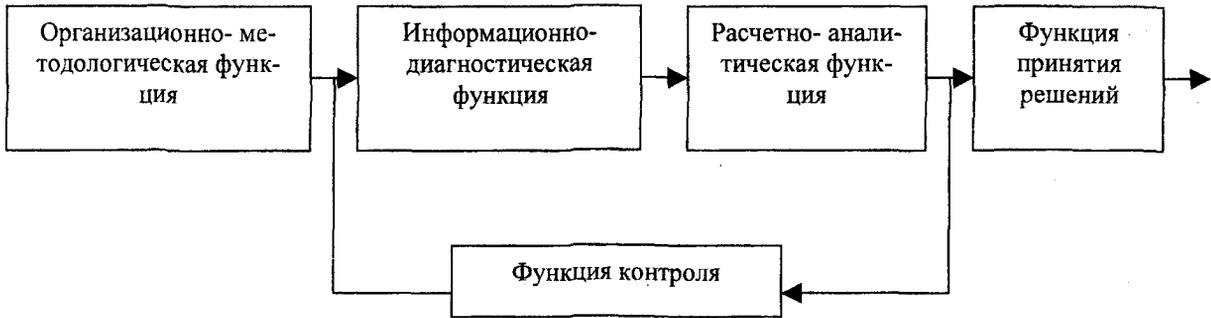


Рис 1.1. Функциональная схема механизма мониторинга и управления АПК

Как видно из представленной схемы, функции механизма мониторинга и управления сопоставимы с основными функциями менеджмента.

1. Организационно-методологическая функция включает в себя:

- разработка методики сбора, обработки и выдачи информации всеми элементами, входящими в региональную систему управления АПК;
- организация сбора информации для прогнозирования;
- оказание методической помощи в субъектах АПК;
- организация работы подразделений управления АПК по разработке прогнозов.

2. Информационно-диагностическая функция содержит следующие составляющие:

- подготовка и передача информации всех видов;
- анализ поступающей информации;
- диагностирование проблем развития АПК;
- постановка задач прогнозирования дальнейших аналитических расчетов.

3. Расчетно-аналитическая функция состоит из:

- разработка методик аналитических расчетов;
- обработка полученной информации;
- расчет прогнозов развития АПК;
- разработка вариантов решений;
- экспертный анализ;
- оценка вариантов решений.

4. Функция принятия решений включает в себя:

- выбор одного из вариантов решения, разработка мероприятий и рекомендаций.

5. Функция контроля содержит:

- текущий контроль процесса антикризисного управления;
- периодический контроль выполнения всех функций системы;
- периодический контроль выполняемости мероприятий и рекомендаций.

В связи с тем, что в каждое управленческое решение неизбежно входит выраженная в явной или не явной форме оценка будущих событий на основе мониторинга внешней и внутренней среды объекта, важно отметить необходимость выделения функций механизма мониторинга и управления из общей системы управления.

При этом формы реализации механизма мониторинга и управления можно сформулировать как блоки:

- сбора и обработки внешней и внутренней информации;
- прогнозирования изменения внешних воздействий;
- аналитической оптимизации и выбора альтернатив;
- экспертного анализа;
- комплексного анализа на основе аналитических и экспертных методов принятия решений.

В соответствии с приведенными задачами предлагается рассмотреть следующие формы антикризисного управления: функционально-информационную, информационно-аналитическую, экспертно-аналитическую, экспертно-комиссионную.

Функционально-информационная форма предполагает решение информационных задач на уровне функциональных служб отдела сельского хозяйства и продовольствия региона и передачу информации для анализа и принятия решений на третий целевой уровень. При этом работа по сбору и обработке информации не централизуется, не решаются аналитические задачи. Функционирование системы антикризисного управления сосредотачивается на верхнем уровне структуры управления.

Информационно-аналитическая форма предполагает решение не только информационных задач, но и задач анализа, аналитических оценок, прогнозирования и выработки аналитических альтернатив. При этом информационно-аналитическая форма может быть представлена в централизованном и децентрализованном виде.

В первом случае аналитические задачи решаются в специализированном структурном подразделении, которое координирует и концентрирует всю работу по аналитическому анализу. Во втором варианте данной формы решение аналитических задач поручается функциональным подразделениям отдела сельского хозяйства и продовольствия.

Экспертно-аналитическая форма представляется отдельной структурой вышеуказанного отдела, которая на основе текущей информации, аналитических прогнозных оценок и рассчитанных вариантов решений выдает комплексные рекомендации. При этом работа, преследующая достижение антикризисных целей, должна осуществляться непрерывно. Важно отметить, что централизованная экспертно-аналитическая форма антикризисного управления в наибольшей степени соответствует определенной выше структуре целей.

Экспертно-комиссионная форма предполагает организацию экспертных советов или комиссий, которые на основе текущей информации разрабатывают альтернативы и рекомендации по дальнейшему развитию АПК.

При любой форме организации системы антикризисного управления важнейшее значение приобретают задачи прогнозирования развития АПК при изменяющихся условиях внешней среды.

Стоит отметить, что в последнее время появилась тенденция к отказу от разного рода мониторинговых исследований, поскольку последние достаточно дороги и громоздки. Однако в случае необходимости ранней диагностики кризисных состояний в АПК без систематических исследований обойтись невозможно. Повысить эффективность мониторинговых исследований можно, используя следующую методику:

1. Определение целей создания и критериев функционирования системы мониторинга.
2. Формирование полного набора факторов, характеризующих деятельность АПК региона.
3. Формализация выбранных в п. 1 критериев, их согласование.
4. Отбор информативных признаков (факторов).
5. Разработка организационно-функциональной схемы системы мониторинга и управления АПК.
6. Проведение полномасштабного сбора информации.
7. Выделение репрезентативной совокупности типичных представителей, которые могут служить индикаторами значительных изменений внешних условий.
8. Мониторинговые исследования типичных представителей.
9. Возврат к п. 5 в случае обнаружения значительных воздействий среды на предприятия АПК. Диагностика их состояний. Выработка комплекса мер по предотвращению кризисных ситуаций.

Данная методика предполагает систематическое слежение лишь за ограниченным числом представителей – предприятий АПК и только в чрезвычайных случаях, переход к полномасштабному изучению положения дел, что будет способствовать сокращению расходов на проведение исследований, увеличению способности системы адаптироваться к режиму изменения условий внешней по отношению к предприятиям АПК среды.

Аналогичный прием возможен и в другом аспекте – временно. То есть, частота повторения сбора информации адаптивно подстраивается под скорость изменения ситуации на типичных представителях.

Федосеева М.А.

ФОРМАЛЬНО-ЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

В науке термин «логика» употребляется довольно часто, но в разных значениях. Нередко говорят о логике событий, логике характера отношений и т.д. Слово «логика» используется также в связи с процессами мышления. Так, мы говорим о логичном и нелогичном мышлении, имея в виду его определенность, последовательность, доказательность и т.п. Самым общим образом логику можно определить как науку о законах и операциях мышления. Логика позволяет более точно применить общезначимые формы мышления и средства мышления, чем доказывает истинность высказанных положений и выводов и опровергает ложные.

Рассмотрим с позиций формальной логики современные проблемы маркетинговой практики.

Причиной проведения маркетингового исследования служит наличие проблемы. Ее выявление и определение является первым, критически важным этапом маркетингового исследования. Формально-логическое обоснование маркетинговых проблем предполагает выяснение смысла термина.

В маркетинге наиболее распространены два мнения по этому вопросу. Одна группа исследователей под проблемой понимает сложный вопрос, задачи требующие разрешения, исследования [4]. Такие исследователи как С.Г. Божук, Л.Н. Ковалик, Д. Аакер, В. Кумар, Дж. Дэй считают, что проблема есть несоответствие текущего состояния желаемому, т.е. своеобразное расхождение между тем, что фирма хотела бы видеть к определенному моменту, и тем, что в действительности происходит. Проблема может быть расценена как препятствие на пути достижения маркетинговых целей [3].

Логический анализ этих определений позволяет сделать вывод о том, что они заметно друг от друга не отличаются, следовательно, можно говорить об однозначности понимания этого термина разными исследователями, чего нельзя сказать об определении маркетинговых проблем.

Ясное, четкое изложение проблемы является ключом к проведению успешного маркетингового исследования. Но зачастую клиенты маркетинговых агентств и сами агентства не в состоянии определить проблему. Они констатируют, что объем продаж падает, рыночная доля уменьшается, но это только симптомы, а важно выявить причины их появления. Распространенной ситуацией является случай, когда в ходе проводимого маркетингового исследования для решения одной проблемы неожиданно создается информационная база, пригодная для решения другой. Чтобы избежать подобной ситуации, необходимо исследовать все возможные причины появившихся симптомов.

С точки зрения формально-логического обоснования определение проблемы включает: выявление симптомов; четкое изложение возможных причин или базовых проблем, лежащих в основе симптомов; выявление полного списка альтернативных действий, которые можно предпринять для решения проблем.

Выявление проблемы дает представление о возможном направлении исследования, требуемых ресурсах, о пригодных схемах исследования, хранящихся в арсенале фирмы. Для начала полезно идентифицировать класс проблемы, но в маркетинге практически отсутствует общепризнанная всесторонняя классификация маркетинговых проблем.

С позиции формальной логики классификация представляет собой распределение предметов по группам (классам), при котором каждый класс имеет свое постоянное, определенное место. Классификация образует развернутую систему, где каждый член деления вновь делится на новые члены, разветвляясь на множество классов [2]. В современной классификации маркетинговых проблем это требование нарушается. Например, классификация, предложенная С.Г. Божук и Л.Н. Ковалик, основывается на нескольких признаках. Следовательно, она не может быть полезна для определения класса проблемы, т.к. последняя может быть отнесена одновременно к нескольким классам.

В маркетинге проблемы могут быть гносеологического (логико-познавательного) и предметного характера. Гносеологические проблемы - это проблемы недостатка знаний. Решение их связано с познанием сущности, природы и структуры рыночной ситуации, послужившей причиной возникновения проблемы. В случае предметных маркетинговых проблем не изучается структура причин; эти

вероятные причины, как правило, известны и указываются в описании проблемы. Детальному изучению здесь подлежат характеристики источника проблем, т.е. те характеристики, по которым требуется выявить и устранить отклонение в текущей рыночной позиции фирмы, чтобы решить маркетинговую проблему.

По характеру источника выделяют маркетинговые проблемы, порождаемые непредвиденными рыночными изменениями и проблемы, порождаемые спланированными изменениями в деятельности фирмы. По масштабам распространенности выделяют локальные, региональные, общенациональные и международные маркетинговые проблемы.

По времени действия противоречия маркетинговая проблема может быть краткосрочной, среднесрочной и длительной. По широте круга затрагиваемых интересов - проблемы отдельного предприятия, определенных категорий субъектов, отрасли в целом, национальной экономики, международной экономики и т.д. По глубине проблематики различают одноплановые проблемы, имеющие очевидные причины и не требующие проведения комплексного маркетингового исследования и системные, связанные с проявлением большого числа взаимосвязанных факторов.

Вышеизложенное демонстрирует что, имеющиеся классификации весьма условны, т.к. предложенные по указанным классификационным признакам группировки не исчерпывают всего многообразия вариантов маркетинговых проблем. Более того, в них нарушаются принципы формальной логики [5]. Следовательно, необходимо создание единой, систематизированной классификации маркетинговых проблем – некоего «дерева проблем».

Для точной формулировки проблемы могут быть использованы следующие приемы: 1) анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности или сбыта; 2) экспертный опрос руководителей или специалистов; 3) моделирование проблемы [1].

В первом случае исходной информацией являются сведения о состоянии, функционировании рассматриваемой организации и соответствии этого состояния целям деятельности организации в целом и маркетинга в частности. Для этого изучают и анализируют отчетные, нормативные и статистические документы и данные. Однако такой анализ на большинстве предприятий затруднен в связи с практическим отсутствием четко сформированной системы маркетинговой информации. Достаточно эффективным в данном случае будет использование стандартной маркетинговой отчетности, где должным образом отражены все средства предприятия, связанные с его маркетинговой деятельностью. Для этого, например, целесообразно применять метод Activity Based Costing [6].

В процессе формулировки маркетинговой проблемы нужно получить как можно более точное отражение и самой проблемной ситуации, и реального противоречия, определяющего ее. Однако здесь существует опасность постановки мнимых проблем (не отражающих реальной маркетинговой ситуации, давно решенных и т.д.), либо проблем слишком широкого плана.

Часто в ходе одного исследования предприятию приходится искать ответы на ряд проблем. Тогда сама исследовательская программа должна быть нацелена на «многопроблемный» маркетинговый анализ. Но изучение нескольких проблем в рамках одного исследования предполагает, усложнение инструментария исследования, делая его излишне громоздким и логически нестройным, что может снизить качество собираемой маркетинговой информации. При этом теряется оперативность исследования, маркетинговые данные быстро стареют, что лишает практического смысла исследование в целом, делает его нецелесообразным, поскольку одновременно сложно изучать несколько проблем на одном и том же объекте исследования.

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: Учебник. М.: Изд-во «Финпресс», 2003.
2. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебник для юридических вузов. М.: Юрист, 2005.
3. Маркетинговые исследования / Божук С. Г., Ковалик Л.Н. СПб.: Питер, 2003.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. М.: АЗЪ, 1995.
5. Федосеева М. А. Проблема построения классификаций маркетинговых исследований // Ментальность, общество, экономика: проблемы развития России: Материалы международной научно-практической Интернет–конференции. 15 ноября - 15 декабря 2006 г. ОрелГТУ. Орел: ОрелГТУ.
6. Фирсанова О.В., Федосеева М.А. Формирование системы внутренней маркетинговой информации на основе Activity Based Costing // Управленческий учет. 2007. № 3.

Зюзин В.А.

ОБОСНОВАНИЕ НЕЛИНЕЙНОГО АЛГОРИТМА АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК БОЛЬШИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

В современной экономической науке большие экономические системы изучаются еще с начала двадцатого века. Наиболее важным в дальнейшем изучении данной сферы научного знания является усовершенствование практических методов анализа и прогнозирования развития отраслей промышленности, как больших экономических систем, с учетом следующих требований: максимальная достоверность результатов; простота алгоритма анализа; возможность прогнозов для различных временных интервалов и т.д. В науке уже разработано большое число методов, которые отвечают вышеизложенным требованиям. Их можно представить в виде групп: балансовые, нормативные, методы социально-экономических исследований, программно-целевые и эконометрические методы [2, с. 9.]. Их краткая характеристика представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Характеристика методов анализа и прогнозирования, используемых при исследовании больших экономических систем

Критерии	Группы методов				
	Балансовые	Нормативные	Социально-экономические	Программно-целевые	Эконометрические
базовый принцип анализа	дедукция – система усложняющихся данных	упрощение – усредненные нормативные данные	создание системы обратных связей	индукция – от цели к способам ее достижения	упрощение – выявление базовых параметров и их анализ
возможность исследования нескольких свойств объекта одновременно	возможно, но при значительном увеличении числа параметров	возможно при наличии всех необходимых нормативных параметров	затруднительно, данные методы применимы для анализа специализированных параметров	возможно, но требуется увеличение числа параметров и усложнение анализа	затруднительно, т.к. отбрасывается большое число вторичных параметров
возможность учета динамических изменений	возможен среднесрочный прогноз	затруднительно, т.к. параметры статичны	возможно, только в социально-экономической сфере	затруднительно, т.к. параметры усреднены	возможны все временные перспективы прогнозирования
возможность анализа процессов различных уровней	возможен при иерархичности обработки данных	возможен, зависит от качества и числа параметров	возможен только в социально-экономической сфере	возможен анализ макропроцессов	возможен, зависит от анализируемой модели

Необходимо сказать, что, хотя методы, представленные в таблице 1, разработаны в разное время, в их алгоритмах используется общий принцип дуализма. Он подробно изложен в научных трудах Дж. ван Гига [1. С 54-57]. Его использование в данных методах сводится к нахождению некоторого числа пар граничных параметров. Например, эффективное – не эффективное функционирование системы, специализированный – комплексный метод анализа системы и др. В результате алгоритм сводится к выявлению ряда пар, формирующих систему граничных параметров, представляющую некую сравнительную модель исследуемого объекта. Используя полученную модель как основу, можно выполнять анализ и прогнозировать особенности функционирования исследуемого объекта для всех временных перспектив различной продолжительности.

Применение алгоритмов такого типа в методах анализа и прогнозирования наиболее оправдано, если большинство используемых граничных параметров обладает одинаковыми специфическими

свойствами, т.е. при анализе объектов, описание которых возможно в единой системе граничных параметров.

В окружающем нас мире число таких объектов достаточно мало в сравнении с объектами, имеющими различные свойства. Поэтому часто для увеличения достоверности получаемых результатов проводят не единичные исследования, а комплекс мероприятий, направленных на получение данных, характеризующих исследуемый объект с нескольких сторон.

Основываясь на изложенном, можно говорить о необходимости оптимизации той части алгоритма, в которой использован принцип дуалистичности. Это может явиться основой для усовершенствования существующих и разработки новых более многогранных методов анализа и планирования.

Вернемся к принципу дуалистичности при выполнении анализа. Его использование позволяет выполнять анализ достаточно сложных экономических объектов при использовании общедоступного математического аппарата. Трудности же возникают при выборе системы граничных параметров, так как большинство элементов, входящих в структуру исследуемого объекта, имеет функциональные, структурные, производственные и другие различия. Поэтому при выполнении анализа в большинстве случаев «... в качестве регулируемых переменных ... выступают сводные синтетические показатели...» [3. С. 41], представляющие усредненные значения, находящиеся в доверительном интервале. И погрешность результатов часто вызвана именно их использованием.

Наиболее простым вариантом для снижения погрешности является использование условно нелинейной структуры алгоритма анализа с возможностью косвенной проверки результатов на различных стадиях. К его особенностям нужно отнести:

- многоступенчатый характер алгоритма, например, анализ внешней среды и внутренней среды с последующей разработкой комплекса рекомендаций. Две первые стадии выполняются параллельно (рисунок 1);

- каждая ступень состоит из ряда максимально дифференцированных блоков – логически законченных подсистем. Блок является достаточно обособленным элементом анализа. Для различных по сложности и специфике объектов число блоков, используемых при анализе, различно.

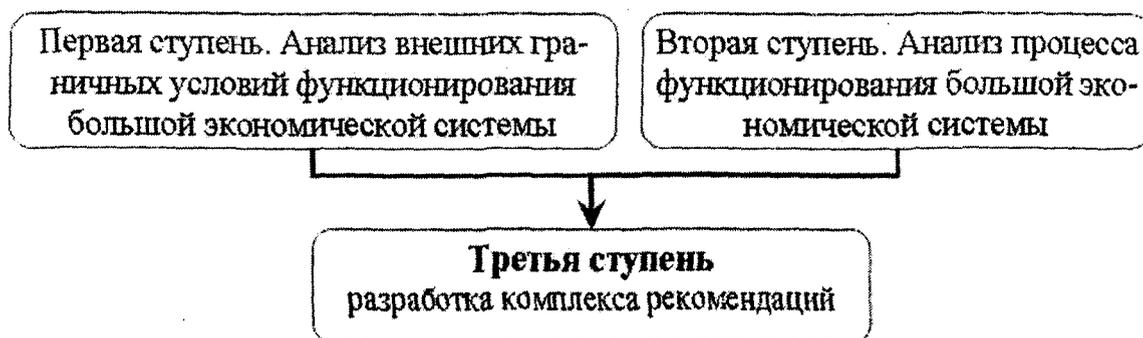


Рис. 1. Параллельный алгоритм анализа экономической системы

Рассмотрим стадии анализа (рисунок 1) подробнее.

Первая стадия – анализ внешних граничных условий функционирования большой экономической системы. Здесь выявляется место исследуемой системы в структуре экономических процессов; возможности изменения числа внутривидовых элементов и иерархического уровня самой системы и т.д. Совокупность этих значений – система граничных параметров для определения области возможных состояний исследуемого объекта.

Вторая стадия – комплексный анализ максимального числа параметров, характеризующих особенности процесса функционирования большой экономической системы включает выявление внутривидовых резервов, «узких мест» и т.д. На стадии исследуются предшествующие, настоящее и возможные состояния экономической системы; ее преимущества и недостатки; изучаются данные о функционировании больших экономических систем такого типа и т.д.

На третьей стадии – разработка комплекса рекомендаций для оптимального управления экономической системой – производится обработка промежуточных результатов и научное прогнозирование тенденций развития системы.

Так же для выделенных стадий анализа характерна относительная независимость внутрискруктурных элементов – блоков анализа, – в них отсутствуют жестко увязанные последовательные цепочки параметров, используемых при выполнении анализа. Такая структура алгоритма позволяет отбросить или заменить отдельные блоки на каждой из стадий выполнения исследования.

Еще одной особенностью такой структуры алгоритма является снижение времени для выполнения анализа. Она возникает из-за следующего: при выполнении анализа процесса функционирования системы требуется обширная информационная база, содержащая большое число параметров статистического характера. При практическом использовании большинства методов, сформировать весь комплекс требуемых значений зачастую невозможно. Поэтому используются производные или косвенные параметры, что увеличивает трудоемкость расчета. Так для методов анализа с последовательным алгоритмом общее затраченное время увеличивается согласно алгебраической прогрессии. В предлагаемом же параллельном алгоритме выполнения анализа время определяется трудозатратами в самом сложном блоке.

За счет того, что алгоритм имеет нелинейный характер и строится на системе смежных параметров, ему присуще следующее свойство – возможность как конечного контроля результатов для каждой из стадий, так и промежуточный сравнительный анализ. Такой контроль достигается при сравнении значений близких типов параметров, полученных в результате исследования блоков и окончательного анализа параметров ступени.

Конечно же, нелинейный алгоритм требует расчета большого числа промежуточных значений для каждой из стадий, но при снижении требований к точности и достоверности результатов анализа их количество может быть значительно уменьшено.

1. Гиг Дж., ван. Прикладная общая теория систем / пер с англ. М.: Мир, 1981.

2. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2005. 288 с.: ил.

3. Федоренко Н.П. Экономика и математика. М.: «Знание», 1967.

VI. ОБРАЗОВАНИЕ

Садков В.Г., Ноздрачева О.В.

УНИВЕРСИТЕТСКИЕ КОМПЛЕКСЫ КАК КОМПОНЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ВНЕДРЕНИЕ TQM

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Университетские научно-инновационные комплексы (УНИК); учебно-научно-производственные комплексы и университетские научно-производственные комплексы (УНПК); научно-учебно-инновационно-финансовые комплексы (НУИФК) и т.д. при всём многообразии терминов и формальных различий все они могут быть объединить в единую группу интегрированных инновационно-образовательных систем (ИИОС), как отвечающие следующим критериальным признакам: осуществление образовательной деятельности; охват всего инновационного цикла (от появления идеи до ее коммерциализации в виде товаров и услуг, реализуемых на рынке); наличие координации между видами детальности (подразделениями и/или юридическим лицам), позволяющей структуре функционировать как единому целеориентированному субъекту; социальная ориентированность и интегрированность в территориальную инфраструктуру (региональную инновационную систему).

Анализируя развитие ИИОС в России необходимо сделать вывод, что в подавляющем большинстве – это крупные интегрированные, жестко централизованные структуры, объединяющие в себе (обычно на основе перекрестного владения имуществом) всю совокупность звеньев инновационной цепочки, которые сформировались в наиболее трудный для учебных и научных организаций период постсоветской истории. Оживление экономики, возрастающий динамизм инновационных процессов ставит подобные образования перед сложной проблемой необходимости динамизации систем управления и формирования адекватной организационной структуры. Зарубежный опыт реформирования крупных многоуровневых интегрированных структур показывает, что одним из эффективных методов решения данных проблем является создание сетеподобных образований, взаимодействие которых осуществляется на договорной основе и мотивируется совпадением стратегических целей развития.

Именно в рамках компонентной модели появляется возможность внедрения системы менеджмента качества не в целом по хозяйствующему субъекту (так как применительно к ИИОС это довольно затруднительно), а применительно к отдельным компонентам (бизнесам) ИИОС. Ниже рассмотрены некоторые элементы формирования системы менеджмента качества ИИОС по компоненте «подготовка бакалавров».

Применительно к подготовке бакалавров можно выделить следующие первоочередные мероприятия по внедрению концепции комплексного качества: вовлечение ректора в процесс управления; изучение работы лучших университетов и компаний; определение показателей качества и целей вуза; обучение персонала; развитие в вузе параллельной структуры; разработка ориентиров передового опыта (бенчмаркинг); применение методики «шесть сигм» (бездефектное производство); распространение передового опыта; введение новых наград и поощрений.

Рассмотрев отмеченные особенности использования принципов TQM в системе ИИОС при подготовке бакалавров в аспекте развития болонского процесса (подготовке бакалавров), можно перейти к разработке модели для обеспечения системы менеджмента качества подготовки бакалавров на основе требований международных стандартов ИСО серии 9000:2000 и серии 9001:2000 [2].

Система менеджмента качества ИИОС при подготовке бакалавров реализуется в виде организационной структурой, эффективность деятельности которой зависит от квалификации, намерений и активности сотрудников и студентов. Отсутствие необходимой базовой подготовки, не заинтересованный подход к передаче и приобретению знаний и профессиональных навыков, отклонения от норм нравственности разрушают систему. Деятельность системы менеджмента качества ИИОС должна быть направлена не на административное управление структурными подразделениями, а на процессы (учебный, научный, воспитательный и др.) и процедуры их реализующие. Горизонтальные связи важнее вертикальной иерархии. С этой целью в ИИОС должна проводиться работа по иденти-

фикации процессов, необходимых для функционирования системы менеджмента качества, определяться последовательность выполнения и взаимодействие этих процессов по входам и выходам. Необходимо установить критерии и методы, требуемые для достижения результативности работы и управления этими процессами. Параллельно должны разрабатываться методы и средства обеспечения доступности информации, необходимой для поддержки выполнения и мониторинга этих процессов, проводиться анализ процессов и реализовываться действия, по получению запланированных результатов и непрерывному их улучшению.

На рисунке 1 показан круг менеджмента качества подготовки бакалавров и этапы, составляющие виды деятельности:

1. Анализ рынка труда.
2. Концептуальное планирование подготовки бакалавров в университете.
3. Разработка рабочих учебных планов.
4. Подготовка методического информационного и технического обеспечения учебного процесса.
5. Организация приема в университете.
6. Учебный процесс.
7. Контроль знаний и проведение квалификационных испытаний.
8. Трудоустройство выпускников.
9. Стажировка и адаптация молодых бакалавров на предприятиях.
10. Послевузовское образование и повышение квалификации.

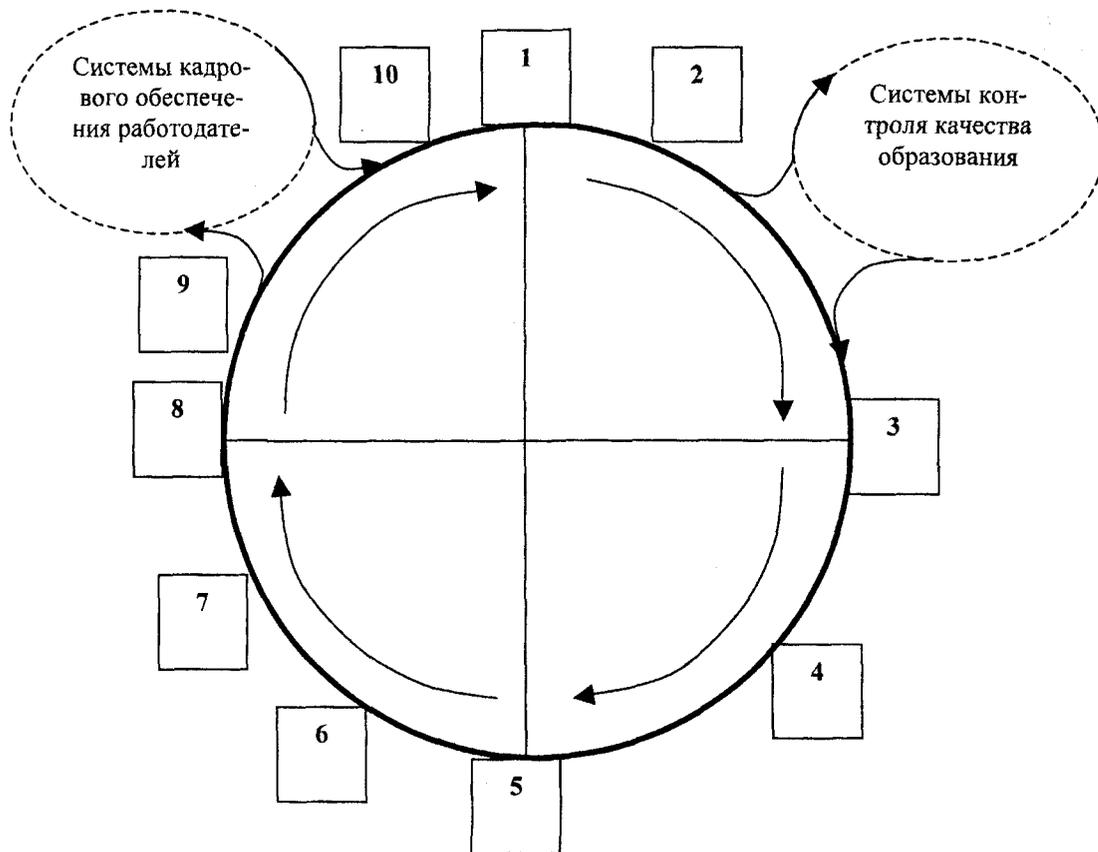


Рис. 1. Петля менеджмента качества подготовки бакалавров.

Деятельность системы рассматривается как преобразование входящих потоков через требования к уровню знаний и профессиональным навыкам бакалавров, в выходящие потоки - удовлетворение запросов работодателей. Объективным показателем удовлетворённости работодателей уровнем подготовки бакалавров является востребованность выпускников ИИОС предприятиями, организациями и обществом в целом.

Проектирование системы качества ведется в соответствии с требованиями к ней, включающими двадцать аналогов требований МС ИСО серии 9001:2000:

- ответственность руководства;
- система качества;
- анализ заказов и контрактов на подготовку специалистов;
- управление разработкой учебных планов и программ;
- управление документацией и данными;
- организация приема студентов;
- целевая подготовка студентов;
- идентификация и прослеживаемость в учебном процессе;
- управление учебным процессом;
- контроль знаний и проведение квалификационных испытаний;
- управление инструментальными средствами и программным обеспечением контроля знаний и квалификационных испытаний;
- статус контроля и испытаний;
- управление студентами, не освоившими основную образовательную программу подготовки бакалавра;
- корректирующее и предупреждающее действие;
- распределение и трудоустройство выпускников ИИОС;
- управление регистрацией данных о качестве подготовки специалистов;
- внутренние проверки качества;
- работа с выпускниками ИИОС на предприятии и в организациях;
- статистические методы для обеспечения качества подготовки специалистов.

Эти требования можно рассматривать в качестве структурных элементов объединённых в четыре основных блока:

- ответственность руководства;
- управление ресурсами;
- требования к подготовке бакалавров и проектирование учебного процесса;
- мониторинг учебного процесса, его анализ и улучшение.

1. The ISO Survey of ISO 9000 and ISO 14000 Certificates. ISO, 2002. December.

Ответственные за выпуск

Садков В.Г., Аронов Д.В.

Известия ОрелГТУ. Социально-экономические и гуманитарные науки. 2007. № 3. 119 с.

Техническое редактирование

П.Н. Машегов, Д.В. Аронов

Лицензия № ИД 00670 от 05.01.2000

Подписано в печать 14.09.2007

Формат 69х90/8.

Бумага офсетная.

Печать ризография.

Гарнитура «Таймс».

Печ.л. 10,1

Тираж 500 экз.

Заказ № 207-27

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии ОрелГТУ
302030 г. Орёл, ул. Московская, 65.-