

Научно-практический журнал

ISSN 2079-4665 (Print)

ISSN 2411-796X (Online)

Том 7
4⁽²⁸⁾ 2016
Декабрь

A stylized world map in shades of blue, serving as the background for the journal cover. The map is centered on the Atlantic Ocean, showing the continents of North America, South America, Europe, Africa, Asia, and Australia. The text is overlaid on the map.

**Модернизация
Инновации
Развитие**

Modernization. Innovation. Research

Научно-практический журнал

ISSN 2411-796X (Online) ISSN 2079-4665 (Print)

Модернизация Инновации Развитие

Том 7
4(28)
ДЕКАБРЬ
2016

Scientific and practice-oriented journal

ISSN 2411-796X (Online) ISSN 2079-4665 (Print)

Modernization Innovation Research

ISSUE 4
DECEMBER
2016

Научно-практический журнал

УЧРЕДИТЕЛИ

ООО Издательский Дом «Наука»
111399, Россия, г. Москва, Федеративный
проспект, 5, корп. 1, оф. 31

НП «Международный стратегический
инновационно-технологический альянс»
119285, Россия, г. Москва, ул. Пудовкина, 4

ИЗДАТЕЛЬ

ООО Издательский Дом «Наука»
111399, Россия, г. Москва, Федеративный проспект, 5, корп. 1, оф. 31

НАУЧНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Институт народнохозяйственного прогнозирования
Российской Академии Наук (ИНП РАН)
117418, Россия, г. Москва, Нахимовский проспект, 47

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

107078, Россия, г. Москва, ул. Динамовская, д. 1а
Телефон: +7 (499) 271-67-24

Scientific and practice-oriented journal

FOUNDERS

Publishing House "Science"
Office 31, Federativniy av., 5/1,
111399, Moscow, Russian Federation
NP "ISITA"

Pudovkina str. 4, 119285, Moscow,
Russian Federation

PUBLISHER

Publishing House "Science"
Office 31, Federativniy av., 5/1, 111399, Moscow, Russian Federation

SCIENTIFIC SUPPORT

Institute of Economic Forecasting (IEF RAS)
47, Nakhimovsky prospect, 117418, Moscow,
Russian Federation

EDITORS OFFICE ADDRESS

Dinamovskaya str. 1a, 107078, Moscow, Russian Federation
Tel.: +7 (499) 271-67-24

E-mail: info@idnayka.ru, article@idnayka.ru
Website: <http://www.idnayka.ru>

МОДЕРНИЗАЦИЯ

ИННОВАЦИИ

РАЗВИТИЕ

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**Главный редактор**

ИВАНТЕР Виктор Викторович, академик РАН, д. э. н., проф., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН) (Москва, Россия)

Зам. главного редактора

ПОРФИРЬЕВ Борис Николаевич, академик РАН, д. э. н., проф., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН) (Москва, Россия)

ЖУКОВ Евгений Алексеевич, д. э. н., Международная академия инновационного развития, Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт) (Москва, Россия)

КОМКОВ Николай Иванович, д. э. н., проф., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (Москва, Россия)

Члены научно-редакционного совета

АКАЕВ Аскар Акаевич, д. т. н., проф., Иностраный член РАН (Кыргызстан), Институт математических исследований сложных систем МГУ им. Ломоносова (Москва, Россия)

БАЙЗАКОВ Сайлау, д. э. н., проф., научный руководитель АО «Институт экономических исследований» при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан (Астана, Республика Казахстан)

ВЕСЕЛОВСКИЙ Михаил Яковлевич, д. э. н., проф., ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет» (Королев, Россия)

ГЛАЗЬЕВ Сергей Юрьевич, академик РАН, д. э. н., проф., Советник Президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции (Москва, Россия)

ГЮРДЖАН Ара Смбатович, д. э. н., проф., Ереванский государственный университет Министерства образования и науки Республики Армения (Ереван, Республика Армения)

ДМИТРИЕВСКИЙ Анатолий Николаевич, Академик РАН, д. г.-м. н., проф., Институт проблем нефти и газа РАН (ИПНГ РАН) (Москва, Россия)

ДИДЕНКО Николай Иванович, д. э. н., проф., Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (Санкт-Петербург, Россия)

КАРЛИК Александр Евсеевич, д. э. н., проф., Заслуженный деятель науки РФ, Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Санкт-Петербург, Россия)

МИНДЕЛИ Леван Элизбарович, член-корр. РАН, д. э. н., проф., Институт проблем развития науки РАН (Москва, Россия)

НИЖЕГОРОДЦЕВ Роберт Михайлович, д. э. н., Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН (ИПУ РАН) (Москва, Россия)

ПУЗИН Сергей Никифорович, академик, академик РАН, д. м. н., проф., Российская медицинская академия последипломного образования Министерства здравоохранения Российской Федерации (Москва, Россия)

РЯЗАНЦЕВ Сергей Васильевич, член-корр. РАН, д. э. н., проф., Институт социально-политических исследований РАН (ИСПИ РАН) (Москва, Россия)

САНДУ Иван Степанович, д. э. н., проф., Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства (Москва, Россия)

ПАНФИЛОВ Игорь Давыдович, д. э. н., проф., МГУ им. Ломоносова (Москва, Россия)

СЕКЕРИН Владимир Дмитриевич, д. э. н., проф., Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова Российской академии наук (Москва, Россия)

СЕНИН Александр Сергеевич, д. э. н., проф., Институт менеджмента и маркетинга РАНХиГС (Москва, Россия)

СТИГЛИЦ Джозеф Юджин, Иностраный член РАН (США), лауреат Нобелевской премии по экономике, профессор Колумбийского университета (США)

ШИКИРЖ Мартин, Ph.D., доцент, Институт регионального развития (Прага, Чешская Республика)

SCIENTIFIC EDITORIAL COUNCIL**Editor-in-chief**

IVANTER Viktor Viktorovich, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Economic Forecasting (IEF RAS) (Moscow, Russian Federation)

Deputy Editors

PORFIRYEV Boris Nikolaevich, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Economic Forecasting (IEF RAS) (Moscow, Russian Federation)

ZHUKOV Evgenii Alekseevich, Dr. Sci. (Econ.), International Academy of Innovative Development, Moscow International Higher Business School MIRBIS (Moscow, Russian Federation)

KOMKOV Nikolai Ivanovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Economic Forecasting (Moscow, Russian Federation)

Members of Scientific Editorial Council

AKAEV Аскар Акаевич, Dr. Sci. (Engg), Prof., Foreign Member of the Russian Academy of Sciences (Kyrgyzstan), Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation)

BAIZAKOV Sailau, Dr. Sci. (Econ.), Prof. (Astana, Republic of Kazakhstan)

VESELOVSKII Mikhail Yakovlevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., University of Technology (Korolev, Russian Federation)

GLAZ'EV Sergei Yur'evich, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof. (Moscow, Russian Federation)

GYURDZHAN Ara Smbatovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Yerevan State University (Yerevan, Republic of Armenia)

DMITRIEVSKY Anatoly Nikolaevich, Academician, Dr. Sci. (G.-M.), Prof., Russian Academy of Sciences Oil and Gas Research Institute (Moscow, Russian Federation)

DIDENKO Nikolai Ivanovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., St. Petersburg State Polytechnic University (Saint-Petersburg, Russian Federation)

KARLIK Aleksandr Evseevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Saint Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russian Federation)

MINDELI Levon Elizbarovich, Correspondent Member of RAS, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute for the Study of Science of Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation)

NIZHEGORODTSEV Robert Mikhailovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Control Sciences of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation)

PUZIN Sergei Nikiforovich, Academician, Academician of RAMS, Dr. Sci. (Med.), Prof., I.M. Sechenov First Moscow State Medical University (Moscow, Russian Federation)

RYAZANTSEV Sergey Vasil'evich, Corresponding Member of RAS, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Socio-Political Research of Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation)

SANDU Ivan Stepanovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., State scientific establishment is the All-Russian scientific research institute of the economy of the agriculture (Moscow, Russian Federation)

PANFILOV Igor Davydovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation)

SEKERIN Vladimir Dmitrievich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., V. A. Trapeznikov Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation)

SENIN Aleksandr Sergeevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (Moscow, Russian Federation)

STIGLITZ Joseph, Foreign Member of the Russian Academy of Sciences (USA), Columbia University (USA)

ŠIKÝŘ Martin, Ph.D., Associate Professor Institute of Regional Development (Prague, Czech Republic)

МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)

Журнал издается с января 2010 года

Зарегистрирован в Министерстве
Российской Федерации по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций

Свидетельство ПИ № ФС77-38695 от 21 января 2010 г.

Выходит 1 раз в квартал

Подписной индекс в каталоге агентства
«Роспечать» 65042

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки России
для публикации научных работ, отражающих
основное научное содержание кандидатских
и докторских диссертаций

Журнал включен в Российский индекс научного
цитирования (РИНЦ)

Журнал Аккредитован при Государственной Думе
Федерального Собрания Российской Федерации

ООО Издательский Дом «Наука»

Генеральный директор: С. Ш. Евдокимова

Директор по развитию: Е. Л. Иванова

Шеф-редактор: А. А. Чиянова

Контент-менеджер: И. М. Гурова

Юрист: В. Н. Иванов

Подписано в печать 28.12.2016

Электронная версия журнала: <http://elibrary.ru>, <http://idnayka.ru>

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов
публикуемых статей.

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в
том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного
разрешения редакции.

Редакция приносит извинения за случайные грамматические ошибки.

© ООО Издательский дом «Наука»

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

Published since January 2010

Registration Certificate ПИ № ФС77-38695
of January 21, 2010

by the Ministry of Press, Broadcasting
and Mass Communications of the Russian Federation

Goes out trimestral

Subscription index in catalogue of agencies
"Rospechat" 65042

The journal is recommended by VAK
(the Higher Attestation Commission)
of the Ministry of Education
and Science of the Russian Federation to publish
scientific works encompassing the basic matters
of theses for advanced academic degrees

Included in the Russian Science Citation Index
(RSCI)

Accredited at the State Duma of the Federal Assembly
of the Russian Federation

Publishing House "Science"

Director General: Svetlana Sh. Evdokimova

Research Director: Ekaterina L. Ivanova

Executive Editor: Anna A. Chianova

Content Manager: Irina M. Gurova

Main Lawyer: Viktor N. Ivanov

Published December 28, 2016

Scientific electronic library: <http://elibrary.ru>

Online: <http://idnayka.ru>

Not responsible for the authors' personal views in the published articles.

This publication may not be reproduced in any form without permission.

All accidental grammar and/or spelling errors are our own.

© Publishing House Science

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

БИГУАА Батал Геннадьевич, кандидат юридических
наук, руководитель аппарата Комитета Государствен-
ной Думы ФС РФ по делам национальностей

ВЫБОРНЫЙ Анатолий Борисович, депу-
тат Государственной Думы ФС РФ

КАТУЛЬСКИЙ Евгений Данилович, д. э. н., проф.,
Заслуженный деятель науки РФ, Современ-
ная гуманитарная академия (Москва)

МАРГОЛИН Андрей Маркович, доктор
экономических наук, профессор, проректор
РАНХиГС при Президенте РФ (Science Index)

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

ПОХВОЩЕВ Владимир Александрович, д. э. н., проф.,
МИРБИС (Институт) (Москва)

ПРОЦЕНКО Олег Дмитриевич, доктор экономических наук,
профессор, советник ректора РАНХиГС при Президенте РФ,
научный руководитель Института менеджмента и маркетинга

УСМАНОВА Талья Хайдаровна, доктор экономи-
ческих наук, профессор, Финансовый универси-
тет при Правительстве Российской Федерации

ШУБАЕВА Вероника Георгиевна, доктор экономи-
ческих наук, профессор, Санкт-Петербургский го-
сударственный экономический университет

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**Главный редактор**

ДУДИН Михаил Николаевич, д. э. н., проф., Российская
академия народного хозяйства и государственной служ-
бы при Президенте Российской Федерации (Москва)

Заместители главного редактора

ЛЯСНИКОВ Николай Васильевич, д. э. н., проф., Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации (Москва)

ИВАЩЕНКО Наталия Павловна, д. э. н., проф.,
МГУ им. Ломоносова (Москва)

Члены редакционной коллегии

ГАПОНЕНКО Александр Лукич, доктор экономических наук, профес-
сор, Заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой общего
и стратегического менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ

КРЫЛОВА Елена Борисовна, доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой экономических и финан-
совых дисциплин Московского гуманитарного университета

ЛЕОНТЬЕВА Лидия Сергеевна, д. э. н., профессор,
ГОУ ВПО «Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики» (Москва)

ФРОЛОВА Евгения Евгеньевна, д. ю. н.,
Дальневосточный федеральный университет (Владивосток)

EDITORIAL BOARD**Editor-in-chief**

DUDIN Mikhail Nikolaevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Russian
Presidential Academy Of National Economy And Public
Administration (Moscow, Russian Federation)

Deputy editor-in-chief

LYASNIKOV Nikolai Vasil'evich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Russian
Presidential Academy Of National Economy And Public
Administration (Moscow, Russian Federation)

IVASHCHENKO Nataliya Pavlovna, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Lomonosov
Moscow State University (Moscow, Russian Federation)

Members of Editorial Board

GAPONENKO Aleksandr Lukich, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Russian Presidential Academy Of National Economy And
Public Administration (Moscow, Russian Federation)

KRYLOVA Elena Borisovna, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Moscow
University for the Humanities (Moscow, Russian Federation)

LEONT'EVA Lidiya Sergeevna, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Moscow State University of Economics, Statistics and
Informatics (Moscow, Russian Federation)

FROLOVA Evgeniya Evgen'evna, Dr. Sci. (Jur.), Far Eastern
Federal University (Vladivostok, Russian Federation)

СОДЕРЖАНИЕ

МОДЕРНИЗАЦИЯ

Рязанцев С. В., Дудин М. Н., Хоконов А. А. Миграционные процессы «Восток-Запад» в контексте европейской системы экономической безопасности	8
Буркальцева Д. Д. Процесс «трансплантации» институтов как становление новой экономической системы	19
Ломакина О. Б. Стратегические интересы России в сфере международной энергетической безопасности	25
Доброва Е. Д., Бадалова А. Г., Петрова И. А. Особенности проектно-ориентированного управления наукоемким предприятием	35
Сабадаш Ф. А., Толмачев О. М. Роль логистики при реструктуризации предприятий автомобильной промышленности России	41
Селин В. С., Цукерман В. А. Проблемы и перспективы модернизации системы экспорта арктического природного газа на европейский рынок ...	46
Печенегина Т. А. Налоговые риски: минимизация и предотвращение их негативных последствий	53
Федорова Ф. Ш., Дещеревская Е. В. Оптимизация подходов к управлению: резервы роста эффективности HR-менеджмента в бизнесе	59
Вашаломидзе Е. В., Столярова В. А. Теоретические подходы к определению мотивации профессиональной деятельности государственных служащих ...	66
Соловова Л. А. Свободный франчайзинг как альтернатива классическому франчайзингу	71

ИННОВАЦИИ

Пузин С. Н., Дудин М. Н., Сертакова О. В. Социально-экономический подход к анализу удовлетворенности населения качеством платных медицинских услуг	76
Катульский Е. Д., Беспалова Н. А. Методические подходы и проблемы в оценке стоимости интеллектуального капитала	84
Ромашкина Г. Ф., Давыденко В. А. Жизненные миры и региональная идентичность как сопряженные научные проблемы	89
Савченко И. В. Выведение инновационных продуктов на рынок: особенности и проблемы	97
Никитина Т. В., Мотуз С. А. К вопросу о преимуществах и недостатках различных видов биржевых симуляторов-тренажеров	103
Золотарева М. Е. Применение форсайт-проектов в формировании стратегии инновационного развития высокотехнологичных компаний ..	108
Миленков А. В. Методология институционального анализа устойчивости региональной финансовой системы	115
Дегтерева Е. А., Мосейкин Ю. Н., Чернова В. Ю. Совершенствование внешнеторговой политики России на основе гравитационного моделирования (на примере стран БРИКС)	121
Толмачев О. М. Маркетинговые стратегии и тактики рекламных проектов в туристических компаниях	129
Груздева Е. В. Предпринимательская деятельность в условиях территорий опережающего развития (на примере развития туризма в ТОР «Камчатка»)	134

РАЗВИТИЕ

Ботавина Р. Н. Экологические аспекты «зеленой экономики» в системе экономического роста России	142
Казарян Д. М. Перспективы Таможенного Союза с точки зрения современных теорий региональной интеграции	148

CONTENTS

MODERNIZATION

Ryazantsev S. V., Dudin M. N., Khokonov A. A. Migration processes "East-West" in the context of the European system of economic security	8
Burkaltseva D. D. The process of transplantation of institutions as the formation of a new economic system	19
Lomakina O. B. Russia's strategic interests in the area of security of energy supply	25
Dobrova E. D., Badalova A. G., Petrova I. A. Features of the project-oriented management of high-technology enterprises	35
Sabadash F. A., Tolmachev O. M. The role of logistics in enterprise restructuring in the automobile industry	41
Selin V. S., Tsukerman V. A. Problems and prospects of system modernization of the Arctic natural gas export on the European market	46
Pechenegina T. A. Tax risks: minimization and prevention of negative consequences	53
Fedorova F. Sh., Deshcherevskaya E. V. Optimization of management approaches: reserves growth of efficiency of NR-management in the business	59
Vashalomidze E. V., Stolyarova V. A. Theoretical approaches to the definition of motivation of professional activity of public servants	66
Solovova L. A. Freedom franchising as an alternative to the classic franchising	71

INNOVATION

Puzin S. N., Dudin M. N., Sertakova O. V. The socio-economic approach to the analysis of public satisfaction with the quality of paid medical services	76
Katulskij E. D., Bespalova N. A. Methodological approaches and challenges in assessing the value of intellectual capital	84
Romashkina G. F., Davydenko V. A. Life worlds and regional identity as an associated scientific problems	89
Savchenko I. V. Bringing Innovative Products to Market: Features and Problems	97
Nikitina T. V., Motuz S. A. To a question on advantages and shortcomings of various types of exchange simulators-exercise machines	103
Zolotareva M. E. The application of foresight projects in formation of technological companies' innovation development strategy	108
Milenkov A. V. Methodology for institutional analysis of stability of regional financial system	115
Degtereva E. A., Moseikin Yu. N., Chernova V. Yu. Improving the foreign policy of Russia on the basis of the gravity modeling (on the example of the BRICS)	121
Tolmachev O. M. Marketing strategies and tactics of advertising projects for tourism companies	129
Gruzdeva E. V. Entrepreneurial activity in the conditions of priority development areas	134

RESEARCH

Botavina R. N. Environmental aspects of "green economy" Russia's economic growth	142
Ghazaryan D. M. Prospects for the customs union in terms of modern theories of regional integration	148

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ

Сочнева И. О., Ломакина О. Б. Влияние секторальных антироссийских санкций на возможность геолого-разведочного бурения в арктических морях	155
Лясников Н. В., Лясникова Ю. В. Международная маркетинговая деятельность многонациональных компаний в условиях нестабильности	161
Веселовский М. Я., Старостина М. В. Организационно-экономические особенности развития и функционирования малого инновационного предпринимательства	167
Яхьяев М. А., Мортаза Али Явар Роль институциональных факторов в создании новых форм предпринимательства	175
Ильин А. Б. Об оценке вклада предпринимательских структур автоспорта в формирование привлекательного имиджа территории ..	180
Шахова М. С. Гостиничный франчайзинг в России в свете развития внутреннего туризма	185
Крылова Е. Б., Смирнова Н. А., Беляева М. В. Методология планирования бюджетных расходов на оказание услуг в сфере общего образования	190
Тузова С. Ю., Дивненко О. В. Оптимизация подходов к научно-технической экспертизе конкурсных заявок на получение государственной субсидии ..	194
Сенин А. С., Клепова Т. А. Взаимодействие ВУзов и венчурных предприятий в сфере обеспечения занятости населения и развития трудовых отношений	199
Елистратова Е. Ю. Методические аспекты оценки эффективности расходов бюджетов на оказание общеобразовательных услуг с учетом их институциональной особенности	205
Романцов В. С. Перспективы развития с учетом возможностей инновационной сферы	211
Есть мнение Пирогов Н. Л. : «Модернизация, инновации, развитие (некоторые факторы, тормозящие развитие экономики)»	218

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ !

Научно-практический журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)» издается с января 2010 года. Журнал выходит один раз в три месяца.

Научное сопровождение журнала: Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии Наук (ИНП РАН)

Журнал издается при поддержке Института менеджмента и маркетинга Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; АНО «Высшая школа приватизации и предпринимательства – Институт».

Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов ВАК, рекомендуемых для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук. Все статьи проверяются на плагиат!

Журнал рассчитан на исследователей, практиков в сфере экономики, а также широкий круг читателей, интересующихся социально-экономическими проблемами как в России, так и за рубежом.

Миссия журнала – обсуждение результатов научных исследований, актуальных проблем в области экономики, предпринимательства, теории и практики управления, развития образования в Российской Федерации и за рубежом. Особое внимание уделяется анализу процессов, происходящих в российской экономике.

Решения о публикации статей принимаются на основе двойного анонимного рецензирования. Исключения составляют публикации в рубрике «Есть мнение», которая формируется по специальным приглашениям и заключениям редколлегии. При принятии решения о публикации единственным критерием является качество работы – оригинальность, важность и обоснованность результатов, ясность изложения. Принадлежность автора к тому или иному общественному движению, защита в статье тезисов, характерных для того или иного политического течения, не должны влиять на решение о публикации или отвержении статьи.

Рукопись оформляется строго в соответствии с правилами оформления материалов (<http://idnauka.ru/publication>). Редакция оставляет за собой право не рассматривать статьи, оформленные не по правилам.

Аспиранты в обязательном порядке предоставляют рецензию кандидата или доктора наук по научному направлению статьи, подписанную и заверенную печатью организации в сканированном виде.

Авторы гарантируют, что статья является оригинальным произведением, и они обладают исключительными авторскими правами на нее. Редакция оставляет за собой право внесения редакторской правки. В одном номере журнала может быть опубликовано не более двух статей одного автора.

Все статьи журнала находятся в открытом доступе – на сайтах журнала и Научной электронной библиотеки (см. <http://elibrary.ru>). Допускается свободное воспроизведение материалов журнала в личных целях и свободное использование в информационных, научных, учебных или культурных целях в соответствии со ст. 1273 и 1274 гл. 70 ч. IV Гражданского кодекса РФ. Иные виды использования возможны только после заключения соответствующих письменных соглашений с правообладателем.

CONTENTS

RESEARCH

Sochneva I. O., Lomakina O. B. Effects of sectoral anti-Russian sanctions on the possibility of geological exploration drilling in the Arctic seas	155
Lyasnikov N. V., Lyasnikova Yu. V. International marketing activities of multinational companies in conditions of instability	161
Veselovsky M. Ya., Starostina M. V. Organizational-economic aspects of the development and operation of small innovative business	167
Yakhjyaev M. A., Mortaza Ali Yawar The role of institutional factors in the creation of new forms of entrepreneurship	175
Ilin A. B. An estimate of the contribution of business structures of motorsport in the formation of an attractive image of territory ...	180
Shakhova M. S. Hotel franchising in Russia in the light of the domestic tourism development	185
Krylova E. B., Smirnova N. A., Belyaeva M. V. Methodology of budget planning for the provision of services in the field of education	190
Tuzova S. Yu., Divnenko O. V. Optimization of scientific and technical expertise of the applications for state subsidies	194
Senin A. S., Klepova T. A. Interaction of universities and venture companies to provide employment and development of labor relations	199
Elistratova E. Yu. Methodical aspects of effectiveness evaluation expenditure budget for providing comprehensive services in view of their institutional features	205
Romantsov V. S. The prospects of development taking into account the possibilities of the innovation sphere	211
Have an opinion Pirogov N. L. : «Modernization, innovation, development (some of the factors hindering the development of the economy)» ...	218

DEAR AUTHORS !

The journal "MIR [World] (Modernization. Innovation. Research)" ["MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitiye)"] is published since January 2010 year. The periodicity of publishing is one time in three months.

The scientific support of journal: the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (IEF RAS).

The journal is published with the support of the Institute of Management and Marketing of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Higher School of Privatization and Entrepreneurship – Institute.

It is a Russian scientific publication included in the list of peer-reviewed journals established by the Highest Certification Commission (HCC) of Russian Federation [Vysshaya attestatsionnaya komissiya (VAK) Rossijskoj Federatsii]. All articles are checked for plagiarism.

Readers of the Journal are researchers, analysts, Economics, and a wide circle of people interested in the socio-economic issues both in Russia and abroad.

The purpose of journal is to discuss the results of research and issues in Economics, business, theory and practice of management, development of education in the Russian Federation and abroad. The special attention is paid to the analysis of processes occurring in the Russian economy.

Decisions on the publication of articles are made on the basis of the "double-blind peer-review". This means that during the process of reviewing, personal data of reviewers and authors shall be withheld. Each article is reviewed by two acknowledged specialists in the subject matter. These terms apply to all publications except in the category "There is an opinion": it is formed by invitations and decisions of Editorial Board. The criteria of quality of manuscript are originality, significance of the results and its validity, clarity of text. If the author is a supporter of any socio-political movement or adherent of any religion and this fact is reflected in his / her article, it has no effect on the results of reviewing of the article. The Editorial Board informs an author about accept the article for publication. The Editorial Board sends to author comments from reviewers and editors. In accordance with the remarks author should edit the article. In case of rejection, the editorial Board sends the author a reasoned refusal.

The authors shall guarantee that the submitted manuscript is the original work and all copyrights on it belong to him / her. The author transfers the rights on using the manuscript the publisher. The publication of articles does not always mean consent of the Editorial Board with the author's point of view (in this case, the publication aims to discuss). One author may be published maximum two articles in one journal's issue.

All articles of the journal are publicly available – on the websites of the journal and the Scientific Electronic Library (eLIBRARY.RU: see <http://elibrary.ru>). A free reproduction of material of the journal for personal use and a free using of material of the journal for information, research, educational or cultural purposes are permitted in accordance with Art. 1273–1274 of Ch. 70 of Part IV of the Civil Code of the Russian Federation. Other variants of using are only possible after the signing of appropriate agreements with the copyright holders (the management of the journal and the authors of the articles of the journal).

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ «ВОСТОК-ЗАПАД» В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сергей Васильевич Рязанцев¹, Михаил Николаевич Дудин²,
Анзор Альбертович Хоконов³

¹ ФГБУН Институт социально-политических исследований Российской академии наук (ИСПИ РАН)
119991, г. Москва, Ленинский пр., д. 32А

² ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (РАНХ и ГС)
119571, г. Москва, пр-кт Вернадского, д. 82

³ ФГБУН Институт международных социально-гуманитарных связей
123317, г. Москва, ул. Антонова-Овсеенко, д. 6, стр. 1

¹ Член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра социальной демографии и экономической социологии
E-mail: riazan@mail.ru

² Доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, Институт менеджмента и маркетинга РАНХ и ГС
E-mail: dudinmn@mail.ru

³ Кандидат политических наук, зав. кафедрой социологии, социальной работы и молодежной политики
E-mail: dr_enzo@mail.ru

Поступила в редакцию: 10.10.2016 Одобрена: 28.10.2016

Аннотация. В статье анализируется влияние миграционных процессов на систему экономической безопасности Европейского союза. Определяются основные риски для европейской экономики связанные с увеличением миграционного потока и углублением кризиса, выделены механизмы снижения этих рисков, а также решения проблем миграции. Основные выводы, полученные по результатам проведенного исследования, можно структурировать следующим образом:

- тенденции и последствия миграционного кризиса в Европейском Союзе определяются совокупностью причин, которые обусловлены, с одной стороны, политикой открытости, реализуемой отдельными странами, что делает весь Европейский Союз центром притяжения мигрантов (в первую очередь из стран MENA). Но, с другой стороны, интенсивный и нарастающий поток мигрантов создает угрозы региональной, и в том числе экономической безопасности Европейского Союза;
- проблема обеспечения экономической безопасности Европейского Союза в контексте влияния миграционного кризиса стоит наиболее остро. И основная тому причина: аккумуляция потока мигрантов в наиболее сильной европейской экономике – Германии. При этом, не только Германия, но и Франция (а до недавнего времени и Великобритания) вынуждены не только устранять экономические и социальные последствия миграции, но и реализовывать меры, направленные на нивелирование финансового кризиса прошлых лет, последствия которого до настоящего момента проявляются во многих социальных и экономических сферах Европейского Союза;
- решение проблемы миграционного кризиса в Европейском Союзе видится в использовании специальной системы мер, в рамках которой, с одной стороны, реализуются меры сдерживания миграционного потока, а с другой стороны, проводятся решения, направленные на ассимиляцию мигрантов в мультикультурную среду с полным принятием последними социально-экономических, демократических и моральных ценностей, характерных для европейского общества.

Ключевые слова: миграционный кризис, Восток-Запад, экономическая безопасность, ЕС, миграционные процессы, трансграничная миграция, глобализация.

Для ссылки: Рязанцев С. В., Дудин М. Н., Хоконов А. А. Миграционные процессы «Восток-Запад» в контексте европейской системы экономической безопасности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 8–18. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.8.18

Актуальность исследования. Масштабные миграционные потоки характерны в настоящее время для всех регионов земного шара. Их влияние на развитие государств также очень велико. Неслучайно глава МИД Испании Мигель Анхель Моратинос выступая на 61-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке, отметил, что

«проблемы миграции становятся одним из главных вызовов XXI века...», а «демографические последствия массовой миграции сказываются не только на странах – ее источниках, но и на транзитных и принимающих государствах».

Вне зависимости от географии миграции, мигранты, будучи динамичной и многоаспектной силой, в течение времени трансформируют новое социально-экономическое пространство в соответствии со своими потребностями. В некоторых случаях, в зависимости от общности основных социально-культурных характеристик вступающих во взаимодействие групп населения, данные процессы происходят быстро и безболезненно для самих мигрантов так и для принимающего общества. Факторами общей близости могут быть общая история, общая религия, общий язык и т.д. В других случаях мигранты долго и тяжело интегрируются в новое социально-экономическое пространство, это может быть обусловлено ригидностью внутренних установок мигрантов, отсутствием у них финансовых возможностей, эффективных механизмов адаптации мигрантов в принимающей стране и т.д.

Негативные последствия миграции просматриваются в том случае, когда миграционный обмен происходит между странами, развивающимися на принципиально разных цивилизационных фундаментах, в силу чего обладающими разными социально-экономическими, политическими культурными характеристиками и установками населения.

Французский специалист по международным отношениям из Национального института демографических исследований Жак Верон считает, что в Европе нередко забывают о том, что в мире существуют три основных направления миграционных потоков, причем примерно одинаковых по масштабу. Их можно обозначить как «Север-Север» (переселение европейцев в США и Канаду), «Юг-Юг» (население Бангладеш – в Индию) и «Юг-Север» (переселение из Африки в Европу). Как правило же, внимание европейцев сконцентрировано лишь на последнем миграционном потоке.

В качестве объекта данной статье выступают миграционные процессы четвертого направления, которое проявилось в последнее время особенно ярко – «Восток-Запад». Под регионом «Восток» можно понимать традиционно противостоящее Западу и западной цивилизации географическое образование стран Ближнего Востока и Северной Африки (или иначе MENA/ БВСА)¹. Данные страны обладают общими чертами, позволяющи-

ми идентифицировать их как целостный регион. В то же время «Запад» не ограничивается лишь Западной Европой, Шенгенской зоной или Евросоюзом, а включает в себя страны Северной Америки – США и Канаду (Евроатлантическое пространство). Кроме того, существует более широкая трактовка понятия «Запад», которая включает помимо указанных выше стран еще и Австралию, Новую Зеландию, Японию, Южную Корею, Сингапур и прочие экономически развитые государства.

Рассредоточение Запада за пределами Западной Европы делает его положение более устойчивым в отношении миграционных волн с Востока. В контексте мир-системного подхода, где миграционные волны с Востока на Запад мы рассматриваем как составляющие единого процесса взаимодействия Востока и Запада и как практическую реализацию нового витка исторической спирали. В тоже время существуют и иные точки зрения. Например, миграционный кризис в Евросоюзе является результатом непродуманной и безответственной политики Запада [1, С. 34–36].

Миграционный кризис в Европе: тенденции и последствия. В настоящее время Европа переживает миграционный процесс, который по своим масштабам и последствиям является беспрецедентным в новейшей истории [OECD, 2015]. Масштабный поток беженцев из Северной Африки, Ближнего Востока и Южной Азии был обусловлен геополитическими трансформациями и социальной дестабилизацией в этих регионах, в том числе на фоне военных столкновений и реакционных силовых мер местных правительств. Европейские лидеры, которые были первоначально открыты для приема мигрантов и предоставляли им минимальные бытовые условия и пособия для пребывания на территории Европейского Союза, в последнее время изменили свою риторику. Например, французский премьер-министр Франсуа Олланд заявил о невозможности дальнейшего приема беженцев и мигрантов по причине отсутствия свободного жилья, необходимого для их размещения. Британский премьер Т.Мэй, несмотря на призывы канцлера Германии А.Меркель и премьер-министра Финляндии Ю. Сипиля, подтвердила, что решение проблемы вынужденной миграции не должно решаться через ущемление интересов и потребностей местного населения европейских стран [Reuters 2016; The Guardian 2016; Independent 2016; BBC 2015].

В течение двух последних лет основной приток мигрантов в Европу наблюдается преимущественно из стран Ближнего Востока (Сирия и Ирак), азиат-

¹ Страны MENA (БВСА) – термин, используемый в научной литературе как производный от англ. «Middle East and North Africa» для обозначения географического региона, объединяющий страны Ближний Восток и Северной Африки с общей численностью населения 355 млн. человек.

ских стран (Афганистан и Пакистан) и южно-европейских стран (Косово и Албания). Но если в первом полугодии 2014 г. на эти страны приходилось не более 38% притока мигрантов в Европу, то уже в первом полугодии 2015 г. на эти страны приходилось уже более половины всех мигрантов (рис. 1).



Рис. 1. Структура потока мигрантов в Европу в 2014–2015 гг. по регионам и странам исхода [Eurostat 2016; Human Life-Table Database 2016; European Parliament 2015]

Fig. 1. The structure of the flow of migrants to Europe in 2014–2015, by regions and countries of origin

Если же рассматривать принимающую сторону (страны прибытия), то можно отметить, что основная доля приходится на страны Европейского Союза и его «главную экономику» – Германию. Причем роль Германии в приеме мигрантов растет (рис. 2). Причиной тому являются объективно более высокий уровень жизни и система социальных пособий, а также политика приема вынужденных мигрантов, реализуемая канцлером Ангелой Меркель.



Рис. 2. Структура потока мигрантов в Европу в 2014–2015 гг. по странам приема [Eurostat 2016; Human Life-Table Database 2016; European Parliament 2015]

Fig. 2. The structure of the flow of migrants to Europe in 2014–2015, for receiving countries

Основной миграционный поток приходится на Германию еще и потому что, остальные европейские страны приняли заградительные меры. Но при этом стоит понимать, что Германия, являясь наиболее сильной экономикой Европейского Союза, в достаточной степени устойчива к таким шокам,

поскольку обладает необходимым резервом прочности, аналогичным образом можно говорить и о запасе социально-экономической устойчивости и в целом по Еврозоне. В частности, если рассматривать динамику Индекса экономических ожиданий Института ZEW, который учитывает экспертные прогнозы относительно деловой активности и социального развития, то его критическое снижение пришлось не на период массового притока мигрантов (первое полугодие 2015 г.), но на середину этого года, но уже в октябре 2016 г. мы можем видеть ускоряющийся повышательный тренд этого показателя (рис. 3).

Не в последнюю очередь именно благодаря мигрантам из стран MENA общее население стран ЕС-28 (включая население Хорватии за весь рассма-

триваемый период) выросло с 498 млн. в 2007 г. до 510 млн. человек в 2016 г., при этом единственным годом, когда наблюдался спад населения ЕС-28 является 2011 г. (рис. 4).

Экономическое развитие Германии, Франции, Италии, Великобритании, стран Бенилюкса, Северной Европы, Швейцарии и микросоциальных государств Западной Европы в послевоенный период есте-

ственно потребовало и привлекло мигрантов из других регионов. Так, если в 1950 г. число иностранцев в Западной Европе составляло 5,1 млн. человек (1,3% населения), то к 1970 г. оно увеличилось до 10,2 млн. (2,2%), к 1980 г. – до 15 млн. (3,1%), а к 1990 г. – до 16,6 млн. (4%) [2, С. 23]. Однако, с 1970-гг. государства ЕС резко ограничили доступ на европейские рынки труда населения третьих стран, что можно рассматривать как одну из причин роста нелегальной миграцией в ЕС. В 2015 г. количество нелегальных мигрантов в странах ЕС оценивалось в 6–10 млн. человек [3, С. 164].

Существует ряд причин, по которым ЕС (до последнего времени включая Великобританию) являются притягательными для мигрантов и беженцев:

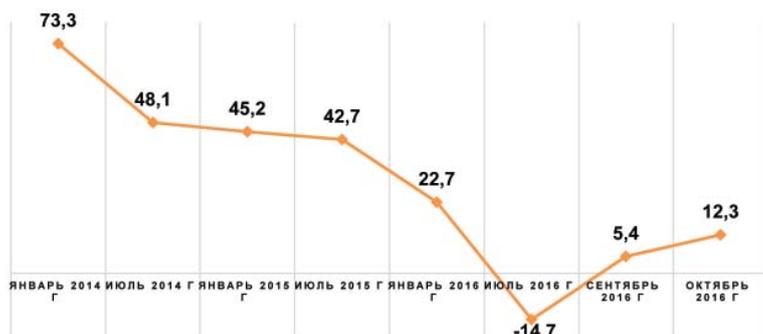


Рис. 3. Динамика Индекса экономических ожиданий Института ZEW в январе 2014 г. – октябре 2016 г. (выборочно) [Quote.ru 2016]

Fig. 3. Dynamics of the Index ZEW Institute's economic expectations in January 2014 – October 2016 (optional)

во-первых, географическая близость отправляющих мигрантов в отличие от неевропейских стран Запада (США, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Японии). Территориальная близость стран ЕС к странам региона позволяет значительно упрощать миграционные потоки с точки зрения логистики и финансовых расходов; во-вторых, историческое наследие взаимоотношений колония-метрополия; в-третьих, социальные выплаты в странах Европы. Данный аспект имеет также и психологическое влияние на потенциальных мигрантов, которые не особо разбираются в миграционном законодательстве стран ЕС, а сообщения от соотечественников, которые смогли получить политическое убежище и сообщения в СМИ про высокий уровень жизни в ЕС создают иллюзию «европейского социального рая».

отсутствует пенсионная система и с экзистенциальной точки зрения.

Сложная социальная обстановка с миграцией является постоянным источником рисков для национальной безопасности. Здесь следует исходить из того, что миграционные потоки распределены по ЕС неравномерно. Масштабы притока мигрантов в страны Центральной и Восточной Европы несопоставимы с потоками в страны Западной Европы, а слабость национальных экономик новых членов ЕС является серьезным препятствием для эффективной адаптации мигрантов.

Очевидно, что в настоящее время ЕС столкнулся с необходимостью более «справедливого» распределения беженцев и мигрантов и связанных с ними расходов. ЕС занимается одновременно

подъемом экономик новых членов и вынужден накладывать на них социально-экономические обязательства в отношении беженцев и мигрантов, создавать в этих странах инфраструктуру для успешной адаптации.

Экономическая безопасность в Евросоюзе в контексте миграционного кризиса. Понятие экономической безопасности в политический дискурс ввел в оборот Ф.Д. Рузвельт, создав в 1934 г. Федеральный комитет по экономической безопасности, в связи с осознанием необходимости государственного регулирования

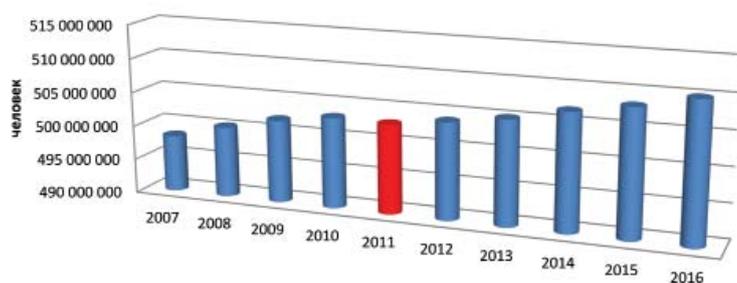


Рис. 4. Динамика численности населения ЕС-28 за 2007–2016 гг., человек

Fig. 4. Dynamics of the EU-28 population for 2007–2016., Man

Дополнительными привлекательными факторами Западной Европы является: демографический фактор - в странах ЕС наблюдается старение населения, снижение естественного прироста населения; институционализм, под которым понимается наличие стабильных и преемственных демократических

экономики и отказом от классической практики невмешательства государства в экономическую жизнь [5, С. 5–7]. В настоящее время в западноевропейской научной литературе категория «экономическая безопасность» не часто используется в силу определенной сложности и многокомпонент-

ности данного определения. Дефиницию «экономическая безопасность» европейцы традиционно располагают на стыке экономической науки и теории международных отношений. На наш взгляд, во многом это объясняется тем, что угроз чисто экономического характера Европа ни в индустриальный, ни в постиндустриальный период своего развития практически не испытывала, и соответственно не было необходимости вычленения данного термина, однако в глобализирующемся мире в котором экономические угрозы европейской безопасности стали осязаемыми появляется все больше поводов для использования данного термина.

Академик РАН А.И. Татаркин определял экономическую безопасность государства как комплекс экономических, геополитических, экологических, правовых и иных условий, обеспечивающих: предпосылки его выживания при наступлении кризиса и для развития в будущем; защиту жизненно важных интересов государства в отношении его ресурсного потенциала, сбалансированности и динамики развития; создание иммунитета и внешней защищенности от дестабилизирующих воздействий; конкурентоспособность государства на мировых рынках и устойчивость его финансового положения; создание достойных условий жизни и как следствие гармоничное развитие каждой личности [6].

Отечественные исследователи В. Серебрянников и В. Хлопьев выделяют «...различные системы и модели национальной экономической безопасности: американская – ориентированная на единство внешней и внутренней экономической безопасности, берущая за образец многими другими государствами; японская – с акцентом на внутреннюю социальную безопасность; китайская, являющаяся наиболее концентрированным выражением систем безопасности государств, осуществляющих строительство социалистического общества; системы, свойственные государствам, недавно обретшим независимость, а также осуществляющим глубокую переориентацию направления своего развития и т.п.» [7, С. 21]. Степень экономической безопасности государства определяется двумя показателями: возможностью государства проводить независимую экономическую политику; способностью экономической системы государства обеспечивать рост производства материальных благ и высокий уровень потребления.

Агрегируя обозначенные подходы, под экономической безопасностью мы понимаем состояние социально-экономических факторов, характеризующееся возможностью сохранять устойчивость экономической системы и обеспечение роста производства экономических благ с наименьшей зависимостью от угроз внутренней и внешней среды. Здесь следует исходить из двойственной природы угроз, возникающих вследствие миграции.

К числу основных социально-экономических факторов определяющих экономическую безопасность в контексте миграционного кризиса можно выделить следующие:

- экологическая безопасность предполагает возможности экосистемы вобрать в себя дополнительное количество людей без ощутимого ущерба для нее. Проблема осложняется тем, что мигранты, прибывая из регионов со сложной санитарно-эпидемиологической обстановкой и низким уровнем как личной, так и общей гигиены ухудшают показатели экологической безопасности;
- безопасность системы образования строится на недопустимости пересмотра образовательных стандартов принимающей стороны в сторону снижения требований, а также на развитии системы генерации и накопления национального человеческого капитала;
- продовольственная безопасность предполагает не только обеспечение населения продовольствием и формирование его запасов, но и предоставления каждому продуктов питания в соответствии с нормами потребления и его предпочтениями или религиозными ограничениями (для отдельных категорий мигрантов), т.е. необходимо расширять товарную номенклатуру продуктов питания в соответствии принципами ислама и иудаизма (без свинины), индуизма (без говядины), наконец вегетарианства (без мяса) и т.д.;
- безопасность рынка труда – предполагает с одной стороны недопущение массовой безработицы местного населения вследствие притока дешевой рабочей силы и обеспечения условий для стабильной занятости мигрантов с другой стороны;
- финансовая безопасность характеризуется стабильностью финансовой системы, курса национальной валюты, способностью финансовых институтов отвечать по своим обязательствам. Особенность финансовых ресурсов и потоков заключается в том, что они крайне восприимчивы к внутренним и внешним угрозам и в силу своей высокой мобильности способны быстро реструктурироваться;
- социально-демографическая безопасность связана с возможностью государства осуществлять расширенное воспроизводство рабочей силы или хотя бы поддерживать минимально допустимый уровень воспроизводства;
- информационная безопасность предполагает недопущение распространения ложной информации, обеспечение государственной тайны, коммерческой тайны, прав и интересов граждан в области обеспечения конфиденциальности личных данных и т.д.;

- безопасность медицинского обслуживания базируется на сохранении качества и стандартов медицинского обслуживания при значительно возросшей из-за миграционных волн нагрузке на систему здравоохранения;
- энергетическая и инфраструктурная безопасность предполагает независимость энергосистемы страны от импорта (так как о полной энергетической автономии ЕС речь идти не может имеется ввиду наличие определенного стратегического запаса-буфера (законсервированные нефтяные скважины, газгольдеры) позволяющего без тяжелых последствий для экономики страны осуществлять поиск альтернативных источников энергии) и бесперебойное использование транспортной и производственной инфраструктуры;
- социокультурная безопасность, непосредственно связанная с защитой традиционных для социума ценностей от деструктивного влияния, способность национальной культуры противостоять миграционному культурному прессингу;
- законность, правопорядок и личная безопасность граждан представляют собой исключительную ценность для системы экономической безопасности так как высокочриминализованной среде рост легальных секторов экономики практически невозможен, т.е. поступательное развитие рыночной экономики базируется на неприкосновенности личности и имущества граждан.

каждый элемент системы может деформироваться под сильным миграционным давлением, что в соответствии с законом функционирования систем поставит под угрозу всю систему экономической безопасности. В. Хагер отмечает, что «национальная экономическая безопасность находится под угрозой тогда, когда изменение внешних экономических параметров способно разрушить предпочитаемую экономическую систему» [8].

Будучи сложным социально-экономическим феноменом, миграцию одновременно можно рассматривать как внутреннюю угрозу, в силу интернациональности угроз на территорию национального государства, так и внешнюю угрозу исходя из того мигранты на начальных этапах для социума «чужие». Мигранты могут быть использованы внешними силами в качестве субъектов для реализации преступных или политически агрессивных замыслов. И, во-вторых, мигранты могут неосознанно продвигать свой язык и свою культуру в принимающей стране, привлекая внимание преимущественно молодого коренного населения. И здесь, при наличии первого условия, «мягкая сила» (soft power) может кардинально трансформироваться в жесткую силу.

Возникающий на бытовом уровне конфликт интересов коренного (и/или ранее ассимилированного) населения с мигрантами балансирует между сохранением толерантности и обеспечением безопасности сторон. Несмотря на то, что случаи перехода

конфликта интересов в открытые противостояния мигрантов и принимающей стороны единичны, но они весьма резонансные (террористические акты 2016 г. в Ницце, Париже, Баварии, захват заложников в Нормандии). Гибель коренного населения и туристов в странах Европы от рук террористов заставляет говорить о высоком уровне опасности, исходящей от массового миграционного потока. Поэтому многим европейским странам сейчас необходимо принять решительные меры в части секьюритизации миграции. Такие меры были приняты в США после событий в сентябре 2001 г. [OECD: 2015]. В европейских странах были предприняты попытки секьюритизировать миграцию, но сегодня очевидно, что они не являются достаточными для решения проблемы.

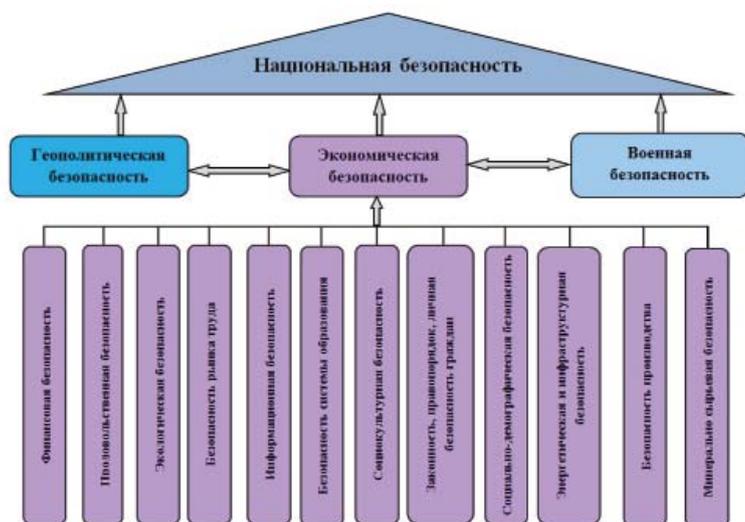


Рис. 5. Место системы экономической безопасности в структуре национальной безопасности

Fig. 5. Place the economic security in the national security structure

Именно на основе диалектического единства обозначенных элементов формируется экономическая безопасность. Опасность заключается в том, что

Исходя из структуры экономической безопасности, становится понятно, что для ее обеспечения необходим учет всего спектра угроз, в том числе

и неэкономического порядка, но в итоге опосредованно влияющих на экономику. И если сложившиеся структура общества и внутригосударственное разделение труда позволяют сосредоточиться на проблемах реального сектора экономики, то в условиях миграционного бума кратно повышаются ассигнования на социальную политику. И подобное перераспределение внимания и ресурсов становится детерминантой внутренней политики государства на долгие годы.

Дальнейшее развитие международного разделения труда в Европе будет предполагать следующее размещение производства: наукоёмкие и высокотехнологичные производства, производства с высоким уровнем привлечения человеческого капитала - в Великобритании и странах, составляющих ядро Европейского союза - Германия, Италия, Австрия, Бенилюкс, Франция, Италия; сельскохозяйственное и узкоспециализированное промышленное производство с использованием импортного сырья – страны Центральной и Восточной Европы. В этих условиях с точки зрения обеспечения занятости логичным представляется перемещение основной массы мигрантов в страны, входящие во второй блок так, как мигранты и беженцы в основной массе не имеют достаточного образования и профессиональных навыков необходимых для обслуживания высокотехнологичных производств. Однако, подобное перемещение должно сопровождаться масштабными компенсациями со стороны стран первого блока.

При учете сохранения высоких социальных стандартов, особенно для людей пенсионного возраста, и при условии увеличения продолжительности жизни в среднесрочной перспективе, трудоспособные мигранты с относительно высоким уровнем образования востребованы западноевропейскими странами в не меньшей степени, чем самим мигрантам необходимо укрытие в Западных странах, с чуждой для них религиозно-национальной политикой. нынешняя миграция в Евразии тесно связана с вопросами национальной безопасности европейских государств, особенно в области терроризма [9, С. 34–36]. Если в масштабе отдельных государств эффективное перераспределение ресурсов связано с небольшими сложностями организационного плана, то в масштабе Евросоюза зачастую возникают проблемы, связанные с конфликтом интересов отдельных стран, т.е. то что хорошо для Германии и для Евросоюза в целом, может быть губительно для экономики Болгарии.

Реакция Евросоюза и отдельных государств на миграционный кризис. Фундаментальная проблема ЕС заключается в том, что руководство Евросоюза не смогло вовремя оценить характер и объем рисков, с которыми столкнутся страны вследствие миграционного бума. Ведь симптомы надвигающейся проблемы четко прослеживались с начала боевых действий в Ираке и Сирии.

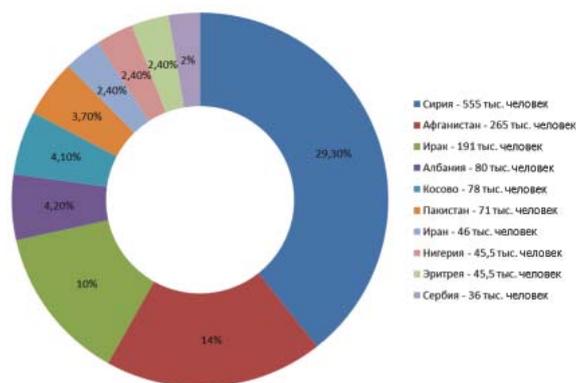
Об исключительной важности миграционной проблемы для граждан Европы, на наш взгляд, свидетельствует тот факт, что на выборах в ландтаги (законодательные органы Федеральных земель Германии) основой дифференциации политических партий было их отношение к миграционным потокам. Если еще 10 лет назад немцы на выборах пользовались электоматами¹, для определения своих политических предпочтений то сегодня благодаря миграции они легко осуществляют свой политический выбор. Германия видит обеспечение своей экономической безопасности в поддержании экономического и социального прогресса, демократизации в Европе и во всем мире, защите от экономического шантажа, обеспечении свободы торговли и доступа к сырьевым ресурсам и рынкам в рамках справедливой мировой экономической системы. Во внутриэкономическом плане преследуется цель гарантировать здоровое хозяйственное развитие страны, материальное и социальное благополучие населения. Во внешнеэкономическом плане главный акцент, ввиду экспортной ориентированности экономики, делается на стабильность и совершенствование рынков сбыта.

Канцлер Германии Ангела Меркель периодически напоминает, что «ЕС создан как союз внутри которого нет границ, это базовый принцип его существования и процветания. Границы открыты уже с середины 1990-х гг. В сентябре 2015 г., когда мигранты заполнили Австрию и Венгрию речь могла идти лишь о закрытии границ ФРГ»². Однако сценарий, по которому ФРГ закрывает свои границы привел бы к тому, что беженцы и мигранты остались бы на сопредельных территориях, не имея возможности попасть в Германию и не имея желания возвращаться назад в страну исхода (рис. 6 и 7).

Страны Евросоюза, включая Германию, полностью закрыться от мигрантов не могут, в силу обстоятельств демографического характера. По данным Кельнского института немецкой экономики на основе анализа ситуации в индустриальном производстве и здравоохранении число занятых в

¹ Онлайн-опросник, опубликованный на сайте государственного центра политического образования, содержащий вопросы по основным аспектам социальной и экономической политики.

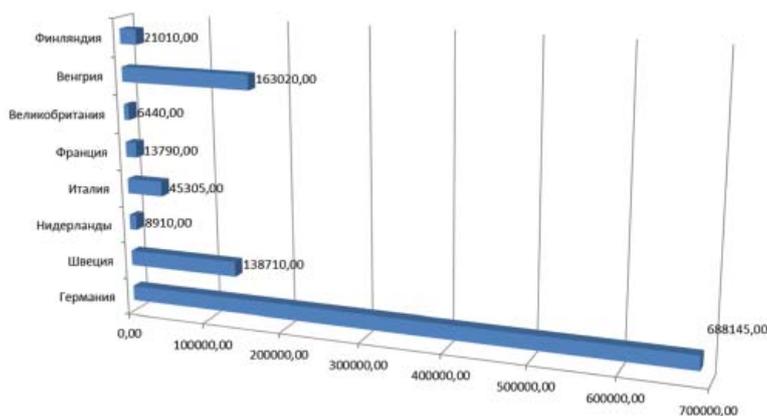
² Агаев В. Германия уходит к другой? Россия и мир. Тенденция // Огонек. 21.03.2016. №11. С. 20–22.



* Данные Eurostat: 2016 [Data Eurostat: 2016]

Рис. 6. Количество заявлений на убежище в ЕС по странам гражданства соискателей в 2015 г.

Fig. 6. The number of applications for asylum in the EU country of citizenship of applicants in 2015



Данные Eurostat: 2016 [Data Eurostat: 2016]

Рис. 7. Распределение соискателей, подавших заявления на убежище в странах ЕС в 2015 г.

Fig. 7. Distribution of candidates who have submitted applications for asylum in the EU countries in 2015

промышленности иностранцев в 2013–2015 гг. выросло на 22,5% а в здравоохранении на 35%.

Ученые из Кельна оценивая качественные характеристики мигрантов из восточных стран (нем. «Menschen aus dem Osten») считают, что полностью покрыть текущий дефицит кадров с их помощью вряд ли будет возможно. Однако, при этом большие надежды они возлагают на детей-мигрантов, но для того чтобы они стали приобретением для немецкой экономики, они должны пройти через достаточно дорогие процедуры адаптации, социализации и инкультурации. Но практике это сложно реализуется в условиях отсутствия еди-

ного координационного центра, во всех странах собственные законы и бюджеты. Размещение, обслуживание и интеграция беженцев, включающая языковые и интеграционные курсы, обойдется Германии в 2016–2017 гг. почти в 50 млрд. евро, пишет издание Die Welt, ссылаясь на исследование кельнского Института немецкой экономики. Эксперты института отмечают, что если их прогнозы на 2017 г. оправдаются, министр финансов Вольфганг Шойбле не сможет сформировать бездефицитный бюджет Германии¹.

В среде мигрантов высок удельный вес недокументированных трудовых мигрантов, которые осуществляют свою деятельность без официального трудоустройства, без получения специальных документов, без отчисления налогов в бюджет. И это имеет далеко идущие последствия – от снижения

стоимости трудовых ресурсов до развития масштабного теневого сектора, который будет деструктивно влиять на экономику страны принимающей таких мигрантов.

Ужесточение законодательства в области регулирования трудовых отношений, квотирование рабочих мест для иностранцев, прочие подобные меры принуждения, как правило, не дают нужного эффекта. Поэтому, наряду с традиционными мерами содержания нелегальной миграции, ЕС необходимо реализовать меры по ее легализации. И здесь наиболее эффективными мерами, по нашему мнению, являются меры, направленные на ассимиляцию и интеграцию мигрантов, в рамках дальнейшей реализации политики мульти-

культуризма, и не потому что она самая лучшая и отвечает всем запросам, а потому, что в сложившихся в ЕС условиях политика мультикультурализма безальтернативна. Ассимиляция предполагает полное принятие не только экономического и правового уклада той страны, в которой они планируют оставаться для дальнейшего проживания, но и культурных, социальных, политических традиций европейской цивилизации. Иными словами, ассимиляция – это способ трансформации мигрантского потока в новых граждан принимающей страны. Интеграция и мультикультурный подход предполагают, что адаптация мигрантов к социально-экономическим и политико-правовым реалиям имеет

¹ Die Welt (нем. Die Welt – «Мир») – общенациональная ежедневная газета издательства – Axel Springer SE. <http://www.welt.de/politik/deutschland/article151700627/Fluechtlinge-kosten-Staat-50-Milliarden-Euro.htm>

двусторонний характер, при этом определенное время мигранты могут поддерживать свою национальную культуру и уклад жизни.

По оценкам экспертов, протесты местного населения против мигрантов основаны, прежде всего, на экономических страхах. Европейцы, вопреки распространяемому российскими СМИ мнению, боятся прежде всего экономических проблем, а не исламизации или терроризма. К числу экономических проблем, связанных с мигрантами можно выделить недостаток вакансий для рабочих без знания языка и базового образования. В результате чего мигранты начинают конкурировать с местными представителями социальных низов претендующими на данные рабочие места, зачастую претенденты на эту же должность тоже мигранты первых волн.

Депортация мигрантов не менее сложная в организационном плане и затратная в финансовом плане процедура так как сейчас статус беженца получают только мигранты из Ирака и Сирии, то мигранты, прибыв в Европу, выбрасывают документы, удостоверяющие личности что значительно усложняет процедуру идентификации и соответственно дальнейшую депортацию.

ЕС большей частью это экономический союз и считается, что определенные риски связанные и с неконтролируемой миграцией изначально закладывались при создании ЕС, но тогда положительные эффекты значительно перевешивали негативные. Если в ближайшее время не будет решен вопрос с мигрантами, то отдельным странам придется закрыть свои границы, что станет концом идеи Евросоюза. Парадокс заключается в том, что именно страны, невольно выступившие разрушителями Евросоюза (Германия, Франция), пострадают больше всего. Одним из вариантов решения проблемы является усыновление жесткой фиксированной квоты, например, 200 тыс. человек в год как предлагает часть европейских политиков и закрепление этой цифры через бюджетный процесс. Но здесь нужно понимать, что миграция обусловлена совокупностью детерминирующих факторов, которые сохраняют и, вероятно, будут сохранять свою актуальность на среднесрочную и долгосрочную обозримую перспективу. Иными словами, миграция (ее масштаб и направленность) обусловлена диспропорциями между социально-политическим и экономико-технологическим развитием отправляющей и принимающей сторон.

Таким образом, ЕС переживает сложный период «финансовый кризис, наплыв беженцев в Европу и шок, испытанный после референдума в Великобри-

тании, ввергли Европейский Союз в зону сильной турбулентности», – предостерег глава министерства иностранных дел Германии Ф.В. Штайнмайер¹. Для Европы в целом, и для Евросоюза в частности, текущий миграционный кризис может иметь очень серьезные негативные последствия. Среди которых стоит выделить угрозу социальной и экономической стабильности, риски усиления силы и частоты террористических атак, формирование масштабного «серого» сегмента не только в экономике, но и в политике. С другой стороны, Европа может извлечь пользу из миграционного кризиса, поскольку ее стареющее население не готово и неспособно к самовоспроизводству. Для того чтобы Европа могла воспользоваться долгосрочными выгодами от миграционного кризиса необходимо проводить последовательную политику, направленную на селекцию, секьюритизацию, интеграцию и ассимиляцию мигрантов. Это позволит сохранить не только высокий уровень социально-экономического развития, но и обеспечить трансляцию демократических ценностей в ту часть мирового сообщества, которая живет в регионах с тоталитарными режимами правления. Эффективное управление миграционными потоками с использованием перечисленных выше инструментов даст возможность сохранить разумный паритет между открытостью и закрытостью в соответствии с конъюнктурными интересами государства.

Основные выводы. Миграция, как объективное явление, которое сопровождает процессы глобализации, будет сохранять свою направленность из отстающих в экономическом и социальном развитии регионов мира в наиболее развитые и наиболее демократически свободные регионы. Миграция, будучи сложным социально-экономическим феноменом, влияет на все составляющие системы экономической безопасности, что в условиях перманентного воздействия способно вызвать эффект резонанса и обрушить всю систему экономической безопасности Евросоюза.

Текущий миграционный кризис в Европе обусловлен резким увеличением притока мигрантов в регион (в 3–5 раз в течение 2015 г. по сравнению с 2014 г.), а также отсутствием координации в действиях представителей исполнительной власти европейских стран, в том числе и отсутствием внятных и эффективных мер, направленных на регулирование резко увеличившегося мигрантского потока. Страны Евросоюза должны учитывать и прогнозировать вероятные риски, которые будут сопровождать текущий миграционный кризис (социальная и политическая нестабильность, которая будет обуславливать деструктивные явления в экономике).

¹ Süddeutsche Zeitung («Зюддойче Цайтунг») – общенациональная подписная газета мюнхенской издательской группы. Süddeutsche Verlag. <http://www.sueddeutsche.de/politik/aussenminister-steinmeier-warnt-vor-dem-ende-der-eu-1.3218295>

Однако, Евросоюз может извлечь потенциальные выгоды из миграционного кризиса, последовательно проводя политику секьюритизации, интеграции, ассимиляции мигрантов, находя при этом баланс между достаточной толерантностью к вновь прибывшим и требуемым уровнем безопасности для коренного населения. Обеспечение экономической безопасности возможно только при наличии долгосрочной стратегии развития общества и государства, основанной на реализации эффективной социальной и экономической политики. Однако масштабные потоки, надвигающиеся лавинообразно, стали фактором, способным в корне изменить систему экономической безопасности Евросоюза. В XXI веке ни одна страна не сможет полностью абстрагироваться от миграционных процессов, а такое крупное объединение как Евросоюз тем более, это противоречит логике глобализации, но сформировать концепцию и контуры защиты национальных экономических интересов от несанкционированного и неконтролируемого миграционного давления жизненно необходимо.

Список литературы

1. Валуев А.В. Проблема нелегальной миграции: глобальный вызов стабильности и безопасности Великобритании и Европейского Союза (1997–2016 гг.) // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1-3 (60). С. 34–36.
2. Гаджиев К. Новое великое переселение народов // Свободная мысль. 2009. № 1 (1607). С. 23.
3. Крутиков Я.О. Объединенная Европа: вызов со стороны нелегальной миграции // Власть. 2016. № 1. С. 164.
4. Давыдов Д. Безусловный доход: от «левых» ожиданий к «правому» воплощению // Свободная мысль. 2016. № 2 (1656). С. 15–26.
5. Добрышина Л.Н. Социально-экономическая безопасность государства: сущность, эволюция, факторы // Транспортное дело России. 2011. № 10 (2011). С. 5–7.
6. Татаркин А.И. Мировой финансовый кризис и возможности реального сектора российской экономики // Экономическая наука современной России. 2010. № 1.
7. Серебрянников В., Хлопьев А. Социальная безопасность России / под общ. ред. Иванова В.Н. М.: ИСПИ РАН, 1996. С. 21.
8. Hager V., Perceptions of Economic Security, Gesau T.A. M. Op., Cit. 5.
9. Давлетова А.А., Биккинин И.А. Проблемы регулирования миграции в Европейском Союзе // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 2 (61). С. 34–36.
10. Койбаев Б.Г. Законодательство Германии в иммиграционном вопросе во второй половине XX в. // Гуманитарные и юридические исследования. 2014. № 4. С. 101–106.
11. Музалёв С.В. Проблемы мониторинга продовольственной безопасности в России // Вопросы региональной экономики. 2015. Т. 24. № 3. С. 111–116.
12. Осипов Г.В., Рязанцев С.В., Гаджимурадова Г.И., Храмова М.Н. Миграционный кризис и формирование мусульманских общин в Европе: тенденции и последствия. М.: ФГБУН ИСПИ РАН, 2016.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

MIGRATION PROCESSES "EAST-WEST" IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

Sergey Ryazantsev, Mikhail Dudin, Anzor Khokonov

Abstract

The article reflects the influence of the migration processes to the economic security of European Union. The article underlines most common economical risks in case if there is an increase of the volume of migration and describes the ways how to reduce those risks.

The main conclusions obtained from the results of the study, can be structured as follows: trends and consequences of the migration crisis in the European Union are defined by the set of reasons that are due on the one hand the policy of transparency being implemented by individual countries, making the whole European Union is the center of attraction of immigrants (primarily from the MENA countries) and other hand, the intense and growing flow of migrants creates regional threats, including the European Union's economic security; the problem of ensuring the economic security of the European Union in the context of the impact of the migration crisis is most actual issue at the moment and the main

reason is that the accumulation of the flow of migrants to the strongest European economy – Germany. In this case, not only Germany, but also France (and until recently UK) had to improve the economic and social consequences of migration and also to implement measures aimed to recover from financial crisis of the last few years, the consequences of which to date are shown in the many social and economic areas of the European Union; addressing the problem with migration crisis in the European Union seems to use a special system of measures, in which on the one hand realized containment of migration flows and on the other hand held solutions aimed at the assimilation of migrants in multicultural environment with full adoption of the latest socio-economic, democratic and moral values specific to European societies.

Keywords: immigration crisis, East-West, economic security, European Union, migration, cross-border migration, globalization.

Correspondence: Ryazantsev Sergei V., Corresponding Member of Russian academy of sciences, Dr Sci. (Econ), Prof., Federal State Institution of Science Institute of Social and Political Research of the Russian Academy of Sciences (Fotiyeva st., Building 6/1, Moscow, 119333), riazan@mail.ru

Dudin Mikhail N., Dr Sci. (Econ), Prof., The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (Vernadskogo av., 82, Moscow, 119571), Russian Federation, dudinmn@mail.ru

Khokonov Anzor A., Institute of international social and humanitarian relations (Antonova Ovseyenko st., Building 6/1, Moscow, 123317), Russian Federation, dr_enzo@mail.ru

Reference: Ryazantsev S. V., Dudin M. N., Khokonov A. A. Migration processes "East-West" in the context of the European system of economic security. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 8–18. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.8.18

References

1. Valuev A.V. The problem of illegal migration: a global challenge to stability and security of Great Britain and the European Union (1997–2016). *New Science. From the idea to the result*, 2016, no. 1-3 (60), pp. 34–36. (In Russ.)
2. Gadzhiev K. The new great migration of peoples. *Free Thought*, 2009, no. 1 (1607), pp. 23. (In Russ.)
3. Krutikov Ya.O. United Europe: the challenge of illegal migration by. *Vlast'*, 2016, no. 1, pp. 164. (In Russ.)
4. Davidov D. Unconditional income from the "Left" expected to "right" translate. *Free Thought*, 2016, no. 2 (1656), pp. 15–26. (In Russ.)
5. Dobryshina L.N. Socio-economic security of the state: the nature, evolution, factors. *The transport business of Russia*, 2011, no. 10, pp. 5–7. (In Russ.)
6. Tatarkin A.I. The global financial crisis and the possibility of the real sector of the Russian economy. *Economic science of modern Russia*, 2010, no. 1. (In Russ.)
7. Serebryannikov V. Flakes A. Social Security in Russia, ed. Ed. Ivanov V.N. M.: ISPR RAS, 1996. pp. 21. (In Russ.)
8. Hager V., Perceptions of Economic Security, Gesau T.A. M. Op., Cit. 5. (In Eng.)
9. Davletova AA, Bikinin I.A. Problems of migration management in the European Union. *The new science: problems and prospects*, 2016, no. 2 (61), pp. 34–36. (In Russ.)
10. Koibaev B.G. German law in the immigration issue in the second half of the twentieth century. *Humanitarian and legal studies*, 2014, no. 4, pp. 101–106. (In Russ.)
11. Muzalyov S.V. Food Security Monitoring Problems in Russia. *Questions of regional economy*, 2015, vol. 24, no. 3, pp. 111–116. (In Russ.)
12. Osipov G.V., Ryazantsev S.V., Gadzhimuradova G.I., Khramova M.N. Migration crisis and the formation of Muslim communities in Europe: Trends and Consequences. M.: FGBUN ISPR, 2016. (In Russ.)



УДК 330
JEL: A1, O1, F5

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.19.24

ПРОЦЕСС «ТРАНСПЛАНТАЦИИ» ИНСТИТУТОВ КАК СТАНОВЛЕНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ*

Диана Дмитриевна Буркальцева¹

¹ ФГАОУ ВО Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь
295007, Республика Крым, г. Симферополь, проспект Академика Вернадского, д. 4

¹ Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмент предпринимательской деятельности»
E-mail: di_a@mail.ru

Поступила в редакцию: 22.11.2016

Одобрена: 28.11.2016

*Статья подготовлена в соответствии с выполнением проекта РГНФ 2016 года по теме: «Методологические основы институционального прогнозирования и планирования в системе государственного регулирования с применением нейронных технологий» регистрационный номер НИОКТР АААА-А16-116040410178-5

Аннотация. В статье исследуется проблематика «трансплантации» для постсоциалистических стран. Институциональная структура трансформационного общества имеет свои особенности. Ее институты могут обеспечивать эффективность экономического развития, как правило, в коротком периоде. После выполнения своих задач эти институты трансформируются или удаляются как такие, что уже завершили свою миссию. Целью статьи является определение трансплантации институтов.

Задачи статьи: исследовать и выделить: термин «трансплантация»; факторы, вызывающие неэффективный выбор институтов; главные задачи институциональных преобразований в период рыночной трансформации экономики.

Методология. Методологической основой исследования является диалектический метод научного познания, системный и институциональный подход к изучению трансплантации институтов как становление новой экономической системы.

Результаты. Результатом успешного применения трансплантированных институтов должны быть экономическая и социальная безопасность, формирование эффективных механизмов принятия коллективных решений, рост доходов государственного бюджета и другие социально-экономические показатели. Сами институты должны оцениваться как специфический вид общественных благ. В их характеристике именно как общественных благ важно учитывать вероятность положительных и отрицательных последствий, которые оцениваются с точки зрения различных социальных слоев, а также определять эффективность существования различных вариантов институтов, принимаемых для регулирования определенных процессов.

Выводы / значимость. С точки зрения определения содержания экономической безопасности, ее внешних и внутренних факторов и угроз, главными задачами институциональных преобразований в период рыночной трансформации экономики выступают: создание благоприятных условий для реализации задач в условиях глобализации и интеграции; максимальная реализация конкурентных преимуществ, национальных приоритетов, экономической безопасности; преодоление коррупции и тенизации экономики; формирование эффективной конкурентной среды; создание современных правовых и организационных механизмов защиты прав на интеллектуальную собственность; инновационная деятельность; достижения согласия между региональными элитами относительно приоритетов и перспектив регионального и общенационального развития, формирования доверия со стороны населения к институтам государства, самоуправления, бизнеса и гражданского общества.

Ключевые слова: трансплантация, институциональная структура, общественные институты, экономическая безопасность.

Для ссылки: Буркальцева Д. Д. Процесс «трансплантации» институтов как становление новой экономической системы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 19–24. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.19.24

Теоретические аспекты институциональных основ и факторов системы экономической безопасности заложены представителями классического институционализма (Т. Вебленом [1]) и неоинституционализму (Р. Коуз [2], Д. Нортон [3, 4], А. Уильямсоном [5] и др.)

В постсоциалистических в конце XX века странах возникла потребность в разработке новых ориентиров, путей и способов формирования принципиально новой модели национальной экономической безопасности. Эти проблемы нашли отражение в публикациях российских ученых Л. Абалкина [6], А. Архипова [7], А. Городецкого [8], Е. Олейникова [27], В. Сенчагова [9] и др.

Термин «трансплантация» для постсоциалистических стран понимают как «... прививки в организм восточноевропейских обществ определенного числа институтов или механизмов, которые считаются «развитым», с целью улучшения функционирования и потенциала развития этого организма» [10]. Но в таком случае необходимо предусматривать и возможность их неприживания (отторжения) в результате негативных последствий использования или общественного протеста. В. Полтерович подчеркивает, что любая трансплантация институтов приводит к деструктивным последствиям или дисфункциям. Наиболее распространены среди них четыре типа: атрофия и перерождение инсти-

тутов; активизация деятельности альтернативных институтов и отторжение; институциональный конфликт; «парадокс передачи» [11].

С нашей точки зрения, сложность и неэффективность трансплантации таких институтов объясняется тем, что они происходили в условиях не классического, а инверсионного типа рыночных трансформаций, и, соответственно, социально-экономические последствия одних и тех же институциональных мер могли быть даже прямо противоположными. Проблема заключалась в том, чтобы обеспечить соответствие новых институтов уже укоренившимся, тем, которые постепенно складываются в ходе реформирования, и уже сложившихся, но в условиях другой институциональной среды. Отсутствие равновесия между этими элементами институциональной системы выступает причиной возникновения институциональных ям – такого состояния институциональной среды, в котором существует настоятельная необходимость институциональных изменений, но отсутствуют институциональные механизмы этих изменений. Чтобы избежать такого развития, необходимо учитывать культурную специфику страны, хозяйственный менталитет граждан, уровень доверия как основы социального капитала.

Имеет значение и личностный фактор. Отечественные чиновники, осуществлявшие институциональные изменения при отсутствии развитой системы общественного контроля, использовали механизмы и результаты этой трансплантации в собственных целях. Это стало причиной снижения уровня экономической и социальной безопасности страны.

Институциональная структура трансформационного общества имеет свои особенности. Ее институты могут обеспечивать эффективность экономического развития, как правило, в коротком периоде. После выполнения своих задач эти институты трансформируются или удаляются как такие, что уже завершили свою миссию. Институциональные изменения происходят под влиянием объективных и субъективных факторов, к которым относятся такие как: темпы экономического развития, рост совокупного спроса, изменения в системе общественных ценностей, необходимость совершенствования самих институтов; мера заинтересованности в институциональных изменениях правящих групп и другие.

Следовательно, важно учитывать совокупность интересов, которые возникают в ходе трансплантации и в процессах функционирования общественных институтов. Иногда это интересы «экспортеров» трансплантированных институтов или представителей органов государственной власти,

осуществляющих их внедрения в систему регулирования политических, экономических, социальных процессов.

Как отмечает М. Флейчук, «... развитые страны часто готовы заплатить и расходы на трансплантацию, иногда даже конкурируя за право «вырастить» на новой почве именно свой институциональный продукт» [12]. Для этих стран важно получить новые рынки сбыта, поставщиков дешевых ресурсов, возможность получить высокооплачиваемую работу за предоставление «трансплантационных услуг» и другие.

В процессе использования трансплантированных институтов их сущность претерпевает качественные изменения. Процесс трансплантации может рассматриваться как становление принципиально новой экономической системы, в которой новые институты возникают на месте и рядом с бывшими институтами. Старые и новые институты действуют параллельно и могут противоречить друг другу. Постепенно новые формальные институты сначала становятся фасадом, за которым находятся традиционные неформальные практики, но начинается постепенная, медленная конвергенция через «синтез» традиционных и импортированных институтов. При этом изменяются не только неформальные, но и формальные нормы, адаптируются, приспособляются к новой для них цивилизованной среде.

Очень важным при исследовании последствий внедрения заимствованных институтов в трансформационном обществе является изучение менталитета населения страны, ведь менталитет меняется очень медленно, его трансформация происходит под влиянием различных факторов в течение длительного времени. Ментальная структура меняется медленнее, чем социальные институты, может, как стимулировать, так и ограничивать социальные процессы.

Названные выше подходы позволяют более детально сгруппировать и систематизировать причины и факторы институциональной неэффективности, а также привести примеры форм их проявления в обществе (табл. 1).

Опыт институциональных преобразований показал, что в условиях системных трансформаций проведения институциональных реформ должна основываться на переходе от «политической модернизации» институциональной системы, которая базируется на активном предложении институтов со стороны государства, к модели «рыночной модернизации», ориентирующейся на спрос на институты со стороны самих участников рынка. Теоретически формированию модели рыночной модернизации институтов должна предшествовать

Таблица 1

Факторы, вызывающие неэффективный выбор институтов

Table 1

Factors causing inefficient selection institutes

№	Название фактора	Причина неэффективности институтов	Формы проявления
1.	Государственная монополия в формировании институтов и институциональной среды	Применение традиционных способов установления форм и методов формирования и механизмов функционирования общественных институтов; использование трансплантированных общественных институтов; внедрение неэффективных институтов и институциональных инструментов.	Институциональные ловушки – ситуации, когда вести эффективную деятельность в условиях, сложившихся становится невыгодным делом (возникают бартер, неплатежи, коррупция и т.д.)
2.	Методы, технологии, способы приватизации	Становление института корпоративной собственности, при котором тип владельца и его потенциальные возможности определяют специфику соотношения власти служащих, менеджеров и внешних собственников; экономическая власть определяется не столько размерами пакетов акций в собственности корпорации, сколько способностью осуществления контроля над предприятием; разделение собственности и контроля; зависимость механизмов контроля по защите участников корпоративных отношений от произвола менеджеров, соотношение интересов различных групп акционеров и менеджеров, правовых гарантий мелких акционеров на участие в управлении и тому подобное.	Появление различных моделей поведения предприятий, стихийные механизмы их формирования и адаптации к новым условиям, что приводит теневые процессы, рейдерство, несправедливый передел собственности и доходов и т.п.
3.	Вымогательство и выполнение взятых обязательств	Политическая элита не может гарантировать соблюдение прав собственности производителей после осуществления инвестиций.	Взятничество, коррупция, шантаж, захват части прибыли и т.п.
4.	Вероятность потери правительства и влиятельными группами политической власти в будущем	Угроза понести потери в будущем путем отказа от собственных бизнес-интересов с политической точки зрения не позволяет правящей элите создавать общественно приемлемые и эффективные экономические институты. Ситуация также связана с выполнением взятых на себя обязательств.	Лоббирование собственных интересов в парламенте, создание искусственных барьеров; препятствование введению новшеств и т.д.
5.	Вероятность потери олигархами экономической власти в будущем	Различные экономические институты предполагают неравномерное распределение доходов, поэтому переход от неэффективных экономических институтов в более приемлемые (общественно полезные) будет означать ухудшение положения некоторых людей, групп людей в перераспределении благ или получении ренты. Подобная группа людей имеет все мотивы для препятствия осуществления институциональных трансформаций в обществе.	Широкий спектр мероприятий: от предотвращения применения технологических инноваций к неправовым: шантаж, подкуп чиновников и т.д.
6.	Использование «трансплантированных» общественных институтов	Использование заимствованного опыта несовместимо с культурными традициями или институциональной структурой реципиента, отторжения трансплантированных институтов может быть связано с активизацией альтернативных институтов; невыполнение экономическими агентами формальных правил, нарушения прав собственности, коррупционными действиями и тому подобное. «Парадокс передачи» – выигрыш, который может получить донор за счет реципиента в результате «бесплатной» трансплантации институтов.	Заимствованный институт может оказаться невоспребованным, неприятием обществом институциональных мероприятий; институциональный конфликт в случае нарушения формальных правил; окончательный эффект неоднозначно положительный

Источник: составлено автором.

законодательно утвержденная процедура изучения спроса на институты со стороны всех субъектов национального рынка, а институциональные изменения должны иметь комплексный, массово-информативный и адаптированный характер.

Таким образом, модель рыночной модернизации институтов означает реформирования не политики государства как такового, а институциональной

модели политики, правил ее проведения, и требует освоения государством принципов управления в режиме диалога, как управления взаимодействиями субъектов разного уровня, поэтому формирование рыночной институциональной среды в странах с трансформационной экономикой требует активного вмешательства государства как главного субъекта институциональных изменений [12].

Например, в процессе трансплантации новых институтов могут складываться рыночные отношения по спросу на них со стороны заинтересованных агентов и их готовности платить за принятие определенных норм, блокировки невыгодных проектов и тому подобное. Это вызывает рост транзакционных издержек, а часто – возникновение коррупционных схем, перераспределения общественного богатства в пользу тех, кто выиграл в результате их внедрения. В этом смысле важное уточнение понятия рынка институтов как механизма, с помощью которого индивиды выбирают правила игры в обществе. Функциональное назначение такого рода рынка – «... выбор и поощрения институциональных инноваций и форм адаптивного поведения» [13]. Результатом соперничества на рынке институтов становится востребованность или конкурентное преимущество одних институтов и поражение других. При этом общественный выбор тех или иных форм институциональных факторов зависит не только от собственно политических, но и от социально-экономических факторов, в определенной степени от субъективных оценок потерь и выгод тех, кто принимает решения по применению новых институтов [14].

Главными субъектами на рынке институциональных преобразований со стороны «покупателей» выступают государство и политическая элита. Реальная же «цена» внедрения новых формальных институтов связана с распределением сил в политическом пространстве, и, соответственно, основанная на прогнозировании объема выгод и затрат, которые могут понести определенные группы заинтересованных субъектов от намечаемых изменений; а также касается размера затрат на внедрение этих институтов, подсчет последствий их внедрения (степени доверия со стороны населения и т.д.) [15, 16, 17]. Кроме того, перераспределение функций чиновников в результате внедрения новых институтов может спровоцировать ситуацию, при которой затраты будут совершать одни политические группы, а пользоваться плодами новых институциональных условий – другие.

Выводы

Следовательно, можно утверждать, что результатом успешного применения трансплантированных институтов должны быть экономическая и социальная безопасность, формирование эффективных механизмов принятия коллективных решений, рост доходов государственного бюджета и другие социально-экономические показатели. Сами институты должны оцениваться как специфический вид общественных благ. В их характеристике именно как общественных благ важно учитывать вероятность положительных и отрицательных по-

следствий, которые оцениваются с точки зрения различных социальных слоев, а также определять эффективность существования различных вариантов институтов, принимаемых для регулирования определенных процессов

С точки зрения определения содержания экономической безопасности, ее внешних и внутренних факторов и угроз, главными задачами институциональных преобразований в период рыночной трансформации экономики выступают: создание благоприятных условий для реализации задач в условиях глобализации и интеграции; максимальная реализация конкурентных преимуществ, национальных приоритетов, экономической безопасности; преодоление коррупции и теневизации экономики; формирование эффективной конкурентной среды; создание современных правовых и организационных механизмов защиты прав на интеллектуальную собственность; инновационная деятельность; достижения согласия между региональными элитами относительно приоритетов и перспектив регионального и общенационального развития, формирования доверия со стороны населения к институтам государства, самоуправления, бизнеса и гражданского общества.

Список литературы

1. Veblen T. The Theory of the Leisure Class [Translated from English Sorokin]. Moscow: Progress, 1984. P. 6.
2. Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. № 3. P. 1–44.
3. North D.C. Structure and Change in Economic History. New York: W.W. Norton, 1981. P. 33.
4. North D. Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1991. № 1. P. 97–112.
5. Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. № 3. P. 595–613.
6. Abalkin L. I. economic security of Russia: threats and their reflection // Questions of economy. 1994. № 12. P. 4–12.
7. Arkhipov A., Gorodetsky A., Mikhailov B. Economic security: assessment of problems, methods of providing // Questions of economy. 1994. № 12. P. 36–44.
8. Gorodetsky A. Security issues Russia // The Economist. 1995. № 10. P. 41–49.
9. Oleynik A.N. Institutional Economics: Textbook. Moscow: INFRA-M, 2002. 290 p.
10. Фріб М. Як осмислити посткомунізм. К.: Політична думка, 1997. С. 27.

11. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 45–50.
12. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації. Львів: Ахілл, 2008. 660 с. С. 8.
13. Півторак О.І. Становлення демократичних інститутів і особливості їх функціонування в умовах реформування перехідних суспільств: дисертація кандидата політичних наук: 23.00.02 / Олександр Іванович Півторак. Одеська національна юридична академія. Одеса, 2005. С. 8.
14. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: [монографія]. К.: Знання України, 2012. 347 с.
15. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: [монографія] / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. К.: Знання України, 2011. 299 с.
16. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда. М.: КНОРУС, 2012.
17. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // МІР (Модернізація. Інновації. Розвиток). 2013. № 15. С. 59–63.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

THE PROCESS OF TRANSPLANTATION OF INSTITUTIONS AS THE FORMATION OF A NEW ECONOMIC SYSTEM

Diana Burkaltseva

Abstract

In the article the problems of "transplant" for post-socialist countries. Institutional framework of the transformation of society has its own characteristics. Its institutions can ensure the effectiveness of economic development, as a rule, in the short run. After performing their tasks, these institutions are transformed or disposed of as such, it has already completed its mission.

Purposes / tasks. The aim of this paper is to transplant institutions.

Article tasks: to explore and identify: The term "transplantation"; Factors that cause an inefficient choice of institutions; The main tasks of institutional transformation in market transformation of the economy.

Methodology. The methodological basis of the study is the dialectical method of scientific knowledge, a systematic and institutional approach to the study of transplantation of institutions as the formation of a new economic system.

Results. The result of the successful application of the transplanted institutions must be economic and social security, the formation of effective collective decision-making mechanisms, the growth of state budget revenues and other socio-economic indicators. The institutions should be assessed as a specific kind of public goods. Their characteristic is a public good is important to consider the probability of positive and negative impacts that are measured in terms of various social strata, as well as determine the effectiveness of the existence of different variants of the institutions adopted to regulate certain processes.

Conclusions / importance. From the point of view of the determination of the economic security of its external and internal factors and risks, the main tasks of institutional transformation in market transformation of the economy are: the creation of favorable conditions for the implementation of tasks in the context of globalization and integration; maximum realization of competitive advantages of national priorities, economic security; overcoming corruption and shadow economy; formation of an effective competitive environment; the creation of modern legal and institutional mechanisms for the protection of intellectual property rights; innovation; reaching an agreement between the regional elites on the priorities and perspectives of regional and national development, the formation of public confidence in the institutions of the state, government, business and civil society.

Keywords: *transplantation, institutional structure, social institutions, economic security.*

Correspondence: *Burkaltseva Diana Dmitrievna, V.I. Vernadsky Crimean Federal University (4, Acad. Vernadsky ave, Simferopol, Crimean Republic, 295007), Russian Federation, di_a@mail.ru*

Reference: *Burkaltseva D. D. The process of transplantation of institutions as the formation of a new economic system. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 19–24. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.19.24*

References

1. Veblen T. The Theory of the Leisure Class [Translated from English Sorokin]. Moscow: Progress, 1984. pp. 6. (In Eng.)
2. Coase R.H. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 1960, no. 3, pp. 1–44. (In Eng.)
3. North D.C. Structure and Change in Economic History. New York: W.W. Norton, 1981. pp. 33. (In Eng.)
4. North D. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 1991, no. 1, pp. 97–112. (In Eng.)
5. Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, no. 3, pp. 595–613. (In Eng.)
6. Abalkin L.I. economic security of Russia: threats and their reflection. *Questions of economy*, 1994, no. 12, pp. 4–12. (In Eng.)
7. Arkhipov A., Gorodetsky A., Mikhailov B. Economic security: assessment of problems, methods of providing. *Questions of economy*, 1994, no. 12, pp. 36–44. (In Eng.)
8. Gorodetsky A. Security issues Russia. *The Economist*, 1995, no. 10, pp. 41–49. (In Eng.)
9. Oleynik A. N. Institutional Economics: Textbook. Moscow: INFRA-M, 2002. 290 p. (In Eng.)
10. Frib M. How to understand post-communism. K.: Political Thought, 1997. pp. 27. (In Ukrain.)
11. Polterovich V. Transplantation of Economic Institutions. *Economic science of modern Russia*, 2001, no. 3, pp. 45–50. (In Russ.)
12. Fleychuk M.I. Legalization of the economy and combating corruption in the system of economic security: the theoretical foundations and strategic priorities in the context of globalization. Lviv: Achilles, 2008. 660 p. pp. 8. (In Ukrain.)
13. Pivtorak A.I. The establishment of democratic institutions and the peculiarities of their functioning in terms of reforming transitional societies thesis candidate of political sciences: 23.00.02 / Alexander Ivanovich Pivtorak. Odessa National Academy of Law. Odessa, 2005. pp. 8. (In Ukrain.)
14. Burkaltseva D.D. Institutional economic security Ukraine [monograph]. K: Knowledge of Ukraine, 2012. 347 p. (In Ukrain.)
15. The economic security of Ukraine: problems and priorities in strengthening [monograph] / Z.S.Varnaliy, D.D. Burkaltseva, A.S. Saenko. K.: Knowledge of Ukraine, 2011. 299 p. (In Ukrain.)
16. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Lyasnikov Y. V., Economics and sociology of labor. M. KNORUS 2012. (In Russ.)
17. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Some methodological aspects of modeling of innovative transformation of social and economic systems. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2013, no. 15, pp. 59-63. (In Russ.)



УДК 338.2
JEL: O1, O14, O2, O25, Q4, Q47

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.25.34

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ольга Борисовна Ломакина¹

¹ ФГАОУ ВО Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО (У) МИД России)
119454, г. Москва, Проспект Вернадского, 76

¹ Кандидат экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой «Глобальная энергетическая политика и энергетическая безопасность»
E-mail: global@mgimo.ru

Поступила в редакцию: 15.11.2016

Одобрена: 30.11.2016

Аннотация. В современном глобальном мире, где все процессы являются взаимосвязанными и взаимопроникающими, вопросы стабильности и безопасности всё чаще выходят на передний план. Но если ранее под безопасностью понималась, главным образом, больше её стратегическая составляющая (например, целостность страны, надёжность границ и т.д.), то сейчас в этом определении возрастает роль экономических факторов, в частности, крайнюю важность представляют вопросы энергетической безопасности. Не стоит недооценивать этот фактор, который, на первый взгляд, имеет мало общего с вопросами безопасности страны. Нефтяные потрясения второй половины XX – начала XXI века наглядно продемонстрировали, насколько сильно мировая экономика зависит от цен на энергоносители, рост которых может спровоцировать сильнейший экономический спад не только в отдельной стране, но и по всему миру.

Традиционно считалось, что России не грозят какие-либо существенные проблемы, связанные с энергетикой, поскольку Россия обладает богатыми запасами энергоносителей, поэтому вопросы энергетической безопасности отходили на второй план. Но опыт последних лет показал, что этот путь ошибочен. Перебои с поставками электроэнергии, нарастающий дефицит природного газа и проблемы с его транзитом в Европу – все это лишь первые признаки будущих проблем. Если игнорировать имеющиеся проблемы, то в ближайшие годы они могут найти отражение в полномасштабном энергетическом кризисе. Все отмеченное выше определяет актуальность данной статьи.

Целью статьи является определение стратегических интересов России в сфере международной энергетической безопасности.

Для достижения указанной цели в работе решены следующие задачи: сформулировано понятие «энергетической безопасности» применительно к Российской Федерации; исследованы стратегические направления энергетической политики России; определены первоочередные задачи для России в сфере энергетической безопасности.

Ключевые слова: Арктический шельф, вертикально интегрированная нефтяная компания (ВИНК), диверсификация поставок энергоносителей, естественные монополии, концепции энергетической безопасности, международная энергетическая безопасность, мировая энергетика, сжиженный природный газ (СПГ), стратегические энергоресурсы, энергетическая стратегия России.

Для ссылки: Ломакина О. Б. Стратегические интересы России в сфере международной энергетической безопасности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 25–34. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.25.34

На современном этапе проблемы энергетической безопасности все чаще становятся поводом для напряженности в мире: развитые государства соперничают за ограниченные энергетические ресурсы с развивающимися, в то время как традиционные экспортеры энергоресурсов пытаются усилить свое мировое влияние. При этом не нужно забывать, что «концепция энергетической безопасности не является чем-то новым в мировой политике, а споры относительно мировых энергетических ресурсов долгое время являлись важным элементом внешней политики и политики обеспечения безопасности ведущих экономических держав»¹.

После вступления Китая, Индии и других крупных рынков в глобальную экономику ясно обозначи-

лась перспектива скорого исчерпания имеющихся на планете ресурсов нефти и газа. За сравнительно небольшой период времени цены на энергоносители возросли до беспрецедентно высокого уровня, а большое количество природных катастроф и политических кризисов четко продемонстрировало всю уязвимость современной системы мировой энергетики.

Термин «энергетическая безопасность» не имеет однозначной трактовки в мире и принимает разное значение в разных странах. Так, в США эволюция концепций энергетической безопасности началась в 1981 г. с появлением в «Проекте национальной энергетической политики» (National Energy Policy Plan) отдельной главы, посвященной

¹ Мюллер-Креннер С., Забанова Я. Энергетическая безопасность: перекройка мира // Мировая энергетика. Август, 2008. № 8 (56) // http://www.worldenergy.ru/doc_20_51_2707.html.

вопросам энергетической безопасности¹. Целью ее было обеспечение необходимого уровня поставок энергоносителей.

На протяжении 1980-х – 1990-х гг. данная цель оставалась неизменной для различных проектов и при разных администрациях. С течением времени все большее внимание стало уделяться поставкам энергоносителей из потенциально нестабильных регионов.

После событий 11 сентября 2001 г. энергетическая безопасность становится достижимой только тогда, когда население обеспечено энергией по разумной цене при соблюдении норм экологической безопасности и в количествах, достаточных для обеспечения потребностей растущей экономики и целей безопасности. В Докладе министерства энергетики США 2006 г. в качестве ключевых элементов энергетической безопасности государства выделены следующие: «диверсификация импорта энергоносителей; повышение эффективности использования энергии и снижение ее потребления домашними хозяйствами и предприятиями; снижение потребления энергии легковыми и грузовыми автомобилями; модернизация энергетической инфраструктуры; увеличение объемов нефтяных резервов США»².

Стратегия диверсификации импорта энергоносителей близка и странам Европы – еще накануне Первой мировой войны Первый лорд Адмиралтейства У. Черчилль отдал приказ судам королевского флота перейти с использования угля из Уэльса на нефть, импортируемую из Персии. Когда У. Черчиллю задавали вопросы относительно безопасности поставок нефти в кризисные времена, он отвечал: «Надежность и безопасность заключается в разнообразии, только в разнообразии»³. Л. Григорьев, президент Института Энергетики и Финансов, в одной из своих публичных лекций назвал У. Черчилля «зачинателем школы энергетической безопасности»⁴. Сегодня страны Европейского Союза, говоря об энергетической безопасности, имеют в виду, прежде всего, «снижение зависимости от внешних источников поставки энергоносителей и их диверсификацию»⁵ – так этот термин

определяется в «Зеленой книге по энергетике Европейской комиссии» 2006 г.

Россия, являющаяся крупным экспортером и весьма значительным потребителем углеводородов, понимает энергетическую безопасность как «состояние защищенности страны, ее граждан, общества, государства, обслуживающей их экономики от угроз надежному топливно- и энергообеспечению. Эти угрозы определяются внешними (геополитическими, макроэкономическими, конъюнктурными) факторами, так и собственно состоянием и функционированием энергетического сектора страны»⁶.

Основными характеристиками энергобезопасности являются способность ТЭК «надежно обеспечивать экономически обоснованный внутренний и внешний спрос энергоносителями соответствующего качества и приемлемой стоимости» и устойчивость «энергетического сектора к внешним и внутренним экономическим, техногенным и природным угрозам», а также его возможности «минимизировать ущерб, вызванный проявлением различных дестабилизирующих факторов»⁷.

Президент института Энергетики и Финансов Л. Григорьев дал следующее определение термина «энергетическая безопасность» применительно к разным группам стран: так, «для бедных стран энергетическая безопасность – это доступ к не очень дорогой энергии; для растущих стран-потребителей – уверенность, что поток нефти и газа будет расти; развитым странам-потребителям хочется иметь двойной контроль – источники нефти и газа с «дружественной» территории и, желательно, от «дружественной» фирмы; для моно экспортеров энергетических продуктов энергобезопасность представляется как стабильный уровень цен на энергоносители; для развитых экспортеров – устойчивость экспортных доходов; странам с переходной экономикой – экспортерам энергобезопасность видится как устойчивость экспортных доходов и их реинвестиции в развитие; для энергетических компаний-гигантов развитых стран – как правовая обеспеченность инвестиций в развивающихся странах; а для энергетических компаний развивающихся

¹ Energy Timeline//US Department of Energy Official Website// <http://www.energy.gov/about/timeline1981-1990.htm>

² On the Road to Energy Security: Implementing a Comprehensive Energy Strategy. A Status Report // US Department of Energy Official Website// http://www.energy.gov/media/FINAL_8-14_DOE_booklet_copy_sep.pdf

³ Ергин Д. Гарантировать энергетическую безопасность // Россия в глобальной политике. Январь-Февраль 2006. №1 // <http://www.globalaffairs.ru/numbers/18/5299.html>

⁴ Григорьев Л. Энергетика: каждому своя безопасность // Информационно-политический интернет-канал «Полит.ру» // <http://www.polit.ru/lectures/2006/08/04/grigoriev.html>

⁵ Green Paper. Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply//ec.europa.eu/energy/green-paper-energy-supply/doc/green_paper_energy_supply_en.pdf

⁶ Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // <http://www.energystrategy.ru/projects/es-2030.htm>

⁷ Там же.

стран энергобезопасность – это, прежде всего, равноправный выход на мировые рынки»¹.

Таким образом, государства мира пока еще не выработали единого подхода к пониманию термина «энергетическая безопасность». Страны-экспортеры энергоресурсов делают акцент на поддержании стабильного спроса на их экспорт, который обеспечивает преобладающую долю их государственных доходов. Россия видит свою задачу в том, чтобы восстановить государственный контроль над «стратегическими ресурсами», а также над основными маршрутами сбыта своих энергоносителей на мировые рынки. Развивающиеся страны озабочены тем, как изменение цен на углеводороды влияет на их платежный баланс. Для Китая и Индии энергетическая безопасность – это «способность быстро приспосабливаться к новой зависимости от мировых рынков, что знаменует собой серьезный отход от их прежнего стремления к самодостаточности. Для Японии же это компенсация острой нехватки внутренних ресурсов за счет диверсификации, торговли и инвестиций»².

Однако, наиболее точное определение этого понятия можно получить, если рассмотреть энергетическую безопасность в контексте национальной безопасности³.

Национальная безопасность представляет собой такое состояние государства, когда не только отсутствует сама опасность, но также и вероятные угрозы. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» под национальной безопасностью понимается «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства»⁴. Следовательно, энергетическую безопасность можно представить, как состояние страны, при котором отсутствуют внутренние и внешние угрозы важнейшим аспектам энергетики страны или ведется работа по их

устранению. Для того, чтобы определить, какие аспекты энергетической безопасности являются первостепенными для России, а какие имеют меньшее значение, необходимо проанализировать проводимую в стране энергетическую политику.

Энергетическую политику можно определить, как систему мер государственного регулирования, направленных на качественное обеспечение потребностей населения и народного хозяйства в энергоносителях при общественно приемлемых ценах и тарифах. Это определение содержит ряд элементов энергетической политики, одновременное достижение которых представляется весьма сложным и зачастую не возможным. Для определения значимости каждого из перечисленных элементов для общества можно применить метод, который был предложен еще в начале XX в. известным американским психологом А. Маслоу.

Исследователь отметил, что человек стремится к удовлетворению своих потребностей в определенном порядке: сначала он удовлетворяет потребности, обеспечивающие жизнедеятельность; затем переходит к удовлетворению потребности в безопасности, в принадлежности и любви, познавательные потребности, эстетические потребности и потребность в самореализации⁵. Маслоу представил эту иерархию потребностей в виде пирамиды, получившей название «пирамиды Маслоу».

К. Фрай, директор отдела по энергетической промышленности и стратегиям Всемирного экономического форума, применил этот подход к анализу приоритетов энергетической политики государств⁶.

Проанализировав энергетическую политику ряда государств, К. Фрай выделил в качестве ее основных приоритетов следующие:

- 1) «получение доступа к энергоресурсам;
- 2) безопасность энергоснабжения;
- 3) эффективность затрат и использования природных ресурсов;
- 4) приемлемость данного курса энергетической политики с точки зрения общества»⁷.

¹ Григорьев Л. Энергетика: каждому своя безопасность // Информационно-политический интернет-канал «Полит.ру» // <http://www.polit.ru/lectures/2006/08/04/grigoriev.html>

² Ергин Д. Гарантировать энергетическую безопасность // Россия в глобальной политике, №1 Январь – Февраль 2006 г. // <http://www.globalaffairs.ru/numbers/18/5299.html>.

³ Hoffman A. Energy Poverty and Security // Journal of Energy Security, 23 April 2009 // http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=185:energy-poverty-and-security&catid=94:0409content&Itemid=342.

⁴ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Официальный сайт МИД России // <http://www.mid.ru/ns-osndoc.nsf/0e9272bfa34209743256c630042d1aa/8abb3c17eb3d2626c32575b500320ae4?OpenDocument>.

⁵ Huijt W. Maslow's hierarchy of needs // Educational Psychology Interactive // <http://chiron.valdosta.edu/whuijt/col/regsys/maslow.html>.

⁶ Фрай К. Экология или энергетическая безопасность — что важнее? // Вопросы экономики, №4, 2006. С. 104.

⁷ Там же.

Данные приоритеты Фрай предлагал рассматривать как основополагающие принципы энергетической политики государства. Однако, данный подход имеет ряд недостатков. Так, третий и четвертый уровни пирамиды могут меняться местами: если, например, рассмотреть использование нефти, то вопросы его социальной приемлемости будут иметь второстепенное значение, по сравнению с вопросами его рациональности, потому как запасы нефти могут быть исчерпаны уже в ближайшем будущем. В то же время, если в качестве примера рассмотреть использование угля, то на первый план выйдут вопросы общественной приемлемости и экологической безопасности применения этого вида топлива, так как он считается одним из самых экологически неблагоприятных.

К тому же, иерархия потребностей «пирамиды Фрая» отражает приоритеты энергетической политики исключительно стран-импортеров энергоносителей. Следовательно, ее нельзя применить для такого крупного экспортера энергоресурсов, как Российская Федерация.

Российские исследователи, подобно К. Фраю, также делают попытки построить пирамиду приоритетов энергетической безопасности России. В частности, интересны взгляды С. Вьяльцева, изложенные в его публикации «Энергетическая безопасность России: внутренние аспекты».

Исследователь пишет о том, что государству-экспортеру на первом этапе необходимо найти рынок сбыта, причем это может быть, как уже сформировавшийся и стабильно функционирующий рынок, так и новый, демонстрирующий значительный темпы роста. Страны ЕС можно отнести к первому типу, динамично развивающиеся азиатские экономики – ко второму. В случае с Евросоюзом, Россия не только имеет выход на эти рынки, но также занимает лидирующие позиции по ряду энергоносителей. Для полномасштабного выхода на азиатские рынки России неизбежно придется вступить в конкуренцию с ведущими игроками в сфере мировой энергетики.

На втором этапе приоритетным становится обеспечение стабильного сбыта. Иными словами, необходимо обеспечить безопасность энергопоставок потребителям. Доставка российских углеводородов в ЕС осуществляется через территории третьих стран, зачастую проводящих непредсказуемую политику. Доставку же в страны АТР можно осуществлять, минуя посредников.

На третьем этапе актуальным становится вопрос увеличения рентабельности экспорта энергоноси-

телей: начинается поиск путей увеличения прибыли от его осуществления. Это можно осуществить, например, за счет модернизации инфраструктуры для снижения транспортных издержек.

На самом высшем, четвертом этапе, когда уже исчерпаны все возможные пути повышения прибыли, страна начинает искать пути диверсификации экспорта своих энергоносителей. Это может коснуться как ассортимента энергоносителей, так и каналов их доставки. Это можно осуществить, например, за счет внедрения новых технологий (производство сжиженного природного газа (СПГ)), чем РФ в настоящее время активно занимается.

Таким образом, иерархию потребностей государства-экспортера энергоносителей можно представить в следующем виде:

- 1) «получение доступа на рынок энергоносителей другой страны;
- 2) обеспечение надежности поставок энергоносителей;
- 3) повышение эффективности и рентабельности поставок энергоносителей;
- 4) диверсификация экспорта углеводородов»¹.

Следовательно, определение энергетической безопасности, применимое для России, можно сформулировать следующим образом: энергетическая безопасность – это такое состояние, при котором населению и экономическим агентам Российской Федерации обеспечен бесперебойный доступ к энергоресурсам, а поставкам российских ресурсов на рынки зарубежных стран гарантирована надежность.

Рассмотрев энергетическую безопасность России с использованием обеих пирамид, можно увидеть, что с точки зрения страны-импортера энергоресурсов Россия осваивает лишь вторую ступень – обеспечение безопасности энергоснабжения. В качестве же государства-экспортера энергоносителей Россия осваивает две последние ступени – повышение эффективности и диверсификация экспорта углеводородов: РФ начинает переходить к экспорту энергоносителей с высокой добавленной стоимостью, применяет технологии СПГ и начинает развивать южное и восточное направления своей энергетической политики, демонстрирующие высокие темпы роста потребления энергоносителей.

Развитие экономических отношений со странами АТР является необходимым условием обеспечения энергетической безопасности России. Помимо этого, сотрудничество со странами АТР в сфере

¹ Вьяльцев С. Энергетическая безопасность России: внутренние аспекты // Клуб Мировой Политической Экономики // <http://www.wpec.ru/text/200709301720.htm>

энергетики приоритетно для России еще и потому, что оно внесет вклад в решение внутренних проблем Восточной Сибири и Дальнего Востока: будет обеспечено привлечение инвестиций в развитие инфраструктуры региона, в здравоохранение, образование и охрану окружающей среды, увеличена занятость населения региона. Все это сократит отставание восточных регионов РФ в социально-экономическом развитии. Расширение круга потребителей природного газа, нефти и электроэнергии требует существенного расширения сети линий электропередачи и трубопроводной сети. Повышение качества жизни населения невозможно представить в условиях дефицита моторного топлива – чтобы его избежать, необходимо развивать нефтеперерабатывающие мощности в регионе; также для производства продукции бытового и промышленного назначения предстоит активно развивать нефтегазохимическую промышленность.

Построение взаимовыгодных отношений в сфере энергетики с южными и восточными партнерами – идея не новая и имеющая под собой объективные предпосылки. Россия уже давно пытается убедить европейских партнеров перейти к более широкой трактовке термина «энергетическая безопасность», объясняя, что диверсификация экспорта для поставщика энергоресурсов задача не менее важная, чем для импортера вопрос вариативности каналов поставки.

И это вопрос не только снижения рисков. Новые направления экспорта энергоресурсов экономически целесообразно развивать по многим параметрам. Причинами являются географическая протяженность России, смещение мирового центра потребления энергии на восток, дефицит энергетических ресурсов в большинстве стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Важно отметить, что в условиях экономического давления, оказываемого на Российскую Федерацию с марта 2014 года в связи со сложившейся на Украине ситуацией (по ряду геополитических причин), выражающегося в невозможности получения долгосрочного кредитования от западных банков и отказа от сотрудничества большого числа нефтегазовых компаний стран ЕС и США – вопрос необходимости форсированной диверсификации экспорта энергоресурсов стоит особенно остро.

Впервые «восточный вектор» энергетической политики страны был задан в Энергетической стратегии России на период до 2020 г. Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. развивает и конкретизирует положение о необходимости ускоренного развития энергетики Востока России. В ее рамках предполагается создание новых энергетических центров в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, строительство новых линейных объектов

энергетической инфраструктуры и развитие энергетики восточных регионов России.

Это означает, что уже сегодня выполняются мероприятия, направленные на повышение национальной энергетической безопасности, эффективности взаимодействия с энергоресурсами и готовится плацдарм для активного развития взаимоотношений с Японией, Китаем и другими потенциальными партнерами.

Сотрудничество с этими странами в нефтегазовой отрасли на сегодняшний день преимущественно ограничивается следующим: организацией совместных проектов (как, например, ПАО «Удмуртнефть»), участием восточных инвесторов в финансировании национальных проектов («Сахалин-1»), обменом технологиями (деятельность Japan Drilling Company во Вьетнаме) и непосредственно экспортно-импортными операциями.

Уже подписаны контракты между российскими национальными нефтегазовыми гигантами, такими как ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром», и восточными контрагентами на поставку нефти и газа. Китай получит более 325 млн. тонн нефти в течение 25 лет, а также почти 1 трлн. м³ по строящемуся трубопроводу «Сила Сибири». Подобный контракт действует и в отношении проекта «Ямал СПГ», основные мощности которого предназначены для покрытия части потребности в газе КНР. Япония, Китай и Южная Корея получают нефть «Сахалин бленд» (>5,22 млн. тонн) и сжиженный природный газ (>10,8 млн. тонн) с совместного проекта «Сахалин-2».

Среди наиболее значимых перспективных проектов в этой отрасли можно отметить высокотехнологичный нефтеперерабатывающий и нефтехимический комплекс «Китайско-российской Восточной нефтехимической компании (г. Тяньцзинь)», газопровод «Алтай», а также совершенствование производственных и пропускных мощностей проектов на стадии реализации.

В результате реализации вышеуказанных проектов и продолжения взаимовыгодного сотрудничества по южному и восточному направлениям можно говорить о ряде позитивных тенденций, намечающихся в национальной экономике в результате кооперации. Во-первых, это выражается в развитии Зауралья как экономического региона России, в частности развития инфраструктуры и появление новых рабочих мест в Дальневосточном федеральном округе. Во-вторых, рост требований к локализации потенциально приведет к развитию национальной металлургии, трубопроката и машиностроения, что благотворно повлияет на остальные регионы страны. В-третьих, обеими сторонами будет получен опыт инвестирования в российские проекты, что повысит доверие к ним со стороны восточных инвесто-

ров и позволит существенно сократить зависимость от западных источников капитала.

Тем не менее, было бы неправильно говорить о сотрудничестве с южными и восточными партнерами исключительно с точки зрения перспектив. Риски и проблемы, сопряженные с этим процессом, уже сегодня оказывают влияние на состояние проектов.

Так, китайские партнеры, несмотря на официальную позицию по расширению закупок российских энергоресурсов, в действительности затягивают выполнение обязательств по финансированию капитального строительства, в частности, на объектах линейной инфраструктуры перспективного газопровода «Алтай».

Расширение возможностей по поставке в таком случае целиком ложится финансовым бременем на Российскую Федерацию, что автоматически растягивает окупаемость проекта еще на 5–10 лет сверх запланированного. Даже экономически целесообразные проекты вроде 60 км трубопровода до Японии оказываются отложены на неопределенный срок из-за недостатка политической воли руководства Японии и наличия нерешенных проблем в других сферах межстранового взаимодействия.

При этом, не стоит забывать, что конкуренция по поставкам газа (как трубопроводным, так и СПГ) и нефти на южном направлении чрезвычайно высока: Азербайджан, Алжир, Венесуэла, Ирак, Иран, Катар, Нигерия, Туркменистан - все имеют возможность активно влиять на рынок, в связи с чем регион тяжело рассматривать в качестве основного покупателя в ближайшей перспективе.

Более того, многие страны из числа потенциальных восточных партнеров не планируют продажу новых технологий Российской Федерации. Южная Корея, например, выступает за ужесточение экологических стандартов в судостроительной отрасли в целях устранения конкуренции со стороны России и недопущение поставок судов ледового класса для освоения национального арктического шельфа.

С целью снижения вышеперечисленных рисков, необходимо помнить, что южные партнеры могут быть рассмотрены не только как самостоятельные потребители энергоресурсов, но и как транзитные страны с целью дальнейшей транспортировки. Для понимания этого аспекта необходимо рассмотреть энергетическое сотрудничество России с Турцией.

На текущий момент экспорт российского газа в Турцию составляет 30 млрд. м³ и осуществляется частично через «Голубой поток», а частично через газопровод «Украина-Румыния-Болгария», эксплуатация которого прекратится в 2019 году. Однако интерес представляет не столько собственное потребление страны, сколько возможность ПАО «Газпром» по-

лучить доступ к Трансадриатическому газопроводу, обеспечив тем самым выход на рынок Италии.

Помимо сотрудничества в нефтегазовой сфере совместные направления деятельности в сфере энергетики включают в себя атомную энергетику (Госкорпорация «Росатом»), электроэнергетику (группа «Интер РАО», «Российские сети»), добычу угля (Группа «Еп+») и гидроэнергетику (ОАО «Рус-Гидро»).

Таким образом, можно говорить о том, что несмотря на наличие ряда нерешенных на сегодня проблем, сотрудничество успешно ведется во всем многообразии форм и видов по всем направлениям деятельности в энергетике.

Китай, Япония и Южная Корея заинтересованы в поставках российских энергоносителей, а значит, по сути, они являются конкурентами в борьбе за стратегическое партнерство с Россией. В данной ситуации РФ может по-разному выстраивать линию поведения: одним из вариантов является маневрирование между этими тремя странами в ожидании наиболее выгодных предложений от одной из них; однако с точки зрения энергетической безопасности наиболее верным представляется намерение максимально диверсифицировать экспорт углеводородов, ориентируясь сразу на три рынка.

Однако, в том случае, если Россия изберет сценарий диверсификации экспорта энергоносителей, сразу же встанет вопрос о том, хватит ли нефти в регионе для обеспечения полной загруженности трубопроводов на всех направлениях. Для решения проблемы ресурсной обеспеченности маршрутов транспортировки необходимо государственное субсидирование геологоразведочных работ в регионе, а также привлечение инвестиций частных компаний в разработку месторождений. Чтобы увеличить добычу углеводородов, от государства требуется всесторонняя поддержка отрасли: это касается, прежде всего, необходимости развивать перерабатывающее производство; также государство может стимулировать увеличение добычи нефти и газа снижением налогов; внедрение новых технологий добычи непременно окажет позитивное воздействие на объемы добычи, увеличив коэффициент извлечения нефти.

Помимо этого, в настоящее время на восточном направлении наблюдается столкновение интересов двух ведущих государственных компаний РФ, каждая из которых стремится к доминированию в регионе. В целях обеспечения энергетической безопасности России целесообразным представляется сохранить баланс между ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром», что будет препятствовать монополизации нефтегазовой отрасли РФ. Соперничество российских инвесторов на восточном направ-

лении противоречит стратегическим интересам РФ, потому что ни одна компания не в состоянии решить в одиночку те глобальные задачи, которые стоят перед Россией на восточном направлении.

На северном направлении в начале XXI в. проблематика Арктического региона стала объектом активной внешнеполитической деятельности многих государств. Помимо арктических держав, эти проблемы остро волнуют страны, расположенные за пределами региона. К числу основных проблем, в первую очередь, относится определение современного международно-правового статуса и режима Арктики.

Неопределенность правового статуса арктического шельфа является причиной для обострения борьбы за богатые природными ресурсами арктические массивы; необратимые климатические изменения в регионе постепенно открывают новые водные пространства для судоходных маршрутов, усугубляя трения между заинтересованными участниками международного процесса. Обнаруженные запасы нефти в Арктическом регионе в целом составляют 274 миллиарда баррелей, а природного газа – 74,5 триллиона кубометров¹.

Площадь Арктических территорий России составляет «3,1 миллиона квадратных километров, или 18% территории РФ. На долю Арктики приходится 90 процентов извлекаемых ресурсов углеводородов всего континентального шельфа России, 85 процентов запасов никеля, свыше 50 процентов запасов меди и вольфрама, около 90 процентов запасов редкоземельных элементов, ртути, золота, серебра, алмазов»². При этом что население региона составляет всего 1% общероссийского, производимая в Арктике продукция обеспечивает получение 11%³ национального дохода России; к тому же, есть еще Северный морской путь – кратчайший путь из Азии в Европу. Ни один другой судоходный маршрут не имеет такого экономического потенциала, не может пропускать такого количества судов.

В настоящее время большая часть российской нефтедобычи и более 90% добычи газа сосредоточены в районе Западной Сибири и Волго-Урала, однако традиционные месторождения в большинстве своем отличаются высокой степенью выработанности, поэтому возникает необходимость развивать и альтернативные регионы добычи. «В долгосрочной перспективе такими приоритетными регионами нефте- и газодобычи являются Тимано-Печора, полуостров Ямал, Каспийский шельф, Прикаспий, Восточная Сибирь, Дальний Восток и западная часть арктического шельфа»⁴. Многие эксперты указывают на то, что «разработка новых месторождений с трудноизвлекаемой нефтью требует не только иных технологий и иной организации труда, но и гораздо больших затрат на единицу добываемой продукции. Вполне реальна ситуация, когда темпы истощения крупных месторождений не будут своевременно компенсированы вводом новых нефтедобывающих мощностей»⁵. В этой связи важно сконцентрировать внимание российских нефтяников на освоении новых, не разрабатываемых ранее месторождений.

По данным геологов, под морским дном в Арктике находится 13% мировых запасов нефти и 30% мировых запасов природного газа⁶. С течением времени значение этих ресурсов для мирового энергетического баланса будет только возрастать. В то же время, «изменения климата постепенно открывают водные пространства Арктики не только для разработки новых ресурсов, но также для новых судоходных маршрутов, которые могут изменить глобальную транспортную систему»⁷.

Соперничество за обладание арктическим шельфом может развернуться между восемью прибрежными государствами – США, Россией, Канадой, Исландией, Норвегией, Швецией, Финляндией и Данией, которая контролирует Гренландию⁸. Богатые ресурсами арктические массивы интересуют также и азиатские страны.

На арктическом направлении энергетической политики России можно выделить несколько специфических моментов.

¹ Arctic Oil And Gas Resources: Energy Resources Map Circum-Pacific Region, Arctic Sheet//Drummond Consulting Website// <http://www.drummondconsulting.com/Drummond%20Ext%20Abs%20Arctic%20Energy.pdf>

² Сидорова М. Арктический фасад России // Российская бизнес-газета. 2005. № 507 // <http://www.rg.ru/2005/05/17/arktika.html>

³ Там же.

⁴ Арбатова А.А., Белова М.А., Фейгин В.И. Российские углеводороды и мировые рынки // Россия в глобальной политике. 2005. № 5 // <http://www.globalaffairs.ru/numbers/16/4797.html>.

⁵ Поляков Г.А., Полякова Т.В. Модели и прогнозные оценки перспектив добычи нефти. М.: РОССПЭН, 2004. С. 5.

⁶ Borgerson S. The Great Game Moves North // Foreign Affairs. 2009. March 25 // <http://www.foreignaffairs.com/articles/64905/scott-g-borgerson/the-great-game-moves-north>.

⁷ An Arctic War is Getting Closer // The Arctic Council Website // http://www.arctic-council.org/article/2008/3/an_arctic_war_is_getting_closer.

⁸ Borgerson S. Arctic Meltdown//Foreign Affairs, March/April 2008// <http://www.foreignaffairs.com/articles/63222/scott-g-borgerson/arctic-meltdown>.

Во-первых, в условиях истощения традиционных месторождений углеводородов, многократно возрастает значение альтернативных регионов добычи энергоносителей. Одной из перспективных альтернатив является Арктика, поэтому важным представляется сконцентрировать внимание российских нефтяников на освоении месторождений региона.

Во-вторых, Арктика входит в зону национальных интересов России еще и потому, что происходящие климатические изменения постепенно открывают новые водные пространства для судоходных маршрутов, получение контроля над которыми укрепило бы положение РФ в качестве одного из ведущих игроков в мировой экономике.

В-третьих, Арктика может послужить площадкой для формирования новой производственной базы, на основе которой РФ сможет совершить экономический рывок в будущем. В то же время не стоит питать иллюзий насчет того, что все затраты на развитие региона быстро окупятся, потому что для получения финансовой отдачи необходимы серьезные капитальные вложения в развитие Крайнего Севера. Эта задача должна лечь, прежде всего, на плечи государства, потому как частные компании крайне неохотно участвуют в затратных проектах, если они не гарантируют быстрые прибыли. Государство же призвано инвестировать средства в шельфовые проекты, потому что Арктика является стратегическим резервом России, к которому в целях обеспечения энергетической безопасности государства рано или поздно придется обратиться.

Также государственным интересам РФ соответствует обеспечение условий для развития международных торгово-экономических связей, включая модернизацию Северного морского пути и формирование новых транспортных коридоров, что также невозможно сделать без помощи и активного участия государства. Учитывая значение энергоносителей в современной мировой экономике, «не исключено, что мир ожидает глобальный энергетический кризис, и тогда арктические запасы нефти и газа сыграют решающую роль. Но к этому моменту должна быть развернута соответствующая современная транспортная и обеспечивающая инфраструктура»¹.

Для успешной реализации всех направлений энергетической политики России потребуются напряженная работа в области внедрения новых технологий добычи, реализации межотраслевых проектов, развития огромных восточных и аркти-

ческих территорий, создания более современной системы трубопроводов и формирования последовательной эффективной внешней политики.

Необходимо сделать ставку на развитие углеводородного комплекса, учитывая тот факт, что ценность углеводородов растет и мир неуклонно приближается к периоду серьезного дефицита энергоресурсов, когда у продавцов энергоносителей будут более привилегированные позиции, чем у их покупателей. Меняя добытые энергоресурсы на зарубежные «ноу-хау» в топливно-энергетическом комплексе, возможно будет ликвидировать российское технологическое отставание от развитых стран.

Нефтегазовый комплекс способен стать катализатором развития высоких технологий. В российском обществе существует архаическое отношение к нефтегазовой промышленности, согласно которому добывать нефть и газ – примитивное занятие, от которого нужно отказаться, сделав ставку на развитие других более технологичных отраслей. В реальности же шельфовые проекты, сжижение газа и его транспортировка, разведка и бурение в сложных геологических условиях – колоссальные по технологической сложности задачи. Нефтегазовая промышленность является современной и высокотехнологичной отраслью, которая создает отличные предпосылки для развития других сегментов экономики: трубной промышленности, машиностроения и т.д. Денежные средства, которые государство получает от экспорта сырой нефти, нужно инвестировать в том числе и в развитие перерабатывающей промышленности.

Россия может и должна стать авторитетным игроком на мировом сырьевом рынке, способным влиять на ценообразование. По нефти эту задачу решить довольно сложно, так как по запасам нефти РФ занимает не первое место в мире, кроме того качество российской нефти ниже, чем у ближневосточных производителей; однако по газу ситуация для РФ более благоприятная. По доказанным запасам газа РФ занимает первое место в мире. С помощью создания так называемой «газовой ОПЕК» в перспективе можно реформировать всю систему торговли газом², избавившись от привязки цены газа к стоимости нефти и сделав его самостоятельным товаром.

На сегодняшний день газовый рынок отличается высокой степенью локальности. Обычной практикой в газовой отрасли является заключение долгосрочных контрактов на достаточно жестких условиях еще до начала процесса добычи газа. Это делает

¹ Сидорова М. Арктический фасад России // Российская бизнес-газета, 2005, №507 // <http://www.rg.ru/2005/05/17/arktika.html>

² Cohen A. Gas Exporting Countries Forum: The Russian-Iranian Gas Cartel // Journal of Energy Security, 14 December 2008 // http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=171:gas-exporting-countries-forum-the-russian-iranian-gas-cartel&catid=90:energysecuritydecember08&Itemid=334.

ся для того, чтобы иметь финансовые гарантии для разработки месторождений и строительства трубопроводной инфраструктуры. Доля СПГ на рынке газа в мире еще достаточно мала – около четверти от производства газа в целом. Экспортная цена газа обычно определяется на основании мировых цен «корзины» нефтепродуктов. В перспективе РФ могла бы стать инициатором применения нового подхода к ценообразованию газа. Для этого, в первую очередь, необходимо снизить значение долгосрочных контрактов. Развитие системы производства и транспортировки СПГ позволит перенаправлять газовые потоки с одного рынка на другой, а это повысит роль краткосрочных контрактов. В перспективе возможно даже создание газовых бирж, что превратит газ в самостоятельный товар.

Важное место в формировании эффективной энергетической политики РФ должно занять формирование четкой информационно-аналитической системы. До настоящего времени основными поставщиками информации по энергетическим ранкам являются организации, представляющие интересы, прежде всего, стран-импортеров энергоресурсов. Зачастую их документы и аналитические отчеты составляются в русле интересов этих государств: некоторые факты могут умалчиваться, некоторые – искажаться. Тем не менее, составляемая ими документация обычно используется в ходе переговоров как опорная. В этой связи для России очень важно уделить внимание созданию собственной информационной базы, которая необходима для объективного понимания глобальных энергетических процессов и для прогнозирования состояния мировых нефтегазовых рынков. Прогнозы российских аналитиков относительно развития мирового энергетического рынка обычно строятся на данных зарубежных организаций, носят фрагментарный характер и не лишены субъективности.

В условиях мирового экономического кризиса важно помнить и об энергосбережении. С одной стороны, резкое падение цен на нефть приведет к сокращению инвестиций в энергосбережение и разработку альтернативных источников энергии; с другой стороны, вложения в нефтедобычу тоже уменьшатся. Это может привести к нехватке энергетических ресурсов, с которой мир столкнется во время выхода на новый виток экономической экспансии, что, в свою очередь, обернется новым стремительным ростом цен на энергоносители. В этих условиях России вновь очень сложно будет отказаться от легкого пути заработка нефтедолларов и, поступившись частью сверхприбылей, начать развитие высокотехнологичных отраслей энергетической промышленности.

Перспектива глобальной нехватки энергоресурсов, которая по расчетам специалистов может наступить уже в этом веке, заставляет ключевых авторов

мировой политики активно включаться в борьбу за контроль над мировыми нефтяными и газовыми запасами. Россия как одна из самых обеспеченных ресурсами стран должна быть готова использовать свои ресурсы, осознавая при этом, что ее ждет непростая борьба за место на мировом энергетическом рынке. Без принятия ряда первоочередных мер для реформирования отечественного ТЭК, изложенных выше, Россия будет не в состоянии гарантировать собственную энергетическую безопасность и достойно выглядеть на фоне ведущих стран и регионов – конкурентов в области экспорта энергоносителей.

Список литературы

1. Арбатов А.А., Белова М.А., Фейгин В.И. Российские углеводороды и мировые рынки // Россия в глобальной политике. 2005. № 5 // <http://www.globalaffairs.ru/numbers/16/4797.html>.
2. Бакулев М. Строительство ВСТО-2 обеспечит рост производства в смежных отраслях // Экспертный портал «Восточный нефтепровод» // <http://www.vstoneft.ru/mnenia.php?number=547>.
3. Гусейнов В.А., Денисов А.П., Гончаренко А.В. Россия и мировые энергоресурсы // Россия и мир. Новая эпоха. 12 лет, которые могут все изменить (отв. ред. и рук. авт. кол. С.А. Караганова). М.: АСТ: Русь-Олимп, 2008.
4. Жизнин С.З. Основы энергетической дипломатии. М.: МГИМО (У) МИД России, 2003.
5. Конторович А., Бурштейн Л., Коржубаев А., Лившиц В., Сафронов А. Роль нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока в энергетической стратегии России // Наука в Сибири. 15 октября 2004. № 41 (2477) // <http://www.sbras.ru/HBC/article.phtml?nid=307&id=9>
6. Маслов А. Конкурентная стратегия президента Медведева: комплексный план развития энергетики России и новая энергетическая доктрина // Независимое Аналитическое Обозрение // <http://www.polit.nnov.ru/2009/02/20/rosenergdoctr5/>.
7. Симонов К.В. Глобальная энергетическая война. М.: Алгоритм, 2007.
8. Симонов К.В. Концепция энергетической сверхдержавы – мифы и реальность // Экономика и ТЭК. 2007. № 3 // <http://www.energystate.ru/news/111.html>.
9. Христенко В.Б. «Восточное направление» российской энергетической политики // <http://www.civilg8.ru/6551.php>.
10. Христенко В.Б. Энергетическая стратегия России: прорыв на Восток // <http://www.civilg8.ru/4730.php>.
11. An Arctic War is Getting Closer // The Arctic Council Website // http://www.arctic-council.org/article/2008/3/an_arctic_war_is_getting_closer.
12. Arctic Oil And Gas Resources: Energy Resources Map Circumpacific Region, Arctic Sheet // Drummond Consulting Website // <http://www.drummondconsulting.com/Drummond%20Ext%20Abs%20Arctic%20Energy.pdf>.
13. Borgerson S. The Great Game Moves North // Foreign Affairs, March 25, 2009 // <http://www.foreignaffairs.com/articles/64905/scott-g-borgerson/the-great-game-moves-north>.
14. Braune G. Cold War in the Arctic? // Internationale Politik // <http://www.ip-global.org/archiv/2009/spring2009/cold-war-in-the-arctic-.html>.

RUSSIA'S STRATEGIC INTERESTS IN THE AREA OF SECURITY OF ENERGY SUPPLY

Olga Lomakina

Abstract

The modern world with linked and interpenetrating processes more and more often raises pressing issues of security and stability. However, in the past the term "security" was used in a broad strategic sense of the word (for example when describing country's border safety or territorial integrity, etc.), nowadays this term is influenced by economic factors such as an important issue of security of energy supply. This issue should not be underestimated, even though it does not seem to play an important role in the country's security. The oil crises of the late 20th and the early 21st centuries have proved how much the global economy depends on the price of energy resources, an increase in which might provoke a dramatic recession not only in any given country but throughout the world.

The traditional view holds that Russia could not be affected or influenced by any energy issues, since it has some of the richest energy resources in the world, hence the rising issues of security of energy supply were mostly neglected. However, the last few years have revealed the flaws and shortsightedness of this approach. Irregularities in energy supply, the increasing shortages of natural gas and problems related to its transit to Europe are the first signs of forthcoming problems. If these problems are persistently ignored, it might lead to a full-scale energy crisis within the next few years. All of the above highlights the relevancy of the present article.

The purpose of this article is to determine Russia's strategic interests in the area of global security of energy supply.

With this in view the following objectives have been accomplished: The term of "security of energy supply" was defined in relation to the Russian Federation; Russia's energy policy was examined and analyzed; Priority tasks and objectives for Russia in the field of security of energy supply were defined.

Keywords: Arctic ledge, vertically integrated oil company, Diversification of energy supply, Natural monopolies, "Security of energy supply" concept, Global security of energy supply, International energy industry, LNG – Liquefied natural gas, Strategic energy resources, Energy strategy of Russia.

Correspondence: Lomakina Olga Borisovna, Moscow State Institute of International Relations (University) (76, Vernadsky prospect, Moscow, 119454), Russian Federation, global@mgimo.ru

Reference: Lomakina O. B. Russia's strategic interests in the area of security of energy supply. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 25–34. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.25.34

References

1. Arbatov A.A., Belova M.A., Feygin V.I. Russian hydrocarbons and world markets. *Russia global affairs*, 2005, no. 5 // URL: <http://www.globalaffairs.ru/numbers/16/4787.html>. (In Russ.)
2. Bakulev M. ESPO pipeline construction provide industrial growth in related branches. Expert portal "Eastern oil pipeline" // URL: <http://www.vstoneft.ru/mnenia.php?numbers=547>. (In Russ.)
3. Guseinov V.A., Denisov A.P., Goncharenko A.V. Russia and global energy reserves. *Russia and World, new epoch*. 12 years which could change everything. M.: Rus'-Olimp, 2008. (In Russ.)
4. Zhiznin S.Z. Energy diplomacy framework. M.: Moscow State University of Foreign Affairs, 2003. (In Russ.)
5. Kontarovich A., Burshtein L., Korzhubaev A., Levshits V., Safronava A. Role of Eastern Siberia and Far East oil and gas sector in Russia Energy Strategy. *Science in Russia*, 2004, no. 41 (2477) // URL: <http://www.sbras.ru/HBS/article.phtml?nid=307&id=9>. (In Russ.)
6. Maslov A. President Medvedev competitive strategy: complex development of Russian energy sector plan and new energy doctrine. *Independent analytic review* // URL: <http://www.polit.nnov.ru/2009/02/20/rosenergdoctr5/>. (In Russ.)
7. Simonov K.V. Global energy war. M.: Algoritm. 2007. (In Russ.)
8. Simonov K.V. Energy super-power concept – myth and reality. *Economy and fuel-power complex*, 2007, no. 3 // URL: <http://www.energystate.ru/news/111/html>. (In Russ.)
9. Khristerenko V.B. Eastern direction of Russian Energy Policy // URL: <http://www.civilig8.ru/6551.php>. (In Russ.)
10. Khristerenko V.B. Russian energy strategy: eastern breakthrough // URL: <http://www.civilig8.ru/4730/php>. (In Russ.)
11. An Arctic War is Getting Closer // The Arctic Council Website // http://www.arctic-council.org/article/2008/3/an_arctic_war_is_getting_closer. (In Eng.)
12. Arctic Oil And Gas Resources: Energy Resources Map Circum-Pacific Region, Arctic Sheet // Drummond Consulting Website // <http://www.drummondconsulting.com/Drummond%20Ext%20Abs%20Arctic%20Energy.pdf>. (In Eng.)
13. Borgerson S. The Great Game Moves North // Foreign Affairs, March 25, 2009 // <http://www.foreignaffairs.com/articles/64905/scott-g-borgerson/the-great-game-moves-north>. (In Eng.)
14. Braune G. Cold War in the Arctic? // Internationale Politik // <http://www.ip-global.org/archiv/2009/spring2009/cold-war-in-the-arctic-.html>. (In Eng.)

УДК 338.2
JEL: G3, H5, M1, O1, O14, O2, O25

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.35.40

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Екатерина Дмитриевна Доброва¹, Анна Георгиевна Бадалова²,
Ирина Александровна Петрова³

¹ ФГБОУ ВПО Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)
125080, г. Москва, Волоколамское шоссе, д. 4

² ФГБОУ ВО Московский государственный технологический университет «Станкин»
127994, г. Москва, Вадковский пер., д. 1

³ АО «Концерн «Вега»
121170, г. Москва, Кутузовский проспект, д. 34

¹ Аспирант кафедры производственного менеджмента и маркетинга, ИНЖЭКИН
E-mail: ekaterinadobrova@bk.ru

² Доктор экономических наук, профессор, профессор, заведующая кафедрой производственного менеджмента
E-mail: abadalova@mail.ru

³ Кандидат экономических наук, начальник управления стратегического планирования и проектного финансирования
E-mail: pont.solaire@gmail.com

Поступила в редакцию: 15.10.2016 Одобрена: 23.11.2016

Аннотация. В данной статье исследуется понятие «портфель проектов», определяются роль и место проектного управления в общей структуре управления предприятием, рассматривается процесс формирования портфеля и его ограничения.

Целью статьи является исследование роли и места проектного управления в общей системе управления предприятием, а также взаимосвязь процессов управления на различных организационных уровнях.

Формирование стратегического портфеля проектов предприятия – это актуальная задача, связанная с усилением инновационно-инвестиционной активности функционирующих в России предприятий. В настоящее время переход предприятий на инновационный путь развития происходит в условиях обострения международной ситуации, изоляции России со стороны европейских стран и США, и имплементации санкционной политики, изменения внутреннего экономического и политического курсов. Данные обстоятельства, несомненно, не могли не сказаться на корректировке деятельности и стратегических целей развития предприятий, на уровне их финансово-экономической устойчивости. В тоже время, рост инновационной активности в ряде секторов экономики, в особенности в высокотехнологичных отраслях, создает потребность в формировании портфеля проектов, позволяющего достичь стратегических целей развития предприятий и способствующих повышению их конкурентоспособности.

В ходе подготовки статьи выявлен основной комплекс проблем, с которым сталкиваются предприятия при переходе на модель проектного управления, что обусловлено, в первую очередь, неразвитостью технологий проектного управления в России, а также осложняется отсутствием ясного целеполагания и видения преимуществ для предприятий. Кроме того, причины отставания обусловлены низким уровнем зрелости управления проектами на предприятии, что вызвано отсутствием кадров, обладающих квалификацией в данной области знаний.

В результате исследования были выявлены «узкие места» и сложности в процессе управления портфелем проектов на этапе его формирования.

Ключевые слова: портфель проектов; стратегия; инновационное развитие; проектно-ориентированное управление; портфельное управление; наукоемкие предприятия.

Для ссылки: Доброва Е. Д., Бадалова А. Г., Петрова И. А. Особенности проектно-ориентированного управления наукоемким предприятием // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 35–40. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.35.40

Первые исследования в области портфельного управления были посвящены портфелям финансовых активов. В 50-е годы XX века выдающийся американский экономист Гарри Марковиц предложил методику формирования портфеля финансовых активов, направленную на оптимальный выбор активов, исходя из требуемого соотношения доходность / риск. Сформулированные им идеи составляют сегодня основу современной портфельной теории [1].

Основополагающим признаком портфеля проектов является его взаимосвязь со стратегическими целями организации. Поэтому область исследования, посвященная управлению портфелями проектов, отличается от управления портфелями финансовых активов.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует о важной роли в развитии рынка услуг по управлению проектами. Многие государства (в числе

которых США, Швейцария, Япония, Великобритания, Германия) утверждают международные и национальные стандарты в области проектного управления. Указанные стандарты разрабатываются профессиональными ассоциациями, среди которых наиболее известными являются IPMA, PMI, PMAJ, OGC, ISO, CСТА, АРМ.

Российский опыт проектного управления значительно отстает от мирового. На сегодняшний день существует 4 стандарта по управлению проектом, управлению программой и управлению портфелем проектов (далее – УПП):

- ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»;
- ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов»;
- ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой»;
- ГОСТ Р ИСО 21500-2014 «Руководство по проектному менеджменту».

При сравнении национального стандарта ГОСТ Р 54870-2011 и стандарта по УПП PMI [2], необходимо отметить:

- скромность изложения информации (13 страниц против 189);
- краткое описание процессов УПП (цель процессов и только входы);
- отсутствие процессов, связанных с управлением рисками портфеля;
- отсутствие требований к методам реализации процессов УПП, самих методов и инструментов.

Невозможно рассматривать вопрос формирования портфеля проектов предприятия и управления таким портфелем в отрыве от проблем, препятствующих развитию проектного управления в России. К их числу относятся:

- неэффективное распределение ограниченных ресурсов между проектами;
- отсутствие четкого распределения ответственности между участниками проектной деятельности;
- выполнение нескольких невязанных проектов одновременно;
- возникновение большого числа новых проектов краткосрочного и долгосрочного исполнения;
- повышение требований к бюджету, срокам и качеству исполнения проекта со стороны заинтересованных лиц;
- высокие риски и рост неопределенности в ходе выполнения проектов;
- отсутствие связи отдельных проектов со стратегическими целями развития предприятия.

Проектное управление ранее считалось специфическим инструментом менеджмента [3], затем исследованием зарубежных ученых [4, 5, 6] и работы российских исследователей [7, 8] были посвящены анализу влияния управления проектами на стоимость бизнеса, а также взаимосвязи между портфельным управлением и стратегией организации [9, 10].

В условиях инновационной экономики наблюдается переход от функционального управления к программно-целевому, где спрос на исследования и разработки формируется со стороны государства [11]. Это вынуждает предприятия интегрировать производственную (операционную) деятельность с проектной деятельностью и использовать проектный подход к управлению своей деятельностью. В рамках такого подхода происходит переход от жесткого регламентированного управления (инструкции, регламенты, регулятивный контроль) к управлению в рамках Стратегии, т.е. к управлению по целям [12].

Актуализированная Стратегия развития Государственной корпорации «Ростех» до 2025 года разработана в соответствии с передовыми технологиями, используемыми ведущими международными стратегическими консалтинговыми компаниями, и сегодня включает в себя пять элементов: рост, рынки, операционная эффективность, партнерство и механизм реализации.

Важно отметить, что механизм реализации Стратегии Корпорации основывается на двух ключевых элементах:

- стратегии инициатив, охватывающих все аспекты ведения бизнеса и внедряемых под контролем проектного офиса;
- каскадировании Стратегии Корпорации до стратегий отраслевых комплексов управляющих компаний и организаций прямого управления и далее до продуктовых стратегий предприятий.

Таким образом, работа по внедрению Стратегии будет вестись по двум направлениям. С одной стороны, будет осуществляться детализация целей и задач, заложенных в Стратегии за счет каскадирования ее на нижние уровни. С другой стороны, будет продолжена работа по совершенствованию портфеля продуктов Корпорации.

Для эффективного управления проектами предприятия и для достижения заданных стратегией целей, все элементы системы управления предприятием должны быть взаимосвязаны между собой [7] (рис. 1).

О необходимости использования проектного подхода в деятельности наукоемких предприятий сказано в работе [13]. На основе проектного подхода предлагается сформировать «стратегический портфель проектов» (далее – СПП) предприятия, который предлагается определить, как сбалансиро-

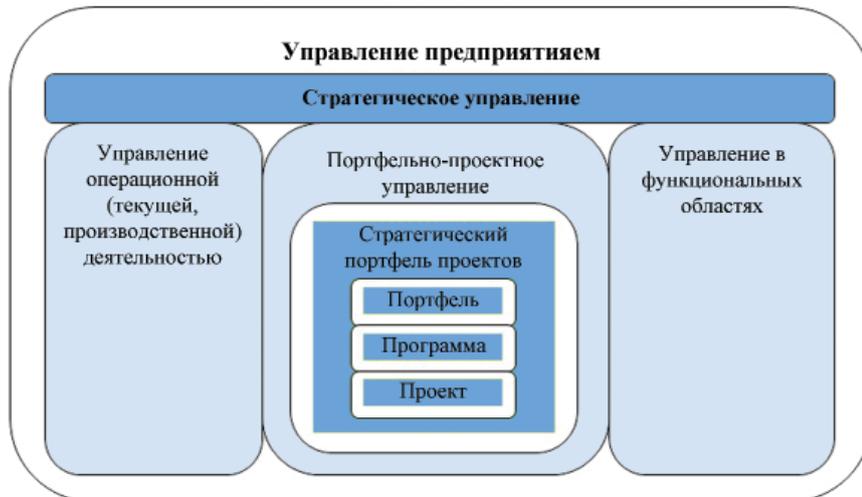


Рис. 1. Структурная схема системы управления предприятием
 Fig. 1. Structural diagram of the enterprise management system

ными проектами и программами.

Привлечение внутренних или внешних ресурсов в портфель проектов определяется только условиями экономической эффективности, тем самым все остальные подразделения предприятия, не задействованные напрямую в проектной деятельности, существуют для проекта в рамках конкурентного рынка. Портфель удачно связывает стратегию и операционную деятельность, а также проект и процессы.

рованную, динамически изменяющуюся совокупность компонентов портфеля (проектов, программ, портфелей и отдельных работ), объединенных воедино с целью эффективного управления ими для достижения стратегических целей предприятия.

В отличие от управления отдельным проектом, сущность которого сводится к созданию конечного уникального результата, данное определение обозначает основную суть концепции портфельного управления – это достижение стратегических целей.

Структура стратегического портфеля проектов [2, 14] наукоемкого предприятия представлена на рис. 2.

Одним из сложных и основополагающих процессов управления портфелем проектов является его формирование. Процесс формирования портфеля проектов в соответствии со стандартом PMI [2] представлен на рис. 3.

При постановке задачи формирования эффективного портфеля проектов возникает проблемы выбора критериев анализа и измеримости соответствия портфеля проектов стратегическим целям предприятия.

Предположим, что предприятие имеет портфель проектов ПП 1, в состав которого включены проекты П 1, П 2, П 4, и портфель проектов ПП 2 с набором проектов П 1, П 3, П 4, П 5.

Возникает вопрос: какой из рассматриваемых портфелей способствует достижению стратегических целей?

Ответом на данный вопрос и соответственно задачей формирования стратегического портфеля проектов является выбор такого сочетания проектов, программ и портфелей, при котором доходность портфеля

максимальна, а риски портфеля минимальны при заданных сроках выполнения компонентов портфеля и ограниченности ресурсов предприятия.

Таким образом, в процессе формирования проектного портфеля необходимо учитывать ограничения, представленные на рис. 4.



Рис. 2. Дерево формирования стратегического портфеля проектов
 Fig. 2. Tree of the formation of strategic projects portfolio

Для исполнения стратегии и достижения поставленных целей необходимо осуществлять текущее (операционное) управление и реализовать управление проектами. Далее происходит трансляция на тактический уровень, где, в свою очередь, происходит управление текущими процессами / операциями и осуществляется управление отдель-

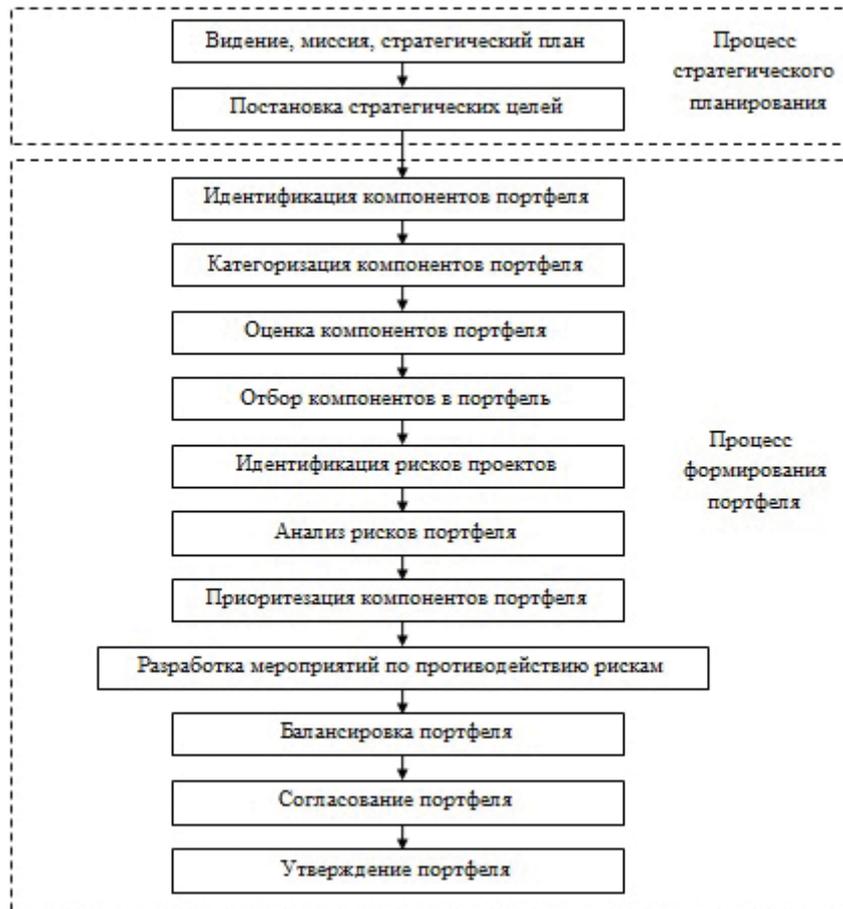


Рис. 3. Процесс формирования портфеля проектов
 Fig. 3. The process of the projects portfolio formation

Однако необходимо учитывать ещё одно ограничение – соответствие стратегии, поскольку кроме прямых результатов исполнения проектов, руководителей проектов должны заботить эффекты, связанные с достижением стратегических целей предприятия [13].

Стоит отметить «узкие места» в процессе формирования портфеля проектов [14]:

- существующие подходы носят в большей степени теоретический характер, включают постановки отдельных задач и не всегда имеют практическое применение;
- расчетные методы не учитывают конкретные изменяющиеся условия реализации портфелей проектов и предлагают сложный расчетный алгоритм;
- поскольку портфель проектов характеризуется динамичностью и цикличностью, необходимо осуществлять постоянный мониторинг и контроль компонентов портфеля, регулярно пересматривать и изменять состав и структуру портфеля проектов и его компонентов;
- большинство методов носят несистемный характер, ориентированный на решение отдель-

ных задач управления портфелем проектов;

- оценки проектам-претендентам на включение в портфель даются экспертами, которые зачастую по тем или иным причинам не могут дать четкой оценки параметра, а оперируют в лучшем случае интервальными или нечеткими оценками.

Кроме того, управление портфелем проектов осложняется рядом причин:

- отсутствие четкого представления о целесообразных стратегиях предприятия, некорректная формулировка стратегических целей и как следствие невозможность оценки достижения этих целей в ходе выполнения проектов портфеля [15];
- незнание персоналом методологии портфельного управления;
- сложность адаптации существующих методов и моделей применитель-

но к деятельности наукоемких предприятий;

- отсутствие системы критериев и показателей для оценки проектов наукоемкого предприятия при отборе их в стратегический портфель, и как следствие выбор заведомо нерезультативных и нецелесообразных проектов;
- сложность процедур ранжирования, категоризации и отбора проектов в портфель проектов на стадии его формирования, что приводит к реализации проектов, не отвечающих целям, поставленным перед ними;
- отсутствие процедур идентификации и анализа рисков отдельных проектов и портфеля в совокупности.

Не все проекты, осуществляемые в рамках деятельности предприятий, соответствуют стратегическим целям и могут быть включены в состав портфеля (рис. 4, проект 3). Поскольку стратегия изменяется со временем в ответ на изменение условий внешней и внутренней среды, портфель проектов также подвержен пересмотру в части своего состава: одни проекты завершаются, новые добавляются, от одних отказываются, другие принимают во внимание.

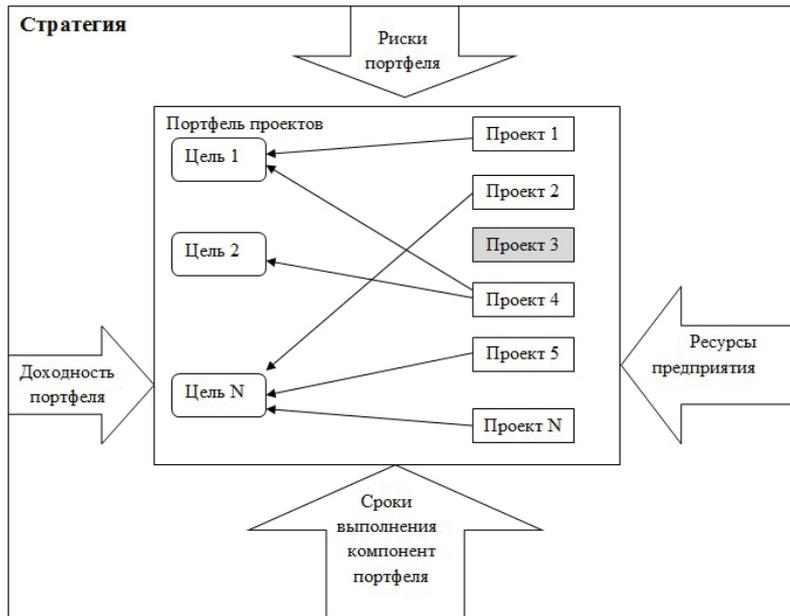


Рис. 4. Портфель проектов предприятия и ограничения его формирования

Fig. 4. The projects portfolio of the enterprise and the limitations of its formation

Формирование портфеля проектов позволяет оптимизировать деятельность по достижению стратегических целей. Объединение проектов в портфель – следующая ступень в построении целевой системы управления проектами на предприятии.

Таким образом, стратегия развития является базисным документом долгосрочного планирования деятельности предприятий и содержит долгосрочные целевые ориентиры деятельности, видение будущего, основные долгосрочные количественные цели. Основным принципом, положенным в основу любой стратегии заключается в обеспечении выполнения мероприятий, направленных на решение задач, которые позволят предприятию достичь сформулированных стратегических целей.

Для предприятий основной стратегией должна быть стратегия активного развития (инновационная) на основе вновь приобретенных активов и компетенций, которая предполагает создание новейших продуктов и услуг и выход на новые рынки [16]. Именно в таких условиях предприятиям целесообразно использовать проектный подход для эффективной реализации проектов путем создания стратегического проектного портфеля.

Список литературы

1. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: пер. с англ. М.: Дело, 1997. 1008 с. С. 810.
2. The Standard for Portfolio Management / USA: Project Management Institute. Third edition, 2013. 189 p.

3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
4. Van Der Merwe A.P. Project management and business development: integrating strategy, structure, processes and project // International Journal of Project Management. 2002. № 20.
5. Milosevic D.Z., Srivannaboon S. A two-way influence between business strategy and project management // International Journal of Project Management. 2006. No. 24.
6. Бенко К. Управление портфелями проектов: соответствие проектов стратегическим целям компании: пер. с англ. / К. Бенко, Ф. У. Мак-Фарлан. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 240 с.
7. Аньшин В.М., Костинская Е.А. Оценка влияния портфеля проектов на стоимость компании // Проблемы теории и практики управления, 2013. № 3. С. 115–124.
8. Аникина И.Д. Формирование инвестиционного портфеля предприятия: методические аспекты // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2011. № 1.
9. Morris P.W., Jamieson H.A. Translating corporate strategy into project strategy: achieving corporate strategy through project management. Newtown Square: Project Management Institute, 2004.
10. Du Lan-ying, Shi Yong-dong. Implement business strategy via project portfolio management: a model and case study // Journal of American Academy of Business. 2007. Vol. 11. Iss. 2.
11. Бадалова А.Г., Еленева Ю.Я., Шебаров А.И. Инновационное развитие промышленного производства: методология организации управления // Вестник МГТУ «Станкин». М.: 2010. № 4 (12). С. 158–162.
12. Козлов А.С. Методология управления портфелем программ и проектов. Монография. 2-е изд., стереотип. М.: ФЛИНТА, 2011. 194 с.
13. Матюшок С.В., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Проектный подход как метод повышения экономической эффективности наукоемких промышленных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 34.
14. Батьковский А.М., Комарова (Доброва) Е.Д., Фомина А.В. Формирование портфеля проектов в оборонно-промышленном комплексе // Вопросы радиоэлектроники. 2016. № 6. Серия ОТ. Вып. 5. С. 121–131.
15. Бартенева О.А. и др. Управление инвестиционными программами и портфелями проектов: Справ. пособие. М.: Дело, 2010. 576 с.
16. Бадалова А.Г. Принципы формирования и критерии принятия стратегий инновационно-ориентированного развития промышленных предприятий // Инновации. 2015. № 8. С. 45–47.

FEATURES OF THE PROJECT-ORIENTED MANAGEMENT OF HIGH-TECHNOLOGY ENTERPRISES

Ekaterina Dobrova, Anna Badalova, Irina Petrova

Abstract

This article is explored the concept of "project portfolio", defined the role and place of project portfolio management in the overall enterprise management structure, the formation of the project portfolio and its limitations. The aim of the article is to study the role and place of project management in the overall enterprise management system, and the relationship of the management processes at different organizational levels.

The formation of the strategic projects portfolio of the company – it is an urgent task which is associated with the strengthening of innovation and investment activity of the operating in Russia enterprises. Nowadays, transfer of enterprises activities to an innovative way of development is going on in the face of the deteriorating international situation, Russia's isolation from European countries and the United States, and the implementation of the sanctions policy, changes in the domestic economic and political course. These circumstances, of course, could not affect the adjustment of activities and strategic goals of the development of enterprises, at the level of their financial and economic stability. At the same time, the growth of innovation activity in a number of sectors, particularly in high-technology industries, it creates the need for the formation of the project portfolio, which allows to achieve the strategic objectives of enterprises and enhance their competitiveness.

During the preparation of the article there were identified a core set of problems faced by the enterprises during the transition to a model of the project management, which is due, primarily, poor project management technologies in Russia, and it is complicated by the lack of a clear definition of objectives and vision benefits for enterprises. In addition, the reasons for the backlog are caused by the low level of project management maturity of the enterprise, which is caused by a lack of personnel with expertise in this field of knowledge.

There are identified "bottlenecks" and complexity in the process of project portfolio management at the stage of its formation in this article.

Keywords: project portfolio; strategy; project portfolio management; project-oriented management; project portfolio management; high technology enterprises.

Correspondence: *Dobrova Ekaterina Dmitrievna, Moscow Aviation Institute (National Research University), (4, Volokolamskoe shosse, Moscow, 125080), Russian Federation, ekaterinadobrova@bk.ru; Badalova Anna Georgievna, Moscow State Technological University "STANKIN" (3-A, Vadkovskij per., Moscow, 127055), Russian Federation, abadalova@mail.ru; Petrova Irina Alexandrovna, JSC "Corporation "Vega" (34, Kutuzovskij prospekt, Moscow, 121170), Russian Federation, pont.solaire@gmail.com*

Reference: *Dobrova E. D., Badalova A. G., Petrova I. A. Features of the project-oriented management of high-technology enterprises. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 35–40. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.35.40*

References

1. Gitman L.Dzh., Dzhonk M.D. Osnovy investirovaniya: per. s angl. M.: Delo, 1997. 1008 p. pp. 810. (In Russ.)
2. The Standard for Portfolio Management. USA: Project Management Institute. Third edition, 2013. 189 p. (In Eng.)
3. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya. Spb.: Piter, 1999. 416 p. (In Russ.)
4. Van Der Merwe A.P. Project management and business development: integrating strategy, structure, processes and project. *International Journal of Project Management*, 2002, no. 20. (In Eng.)
5. Milosevic D.Z., Srivannaboon S. A two-way influence between business strategy and project management. *International Journal of Project Management*, 2006, no. 24. (In Eng.)
6. Benko K. Upravlenie portfelyami proektov: sootvetstvie proektov strategicheskim tselyam kompanii: per. s angl. / K. Benko, F. U. Mak-Farlan. M.: OOO «I.D. Vil'yams», 2007. 240 p. (In Russ.)
7. An'shin V.M., Kostinskaya E.A. Otsenka vliyaniya portfelya proektov na stoimost' kompanii. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2013, no. 3, pp. 115–124. (In Russ.)
8. Anikina I.D. Formirovanie investitsionnogo portfelya predpriyatiya: metodicheskie aspekty. *Vestnik VolGU. Seriya 3: Ekonomika*, 2011, no. 1. (In Russ.)
9. Morris P.W., Jamieson H.A. Translating corporate strategy into project strategy: achieving corporate strategy through project management. Newtown Square: Project Management Institute, 2004. (In Eng.)
10. Du Lan-ying, Shi Yong-dong. Implement business strategy via project portfolio management: a model and case study. *Journal of American Academy of Business*, 2007, vol. 11, no. 2. (In Eng.)
11. Badalova A.G., Eleneva Yu.Ya., Shebarov A.I. Innovatsionnoe razvitiye promyshlennogo proizvodstva: metodologiya organizatsii upravleniya. *Vestnik MGTU "Stankin"*, 2010, no. 4 (12), pp. 158–162. (In Russ.)
12. Kozlov A.S. Metodologiya upravleniya portfelem programm i proektov. Monografiya. 2-e izd., stereotip. M.: FLINTA, 2011. 194 p. (In Russ.)
13. Matyushok S.V., Fomina A.V., Khrustalev E.Yu. Proektnyi podkhod kak metod povysheniya ekonomicheskoi effektivnosti naukoemkikh promyshlennykh predpriyatii.
14. Bat'kovskii A.M., Komarova (Dobrova) E.D., Fomina A.V. Formirovanie portfelya proektov v oboronno-promyshlennom komplekse. *Voprosy radioelektroniki*, 2016, no. 6, Seriya OT, vyp. 5, pp. 121–131. (In Russ.)
15. Barteneva O.A. i dr. Upravlenie investitsionnymi programmami i portfelyami proektov: Sprav.posobie. M.: Delo, 2010. 576 p. (In Russ.)
16. Badalova A.G. Printsipy formirovaniya i kriterii prinyatiya strategii innovatsionno-orientirovanogo razvitiya promyshlennykh predpriyatii. *Innovatsii*, 2015, no. 8, pp. 45–47. (In Russ.)

УДК 656
JEL: L16, L52, L26, L38, L62, L91, M21

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.41.45

РОЛЬ ЛОГИСТИКИ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Филипп Алексеевич Сабадаш¹, Олег Михайлович Толмачев²

¹⁻²ФГБОУ ВПО Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (МГТУ им. Н.Э. Баумана) 105005, г. Москва, ул. 2-я Бауманская, д. 5, стр. 1

¹Аспирант кафедры ИБМ-3 «Промышленная логистика»
E-mail: sabadashfa@gmail.com

²Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры ИБМ-3 «Промышленная логистика»
E-mail: ibm3@ibm.bmstu.ru

Поступила в редакцию: 15.11.2016 Одобрена: 28.11.2016

Аннотация. Формирование рыночного механизма хозяйствования в экономике России объективно требует повышения роли логистики вообще и при реструктуризации предприятия автомобильной промышленности России, в частности. В статье обоснованы основные причины, которые вызвали интерес к анализу именно автомобильной отрасли.

Методология. Методической основой данной статьи являются сравнительные и экономико-статистические методы анализа.

Цель данной статьи состоит в раскрытии ключевых теоретических и практических вопросов роли логистики при реструктуризации предприятий автомобильной промышленности с учетом происходящих глобальных трансформаций в мировой экономике. Это позволило конкретизировать основные вопросы связанные с использованием логистики при реструктуризации предприятий автомобильной промышленности России.

Выводы. Были получены следующие выводы: научные исследования в сфере реструктуризации предприятий автомобильной промышленности рассматриваются в наиболее общем виде как «любые изменения стратегического характера на предприятии»; второй подход – авторы в своих определениях реструктуризации делают упор на ее отдельных аспектах – целях, направлениях проведения и формах реструктуризации.

Ключевые слова: реструктуризация, адаптация, логистический аутсорсинг, финансовая устойчивость, оперативное управление, оптимизация запасов, генерация заказов.

Для ссылки: Сабадаш Ф. А., Толмачев О. М. Роль логистики при реструктуризации предприятий автомобильной промышленности России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 41–45. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.41.45

За последние несколько десятилетий в России перемена типа экономики – на смену административно-командной и плановой пришла рыночный тип хозяйствования. В этой связи российская экономика прошла, а вернее сказать, все еще проходит глубокую реструктуризацию. В наших достаточно специфичных условиях такого рода изменения стали причиной упадка целого ряда отраслей (к примеру, станкостроение или электронная промышленность) либо их относительного сохранения (в первую очередь, нефтяная и газовая промышленность) или же кардинальной трансформации. Примером тому может служить автомобильная промышленность страны.

Необходимо сразу обозначить причины, почему рассматривается и анализируется именно автомобильная отрасль. Во-первых, любая страна, которая претендует на звание экономически развитой, не говоря уже о мировых державах, имеет собственный полноценный автопром. Во-вторых, данная отрасль генерирует большое количество заказов для других отраслей народного хозяйства (химической, металлургии и т.п.). Для иллюстрации

важности автомобилестроения для экономики всегда приводился такой факт – одно рабочее место на автосборочном конвейере создает до семи рабочих мест в смежных отраслях (если, конечно, речь идет о максимальном уровне локализации автосборочного производства). В-третьих, именно в российском автопроме в наибольшей степени произошли те изменения, анализ которых планируется провести в данной статье.

Российское (а до этого и советское) автомобилестроение в основном было представлено двумя гигантами – Волжским автомобильным заводом (сейчас ОАО «АвтоВАЗ») в сегменте легкового автотранспорта и Камским заводом большегрузных автомобилей (сейчас ОАО «КамАЗ») в сегменте грузовиков. Остальные автомобильные заводы имели небольшую долю в производстве и на сегодняшний день некоторые из них просто перестали существовать (как АМО ЗИЛ, АЗЛК).

Данные предприятия включали в себя большое число вспомогательных производств, напрямую не связанных со сборкой автомобилей и работой автос-

борочного конвейера, следовательно, большой процент стоимости автомобиля создавался уже на территории ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «КамАЗ». Такого рода автономность в условиях распада СССР и разрыва множества производственных связей (особенно с предприятиями из союзных республик) сыграла свою положительную роль – были сохранены сами предприятия, нормальный режим их производственной деятельности.

При этом такой тип организационной структуры явно не соответствовал западным представлениям об автосборочных производствах, где они являли собой чистый конвейер, получающий/покупающий практически все комплектующие и услуги от компаний извне. Особенно остро несоответствие российских автомобильных компаний стало ощущаться, когда на фоне роста платежеспособного спроса со стороны россиян и налоговых преференций со стороны российского правительства в страну помимо иностранных автомобилей пошли иностранные производства. Уже первое созданное сборочное производство компании «FORD» в г. Всеволожск Ленинградской области выявило полное несоответствие в производительности труда российских автогигантов их западным конкурентам. ОАО «АвтоВАЗ», в котором в лучшие годы по объемам продаж и производства, на одного работника приходилось 6–7 собранных автомобилей, многократно уступал по этим показателям конвейеру компании «FORD» на Северо-Западе России. И, понятно, что это было совсем не корректное сравнение, было понятно, что в российскую автомобильную отрасль пришла эпоха реструктуризации ведущих игроков на рынке – в первую очередь, ОАО «АвтоВАЗ», учитывая, что интерес к российскому рынку легковых автомобилей со стороны иностранных компаний был намного сильнее, чем к сегменту грузовых автомобилей.

В отечественной практике термин «реструктуризация» используется неоднозначно. В отдельных случаях под этим термином подразумевается простое деление большого предприятия на несколько составных частей, как автономных субъектов хозяйствования. В большинстве случаев понимание термина «реструктуризация» связано с проведением комплекса реорганизационных мероприятий, направленных на выход предприятия из кризисной ситуации и обеспечением его дальнейшего развития.

Наиболее полно сущность реструктуризации может быть определена как способ адаптации деятельности предприятия к непрерывно меняющимся рыночным условиям путем проведения комплекса мероприятий организационно-экономического, технико-экономического и финансового характера, обеспечивающих рост эффективности производства, повышение конкурентоспособности и укрепление финансовой устойчивости.

Главной характеристикой реструктуризации предприятий являются действия по адаптации к новым условиям хозяйствования. Адаптация (от лат. *adaptation* – налаживание) – приспособление к новым условиям существования.

Анализ научной литературы позволил выделить две точки зрения на понятие «реструктуризация»:

Согласно первой точки зрения, реструктуризация рассматривается в наиболее общем виде как «любые изменения стратегического характера на предприятии». Подобную оценку приводит Л. Водачек «реструктуризация – это комплексные и взаимосвязанные изменения структур, которые обеспечивают функционирование предприятия в целом».

Вторая группа авторов в своих определениях реструктуризации делает упор на ее отдельных аспектах – целях, направлениях проведения и формах реализации. Например, О. Паровой отмечает нацеленность реструктуризации на «увеличение производительности труда и конкурентоспособности предприятий, что имеет целью повышение эффективности производства и эффективного распределения ресурсов». Дж. Мотгомери рассматривает последствия реструктуризации в виде коренных изменений в деятельности предприятия, в управлении им, в его рабочей силе и в структуре финансов с целью повышения прибыльности, сокращения расходов и улучшения качества продукции [1].

Еще реструктуризация определяется как «структурная перестройка с целью обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых, земли, технологии), состоящая в создании комплекса бизнес-единиц на основе распределения, объединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций».

Приведенные определения не противоречат друг другу, они лишь в большей или меньшей степени расшифровывают внутренние механизмы реструктуризации.

Все выше сказанное в максимальной мере справедливо к реструктуризации предприятий автомобильной промышленности России. Изменение организационной и производственной структуры предприятий было ориентировано на повышение производительности труда, рост управляемости производством, и за счет роста такого рода эффективности снижения издержек [2].

ОАО «АвтоВАЗ», на первом этапе отказавшись от большинства социальных (явно непромышленного характера), потом перешел к передаче стору и услуг, непосредственно связанных с про-

изготовлением автомобилей. Так, к примеру, ООО «ЗИП» было переданы все услуги по нанесению антикоррозионного (защитного) покрытия на элементы автомобиля.

Аутсорсинг — передача организацией, на основании договора, определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Главным источником снижения затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

Таким образом, отказ автосборочных предприятий от самостоятельного выполнения ряда операций, процессов и передача их сторонним исполнителям кардинально меняет роль и значение логистики в производственной деятельности автосборочных предприятий. Именно от эффективности логистики начинает зависеть своевременное и полноценное обеспечение сборочного конвейера, недопущение его сбоев и простоев. А в российских условиях, учитывая том числе и расстояния, все не так однозначно, как, к примеру, в европейских странах. Там основные поставщики (их производственные площадки) находятся от потребителей (автосборочных производств) на минимальном расстоянии, которое обычно не превышает 30–50 км, что снижает транспортный риск практически до нуля. Кроме этого, данная схема поставок существует не одно десятилетие, все механизмы отработаны, в этой сфере высока конкуренция, что позволяет, в крайнем случае, безболезненно заменить поставщика [3].

При этом в сегодняшних условиях, когда иностранные партнеры играют существенную роль в деятельности главных российских автозаводов — компания «Daimler Benz» является стратегическим партнером ОАО «КамАЗ», владея 10 % его акций, альянс «Renault-Nissan» имеет контрольный пакет акций ОАО «АвтоВАЗ» и определяет стратегию его развития — взятый курс на глубокую реструктуризацию производства и структуры компаний будет точно продолжен. И в этой ситуации особую роль начинает играть логистика, позволяющая

обеспечить автосборочные конвейеры комплектующими в нужном количестве, в срок и требуемого качества. Именно сомнения в том, что российские поставщики в состоянии в полной мере обеспечить соблюдение этих требований является, помимо политического фактора, камнем преткновения для действительно глубокой локализации производств иностранных сборочных производств, созданных и эксплуатируемых на территории России.

Логистический аутсорсинг представляет собой передачу части логистической деятельности предприятия сторонним организациям — аутсорсинговым провайдером, или аутсорсерам — фирмам, которые способны эти функции выполнять быстрее, качественнее и с меньшими затратами, чем службы данной компании [4].

Во многих странах логистический аутсорсинг показал высокую экономическую эффективность. Однако в России их опыт не обобщен, почти нет научных исследований, по результатам которых могли бы разрабатываться рекомендации, связанные с правовыми, экономическими, организационными, техническими и технологическими проблемами создания логистического аутсорсинга, т.е. нет научно разработанной концепции, комплексно охватывающей все стороны аутсорсинга.

В приблизительно 60 промышленных компаниях Западной Европы было проведено анкетирование, целью которого было оценить роль логистического аутсорсинга. В итоге были получены следующие результаты.

Для исследования возможности использования аутсорсинга как эффективной формы углубления специализации были взяты две основные функции материально-технического обеспечения: транспортировка и складирование ресурсов. Оба параметра напрямую связаны с номенклатурой продукции, потребляемой автосборочными предприятиями (ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «КамАЗ»).

Таким образом, взаимодействие поставщиков (в частности метизной продукции) со своими потребителями ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «КамАЗ», приобретающими крепежную продукцию предприятиями массово, постоянно, крупными партиями и в широкой номенклатуре, ставит задачу организации консигнационных складов на территории данных потребителей либо в непосредственной близости от них. Помимо того, что это будет являться дополнительным преимуществом в сбытовой политике поставщика комплектующих, такое решение позволит добиться решения несколько насущных проблем:

- исключение дефицита в поставках за счет оперативного управления поставками и запасами на складе со стороны поставщика;

Таблица 1

Оценка роли логистического аутсорсинга

Table 1

Assessing the role of logistics outsourcing

Функции и цели логистики	Оценка влияния логистического аутсорсинга, %				
	Крайне негативное	Негативное	Не влияет	Положительное	Очень положительное
Логистические затраты	-	4	13	77	7
Решение проблем	-	11	31	52	6
Удовлетворение потребности клиентов	-	2	34	50	14
Нововведения	-	11	35	47	7
Эффективность	-	4	42	45	9
Развитие	-	9	43	42	6
Отношения сотрудников	5	32	48	13	2

- исключение для потребителей (автосборочных предприятий) не свойственных для них функций, таких как содержание и обслуживание склада комплектующих (к примеру, крепежа), доставка их на место использования на конвейере и т.п.;
- сокращение затрат на производство у потребителей за счет общего удешевления стоимости услуг по транспортировке и складированию по сравнению с существующим вариантом взаимодействия;
- сокращение отвлечения оборотных средств в запасы у потребителей;
- оптимизация запасов за счет поставок по системе «точно в срок».

Список литературы

1. Андреев А.В. Основные тенденции формирования логистики снабжения и запасов в деятельности зарубежных компаний // Транспортное дело России. 2011. № 4. С. 115–117.
2. Гарнов А., Киреева Н. Стратегическое планирование и управление как основа увеличения многозвенными логистическими цепями стоимости бизнеса // Логистика. 2012. № 1. С. 20–23.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Толмачёв О.М. Программно-целевое управление предприятиями: возможности и перспективы адаптации к условиям переходной экономики // Вестник Московского государственного областного университета (МГОУ). Серия «Экономика». 2013. № 4. С. 47–54.
4. Запускалов Н.М., Сабадаш Ф.А., Толмачев О.М. Модернизация машиностроительных предприятий на основе логистических систем KANBAN и Just-in-Time // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2016. № 1. С. 130–136.
5. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 18. С. 4–10.
6. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / под ред. Гнездовой Ю.В. М.: Научный консультант – МАБиУ, 2016. 227 с.
7. Панарина Д.В. Повышение эффективности управления товарными запасами коммерческого предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 1003–1007.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск, 2014. 686 с.
9. Толмачев О.М. Особенности логистического управления производством наукоемкой продукции в условиях турбулентно изменяющейся мировой экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Том 6. № 2. С. 90–100.

THE ROLE OF LOGISTICS IN ENTERPRISE RESTRUCTURING IN THE AUTOMOBILE INDUSTRY

Filipp Sabadash, Oleg Tolmachev

Abstract

Formation of a market management mechanism in the Russian economy objectively requires strengthening the role of logistics in general and in the restructuring of the automotive industry in Russia in particular. In the article the main reasons that caused such an interest in the analysis is the automotive industry.

Methodology. The methodological basis of this article are comparative, economic and statistical analysis methods.

The purpose of this article is to reveal the key theoretical and practical issues of the role of logistics in the restructuring of the automotive industry companies, taking into account global transformations occurring in the world economy. This has allowed to specify the main issues associated with the use of logistics in the restructuring of the automotive industry in Russia.

Conclusions. The following conclusions were obtained: research in the field of restructuring of the automotive industry enterprises are considered in the most general terms as "any changes to the strategic nature of the enterprise"; The second approach – the authors in their definitions focus on the restructuring of its individual aspects – goals, directions and forms of restructuring.

Keywords: restructuring, adaptation, logistics outsourcing, financial stability, operational management, optimization of inventory, generation of purchase orders.

Correspondence: Sabadash Filipp Alekseevich, Bauman Moscow State Technical University (5, 2-nd Baumanskaya, Moscow, 105005), Russian Federation, sabadashfa@gmail.com

Tolmachev Oleg Mikhailovich, Bauman Moscow State Technical University (5, 2-nd Baumanskaya, Moscow, 105005), Russian Federation, ibm3@ibm.bmstu.ru

Reference: Sabadash F. A., Tolmachev O. M. The role of logistics in enterprise restructuring in the automobile industry. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 41–45. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.41.45

References

1. Andreev A.V. Main trends shaping the logistics of supply and stocks in the activities of foreign companies. *Transport business in Russia*, 2011, no. 4, pp. 115–117. (In Russ.)
2. Garnov A., Kireeva N. Strategic planning and control as a basis for increasing the multilink chain logistics business value. *Logistics*, 2012, no. 1, pp. 20–23. (In Russ.)
3. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Tolmachev O.M. Programmno-destination management companies: opportunities and prospects for adaptation to the conditions of the transition economy. *Bulletin of Moscow State Open University. Economy Series*, 2013, no. 4, pp. 47–54. (In Russ.)
4. Zapuskalov N.M., Sabadash F.A., Tolmachev O.M. Modernization of machine-building enterprises on the basis of logistics systems KANBAN and Just-in-Time. *Bulletin of the Magnitogorsk State Technical University*, 2016, no. 1, pp. 130–136. (In Russ.)
5. Komkov N.I., Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Modernization of the national energy system as a geopolitical factor of sustainable development. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, no. 18, pp. 4–10. (In Russ.)
6. Problems of sustainable balanced development of regions in modern conditions: the collective monograph / Edited. Ed. Socket Y. M. : Publishing house "Scientific consultant" – MABiU, 2016. 227 p. (In Russ.)
7. Panarin D.V. Increasing management efficiency trademarks of business inventory. *Economy and Entrepreneurship*, 2016, no. 1-1 (66-1), pp. 1003–1007. (In Russ.)
8. Savitskaya G.V. Analysis of economic activity of the enterprise. Minsk, 2014. 686 p. (In Russ.)
9. Tolmachev O.M. Features of the logistics management of production of high technology products in a turbulent global economy changing. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 2, pp. 90–100. (In Russ.)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТА АРКТИЧЕСКОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК*

Владимир Степанович Селин¹, Вячеслав Александрович Цукерман²

¹⁻² ФГБУН «Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра Российской академии наук», г. Апатиты 184209, Мурманская область, г. Апатиты, ул. Ферсмана, 24а

¹ Доктор экономических наук, профессор, зав. отделом
E-mail: tsukerman@ier.kolasc.net.ru

² Кандидат технических наук, зав. отделом промышленной и инновационной политики
E-mail: tsukerman@ier.kolasc.net.ru

Поступила в редакцию: 25.07.2016 Одобрена: 13.10.2016

* Статья подготовлена по Программе фундаментальных исследований Президиума РАН № 10 «Анализ и прогноз долгосрочных тенденций научного и технологического развития: Россия и мир» и при поддержке гранта РГНФ № 15-02-00009а «Модернизация системы транспортировки арктического природного газа в условиях современной геоэкономической и политической нестабильности стран-транзитеров».

Аннотация. Целью исследования является анализ конъюнктуры европейского рынка природного газа и возможности модернизации системы российских поставок в связи с происходящими геоэкономическими изменениями. Основными методами при этом выступают факторный подход и контент-анализ, позволяющие выделить и структурировать движущие силы этого сектора. Экспорт российского природного газа на европейский рынок все еще остается доминирующим в общих объемах поставок, хотя за последние десять лет его удельный вес значительно сократился. Ситуация резко обострилась как в связи с «украинским» кризисом, так и вследствие политики Европейского Союза, принимающего активные меры по диверсификации системы газоснабжения. В результате проведенного исследования обосновано, что российская система транспортировки газа, добываемого в основном в арктических регионах, требует стратегической модернизации, которая должна идти по двум основным направлениям. Первое – формирование новых трубопроводных схем, заменяющих ненадежные транзитные маршруты. Второе – сравнительно инновационное развитие выпуска и транспортировки сжиженного природного газа, которое в мировом экспорте превышает тридцать процентов, а у нас не достигло и десяти. Научная новизна полученных результатов состоит в системном обосновании возможностей адаптации экспортных поставок российского природного газа к изменению рыночного спроса. Предложения по увеличению выпуска сжиженного природного газа в арктических регионах с формированием опорных центров (особых зон) имеют также практическую значимость.

Ключевые слова: экономика, модернизация, природный газ, европейский рынок, анализ, месторождения, сжижение, инновации, перспективы.

Для ссылки: Селин В. С., Цукерман В. А. Проблемы и перспективы модернизации системы экспорта арктического природного газа на европейский рынок // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 46–52. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.46.52

Введение

Современный европейский рынок природного газа имеет сложную и динамичную структуру. При этом в поставках долгое время доминировал российский трубный газ, добываемый в Арктической зоне Российской Федерации. Проблема модернизации системы поставок связана, с одной стороны, с важностью европейского рынка для арктических регионов, поскольку добыча и транспортировка являются основой их экономики [1, 2, 3, 4]. С другой стороны, она обуславливается истощением крупнейших традиционных месторождений и необходимостью осваивать новые со все более сложными условиями эксплуатации, в том числе расположенными на шельфе [5, 6, 7]. В этой связи целью статьи является анализ конъюнктуры евро-

пейского рынка природного газа и направлений модернизации системы российского экспорта.

В связи с необходимостью исследования всех движущих сил этого сложнейшего геоэкономического образования методической основой выступает факторный анализ. В ходе его были структурированы тенденции, как со стороны спроса, так и со стороны предложения. В качестве дополнительного подхода применялся контент-анализ, позволяющий по частоте и интенсивности упоминаний факторов говорить об их дееспособности.

Необходимо отметить, что Европейский Союз и входящие в него страны проводят системные мероприятия, позволяющие расширить сеть поставок газа. Развитие маршрутов реализуется

на основе пакета сохранений в соответствии со специально разработанной Программой создания трансевропейских сетей (Trans-European network of transport telecommunications and energy infrastructures – TENs). Этот комплекс мер является для руководящих структур ЕС важным экономическим механизмом по обеспечению устойчивого развития Союза, укрепления единого политического пространства [8].

Результаты исследования

Начиная с 1990 года состояние рынка природного газа отличается ускоряющейся динамикой. До этого он считался преимущественно региональным энергетическим ресурсом, не играющим особой роли на мировых рынках. В настоящее время он превращается в стратегический фактор, играющий важную роль не только в энергетике, но и в химической промышленности. Повышение его глобальной роли обусловлено появлением на рынках сжиженного природного газа (СПГ), постепенного выигрывающего конкурентную борьбу у трубопроводных поставок. Если еще в 1995 году на экспорт были поставлены первые 5 млн. тонн СПГ, то сейчас эти объемы исчисляются в сотнях миллионов тонн.

Главные производители этой продукции – Катар, Малайзия, Индонезия, Австралия. В последние годы выросла роль Нигерии, Норвегии, России, а общий объем торговли достиг почти 30% мировых продаж. При этом экспортные показатели этого сектора растут в четыре раза быстрее, чем поставки по трубопроводам (из России в Европу, из Алжира во Францию и из США в Канаду) [9].

Другим стратегическим направлением в этом секторе является освоение новых источников сырья, еще десять лет назад считавшихся нерентабельными. Так, технологические исследования по добыче сланцевого газа в Соединенных штатах начались где-то в конце прошлого столетия, первые проекты по «разрыву пластов» реализовались совсем недавно – в промышленных масштабах первая продукция была получена в 2005 году. В последующем периоде удалось значительно снизить издержки, которые теперь находятся на уровне ниже «среднероссийских», а сам сектор сланцевого газа в США превысил 20% общей добычи и позволил говорить даже о его экспорте [10]. Конечно, падение цен на углеводороды повлияло на дальнейшее освоение месторождений и даже заставило законсервировать значительную часть действующих скважин. Однако в целом эксперты говорят о больших перспективах этих альтернативных энергоносителей, причем не только в Америке. Испытания уже начал Китай, Южная Корея и целый ряд европейских стран.

Хотя активно в Европейском Союзе разведочными работами и нормативно-организационной под-

готовкой к освоению месторождений сланцевого газа занимаются только Англия и Польша. Недостаточно развита инфраструктура и поэтому стоимость достаточно высока, что не позволяет говорить о начале широкой реализации коммерческих проектов. В Европе в конце 2014 года работало 100 буровых установок, в то время как в США их было более 2000. По оценкам Deutsche Bank, бурение теневой горизонтальной скважины в Западной Европе обходилось в 14 млн. долл., в то время как в США оно обходилось от 4 до 6 млн. долл. В 2012 году Schlumberger оценило стоимость бурения в Польше одной скважины в 11 млн. долл. (при относительно дешевой рабочей силе) против средних показателей в США 4 млн. долл. [10].

Права собственности на минералы почти во всех странах Европы принадлежат государству, а не частным лицам – владельцам земли. Это замедлит в будущем взаимодействие перспективных участков под бурение и добывающих компаний. Европарламент в настоящее время работает над директивой по качеству энергии, призванной, в частности, выработать регулятивные требования к добыче сланцевого газа. Несколько стран (Франция, некоторые земли Германии) запретили проведение бурения с гидравлическим разрывом пласта (ГРП) до прояснения ситуации с экологическими рисками.

Таким образом, экспорт российского природного газа на европейский рынок с одной стороны является важнейшим экономическим фактором для обеих сторон, с другой – складывается в условиях высокой неопределенности и стратегических рисков. Самым слабым звеном и повышенным источником таких рисков остается украинская транзитная газотранспортная система. Даже после ввода первой ветки «Северного потока» по ней продолжает перекачиваться на европейский рынок не менее 100 млрд. м³ природного газа в год.

Всего в 2013 году Российская Федерация поставляла на Европейский рынок 175 млрд. м³ природного газа, в том числе 33.5 млрд. м³ на Украину. Общее потребление Европейского союза было более 400 млрд. м³, в том числе по главным экспортерам: Германия (70.7 млрд. м³), Италия (68.5 млрд. м³), Франция (46 млрд. м³), Испания – 34.3 млрд. м³, Великобритания (41.6 млрд. м³).

В этой связи следует отметить, что постоянные обвинения Российской Федерации в доминировании на европейском рынке, особенно усилившиеся после украинского кризиса, абсолютно обеспечены. Достаточно отметить, что в том же 2013 году Норвегия экспортировала в Европу более 100 млрд. м³ газа, Алжир – более 50 млрд. м³ и Нидерланды (месторождение Гронингем) – около 27 млрд. м³. То есть в совокупности российские трубопроводные системы обеспечивали только менее 30%

потребностей ЕС. То есть современная ситуация на европейском рынке в отношении российского газа сильно политизирована.

Но экономические тренды берут верх, в обозримой перспективе потребность ЕС в российском газе, добываемом в основном в арктической зоне, сохранится. Между тем украинская сторона продолжает занимать достаточно агрессивную позицию, не всегда реалистичную.

По словам украинского министра энергетики Владимира Демчишина, Украина импортирует в 2016 году от 11 до 13 млрд. кубометров природного газа, весь этот объем может быть поставлен по проверенным схемам из европейских стран. Напомним, что 25 ноября прошлого года Россия прекратила поставлять газ на Украину, поскольку не получила от Киева предоплату. На первый квартал нового года «Газпром» выставил цену в 212 долл. за тысячу кубометров с учетом скидки. Однако украинский премьер Арсений Яценюк заявил, что по такой цене газ приобретаться не будет, поскольку в Евросоюзе можно найти более выгодные условия – около 200 долларов [11].

Одновременно стало известно, что Украина увеличила тариф на транспортировку российского газа по территории страны до 4.5 долл. за 100 км и пригрозила обращением в Стокгольмский арбитраж, если «Газпром» откажется платить за транзит газа в Европу по новому тарифу. Между тем уже упомянутый выше Владимир Демчишин отметил, что правовой базы для новых тарифов нет, поскольку стороны не подписали соответствующий договор. Россия и Украина должны продолжить переговоры во втором квартале, при этом он предполагает, что страна сможет пройти текущую зиму без приобретения энергоносителей у Российской Федерации благодаря накопленным запасам газа в подземных хранилищах и закупкам топлива в Европе.

Напомним, что договор на услуги транзита российского газа через Украину в Европейский Союз между «Газпромом» и украинской госкомпанией «Нафтогаз» был заключен в 2009 году и действует до конца 2019 года. По нему транзитная ставка составляет 2.7 долл. за транспортировку тысячи кубометров на 100 км. Согласно документу, органом рассмотрения споров между компаниями выступает Арбитражный суд Торговой палаты Стокгольма [12].

Не исключено, что, полностью истощив подземные хранилища (в которых, по оценкам, находилось от 10 до 12 млрд. м³ газа) и закупив в Европе примерно такой же объем, Украина сможет «протянуть» до следующей зимы. Однако газ в хранилищах нужно будет закачивать опять, соответствующих резервов в ЕС нет. Да и трубопроводные системы не рассчитаны на реверс в таких объемах. Между

тем потребность страны в газе хотя и сократилась по отношению к 2012–2013 года (33 млрд. м³), в том числе в связи с резким сокращением промышленного производства, но и сейчас составляет не менее 25 млрд. кубометров в год.

Рассмотрим кратко стратегические экономические проблемы российского газового комплекса. Газодобывающая отрасль обеспечена ресурсно-сырьевой базой на долгосрочную перспективу. По крайней мере, до 2050 года будут осваиваться текущие промышленные запасы, а также доразведанные запасы, переведенные из прогнозных ресурсов. В ближайшей перспективе будут осваиваться глубокие горизонты в традиционных районах добычи, а также залежи в труднодоступных районах Сибири и на шельфе северных морей. В период до 2030 года будет осуществляться расширенное освоение Ямала и Гыдана, а затем (до 2040–2050 гг.) настанет очередь арктического и дальневосточного шельфа, восточно-сибирских провинций [3].

Этот рубеж знаменует переход к принципиально новому этапу развития, который предполагает, что будут осваиваться: а) газонасыщенные слабопроницаемые породы с низкой газоотдачей; б) газовые залежи в плотных песчаных и сланцевых формациях, а также угленосных толщах; в) водорастворенный газ подземной гидросферы в освоенных провинциях; г) газы в твердой фазе (газогидраты).

Подготовка к освоению таких источников представляет, как правило, высокотехнологичный, а потому длительный и дорогостоящий проект. Например, США потребовалось 20 лет исследовательских работ (с 1960 по 1980 г.) и не менее 100 млрд. долл., чтобы наладить добычу газа из угольных пластов и плотных песчаников Девона. Еще 20 лет продлились работы по освоению сланцевых пластов и наладить в 2005–2006 гг. промышленную добычу, обеспечив, по оценкам, потребности страны в газе не менее чем на 15 лет.

По оценкам Международного энергетического агентства (МЭА), природный газ является сейчас самым востребованным ресурсом и будет им оставаться в ближайшие 10 лет. В России поставлена реальная задача довести добычу газа к 2020 г. до 900 млрд. м³ и к 2025 г. до 1 трлн. м³. Также масштабы позволят осуществить поставленные задачи по газификации страны и не менее чем в 1,5 раза увеличить экспорт [13].

Характерной особенностью отечественной газодобывающей отрасли является наличие больших запасов традиционного сырья, расположенных, к тому, в крупных и гигантских месторождениях. Это позволяет российским корпорациям получать значительный «эффект масштаба», который допол-

няется относительно низкой стоимостью рабочей силы. Вместе с тем в последние годы объемы добычи превосходят воспроизводство запасов, что может поставить под угрозу стратегическую задачу добычи к 2025 году 1 трлн. м³ природного газа. Особенно учитывая, что российские компании тратят на геологоразведочные работы примерно в пять раз меньше, чем зарубежные (в процентах от стоимости добытого газа). Вопрос об инвестициях в этот сектор может стать особенно остро с учетом перспектив освоения арктического шельфа, не говоря уж о сланцевом газе. Хотя удельные затраты по этим направлениям достаточно близки [14].

Развитие международной торговли, появление глобальных соглашений о сотрудничестве совсем не снизили масштабов и интенсивности конкуренции. Более того, страны и корпорации, успевшие поделить соответствующие рынки, абсолютно не собираются уступать свои позиции. Это требует новых подходов не только в части технико-технологических процессов, но и в теории и практике управления. В развитии научно-технического комплекса ведущие позиции начинает занимать инновационная составляющая, реализующая возможности назревшей модернизации ключевых отраслей национальной экономики.

При этом следует придерживаться эколого-экономического подхода. Необходимо снижать экологические издержки производства, связанные с загрязнением окружающей среды из-за износа оборудования и системы транспортировки продукции, учитывать техногенные риски, которые влияют на формы и методы эксплуатации промышленных объектов.

Единая система газоснабжения (ЕСГ) России является собственностью ОАО «Газпром». Это сложный производственно-технологический комплекс, включающий объекты добычи, переработки, транспортировки и подземного хранения газа находится под круглосуточным контролем диспетчерских подразделений. Управление ЕС осуществляется из Центрального производственно-диспетчерского департамента «Газпром», основной задачей которого является надежное и бесперебойное снабжение потребителей внутри страны и поставки газа за ее пределы [15].

Расстояние транспортировки газа от арктических промыслов до границ стран-транзитеров составляет 3–4 тыс. км, а до удаленных стран-импортеров (Италия, Франция, Греция и др.) – 5–6 тыс. км, при этом газодинамические процессы в ЕС протекают 5–6 суток. Созданная и постоянно совершенствуемая оптимизированная система контроля и управления за процессами транспортировки на территории страны должна быть интегрирована с системами транзита и западными потребителями.

В условиях нарастающих конфликтов с Украиной она в любое время может дать сбой.

Постоянные конфликты, имевшие место еще до украинского кризиса, побудили ведущие европейские страны 7 лет назад приступить к созданию альтернативной газотранспортной системы, получившей название «Северного потока» (Nord Stream). Это самый протяженный подводный маршрут газа в мире – 1224 км. Владелец и оператор – компания Nord Stream AG, ее основные акционеры Газпром (51% акций), Wintershall (подразделение BASF, Германия – 15.5%), E.ON Rurgas (подразделение E.ON, Германия – 15.5%), Gasunie (единственный оператор транспортных сетей Голландии – 9%) и GDF Suez (представляет интересы Франции – 9%) [16].

В августе 2011 года первая нитка газопровода в немецком городе Лубмин была состыкована с немецкой системой OPAL, входящей в Европейскую газотранспортную систему. В октябре 2012 года введена в строй вторая нитка первой очереди «Северного потока», которая вышла на проектную мощность в 55 млрд. м³, более чем на 30% уменьшив украинский транзит. В сентябре 2015 года «Газпром», BASF, E.ON, Shell и др. компании подписали соглашение о расширении мощностей (строительстве «Северный поток-2»), при этом транзит через Украину уменьшится до 50 млрд.м³. В случае принятия положительного решения по «Южному потоку» эта проблема будет решена полностью.

Если кратко рассмотреть перспективы, то рынки нефти и газа сейчас очень мобильны. Несмотря на противоречивые мнения экспертов в отношении «сланцевой революции», большинство экспертов сходятся во мнении, что регулирование мирового рынка нефти постепенно переходит от ОПЕК к США. Его озвучил и глава «Роснефти» И. Сечин на инвестиционном форуме «ВТБ Капитал». По его словам, региональный рынок США превратился в регулятора глобального масштаба. Это связано не только со «сланцевой революцией», но и финансовыми источниками, биржевыми площадками, развитой системой трубопроводов и подрядчиков [17].

Возрастает его влияние и на газовых рынках, в 2016 году предполагается отправка первых танкеров с СПГ на европейский рынок. По имеющимся оценкам, 37% прироста добычи будет приходиться на сланцевый газ, добыча которого в основном будет наращиваться в Северной Америке. Определенный вклад в этот процесс внесет и Китай. Примерно к 2017 г. Северная Америка станет нетто-экспортером газа с объемом примерно 80 млрд. м³ в год, что изменит ситуацию на мировых рынках. В Европе добыча сланцевого газа в небольших размерах начнется только в конце прогнозного периода. Это означает, что потребность

Европы в импорте газа (как по трубопроводам, так и в виде СПГ) будет расти.

Кроме роста добычи сланцевого газа, отмечается усиление роли торговли и растущей интеграции пока еще достаточно разобщенных региональных рынков газа. В последние годы объемы производства СПГ росли вдвое быстрее, чем потребление газа, и эта тенденция сохранится: рост потребления газа будет около 2%, а производства СПГ – на 4,5%.

К 2030 г. доля СПГ в мировом потреблении газа превысит 15%, а в межрегиональной торговле газом будет больше 50% уже после 2020 г. (в 2013 г. – около 30%). Традиционно она осуществлялась на основе долгосрочных контрактов (25-30 лет) на поставку в определенную точку, то есть так же, как и торговля газом по трубопроводам. Однако за последние 20 лет число экспортеров и импортеров СПГ увеличилось более чем втрое: в 1991 г. было всего 2 экспортера и два покупателя, а в 2011 г. их число было соответственно 14 и 19, что свидетельствует о росте интегрированности рынков [18].

В настоящее время известно, что Газпром отложил на неопределенное время как Штокмановский проект, так и строительство заводов сжиженного природного газа на Ямале (Харасавейское месторождение). Зато возник новый масштабный и инновационный проект «Ямал СПГ», который реализует ОАО «НОВАТЭК», крупнейший независимый и второй по объемам добычи производитель природного газа в России. В рамках данного проекта планируется разрабатывать Южно-Тамбейское газоконденсатное месторождение на полуострове Ямал и построить завод по производству СПГ.

В мае 2015 г. в ходе Петербургского международного экономического форума руководитель «НОВАТЭКа» сообщил, что в 2016 г. проект «Ямал СПГ» получит первый танкер-газовоз, который будет иметь усиленный ледовый класс и сможет самостоятельно передвигаться по Северному морскому пути. Транспортировка в Арктике дороже, чем в более южных морях, но она компенсируется более низкой себестоимостью производства СПГ на Ямале из-за низких среднегодовых температур, благодаря этому ямальский сжиженный природный газ будет конкурентоспособен на всех рынках [12].

Проект «Ямал СПГ-2» планируется реализовывать в 3 этапа. На каждом из них будут вводиться мощности по 11 млн. тонн в год. Первую очередь планируется ввести в 2022 г., последнюю – в 2025 г. В результате реализации поставки сжиженного газа «НОВАТЭКа» на внешние рынки могут достигнуть 33 млн. т в год.

Еще в мае 2014 г. в рамках Петербургского международного экономического форума Президент Группы АЛЛТЕК Д. Босов и Президент, Председа-

тель Правления ОАО «НК «Роснефть» И. Сечин подписали Рамочное соглашение о сотрудничестве в отношении проекта «Печора СПГ», в соответствии с которым сторонами будет учреждено совместное предприятие для дальнейшей реализации проекта по производству сжиженного газа на базе Кумжинского и Коровинского газоконденсатных месторождений Ненецкого автономного округа. «Роснефть» намерена получить на запланированном конкурсе лицензии на Лаявожское и Ванейвисское месторождения и внести их в СП. Это позволит увеличить мощности проекта по сжижению газа до 10 млн. т [19].

В Стратегии развития портовой инфраструктуры России до 2030 г., разработанной ФГУП «Росморпорт», в разделе «Региональные аспекты развития морской портовой инфраструктуры» отмечено: «Перспективным портом-хабом широкого профиля станет Индига, которая обладает благоприятными условиями для вхождения крупнотоннажного флота. В стратегической перспективе к порту подойдет железная дорога Сосногорск-Индига. Это позволит сформировать новый крупный центр для освоения месторождений природного газа в восточной части Баренцева моря (включая Новоземельские) и производства СПГ.

Заключение

Подводя краткий итог анализу проблем и перспектив модернизации системы экспорта арктического газа на европейский рынок, следует отметить, что даже в условиях принимаемых Европейским Союзом мер по диверсификации поставок, удельный вес российских компаний и в 2030 году вряд ли опустится ниже 40%. При этом ненадежность существующей транзитной системы требует новых, инновационных решений, связанных не только с реконструкцией существующих трубопроводных систем, но и со значительным развитием производства и транспортировки сжиженного природного газа.

Для этого в Арктической зоне Российской Федерации в стратегической перспективе будут сформированы несколько центров выпуска и транспортировки продукции с большими возможностями диверсификации поставок в рамках Штокмановского проекта, зон развития «Ямал-СПГ», «Печора-СПГ» и др., которые будут важны и при дальнейшем освоении арктического шельфа.

Список литературы

1. Ивантер В.В., Лексин В.И., Порфирьев Б.И. Арктический мегапроект в системе государственных интересов и государственного управления // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2014. № 6 (38). С. 6–24.

2. Комков Н.И. Особенности механизмов программно-целевого управления комплексным развитием Арктической зоны РФ / В сборнике «Стратегические приоритеты развития российской Арктики. М., 2014. С. 26–37
3. Российская Арктика: современная парадигма развития / под ред. Татаркина А.И. СПб.: Нестор-История. 2014. 844 с.
4. Лексин В.И., Порфирьев Б.И. Научный и институциональный потенциал комплексного развития российской Арктики // Проблемы прогнозирования. 2015. № 6. С. 58–66.
5. Селин В.С., Цукерман В.А., Виноградов А.Н. Экономические условия и инновационные возможности обеспечения конкурентоспособности месторождений углеводородного сырья арктического шельфа. Апатиты: изд. Кольского научного центра РАН. 2008. 267 с.
6. Козьменко С.Ю., Щеголькова А.А., Арктика: модернизация региональной газотранспортной системы в условиях евро-российского геоэкономического и политического перепутья // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2014. Т. 17. № 3. С. 490–496.
7. Транспортно-инфраструктурный потенциал Российской Арктики. Апатиты: изд. Кольского научного центра РАН. 2013. 279 с.
8. Варнавский В. Мировой рынок природного газа: состояние и потенциал развития. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://analyticmsz.ru/?p=316>. Дата доступа 29.01.2016.
9. Сафин К. Глобальные энергетические рынки // ТЭК России. № 5. 2015. С. 14–18.
10. Природный газ: краткий обзор мировой отрасли и анализ сланцевого бума Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка РФ. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/common/ing/pdf>. Дата доступа 01.02.2016.
11. Украинский синдром Реверсный газ. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://www.ntv.ru.novosti/1599664>. Дата доступа 29.01.2015.
12. Украина сохранит для «Газпрома» старые тарифы на транзит газа. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://lenta.ru/new/2016/01/28/gazprom/>. Дата доступа 28.01.2016.
13. Лебедько А.Г., Лебедько Г.И. Прогнозирование устойчивого развития нефтегазового комплекса // Проблемы прогнозирования. 2015. № 2. С. 68–76.
14. Варламов А.И., Петерсилье В.И., Пороскун В.И. О классификации запасов и ресурсов нефти и газа // Геология нефти и газа. Спецвыпуск. 2013. С. 43–48.
15. Транспортно-инфраструктурный потенциал российской Арктики. Апатиты: изд. Кольского НЦ РАН. 2013. 279 с.
16. Северный поток. Эл. ресурс. Режим доступа: http://wikipedia.org/wiki/Северный_поток. Дата доступа 02.02.2016.
17. Сечин И. Глобальные сдвиги. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://www.finar.ru/analysis/newsistem-ssha-20154013/> Дата доступа 13.10.2015.
18. Рюль К. Прогноз развития мировой энергетики до 2030 года // Вопросы экономики. 2013. № 5. С. 109–127.
19. Факторный анализ и прогноз грузопотоков Северного морского пути. Апатиты: изд. Кольского НЦ РАН, 2015. 335с.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

PROBLEMS AND PROSPECTS OF SYSTEM MODERNIZATION OF THE ARCTIC NATURAL GAS EXPORT ON THE EUROPEAN MARKET

Vladimir Selin, Vyacheslav Tsukerman

Abstract

A research purpose is the analysis of the European natural gas market environment and the modernization opportunities of the delivery system from Russia in connection with the current geo-economic changes. The main methods are the factorial approaches and the content analysis, which allows allocate and structure this sector's driving forces.

Export of the Russian natural gas on the European market still remains the dominating activity, in terms of the total amounts of deliveries, though over the last ten years its specific weight has been considerably reduced. The situation has sharply become aggravated both in connection with the "Ukrainian" crisis, and that of the European Union policy, which is taking the active measures for the gas supply system diversification. As a result of the conducted research it is proved that the Russian gas transportation system in the Arctic regions requires the strategic upgrade which shall go in two main directions.

The first direction is the forming of the new pipeline schemes replacing the unreliable transit routes. The second direction is a rather innovative development of exploration and transportation of the liquefied natural gas which amount exceeds thirty percent in world export and in Russian has not yet reached ten percent.

Scientific novelty of the received results consists in system approval of the opportunities of adaptation of Russian export deliveries to the market demand changes. The proposals of increase of the liquefied natural gas exploration in the Arctic regions and formation of the basic centers (special zones) have also a practical importance.

Keywords: Economy, modernization, natural gas, European market, analysis, fields, liquefaction, innovations, prospects.

Correspondence: Selin Vladimir Stepanovich, Tsukerman Vyacheslav Alexandrovich, Institute of Economic Problems of the Kola Science Centre of the Russian Academy of Sciences (24A, Fersman street, Apatity, 184209), Russian Federation, tsukerman@iep.kolasc.net.ru

Reference: Selin V. S., Tsukerman V. A. Problems and prospects of system modernization of the Arctic natural gas export on the European market. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 46–52. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.46.52

References

1. Ivanter V.V., Lexin V.I., Porfiriev B.I. Arctic megaproject in the system of state interests and public administration. *Problem analysis and public management design*, 2014, no. 6 (38), pp. 6–24. (In Russ.)
2. Komkov N.I. Features of the target-oriented management of complex development of the Arctic zone of the Russian Federation. Book "Strategic priorities of development of the Russian Arctic. Moscow, 2014, pp. 26–37. (In Russ.)
3. The Russian Arctic: the modern paradigm of development. St. Petersburg: Publ. Nestor-History, 2014, 844 p. (In Russ.)
4. Lexin V.I., Porfiriev B.I. Scientific and institutional capacity of the integrated development of the Russian Arctic. *Problems of Forecasting*, 2015, no. 6, pp. 58–66. (In Russ.)
5. Selin V.S., Tsukerman V.A., Vinogradov A.N. Economic conditions and innovative features to ensure the competitiveness of hydrocarbon deposits of the Arctic shelf. Apatity, Publ. Kola Science Centre RAS, 2008, 267 p. (In Russ.)
6. Kozmenko S.Y., Schegolkova A.A. The Arctic: the modernization of the regional gas transmission system in terms of Euro-Russian geo-economic and political crossroads. *Bulletin of the Murmansk State Technical University*, 2014, vol. 17, no. 3, pp. 490–496. (In Russ.)
7. Transport and infrastructure potential of the Russian Arctic. Apatity. Publ. Kola Science Centre RAS, 2013, 279 p. (In Russ.)
8. Varnavskiy V. World natural gas market: state and development potential. Available at: <http://analyticsmz.ru/?p=316> (accessed 29.01.2016). (In Russ.)
9. Safin K. Global energy markets. *TEK Russia*, 2015, no. 5, pp. 14–18. (In Russ.)
10. Natural gas: an overview of the global industry and the analysis of the shale boom Review Center for Macroeconomic Research of Sberbank. Available at: <http://www.sbrf.ru/common/ing/pdf> (accessed 02.01.2016). (In Russ.)
11. This reversed syndrome Ukrainian gas. Available at: <http://www.ntv.ru.novosti/1599664>. (accessed 29.01.2015). (In Russ.)
12. Ukraine will remain to "Gazprom" the old rates for the transit of gas. Available at: <http://lenta.ru/new/2016/01/28/gazprom/> (accessed 28.01.2016). (In Russ.)
13. Lebedko A.G., Lebedko G.I. Forecasting sustainable development of oil and gas complex. *Problems of Forecasting*, 2015, no. 2, pp. 68–76. (In Russ.)
14. Varlamov A.I., Petersile V.I., Poroskun V.I. On the classification of reserves and oil and gas resources. *Geology of oil and gas*. 2013, Special Issue, pp. 43–48. (In Russ.)
15. Selin V.S., Tsukerman V.A. The role of the Arctic resource corporations for innovative processes and import substitution. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 4-1 (24), pp. 35–42. (In Russ.)
16. Nord Stream. Available at: http://wikipedia.org/wiki/Северный_поток. (accessed 02.02.2016). (In Russ.)
17. Sechin I. Global shifts. Available at: <http://www.finaru.ru/analysis/newsistem-ssha-20154013> (accessed 10.13.2015). (In Russ.)
18. Rule K. Energy Outlook to 2030. *Problems of Economics*, 2013, no. 5, pp. 109–127. (In Russ.)
19. Factor analysis and forecast cargo flows Northern Sea Route. Apatity: Publ. Kola Science Centre RAS, 2015, 335 p. (In Russ.)

УДК 336
JEL: I20, I25, H52, H54

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.53.58

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ: МИНИМИЗАЦИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ИХ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

Татьяна Александровна Печенегина¹

¹ ФГБОУ ВО Пермский национальный исследовательский политехнический университет
614990, Пермский край, г. Пермь, Комсомольский проспект, д. 29

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономика и финансы
E-mail: pechenegina52@yandex.ru

Поступила в редакцию: 20.11.2016

Одобрена: 28.11.2016

Аннотация

В статье предпринято теоретическое осмысление сущности налоговых рисков и их практической роли в системе налоговых отношений. Актуальность такого рода исследования обусловлена необходимостью рассмотрения экономической, финансовой, а также правовой природы налогового риска.

В связи с актуальностью в исследовании была поставлена цель – проанализировать возможность минимизации налоговых рисков и предотвращения их негативных последствий.

Поставленная цель вызвал необходимость в решении последовательного ряда задач, а именно:

- рассмотреть различные точки зрения на понятие «риска»;
- проанализировать понятие «налоговый риск» и возможные отрицательные последствия налоговых рисков применительно к налогоплательщику;
- предоставить классификацию налоговых рисков по следующим признакам: по субъектам, их несущим; по источникам возникновения; по факторам возникновения, и произвести их группировку: по величине возможных потерь; по виду наступающих последствий.

Решение последней задачи позволит улучшить понимание сущности и характера проявления налоговых рисков.

Исследование основано на применении теоретико-эмпирического подхода к налоговым рискам, который позволяет участникам налоговых правоотношений оценивать налоговые риски, принимать меры по их предотвращению или значительной минимизации.

Результатом исследования стали детальный анализ категории «необоснованная выгода», как одного из факторов налогового риска; а также попытка систематизации индикаторов риска по причинам его присутствия, на основании которой были даны рекомендации о необходимости создания на предприятиях организационной структуры защиты в виде службы налогового администрирования (для крупных предприятий) либо использования специалиста (консультанта) по вопросам налогообложения (для средних и малых предприятий), напрямую подчиненных финансовому директору, с одновременным исполнением ими функций налогового учета.

Итогом исследования стал вывод о возможном механизме снижения налоговых рисков, который состоит во внедрении эффективной технологии внутреннего налогового контроля и обеспечении эффективными мерами адекватной защиты при возникновении конфликтов с налоговыми органами и органами ИМНС.

Ключевые слова: налог, налоговые риски, природа налогового риска, индикаторы налогового риска, источники налогового риска, факторы налогового риска.

Для ссылки: Печенегина Т. А. Налоговые риски: минимизация и предотвращение их негативных последствий // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 53–58. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.53.58

«На сегодняшний день не существует однозначного понимания сущности риска, что объясняется как многоаспектностью данного явления, так и практически полным пренебрежением к нему со стороны нашего законодательства в реальной экономической практике и управленческой деятельности» [5]. Выделяют различные понятия риска, однако, во всех можно выделить наличие общего момента: риск всегда ассоциируется с негативом. Разные авторы выделяют различные виды рисков [11].

Многообразие рисков представляет довольно сложную систему, что усложняет их классификацию. Причем, надо отметить, что существуют некие специфические риски, присущие какой-либо сфере деятельности. Наиболее полно, по нашему мнению, риск можно определить, как вид деятельности, которая связана с преодолением неопределенности в условиях неизбежного выбора, когда существует возможность достичь планируемого результата.

Таким образом, понятие «риск» находится в непосредственной связи с понятиями «вероятность» и «неопределенность».

Вероятность означает возможность достижения конечного результата. Под неопределенностью понимается присутствие факторов, делающих результаты действий недетерминированными, при этом степень вероятного влияния данных факторов на конечные результаты является неизвестной; к примеру, неполнота информации.

Выделяют несколько точек зрения на соотношение понятий «риск» и «неопределенность»:

- Риск – деятельность, посредством которой преодолевается неопределенность в случае неизбежного выбора и существует возможность количественной и качественной оценки вероятности достижения/недостижения планируемого результата или отклонения от намеченной цели.
- Ситуация риска – разновидность неопределенности, при которой наступление событий возможно и доступно определение конкретной степени вероятности.

Основной риска являются вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации при ее осуществлении.

Рассмотрим неопределенность в предположении, что его необходимо анализировать в двух аспектах:

- математическом, в котором неопределенность анализируется во взаимодействии с риском и может быть оценена посредством запланированного коэффициента риска.
- в аспекте менеджмента, в котором неопределенность представлена как переменная внешняя среда, т.е. в данном случае она анализируется на институциональном уровне.

Наличие риска подразумевает требование выбрать одно из возможных решений, так что лицо, которое его принимает, в ходе данного принятия производит анализ всех альтернатив, в итоге отдавая предпочтение оптимальному варианту. Можно использовать разные способы для уменьшения риска, которые оказывают воздействие на различные аспекты деятельности предприятий.

Принимая во внимание тот факт, что риск несет в себе существенный потенциал потерь, он одновременно может стать источником будущей прибыли. В связи с этим главной задачей предпринимателя становится либо полный отказ от риска, либо выбор рискованных решений, основанный на объективных критериях, т.е. необходимо определить пределы рискованных действий, предельную планку.

Следует сказать, что наличие рисков привело к неизбежности потребности в управлении ими, стало в определенной мере самостоятельным видом профессиональной деятельности, которая выполняется специалистами: финансовыми менеджерами, риск-менеджерами, страховщиками.

Таким образом, проблема управления рисками, принятия решений в ситуации неопределенности является весьма актуальной в реалиях рыночной экономики. Попытка ответа на вопрос: «Что происходит с налоговыми рисками?», означает подход к проблеме, связанной с управлением налоговыми рисками, собственно к понятию налогового риска.

Налоговый риск представляет собой вероятность того, что действия налогоплательщика окажутся признаны противоречащими налоговому законодательству, вследствие чего к данному субъекту экономических отношений будут применены меры ответственности в соответствии с нормами НК, КоАП, УК. В то же время, ни один из видов отечественного законодательства не содержит понятия «риск». Законодательство применяет налоговую категорию «необоснованная выгода», основаниями для применения которой могут стать даже легальные методы налоговой оптимизации (см. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».

При этом налоговая выгода представляет собой: уменьшение налоговой базы; получение налогового вычета; получение налоговой льготы; применение более низкой налоговой ставки; получение права на возврат (зачет) или возмещение налога из бюджета [8]. Указанные в перечне операции можно встретить в налоговом учете практически каждого предприятия. Согласно Постановлению правительства РФ № 53, налоговая выгода может считаться необоснованной в следующих случаях:

- искажение экономического смысла операций;
- отсутствие их деловой цели (к примеру, операция нацелена лишь на снижение базы налогообложения);
- отсутствие реальной предпринимательской деятельности, в том числе материальных ресурсов, персонала, основных средств и т.д., необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг.

При этом, в качестве основных признаков получения налоговой выгоды указаны: отсутствие деловой цели; нереальность операций; наличие конкретных обстоятельств, которые не могут служить основанием для признания налоговой выгоды необоснованной; перекалфикация сделок; наличие

контрагентов, которые признаны недобросовестными налогоплательщиками.

Налоговые риски также являются возможностью возникновения у предпринимателя материальных потерь вследствие переплаты налогов либо налоговых санкций и пени, вероятностью уголовного и/или административного наказания. Помимо этого, налоговыми рисками являются:

- возможность утраты репутации (деловой, политической) вследствие оглашения фактов уклонения от уплаты налогов и о неплатежах;
- возможность утраты позиции на рынках вследствие применения к налогоплательщику, который является поставщиком (покупателем), более жесткого налогового режима.

При этом существуют следующие виды налоговых переплат:

- возникшие вследствие неправомерного удержания (взыскания) налоговыми органами излишних сумм налогов;
- возникшие вследствие нарушения налогоплательщиком правил ведения и учета составления отчетности;
- возникшие вследствие неправомерного применения налоговыми органами к налогоплательщику финансовых (налоговых) санкций и пени.
- возникшие вследствие несвоевременного возврата излишне внесенных (удержанных) налогоплательщиком налогов и сборов;
- обусловленные техническими ошибками налогоплательщика при проведении расчетов.

Налоговые санкции разделяются на две основные группы: компенсационные и карательные [13]. К компенсационным санкциям относят принудительное взыскание с организации в бесспорном порядке недоимки и пени. Если взыскание недоимки не приводит к финансовым потерям для налогоплательщика – налог так или иначе нужно было платить, то взыскание пени – незапланированное и невосполнимое изъятие собственных средств налогоплательщика. Однако компенсационный характер пени означает только прямые потери налогоплательщика, и с учетом всех обстоятельств реальных потерь по причине уплаты пени может и не быть. Если размер уплачиваемых пени по налогам не превышает 2/3 размера процентов, то уплата пени может быть признана экономически обоснованной.

Санкции, которые носят карательный характер:

- за нарушение порядка налоговой регистрации и порядка предоставления налоговой отчетности;
- за нарушение правил учета объектов налогообложения, налоговой базы, порядка исчисления налогов;

- за противодействие налоговым органам при проведении ими налогового контроля.

Размер налоговых санкций дифференцируются соответственно характеру и последствиям налоговых правонарушений. Поскольку оплата налоговых санкций производится из чистой прибыли предприятия, в условиях отсутствия или недостаточности последней предприятие вынуждено изымать собственные оборотные средства либо распродавать основной капитал. Таким образом, налоговые санкции могут привести к сворачиванию деятельности предприятия или к его банкротству.

Несмотря на кажущийся в целом личностный и моральный характер ущерба вследствие привлечения (попытки к привлечению) к уголовной ответственности налогоплательщика (как правило, должностных лиц предприятия), ущерб также может измеряться и в денежном выражении. Поскольку становятся неизбежными значительные финансовые расходы на адвокатскую помощь, происходит потеря рабочего времени собственно должностных лиц, увеличиваются затраты на организацию PR-акций по их реабилитации.

Меры налогового воздействия приводят к утрате деловой репутации предприятия (фирмы, организации), в том числе, в возможности возникновения у партнеров трудностей во взаимоотношениях с налоговыми органами [11], что приводит:

- к выездным встречным проверкам по вопросам взаимодействия с налогоплательщиком;
- к выездным налоговым проверкам соблюдения налогового законодательства по просьбе ИМНС, в сфере контроля которых находится «подозрительный» налогоплательщик;
- к обращению взыскания на кредиторскую задолженность; арест товаров, подготовленных ему к отгрузке.

Потеря деловой репутации означает и наличие возможности невыполнения налогоплательщиком условий договоров по причине возможного прекращения или дестабилизации его деятельности, в результате применяемых к нему мер налогового воздействия. Также в результате вмешательства налоговых органов может быть изменен и режим налогообложения у предприятия.

Потеря деловой репутации приводит и к потере репутации политической, в том числе:

- к разрыву контактов с региональными и местными администрациями, а также к потерям, связанным с наличием этих контактов, заказов, кредитов, бюджетного финансирования;
- к появлению в СМИ, контролируемых органами власти, направленных против предприятия, фирмы, организации публикаций;

- к ухудшению возможности для лоббирования своих позиций в органах законодательной и представительной власти;
- к потере возможности беспрепятственного получения лицензий и иных прав, предоставляемых или оформляемых органами представительной власти.

Восстановление деловой и политической репутации потребует значительных расходов на проведение PR-компаний, что еще не будет означать их эффективности.

Налоговый риск, прежде всего, связан с наличием у предприятия ряда объективных факторов. Ниже предпринята попытка систематизации индикаторов риска по причинам его присутствия.

Налоговые риски присущи абсолютно всем отечественным предприятиям.

Уровень риска определяется характером осуществления финансово-экономической деятельности, масштабами и интенсивностью действий по оптимизации налогообложения. Однако уровень риска можно существенно снизить посредством переноса образующих его факторов вне зоны ответственности предприятия и его руководства с помощью организации т.н. центров делегированного риска. Уменьшение налогового риска может быть также обеспечено посредством изъятия факторов необоснованного риска, таких как ошибки вычислений, неверное толкование нормативно-правовых актов и т.п., т.е. с помощью осуществления определенной совокупности защитных операций.

Прежде всего, предприятию необходимо создание организационной структуры защиты, в состав которой должны входить следующие службы: налогового администрирования, внутреннего аудита, безопасности, правовая служба. Последние из перечисленных могут исполнять и иные функции, и быть созданы по иным причинам.

Служба налогового администрирования (далее – СНА) крупного предприятия представляет собой структурное подразделение, которое несет ответственность за состояние налогового бремени предприятия и последствия проводимой им политики в сфере налогообложения. На средних и малых предприятиях для осуществления данных функций достаточно использование специалиста (консультанта) по вопросам налогообложения.

Можно предоставить следующий перечень защитных функций службы налогового администрирования:

- разработка методик и инструкций, которые регламентируют действия должностных лиц, имеющих прямое/косвенное отношение к налогообложению;

- проведение налоговой экспертизы проектно-распорядительной документации;
- ведение мониторинга соответствия проектно-распорядительной документации условиям текущего законодательства;
- разработка налоговых обоснований проектно-распорядительной документации, анализ и доведение до руководства и должностных лиц новых налоговых норм.

В настоящий момент на значительной части предприятий СНА, к сожалению, является не отдельной структурой, а одним из подразделений бухгалтерии [10, с. 32]. Вместе с тем, задачи СНА и бухгалтерии абсолютно различные, хотя их деятельность основана на учете. Первоочередной задачей бухгалтерия является обеспечение формального учета, в то время как налоговый администратор, прежде всего, должен исполнять функции управления. Однако, устранение СНА от осуществления налогового учета сделает ее лишь дополнительным узкоспециализированным отделом планирования либо правовым подразделением, не обладающим первичной информацией. В связи с чем, представляется обоснованным функционирование СНА как отдельного подразделения, напрямую подчиненного финансовому директору, с одновременным исполнением им функций налогового учета.

В последнее время налоговый учет приобретает все более самостоятельный характер, поскольку нормативные базы налогообложения и бухучета все больше различаются. Помимо этого, требования к квалификации налогового администратора сегодня значительно выше, чем требования, предъявляемые к главному бухгалтеру, хотя его уровень оплаты ниже на 10–20% даже в крупнейших российских корпорациях.

Защитные функции служб внутреннего аудита, безопасности и правовой службы состоят в осуществлении внутреннего контроля, защите информации и правовой экспертизе проектно-распорядительной документации. Помимо этого, правовая служба и служба безопасности должны обеспечивать защитную реакцию при возникновении претензий со стороны налоговых органов и ИМНС.

Механизм снижения налоговых рисков состоит во внедрении эффективной технологии внутреннего налогового контроля и обеспечении эффективными мерами адекватной защиты при возникновении конфликтов с налоговыми органами и органами ИМНС.

Таким образом, налоговый риск всегда связан с вероятностью наступления экономических, прежде всего, финансовых последствий, заключающихся для налогоплательщика в снижении его финансово-экономического потенциала и финансовой

устойчивости, а для государства - в недополучении финансовых ресурсов, приводящем к соответствующим экономическим и финансовым потерям.

Список литературы

1. Актуальные проблемы финансового права: монография / отв. ред. Е. Ю. Грачева. М.: Норма, 2016.
2. Аксёнов Е.П. К вопросу о сущности функционального финансового менеджмента // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 3 (11). С. 64–76.
3. Береснева Н.В. Учетная политика как доказательство в суде // Бухгалтерский учет. 2006. № 7. С. 13–23.
4. Герасимова Л.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в свете РСБУ и МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 18. С. 43–49.
5. Грекова З.Н. Методические аспекты учетной политики как способ оптимизации налогообложения // Все для бухгалтера. 2008. № 12. С. 37–43.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Налоговое стимулирование инвестиционной активности промышленных предприятий как условие сбалансированного экономического роста регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 29. С. 26–32.
7. Осокина Н.В. Современное государство в борьбе за экономическую безопасность // Международная экономика. 2014. № 3. С. 11–14.
8. Миглиетта Никола, Баттисти Энрико. Финансовая система и корпоративное управление в мире. Уроки для растущих рынков капитала // Корпоративные финансы. 2013. № 1(25). С. 55–67.
9. Камалова Е. Смысловая оптимизация, реальный (прибыльный) результат // Московский бухгалтер. 2007. № 2. С. 16–22.
10. Кирюшина И. Учетная политика как средство защиты // Новая бухгалтерия. 2006. № 2. С. 11–19.
11. Овчинникова О. Уменьшаем налогооблагаемую прибыль // Практическая бухгалтерия. 2007. № 2. С. 24–33.
12. Пинская М.Р. Основы теории налогов и налогообложения. М.: Мобиле, 2003.
13. Углова И. 10 способов уменьшения налога на прибыль // Практическая бухгалтерия. 2009. № 5. С. 33–55.
14. Шаталов С.Д. Развитие налоговой системы России: проблемы, пути, решения и перспективы. М.: МЦФЭР, 2000.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

TAX RISKS: MINIMIZATION AND PREVENTION OF NEGATIVE CONSEQUENCES

Tatyana Pechenegina

Abstract

The article makes a theoretical understanding of the essence of tax risks and their practical role in the tax system of relations. The relevance of this kind of research is caused by the need to address the economic, financial and legal nature of tax risk.

Due to the urgency in the study set a goal - to analyze the possibility of minimizing tax risks and prevent their negative consequences.

The goal made it necessary in dealing with the serial number of problems, namely:

- Consider different perspectives on the concept of "risk";
- To analyze the concept of "fiscal risk" and the possible negative consequences of tax risks in relation to the taxpayer;
- Provide tax risk classification on the following criteria: on the subjects, their bearing; on the occurrence of sources; on the occurrence of factors, and make their grouping: largest possible losses; by type upcoming consequences.

The solution of the latter problem will improve the understanding of the essence and nature of manifestations of tax risks.

The study is based on the application of theoretical and empirical approach to tax risks, which allows participants to tax relations assess tax risks, to take measures to prevent or minimize significant.

The result of the study was a detailed analysis of the "undue benefit" category as one of the tax risks; as well as an attempt to systematize risk for reasons of his presence indicators, based on which recommendations on the need for enterprises organizational protection structures are

given in the form of tax administration services (for large enterprises) or the use of a specialist (consultant) on taxation (for small and medium enterprises), directly subordinate to the CFO, while the performance of their tax accounting functions.

The outcome of the study was the conclusion of a possible mechanism for reducing the tax risk, which consists in the implementation of effective technology of internal fiscal control and to ensure effective measures of adequate protection in the event of conflict with the tax authorities and tax inspectorate.

Keywords: tax, tax risks, the nature of tax risks, tax risks indicators, sources of tax risks, tax risks factors.

Correspondence: Pechenegina Tatyana A., Perm National Research Polytechnic University (29 Komsomolsky prospekt, Perm, 614990), Russian Federation, pechenegina52@yandex.ru

Reference: Pechenegina T. A. Tax risks: minimization and prevention of negative consequences. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 53–58. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.53.58

References

1. Actual problems of financial law: Monograph / Ed. E.Yu. Grachev. M.: Norma, 2016. (In Russ.)
2. Aksenov E.P. To the question about the essence of the function of financial management. *Tomsk State University Journal = Vestnik of Tomsk State University*, 2010, no. 3 (11), pp. 64–76. (In Russ.)
3. Beresneva H. The accounting policies as evidence in court. *Accounting*, 2006, no. 7, pp. 13–23. (In Russ.)
4. Gerasimova L.N. Accounting (financial) statements in the light of the RAS and IAS. *International accounting*, 2012, no. 18, pp. 43–49. (In Russ.)
5. Grekov Z.N. Methodical accounting policies as a way to optimize tax. *Accounting For*, 2008, no. 12, pp. 37–43. (In Russ.)
6. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Tax stimulation of investment activity of industrial enterprises as a condition for balanced economic growth regions. *Regional economy: theory and practice*, 2014, no. 29, pp. 26–32. (In Russ.)
7. Osokina N.V. The modern state in the struggle for economic security. *International Economics*, 2014, no. 3, pp. 11–14. (In Russ.)
8. Miglietta Nicola, Enrico Battisti. The financial system and corporate governance in the world. Lessons for the growing capital markets. *Corporate Finance*, 2013, no. 1(25), pp. 55–67. (In Russ.)
9. Kamalov E. Semantic optimization, real (profitable) result. *Accountant Moscow*, 2007, no. 2, pp. 16–22. (In Russ.)
10. Kiryushina I. The accounting policies as a means of protection. *New Accounting*, 2006, no. 2, pp. 11–19. (In Russ.)
11. Ovchinnikov A. Metodicheskie aspekty uchetnoi politiki kak sposob optimizatsii nalogooblozheniya. *Practical Accounting*, 2007, no. 2, pp. 24–33. (In Russ.)
12. Pinsk M.P. Fundamentals of tax theory and tax. M.: Mobile, 2003. (In Russ.)
13. Uglanova I. 10 ways to reduce the tax on profit. *Practical Accounting*, 2009, no. 5, pp. 33–55. (In Russ.)
14. Shatalov S.D. Development of the Russian tax system; problems, ways, solutions and prospects. M.: MCFER, 2000. (In Russ.)



УДК 338
JEL: M12, M13

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.59.65

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ: РЕЗЕРВЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ HR-МЕНЕДЖМЕНТА В БИЗНЕСЕ

Фарида Шариповна Федорова¹, Елена Владимировна Дещеревская²

¹⁻² ФГБОУ ВО Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет
119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инноваций
E-mail: fshfed@gmail.com

² HR-консультант, приглашенный преподаватель
E-mail: deelv@gmail.com

Поступила в редакцию: 29.11.2016 Одобрена: 12.12.2016

Аннотация

В статье рассматривается один из способов выстраивания более эффективных отношений между руководителями и подчиненными, предполагающий более полный учет мотивов поведения, возможностей и потенциала людей, относящихся к разным типам сотрудников. Тема статьи представляется актуальной в связи с изменениями в современных производственных процессах, которые требуют качественно новых подходов к управлению.

Цель/задачи. Целью статьи является разработка подхода к созданию модели управления людьми, учитывающей не только знания, умения и навыки работников, но и их более глубокие индивидуальные особенности. Например, иерархию жизненных ценностей и стремлений, темперамент, особенности характера, привычные и непривычные социальные роли, стиль мышления, предпочитаемый стиль общения, особенности поведения во властных отношениях и множество других особенностей, учет которых на наш взгляд, содержит в себе резерв роста производительности людей и построения эффективных команд.

Методология. Теоретической базой статьи являются работы отечественных и зарубежных авторов по классификации и типологизации личности, социальных ролей, ролей в команде, а также типов подчиненных. В статье отражены также результаты исследований и наблюдений авторов публикации по особенностям проявления типов людей в принятии управленческих решений и бизнес-коммуникациях.

Результаты. Предложена типология подчиненных с описанием ключевых характеристик и предпочтений представителей выделенных типов, позволяющая более эффективно выстраивать отношения между руководителями и подчиненными.

Выводы/значимость. Представленная в статье типология подчиненных может использоваться для разработки моделей управления, ориентированных на сотрудников определенных типов. Это, в свою очередь, может оказаться полезным для некоторой структуризации управления подчиненными, поиска неиспользуемых, но эффективных управленческих инструментов, выстраивания эффективной сети взаимоотношений с сотрудниками в целом для достижения целевых бизнес-показателей.

Ключевые слова: управление персоналом; ценности и мотивация сотрудников; типология подчиненных; факторы повышения эффективности труда персонала.

Для ссылки: Федорова Ф. Ш., Дещеревская Е. В. Оптимизация подходов к управлению: резервы роста эффективности HR-менеджмента в бизнесе // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 59–65. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.59.65

Работа компаний в сложной экономической ситуации обуславливает поиск новых источников роста эффективности использования ресурсов. Применительно к управлению людьми эта задача может решаться проведением более глубоких исследований мотивов поведения работника, его потенциала в повышении результативности деятельности и разработки с учетом этого эффективных систем оценки, стимулирования и выстраивания межличностных коммуникаций.

Человек в производственном процессе – не винтик, который, подобно материальным активам, можно, условно говоря, «подкрутить» или «ослабить» согласно инструкции по эксплуатации. Для того, чтобы успешно им управлять, необходимо иметь довольно

сложную, к тому же ситуативно меняющуюся, модель управления. Такая модель предполагает необходимость учета не только стандартного для менеджмента набора – знаний, умений и навыков работника, но и его более глубоких индивидуальных особенностей. Например, – иерархию его жизненных ценностей и стремлений, темперамент, особенности характера, привычные и непривычные социальные роли, стиль мышления, предпочитаемый стиль общения, особенности поведения во властных отношениях и множество других особенностей, учет которых на наш взгляд, содержит в себе невероятный резерв роста производительности людей и построения эффективных команд. Такой подход к модели управления, на первый взгляд, представляется очень сложным и трудно формализуемым. Столь много-

факторную модель и моделью-то назвать сложно. Это больше похоже на ситуативно-ориентированное, динамичное и в значительной степени интуитивное управление людьми, которое может быть реализовано только особо одаренными талантливыми менеджерами. В высоко конкурентной среде ресурс времени и внимания руководителя, который он может потратить на изучение индивидуальных особенностей работников, чрезвычайно ограничен. Как же увидеть индивидуальные особенности работников, наиболее значимо влияющие на эффективность их работы, потратив на такую «диагностику» минимум времени и специальных компетенций? Иными словами, что может представлять собой модель управления, учитывающая те индивидуальные особенности работников, которые наиболее значимо влияют на эффективность их работы? Как построить такую модель, чтобы она была относительно простой и практичной, и, в то же время, действительно учитывала самые значимые факторы результативности работы, кроющиеся в индивидуальных особенностях людей?

Разумеется, разработка таких моделей для каждого отдельного сотрудника – задача трудоемкая и сложно реализуемая. А вот попытка их создания для различных типов подчиненных представляется нам весьма плодотворной. В связи с этим возникает вопрос о типологизации подчиненных. Изучение различных источников показало, что исследования в этой области ведутся с середины XX века. Однако, необходимо отметить, что гораздо больший интерес у исследователей вызывает типологизация руководителей, лидеров, то есть людей, имеющих различные властные полномочия. Подчиненные же (последователи) остаются несколько в тени.

Типологии подчиненных

Рассмотрим, какие критерии для классификации подчиненных на типы предлагают нам теоретики и практики менеджмента.

Абрахам Залезник [1] для своей типологии подчиненных в качестве критериев использует следующие характеристики людей: стремление к доминированию или подчинению и активность/пассивность. Он выделяет 4 типа подчиненных: желающие верховодить начальниками; предпочитающие, чтобы их во всем направляли; во все вмешивающиеся и проявляющие инициативу; ни во что не вникающие.

Роберт Келли [2] на основе критериев мотивации и поведения на работе выделяет 5 типов подчиненных: отчужденные, настроенные критически и независимо; пассивные, никого не критикующие и ни в чем не принимающие активного участия; конформисты, участвующие в жизни организаций, выполняющие распоряжения; образцовые, близкие к совершенству или всегда хорошо работающие; прагматики, ведущие себя по принципу «и нашим, и вашим».

Айра Шалефф [3] в качестве критериев использует меру поддержки или противостояния начальнику. Она выделяет следующие типы подчиненных: рабочие лошадки, на которых держится работа; компаньоны, служащие опорой руководителям, но не всегда с ними соглашающиеся; индивидуалисты, не очень жалующие начальство; исполнители, «честно отработывающие свою зарплату, но большего от них ждать не приходится».

К. Бланшар, П. Херси [4] в своей типологии берут за основу степень зрелости сотрудников, характеризующуюся двумя параметрами: профессиональной компетентностью (знания, умения, навыки, опыт работы, способность в целом) и психологической зрелостью (уровень мотивированности людей к работе). Соответственно выделяют 4 типа сотрудников: сотрудник – не способен, но настроен работать; способен, но не настроен; способен и не настроен; способен и настроен.

Барбара Келлерман [5] в качестве критерия классификации предлагает степень заинтересованности в общем деле и выделяет 5 типов подчиненных: пофигисты, посторонние, заинтересованные, активисты, фанатики.

Существуют и другие поведенческие типологии подчиненных (включающие в среднем 7–9 типов), не содержащие (выделенные явным образом) критерии классификации или типологизации, и, в большинстве случаев, без указаний на авторство. Не пытайтесь никак оценивать такие типологии, попробуйте выделить и обобщить критерии, на основе которых они построены. Для полноты включим в перечень также критерии названных выше авторов. Итак, большинство авторов обращают внимание на активность-пассивность, склонность доминировать или подчиняться, вовлеченность, заинтересованность в работе, преданность руководителю или делу, профессионализм, различные виды (типы) манипуляций начальником.

Можно также вспомнить и транзакционную модель Эрика Берна с тремя ипостасями человека – Родитель, Взрослый и Дитя. Эту модель, критерием деления в которой служит зрелость человека, вполне можно применять и к взаимоотношениям руководитель-подчиненный, учитывая детально разработанную Э. Берном систему поведенческих рекомендаций.

Кроме того, в практике менеджмента используются различные типологии личности и социальных ролей. Две из используемых типологий имеют отсылки к работам К. Юнга. Первая из них – типология Э. Майерс-Бриггс и К. Бриггс (на практике используется Индикатор типов личности Майерс-Бриггс – Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)). Вторая – соционика (модель личности «А» А. Аугустинавичюте). Из типологий, построенных на основе других критериев –

метод психологических доминант Неда Херрманна (HBDI), типология ролей в команде Р. Мередита Белбина, типология Морстона-Кларка DISC и др.

В данной статье мы остановимся на типологии, предложенной отечественным ученым А.Ю. Афанасьевым: на наш взгляд, эта типология информативна с точки зрения выявления поведенческой мотивации подчиненных. В ней присутствует важный для использования в менеджменте момент: в отличие от типологии Юнга, соционики и MBTI, в типологии Афанасьева ключевой считается психическая функция – ВОЛЯ, определяющая волевые проявления человека и являющаяся стержнем личности. Аналогичной функции нет в явном виде в других перечисленных выше типологиях.

Структура личности в модели Афанасьева [6] – это четыре иерархически расположенных психических модуля-функции.

Функцию ВОЛЯ Афанасьев определяет как «дух», «желание, управление, характер, личность, норы, „Я“» [6]. Именно эта функция оказывает определяющее влияние на характер человека, лидерский потенциал, стиль поведения во властных отношениях.

Модель Афанасьева включает еще три психических функции: ФИЗИКА – «тело», телесное, материальное начало человека, позволяющее ему контактировать с материальным миром; ЭМОЦИЯ – «душа», эмоциональное начало человека, «область чувств, настроений, сердечных реакций, переживаний» [6]; ЛОГИКА – «„ум“, „разум“, „интеллект“... способность видеть мысленно существо вещей, связь между ними и точно их описывать» [6].

Эти четыре психических модуля-функции у каждого человека не являются одинаково сильными, они расположены иерархически и имеют для каждого человека разную субъективную ценность. В зависимости от того, какое место в иерархии занимает функция, она приобретает определенные черты.

Функции, стоящие на первом и втором месте, в терминологии Афанасьева – «высокие», «сильные». Стоящие на третьем и четвертом месте – «низкие», «слабые». Первую функцию Афанасьев характеризует как «избыток», Вторую – как «норму», Третью как «язву», Четвертую как «пустячок».

Некоторые особенности функций с учетом их места в иерархии¹

Приметы Первой функции – высокая энергетическая наполненность, большой потенциал, нацеленность на результат, конкурентоспособность, выносливость, значительные потребности, монологичность, предъявление при нападении и защите, уверенность в своих силах.

Приметы Второй функции – адекватность ситуации, энергетическая наполненность, естественность, широкий спектр возможностей, гибкость, диалогичность, бесстрашие, уверенность.

Приметы Третьей функции – высокая чувствительность, спады и подъемы в наполненности энергией, быстрая утомляемость, хорошо развитые защитные механизмы, ощущение уязвимости, потребность в диалоге, избирательность, неуверенность, мнительность, ранимость, двойственность, ожидание помощи со стороны, критичность, нежелание вступать в конкуренцию в сочетании с потребностью испытывать себя.

Приметы Четвертой функции – низкие потребности, слабое энергетическое наполнение, низкая чувствительность, безразличие, ненужность диалога, неразборчивость, скудность возможностей, отсутствие гибкости, всеядность, «отключение» в стрессовых ситуациях.

Ввиду разной энергетической наполненности функции по-разному проявляют себя в различных ситуациях. Опишем более подробно особенности проявления функций, в том числе в менеджменте и бизнесе.

ФИЗИКА – модуль психики, ответственный за контакт с материальным миром.

Этот модуль определяет жизненные ценности человека, связанные с материальной стороной жизни, а также интересы, отношения, стремления человека, связанные с этой сферой жизни. Этот модуль проявляется, в частности, в отношении к физическим потребностям, физическому здоровью, (своим собственным – и других людей). Положение этой функции в структуре психотипа определяет характер и степень адаптации человека в материальном мире, уровень интереса к использованию, накоплению и созданию материальных ресурсов, желание творить в материальном мире.

Положение этой функции в структуре психотипа определяет уровень его физической энергии и работоспособности, уровень ожидания материального вознаграждения, предпочитаемый режим труда и отдыха, чувствительность к комфортности рабочего места, режим питания, отдыха и многие другие факторы.

ЭМОЦИЯ – модуль психики, ответственный за эмоциональную коммуникацию, проявление чувств.

Эмоция как функция психотипа определяет отношения, интересы, стремления и жизненные ценности, связанные с областью эмоциональных проявлений и взаимоотношений. Эмоция проявляется в потребности и способности к общению, способности к эмпатии (эмоциональной подстройке), артистичности,

¹ Далее описание функций психотипа даны в интерпретации и с добавлениями Е.В. Дещеревской.

способности к эмоциональной имитации, демонстрации ситуативных и социальных ролей. Эта функция проявляется также в стремлении управлять чувствами и настроениями других людей, в способности к художественному творчеству.

Положение этой функции в структуре психотипа человека в значительной степени влияет на предпочитаемый характер коммуникаций (включая длительность и средства, а также стиль коммуникаций). Эта функция определяет степень эмоциональной убедительности, степень активности в общении, умение или неумение выстраивать эмоциональный диалог, уровень демонстративности. Эта функция определяет в частности, насколько человек успешен в управлении эмоциями и настроениями других людей, насколько тонко чувствует эмоциональные оттенки слов и т.д.

ВОЛЯ – модуль психики, ответственный за все, что связано с властью, конкуренцией, иерархическими статусами, лидерством, борьбой за ресурсы.

Этот модуль психики определяет степень самостоятельности определения целей и принятия решений, степень пассионарности, способность заставлять/вдохновлять других на действия.

От положения Воли в структуре психотипа зависит предпочтение определенных форм иерархических отношений: авторитарных, демократических, отношений зависимости или со-зависимости.

Воля в структуре психотипа определяет степень уверенности в себе, уровень притязаний на власть, зависимость или независимость от внешних оценок, степень эгоизма или эгалитарности, упорность в достижении своих целей, склонность вступать или не вступать в коррупционные отношения (положение Физики в структуре психотипа также на это влияет), отношение к местничеству, кумовству и т.д.

ЛОГИКА¹ – модуль психики, определяющий интересы, стремления и жизненные ценности человека, связанные с интеллектуальной деятельностью. Логика определяет уровень интеллектуальной энергии, ощущение себя в мире идей, смыслов, информации, науки, способность к исследовательской деятельности, способность воспринимать интеллектуальные продукты, уровень активности в создании интеллектуальных продуктов, способность к абстрактному мышлению и т.д. Логика определяет способность к анализу и синтезу информации, способность видеть смысловые и причинно-следственные связи, способность находить новые варианты решений, способность к системному подходу и потребность в нем при решении практических задач и т.д.

Положение Логике в структуре психотипа определяет интеллектуальную работоспособность

сотрудника, оригинальность мышления, потребность в работе с информацией на обобщенном, абстрактном, или же конкретном уровне, способность видеть или не видеть «большие картины» и общие тенденции в сложных процессах. Положение Логике влияет на интеллектуальный алгоритм принятия решений, умение прогнозировать ход событий в многофакторных процессах и т.д.

Таким образом, психотип определяет врожденную предрасположенность человека проявлять большую или меньшую активность в указанных четырех областях жизнедеятельности.

Учет особенностей психотипа сотрудника для повышения результативности его работы

Владение различными методиками типологизации является для руководителя существенным подспорьем как в самоанализе и выявлении своих сильных и слабых сторон, так и в прогнозировании поведения людей с отличающимися психотипами в разнообразных ситуациях [7, 8].

Так, например, работники с психотипами ЭФВЛ (1-я Эмоция, 2-я Физика, 3-я Воля, 4-я Логика) и ФЭВЛ (1-я Физика, 2-я Эмоция, 3-я Воля, 4-я Логика), полны жизненных сил, общительны, владеют эмоциональной подстройкой. В то же время, имея 4-ю Логика, они испытывают трудности в восприятии разнообразных (и, тем более, конфликтующих) точек зрения, не сильны в стратегическом мышлении; теряются в ситуациях многообразия альтернатив и необходимости их ранжировать по перспективности, рискам, и другим факторам, что делает их проблематичными сотрудниками в зонах бизнеса со значительной долей неопределенностей.

Обладатели психотипа ЛВЭФ и ВЛЭФ перспективны в IT-бизнесе, способны эффективно работать с большими объемами разнородной информации, являются лидерами прорывных информационных направлений. Слабыми сторонами этих психотипов является неумение читать невербальную информацию в общении с людьми, неуверенность в выстраивании эмоциональных отношений, слабая компетентность в хозяйственных вопросах.

Сотрудник, деятельность которого в наибольшей степени соответствует особенностям его психотипа, будет работать с большим удовольствием и большей результативностью. В данном случае достигается наилучшее совпадение деятельности природным предрасположенностям сотрудника, присущим только ему склонностям и профилю внутренних мотиваций. Под последним мы здесь подразумеваем желание или нежелание заниматься тем или иным видом деятельности с той или иной степенью интенсивности. При полном соответ-

¹ Отметим отличие двух понятий: логики как набора правил построения умозаключений и логики как функции психотипа.

стии психотипа, функциональных обязанностей сотрудника и атмосферы в коллективе – его конкурентоспособность существенно повышается.

Определение психотипа подчиненного является для руководителя непростой задачей – требуется некоторый опыт или привлечение специалиста. Мы хотели бы для практического применения предложить упрощенную типологию, сгруппировав обладателей разных психотипов по верхним функциям.

Так как «верхние» (Первая и Вторая) функции сотрудника обычно на виду – они являются его сильными сторонами и конкурентным преимуществом, процесс типологизации сотрудников упрощается. Для руководителя открывается возможность определить, что человек может («верхние» функции) и где его потолок, ограничения, болевые точки («нижние» функции – Третья и Четвертая).

Применив принцип группировки людей по верхним функциям и дав им условные названия, получаем 6 типов сотрудников.

«Верхние» функции Воля, и Эмоция (ВЭ или ЭВ, т.е. обе функции одновременно сильные) – «Эмоциональные лидеры»;

«Верхние» функции Воля и Физика (ВФ или ФВ) – «Лидеры-хозяйственники»;

«Верхние» функции Воля и Логика (ВЛ или ЛВ) – «Интеллектуальные лидеры»;

«Верхние» функции Эмоция и Физика (ЭФ или ФЭ) – «Жизнелюбы»;

«Верхние» функции Логика и Эмоция (ЛЭ или ЭЛ) – «Коммуникаторы»;

«Верхние» функции Логика и Физика (ЛФ или ФЛ) – «Рационалисты».

«Эмоциональные лидеры». Сильные функции – Воля и Эмоция. Это люди, для которых сфера человеческих отношений является приоритетной сферой, в которой они хотят и могут успешно себя проявить. Общение с людьми, эмоциональное влияние – это своего рода «инструменты», которые обладатели этой группы психотипов склонны использовать для удовлетворения самых разных своих потребностей. Обладатели этой группы психотипов хотят и могут быть лидерами в сфере человеческих отношений и обладают природным даром эмоционального влияния.

«Лидеры-хозяйственники». Сильные функции – Воля и Физика. Для этих людей приоритетно все, что касается материальной стороны бытия. Именно материальную, хозяйственную сторону жизни они чувствуют и стремятся знать во всем её объеме. Это зона их масштабного творчества. Кроме того, это природные лидеры, способные взять на себя масштабную ответственность за других людей.

«Интеллектуальные лидеры». Сильные функции – Воля и Логика. Обладатели этой группы психотипов склонны играть лидирующие роли в интеллектуально-емких и информационно-емких областях жизни. Они этого хотят, и поэтому – умеют, в тех случаях, разумеется, если жизненные обстоятельства не ставят им непреодолимых барьеров. Эти люди обладают лидерским даром и одновременно большим запасом интеллектуальной энергии.

«Коммуникаторы». Сильные функции – Эмоция и Логика. По сути дела, обе эти «верхние» функции – коммуникативные. Люди, входящие в эту группу, обладают даром эмоционального влияния и одновременно – высоким интеллектуальным потенциалом. Такие качества востребованы в сложных переговорах и вообще в ситуациях, где нужны нестандартное мышление и одновременно сила эмоционального (и даже манипулятивного) влияния.

«Жизнелюбы». Сильные функции – Эмоция и Физика. Самая многочисленная и даже подавляющая по численности группа. Это общительные, эмоциональные люди, полные физической энергии. На этих людях лежит весь груз повседневных процессов в традиционно устроенных организациях, именно они в значительной степени обеспечивают своим каждодневным трудом повседневные рабочие процессы.

«Рационалисты». Сильные функции – Логика и Физика. Люди этой группы от природы обладают физической силой и выносливостью, и одновременно способностями к интеллектуальной деятельности. Обладатели психотипов этой группы способны, например, видеть производственные процессы одновременно с двух точек зрения – и как сложную последовательность физических операций и действий, осуществляемую конкретными людьми, и как абстрактную модель. Подобного рода возможности дают, например, этим людям связывать сферу производства с информационными технологиями.

В качестве кейсов, раскрывающих необходимость для руководителя в отдельных случаях углубиться в исследование и «нижних» функций сотрудника, приведем, например, ситуации с положением «нижних» – Третьей и Четвертой функций.

Третья функция – зона чувствительности человека – может сильно сдерживать его, если требуется выдерживать значительные нагрузки на эту функцию. В то же время чувствительность в ряде случаев может быть и значительным конкурентным преимуществом. Например, Третья Воля с её гиперчувствительностью к иерархическому властному статусу людей не позволяет выдерживать открытое волевое противостояние с сильным противником, но является значительным конкурентным преимуществом при выживании в сложно иерархизированной коррупционной структуре, построенной по принципам клановых ценностей, где необходимо точно знать

«свое место» и тонко чувствовать, против кого можно «идти» (или уже можно идти), а против кого – не нужно (или еще не нужно). Непростой для интерпретации и оценки пример, не правда ли?

Рассмотрим далее как предлагаемый типологический подход (на базе верхних функций) к раскрытию особенностей проявления личностных качеств и стилей поведения подчиненных работает при решении конкретных управленческих задач. Для примера рассмотрим работу HR-подразделения. Как известно, основные процессы управления персоналом включают: рекрутмент, мотивацию и стимулирование труда, оценку, аттестацию, развитие и обучение, организационное развитие и управление карьерой, кадровое администрирование. Предположим, что уровень профессионализма всех сотрудников подразделения позволяет им выполнять эти функции. Как учет вышерассмотренной типологии сотрудников при распределении перечисленных функциональных обязанностей позволит повысить уровень их мотивации и сделать работу более плодотворной?

Наш опыт общения с работниками HR-подразделений показывает, что среди них практически не встречаются представители типов «лидеры-хозяйственники» и «интеллектуальные лидеры». Они изначально при выборе своего профессионального пути тяготеют к другим видам деятельности. Если все же представитель группы «интеллектуальные лидеры» попадает в HR-подразделение, лучшим применением его способностей будет, например, организация и управление деятельностью центров по обучению и развитию сотрудников (корпоративных университетов) и проведение тренингов. Сотрудники же типа «коммуникаторы» вполне успешно могут решать задачи, связанные с рекрутментом. Этот же тип сотрудников с большой вероятностью может быть успешен при проведении переговоров. В частности, они могут сопровождать процесс перехода персонала из одного подразделения в другое или из одной компании в другую при реструктуризации компании и продаже отдельных бизнес-единиц. Обладая сильными коммуникативными функциями, они способны находить консенсус в сложных ситуациях, отстаивая при этом интересы своей компании.

Учет психотипа подчиненных поможет эффективно решить и другую задачу. Известно, что в крупных зарубежных и российских компаниях для получения более высокого статуса (бенда, грейда), как правило, необходимо освоить все функции в рамках своего подразделения (горизонтальное перемещение). Уровень мотивации сотрудника в расширении своего профиля может быть высоким в силу перспектив карьерного роста, однако сама работа в новом качестве может оказаться не комфортной для его психотипа. Например, отдельные представители

типа «рационалы» при выполнении работы, связанной с организацией и сопровождением процессов адаптации персонала, могут в силу своей низкой Эмоции проявлять недостаточно внимания и чуткости к проблемам новичков. Для руководителя же это серьезный повод задуматься о целесообразности применения по отношению к данным сотрудникам делегирующего стиля руководства (по К. Бланшару). Более эффективным в этом случае может оказаться использование элементов обучающего и директивного стиля, так как руководитель подразделения должен держать процессы под контролем и корректировать их по мере необходимости.

Заключение

В статье предложен новый подход к типологизации подчиненных и показана возможность её применения для решения конкретных управленческих задач. Однако предложенная типология может быть полезна и для разработки модели управления сотрудниками в целом. Построение бизнес-моделей предполагает ответы на следующие вопросы – Кто? (клиенты), Что? (ценностное предложение), Как? (цепочка создания стоимости) и Почему? (механизм получения прибыли) [9]. Применяя по аналогии эти вопросы для построения модели управления человеком в бизнесе, мы должны ответить на вопросы о том, кто наш потенциальный клиент на рынке труда (Кто?), как сформировать ценностное предложение, чтобы он выбрал нашу компанию в качестве работодателя (Что?), каков его функционал и требования к результативности деятельности (Как?) и почему он будет заинтересован работать с полной отдачей (Почему?). Конечно, идеальным вариантом была бы разработка модели управленческих взаимоотношений с каждым подчиненным с учетом его индивидуальных особенностей. На практике талантливые руководители и создают, если не модели, то некоторые интуитивно построенные паттерны взаимоотношений с подчиненными, в особенности с ключевыми сотрудниками. Представленная в статье типология может использоваться для разработки моделей управления, ориентированных на определенные типовые группы. Это, в свою очередь, может оказаться полезным для некоторой структуризации управления подчиненными, поиска неиспользуемых, но эффективных управленческих инструментов и выстраивания эффективной сети взаимоотношений с сотрудниками в целом.

Список литературы

1. Zaleznik A. The Dynamics of Subordinacy // Boston Harvard Business Review, May-June 1965.
2. Kelley R. The Power of Followership // Doubleday Business. March 16, 1992. Вып. 1.
3. Chaleff I. The Courageous Followers: Standing Up to and for Our Leaders // Berrett-Koehler Publishers. Вып. 3.
4. Бланшар К. Лидерство к вершинам успеха. СПб.: Питер, 2011.

5. Келлерман Б. Типы подчиненных: что должен знать руководитель // Harvard Business Review, Январь-Февраль 2016. С. 96–105.
6. Афанасьев А.Ю. Синтаксис любви. М.: Остожье, 2000.
7. Федорова Ф.Ш., Дещеревская Е.В. Учет психотипов людей как резерв роста эффективности лидерства в инновационном бизнесе // Современная конкуренция. 2015. Том 9. № 5(53). С. 70–83.
8. Федорова Ф.Ш. Организационная культура инновационных стартапов: ценности и мотивация персонала. Материалы ежегодной конференции «Ломоносов 2014». М., 2014.
9. Гасман Ол., Франкенберген К., Шик М. Бизнес-модели. М.: Альпина Паблшер, 2016. С. 46–47.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

OPTIMIZATION OF MANAGEMENT APPROACHES: RESERVES GROWTH OF EFFICIENCY OF NR-MANAGEMENT IN THE BUSINESS

Farida Fedorova, Elena Deshcherevskaya

Abstract

The article describes one of the possible ways of building more effective relationships between managers and subordinates, taking into account variable range of individual motivation, capabilities and potential of people belonging to different types of employees.

The topic is urgent due to the changes in modern business processes that require new approaches to management. Goal/objectives. Our aim is to develop an approach to the creation of human resources management model that takes into account not only the knowledge and skills of employees, but also their deeper individual characteristics. The approach accounts for the hierarchy of one's life values and drives, temperament, habitual and unfamiliar social roles, way of thinking, preferred pattern of communication, peculiarities of the behavior in power relations and a host of other features. We suggest that asking them into account is an incredible opportunity for productivity growth and team effectiveness improvements.

Methodology. The theoretical basis of the article are studies of Russian and foreign authors on the classifications and typologies of personality, of social roles, roles in the team, as well as subordinate types. The article reflects the results of studies and observations of the authors on the peculiarities of manifestation of different types of people in decision-making and business communications.

Results. We suggest the typology of subordinates describing the key characteristics and preferences of representatives of the types. The typology allows to build relationships between managers and subordinates more effectively.

Conclusions/significance. We propose typology of subordinates that can be used to develop management models focused on certain types of employees. This, in turn, may be useful for structuring of human management, retrieval of unused but effective management tools, and for building an effective staff-management relations network as a whole to achieve business targets / KPI.

Keywords: human resource management; values and motivation of employees; subordinates typology; factors of increase of efficiency of personnel work.

Correspondence: Fedorova Farida, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, fshfed@gmail.com

Deshcherevskaya Elena, Visiting professor Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, deelv@gmail.com

Reference: Fedorova F. Sh., Deshcherevskaya E. V. Optimization of management approaches: reserves growth of efficiency of NR-management in the business. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 59–65. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.59.65

References

1. Zaleznik A. The Dynamics of Subordinacy. Boston Harvard Business Review, May-Jun 1965. (In Russ.)
2. Kelley R. The Power of Followership. Doubleday Business, March 16, 1992, вып. 1. (In Eng.)
3. Chaleff I. The Courageous Followers: Standing Up to and for Our Leaders. Berrett-Koehler Publishers, November 1, 2009, вып. 3. (In Eng.)
4. Blanchard K. Leading at a Higher Level. FT Prentice Hall, 2006. (In Russ.)
5. Kellerman B. What Every Leader Needs to Know About Followers. Harvard Business Review, December, 2007. (In Eng.)
6. Afanas'ev A.Yu. Sintaksis lyubvi. M.: Ostozh'e, 2000. (In Russ.)
7. Fedorova F., Deshcherevskaya E. Uchet psikhotipov lyudei kak rezerv rosta effektivnosti liderstva v innovatsionnom biznese [Improving the efficiency of leadership in innovative business through accounting for staff and owner's psychological types]. Journal of Modern Competition, 2015, vol. 9, no. 5 (53), pp. 70–83. (In Russ.)
8. Fedorova F.Sh. Organizatsionnaya kul'tura innovatsionnykh startapov: tsennosti i motivatsiya personala [Organizational culture of innovative start-ups: the values and motivation of staff]. Materials Annual Conference «Lomonosov 2014». M., 2014. (In Russ.)
9. Gassmann O., Frankenberger K., Csik M. The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business FT Press, January 9, 2015, вып. 1. (In Eng.)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МОТИВАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Елена Валерьевна Вашаломидзе¹, Валентина Александровна Столярова²

¹ ФГБУ Всероссийский научно-исследовательский институт труда Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации
105043, г. Москва, Парковая 4-я ул., д. 29

² АНО Научно-внедренческий центр труда в государственной и муниципальной службе «НВЦ»
105064, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 34

¹ Кандидат экономических наук, директор Центра подготовки научных кадров
E-mail: rich123098@mail.ru

² Доктор экономических наук, профессор, директор «НВЦ»
E-mail: sovet@niitss.ru

Поступила в редакцию: 15.10.2016 Одобрена: 12.12.2016

Аннотация

Актуальность выбранной темы обусловлена наличием проблем развития мотивации служебной деятельности государственных служащих, включая их мотивацию к непрерывному профессиональному развитию, как одного из основных направлений развития государственной гражданской службы в целом, утвержденных соответствующим Указом Президента Российской Федерации на 2016–2018 годы¹. В первой части статьи представлен краткий аналитический обзор и дана оценка содержательного и процессного теоретико-методологических подходов к решению проблем мотивации труда персонала социально-экономических систем. Во второй части статьи на основе проведенного исследования предложены факторы мотивации в развитии подходов, изложенных в первой части статьи.

Цель / задачи. Целью статьи является оказание научно-методической помощи научным учреждениям, занимающимся решением научно-практических проблем мотивации государственных служащих к непрерывному профессиональному развитию в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 11 августа 2016 г. № 408.

Методология. Методической основой данной статьи являются: комплексный анализ нормативного правового обеспечения развития государственной службы Российской Федерации; системный подход и исторический анализ исследования теории и методологии решения проблем мотивации персонала; метод экспертных оценок; научный метод аналогий.

Выводы / значимость. Практическая значимость статьи заключается в оперативном оказании научно-методической помощи реализации Указа Президента Российской Федерации «Об основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016–2018 годы» от 11 августа № 403 в части создания механизмов мотивации госслужащих к непрерывному профессиональному развитию.

Ключевые слова: государственный служащий; нормативный правовой акт; указ Президента Российской Федерации; механизмы мотивации профессионального развития; концепции мотивации; теории мотивации; факторы мотивации; профессиональная деятельность; персонал; работники; содержательный подход; процессный подход; оценка отдельных концепций и теорий; практические рекомендации.

Для ссылки: Вашаломидзе Е. В., Столярова В. А. Теоретические подходы к определению мотивации профессиональной деятельности государственных служащих // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 66–70

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.66.70

Указом Президента Российской Федерации от 11 августа 2016 г. № 403 утверждены Основные направления развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016–2018 гг. Эти направления включают: совершенствование управления кадровым составом государственной гражданской службы (далее – госслужбы) и повышение качества его формирования; совершенствование системы профессионального развития госслужащих и повышение их профессионализма и

компетентности; повышение престижа госслужбы; совершенствование антикоррупционных механизмов в системе госслужбы. Согласно данному Указу в целях реализации основных направлений должно быть обеспечено: совершенствование организационных основ управления кадровым составом госслужбы, включающих внедрение механизмов, обеспечивающих сохранение кадрового потенциала госслужбы, а также стандарты нормирования численности типовых подразделений федеральных ор-

¹ Указ Президента Российской Федерации «Об Основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016–2018 годы» от 11 августа 2016 г. № 403. М., 2016.

ганов исполнительной власти; создание единого информационного-коммуникационного пространства в системе госслужбы; повышение объективности и прозрачности процедуры проведения конкурсов на замещение вакантных должностей госслужбы и включение в кадровый резерв государственных органов; создание условий для самостоятельного профессионального развития госслужащих, для чего наряду с другими необходимыми мерами необходимо создание механизма мотивации госслужащих к непрерывному профессиональному развитию; совершенствование системы профессионального развития госслужащих, внедряя новые их формы, обеспечивающих повышение эффективности профессиональной служебной деятельности госслужащих, а также внедрение дополнительных механизмов финансирования профессионального развития госслужащих, исходя из потребностей федеральных государственных органов; повышение престижа госслужбы посредством совершенствования системы их материального стимулирования, а также структуры их денежного содержания; повышение эффективности антикоррупционных механизмов в системе госслужбы.

Обращается внимание на то, что в отличие от системы всех нормативных правовых актов, включая соответствующие федеральные законы, указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства Российской Федерации по вопросам государственной гражданской службы, в которых термин «мотивация» не употреблялся, в данном новом Указе Президента Российской Федерации он корреспондируется применительно к очень серьезному направлению развития госслужбы, как мотивации госслужащих к непрерывному профессиональному развитию. В связи с этим представляется целесообразным разобраться в теоретическом основании понятия «мотивация» как фактора, обеспечивающего повышение эффективности деятельности персонала любой социально-экономической системы, включая органы государственного управления.

В последние десятилетия в науке сформировались два подхода к решению проблем мотивации труда: содержательный и процессный. Зарубежные и отечественные исследователи к содержательному подходу относят большой ряд концепций. Этот ряд начинается, как правило, с концепции иерархий потребностей А. Маслоу, согласно которой выделяются следующие потребности: физиологические, обеспечивающие жизнедеятельность человека; потребности в безопасности и уверенности в будущем, удовлетворяемые, в основном, системой социальной защиты организации, поддержки со стороны окружающих, для удовлетворения кото-

рой необходимо участие в коллективном творчестве; потребности в самоутверждении, которые удовлетворяются посредством получения знаний, завоевание известности и авторитета; потребности в самовыражении и реализации своих потенциальных возможностей, для удовлетворения которых необходимо обеспечить условия для максимальной свободы творчества, выбора необходимых средств и методов решения соответствующих задач.

Неудовлетворенные потребности сильно мотивируют работника, а удовлетворяемые, наоборот – перестают воздействовать, потому что в процессе прохождения трудовой деятельности потребности меняются.

В Концепции приобретенных потребностей Д. Мак-Клелланда выделены такие три их вида как: потребность в успехе; потребность в причастности и потребность во власти. Он также констатировал, что удовлетворение этих трех потребностей порождает ее четвертую разновидность – потребность к избеганию неприятностей.

Концепция А. Маслоу получила развитие в Концепции К. Альдерфера, который в качестве мотиваторов выделяет: потребности существования; потребности связи; потребности роста. Он показал взаимосвязь и взаимозависимость удовлетворения потребностей всех уровней системы А. Маслоу. Дополнил их Ф. Герберг, исследования которого отнесены к содержательному подходу, не разделяя, к сожалению, мотивацию и стимулирование персонала. Развивая теории предыдущих исследователей, он выделил одно из важнейших утверждений, что между степенью удовлетворения потребностей и состоянием удовлетворенности или неудовлетворенности не всегда имеется однозначная зависимость, потому что при недостаточном удовлетворении одних потребностей возможна их компенсация избыточным удовлетворением других.

Вторым направлением решения проблем мотивации имеет место процессный подход, в соответствии с которым рассматриваются мотивы не только удовлетворения потребностей, но и потенциальные возможности их удовлетворения. Так, В. Врум¹, являющийся автором теории ожидания, доказал, что помимо осознанных потребностей человек надеется также на справедливое вознаграждение. При этом В. Врум рекомендует учитывать: 1) что работник будет работать более производительнее при своей уверенности в том, что его персональные старания приведут к очень высоким личным результатам; 2) руководитель обязан обстоятельно знать цели и ожидания работников, чтобы их грамотно мотивировать. Ко второму направлению решения проблем мотивации отно-

¹ <http://magref.ru/sistema-motivatsii-personala-na-predpriyatii/#1>

сится также теория справедливости Дж. Адамса, устанавливающая, что на мотивацию работника в значительной мере влияет справедливость оценки результатов его деятельности и вознаграждения за них, особенно по сравнению с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичные функции.

Психоаналитик М. Макоби разработал Концепцию комплексной мотивации труда, согласно которой работник будет активно работать, если будут сбалансированы: наибольшая справедливость; безопасность; значительное личное развитие; достаточное участие.

Показанные в статье отдельные научные подходы к решению проблем мотивации персонала отличают две, по мнению авторов, погрешности. Во-первых, все подходы смешивают содержание мотивации и стимулирования персонала к эффективному труду, и, во-вторых, – все подходы рекомендуются к любому человеку, в то время как у каждого человека потребности различаются и есть подходы, которые рассматривают факторы мотивации дифференцировано. Эти подходы детально раскрыты Ричи Ш. и Мартина П. в работе «Управление мотивацией»¹.

Так, работники, имеющие материальную мотивацию за свою работу, хотят непременно получать материальное поощрение. Такие работники, как правило, не любят трудиться в бригаде. Коллеги такими работниками могут рассматриваться как потенциальные конкуренты. Так, время, затраченное на помощь коллегам, может трактоваться таким сотрудником, как время, оторванное от дополнительного заработка. Таким образом, если руководство считает необходимым поощрять работу в командах, рекомендуется вести учет результатов деятельности каждого работника команды для индивидуального поощрения в целях повышения эффективности деятельности организации в целом.

Для многих сотрудников очень важным фактором мотивации является фактор – «структурирование работы». Работники со значительной потребностью в структурировании работы хотят всегда знать, чего от них требует руководство и организация. Такие сотрудники беспокоятся о правилах выполнения всех положенных производственных процедур и технологий. В содержании всех их требований лежит беспокойство о качестве выполняемой ими работы, и поэтому недостаток структурированности работы может быть для них причиной стресса. У таких работников возникают проблемы с привыканием к переменам, возникающим при модернизации производства предприятия или реорганизации учреждения.

В отличие от указанных сотрудников у работников с невысокой потребностью в структурировании рабо-

ты всяческие регламенты и правила вызывают недовольство, и они способны на жесткое сопротивление любой попытке упорядочения их деятельности. Эти работники тоже могут испытывать стресс, но по причинам противоположного содержания.

В зависимости от видов органов управления имеет наибольшее значение проблема взаимоотношений. Однако имеются предприятия, на которых взаимоотношения разных видов практически не учитываются в управленческой деятельности. Такие примеры можно найти среди предприятий малого торгового бизнеса, где большая текучка кадров и персонал часто взаимозаменяем.

Далее рассмотрим фактор мотивации «стремление к достижениям», который характерен личностям, способным добровольно вызваться работать сверхурочно и честно выкладываться на работе. Но при этом существует один аспект в их стремлении к достижениям, который может охладить их пыл. Так, приступая к выполнению задания (к очередному достижению), такие работники должны удостовериться, что заданная цель поддается оценке и измерению. По их мнению, если цели не поддаются измерению, то неясно, будут достигнуты они или нет. Рекомендуется принимать во внимание это ограничение, поскольку не все цели поддаются точному измерению.

Отсюда следует, что людей, стремящихся к достижениям, скорее всего, можно встретить среди работников сбыта, учета и в инженерной области, где достигнутое поддается измерению и точной оценке. Они инстинктивно будут избегать областей деятельности, связанных с неопределенностью, где трудно или невозможно измерить вклад и достижения.

Одним из сильнейших мотиваторов является фактор «власть и влияние». Успешное применение власти предполагает наличие достойных намерений, благой цели, профессиональных и межличностных навыков, а также готовность принять на себя ответственность и возможный риск. Вместе с тем, если стремление к власти используется во имя недостойных целей, это может обернуться трагедией и крахом, о чем свидетельствует много примеров из истории. Фактор мотивации «власть и влияние» отличается от прочих факторов тем, что стремление оказать влияние всегда наталкивается на сопротивление других людей. Эта мотивационная потребность содержит элемент риска, связанный с возможностью негативной реакции со стороны тех, кто является объектом влияния. Другая опасность заключается в том, что попытка оказать влияние на других людей может провалиться и привести к неудачам. Если власть и влияние используются безрассудно и непродуманно, это может обернуться катастрофой, а значит их следует использовать очень осторожно². Результаты властного влияния зависят от таких составляющих как: цель вли-

¹ Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией. М.: Юнити, 2004. С. 27–236.

² http://www.fa.ru:80/institutes/vshgu/Documents/4.18.5_%D0%9B

яния, стороны влияния (руководитель и подчиненный); отношение к рискам; личные возможности; способы оказания влияния; проблемы контроля.

При этом особое значение имеет проблема технических или функциональных возможностей. Те, у кого сильны стремление к власти и склонность к рискованным действиям, но недостаточно высока компетентность в области менеджмента, вряд ли смогут сделать долгую успешную карьеру, провалы не остановят их, они будут готовы снова и снова пытаться проявлять влияние. Следует препятствовать им действовать от имени той или иной социально-экономической системы: будь то компания или государственный орган.

Особое место в перечне факторов мотивации труда занимает мотивация труда через самосовершенствование работника. При этом, если работа не мотивирует стремление работника к саморазвитию, он просто не хочет ее делать. Такой работник рассуждает так, если в результате его деятельности не повышается уровень его профессионализма, он деградирует и теряет квалификацию. С таким устремлениями работник требует понимания, чего же работодатели ищут, и умения их соотносить то, к чему стремятся такие работники, с тем, что нужно организации или соответствующему органу управления. Если это не удастся сделать, работник может уволиться. В зависимости от способностей таких работников и их сообразительности они будут искать более подходящую для своих целей деятельность: университет, научно-исследовательский институт, как правило, обрекая себя на более низкий уровень жизни. Наибольшего успеха можно добиться только в той степени, в какой удастся создать согласованность между персональными и организационными потребностями¹.

Если потребность в полезной или интересной работе является сильнейшим мотиватором, то задача состоит в организации работы таким образом, чтобы работники могли воспринимать ее как полезную или интересную. Если этого не получается, то теряется важнейший компонент мотивации. Если работа не воспринимается работником как полезная или интересная, прочие мотивационные факторы действуют не в полную силу. Например, те, кто стремится к достижениям, могут поставить перед собой задачу добиться нового рубежа, но не смогут вложить в решение этой задачи всю свою душу. Их ощущение победы, того, что они добились важной цели, не будет полным², и их работа – достаточно результативной.

Следует уточнить, что вкладывается в понятие «полезная» или «интересная» работа. Понятие «полезный» определяется единственным мнением, ко-

торое стоит того, чтобы к нему прислушаться, это мнение человека, выполняющего данную работу, т.е. объекта мотивации. Для успешной мотивации таких работников необходимо научиться двигаться в направлении их понимания интересности и полезности работы. Рекомендуется постараться усилить полезность и интересность работы, в то же время поддерживая необходимый организации уровень производительности. Для этого необходимо подойти к решению этой проблемы со стороны такого аспекта работы, как ее интересное содержание. Другими словами, работа должна быть спланирована так, чтобы она была интересной, или чтобы кто-то мог выполнять ее так, чтобы это было ему интересно. Подход к решению проблемы путем увеличения полезности работы представляется гораздо более трудным. Если работа не приносит пользы, никакие ухищрения не изменят этого положения. Но большинство видов работ имеют свою конкретную цель, хотя в рамках всей организации их роль может не быть очевидной³.

Потребности персонала госслужбы и других организаций, а, следовательно, их мотивация зависят от ряда факторов, включающих: возраст, пол, замещаемая группа и категория государственной должности госслужбы, стаж работы, уровень знаний, навыков и умений и другие. Вместе с тем, методические рекомендации по этим вопросам отсутствуют. Предлагается продолжить научные исследования по решению проблем повышения эффективности профессионального развития государственных служащих в соответствии с подходами, изложенными в данной статье.

Список литературы

1. Артемов А.В. Модернизация государственного управления экономикой / А.В. Артемов, А.В. Брыкин, В.А. Шумаев // Экономист. 2008. № 2. С. 3–14.
2. Евдокимова С.Ш., Щербакова А.С., Красниковский В.Я. Взаимосоответствие управления организацией и организационно-культурного фактора // Экономика и социум: современные модели развития. 2011. № 2. С. 43–50.
3. Гурова И.М., Евдокимова С.Ш. Теория поколений как инструмент анализа, формирования и развития трудового потенциала // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Том 7. № 3(27). С. 150–159.
4. Инновационные процессы в российской экономике. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: Научный консультант, 2016. 327 с.
5. Корчагина Е.А. Социальное партнерство как механизм управления образовательным кластером // Инновации в образовании. 2007. № 6. С. 43–51.
6. Камшилов С.Г. Формирование мотивационных механизмов в организациях малого бизнеса на основе теории поколений // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 26. С. 168–174.

¹ http://www.fa.ru:80/institutes/vshgu/Documents/4.18.5_%D0%9B

² Там же.

³ Там же.

7. Кириллова О.Г., Гусева Е.В. Место теории поколений в развитии современной теории управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 263–268.
8. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 15. С. 59–63.
9. Хлопова Т. Трудовой потенциал страны // Служба кадров. 2002. № 2. С. 29.
10. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Институт психологии РАН, 2006. 335 с.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

MODERNIZATION

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF MOTIVATION OF PROFESSIONAL ACTIVITY OF PUBLIC SERVANTS

Elena Vashalomidze, Valentina Stolyarova

Abstract

The relevance of the topic chosen due to the presence of performance motivation development problems of civil servants, including their motivation for continuous professional development, as one of the main directions of development of the civil service in general, approved by the relevant Presidential Decree on 2016–2018 years. In the first part of this article provides a brief analytical overview and an assessment of content and process of theoretical and methodological approaches to solving the problems of motivation of the personnel of socio-economic systems. In the second part of the article on the basis of the research proposed motivating factors in the development of the approaches set out in the first part of the article. The purpose / goal. The aim of the article is to provide methodological assistance to academic institutions involved in the solution of scientific and practical problems of motivation of civil servants to the continuous professional development in accordance with the Presidential Decree of 11 August 2016 № 408. Methodology. The methodological basis of this article are: a comprehensive analysis of normative legal provision of state of the Russian Federation; systematic approach and historical analysis of the theory and methodology of solving problems of staff motivation; method of expert evaluations; the scientific method of analogies.

Conclusions / relevance. The practical significance of the article is in the operational delivery of the scientific and methodological assistance to the implementation of the Russian Federation "On the main directions of the state civil service of the Russian Federation in the years 2016–2018" Presidential Decree of 11 August number 403 regarding the establishment of mechanisms to motivate civil servants to continuous professional development.

Keywords: state employee; legal act; the decree of the President of the Russian Federation; mechanisms of motivation professional development; concept of motivation; theories of motivation; motivation factors; professional operation; the staff; the staff; the informative approach; process approach; evaluation of selected concepts and theories; practical recommendations.

Correspondence: Vashalomidze Elena Valerievna, Federal State Institution All-Russian scientific-research institute for labour protection and economics under the Ministry for Public Health and Social Development, Russian Federation, rich123098@mail.ru

Stolyarova Valentina Alexandrovna, ANO "NEC", Russian Federation, sovet@niitss.ru

Reference: Vashalomidze E. V., Stolyarova V. A. Theoretical approaches to the definition of motivation of professional activity of public servants. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 66–70. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.66.70

References

1. Artemov A.V. Modernization of the state management of the economy [Text] / A.V. Artemov, A. Brikin, V.A. Shumaev. *The Economist*, 2008, no. 2, pp. 3–14. (In Russ.)
2. Evdokimova S.S., A.S. Shcherbakova, Krasnikov V.Y. Harmonies management of the organization and the organizational and cultural factors. *Economy and Society: current models of development*, 2011, no. 2, pp. 43–50. (In Russ.)
3. Gurova I.M., Evdokimova S.Sh. Theory of generations as a tool for analysis, formation and development of labour potential. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 3, pp. 150–159. (In Russ.)
4. Innovative processes in the Russian economy. Collective monograph / Ed. Veselovsky M.J., Kirov I.V. M.: Publishing house "Scientific consultant", 2016. 327 p. (In Russ.)
5. Korchagin E.A. Social partnership as a mechanism for managing the educational cluster. *Innovations in Education*, 2007, no. 6, pp. 43–51. (In Russ.)
6. Kamshilov S.G. Formation of the motivational mechanisms in organizations of small businesses on the basis of the theory of generations. *Guide entrepreneur*, 2015, no. 26, pp. 168–174. (In Russ.)
7. Kirillov O.G., Gusev E.V. Place generations theory in the development of modern human resources management theory. *Economy Sustainable Development*, 2015, no. 3 (23), pp. 263–268. (In Russ.)
8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Some methodological aspects of modeling of innovative transformation of social and economic systems. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2013, no. 15, pp. 59–63. (In Russ.)
9. Khlopova T. Labor potential of the country. *Frame Hour*, 2002, no. 2, pp. 29. (In Russ.)
10. Zhuravlev N.A. Dynamics of valuable orientations of the person in the Russian society. M.: Institute of Psychology of RAS, 2006. 335 p. (In Russ.)

СВОБОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА КЛАССИЧЕСКОМУ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Людмила Александровна Соловова¹

¹ ФГБОУ ВО Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет
119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Аспирант кафедры экономики инноваций
E-mail: write333@yandex.ru

Поступила в редакцию: 29.11.2016

Одобрена: 12.12.2016

Аннотация

В статье описывается модель свободного франчайзинга, а также проводится её сопоставление с классической моделью франчайзинга. Целями данной статьи являются систематизация и приращение знаний в области эволюции модели франчайзинга. Перед автором стояли задачи выявления основных признаков модели свободного франчайзинга, сопоставления модели свободного франчайзинга и модели классического франчайзинга, а также определения предпосылок применения модели свободного франчайзинга в бизнесе. Для достижения данных целей автором использовались методы анализа, синтеза, сопоставления, а также лонгитюдный метод. Классический франчайзинг подразумевает передачу от франчайзера франчайзи как видимых (дизайн, фирменный стиль), так и не видимых покупателю элементов (бизнес-процессов, ноу-хау). Подобная бизнес-модель способствует сохранению высоких стандартов качества продуктов или услуг, а также позволяет сети расти быстрыми темпами. К недостаткам подобной модели можно отнести сложность внедрения инноваций со стороны франчайзи – новые идеи строго отбираются франчайзером и внедряются по всей сети только после соответствующей их апробации на экспериментальных точках. Однако существует франчайзинговая модель бизнеса, при которой, во-первых, франчайзи может экспериментировать с внешними элементами системы (оформлением точки), а также в которой поощряется инициатива и новые идеи франчайзи. Она называется «свободный франчайзинг». Необходимо отметить, что ключевые элементы системы стандартизированы в обеих моделях, поскольку регламентированные процессы производства и обслуживания призваны сохранить высокий уровень качества продуктов или услуг по всей сети. Модель свободного франчайзинга не применима в отраслях, где требуется полная стандартизация бизнеса, а также в случае, если компания делает ставку на быстрый рост. При этом она помогает франчайзи, стремящимся привнести новые идеи, воплотить их по всей сети. Материалы статьи могут быть использованы франчайзерами при разработке франчайзингового предложения, так как модель свободного франчайзинга позволяет сочетать следование рамкам франчайзинговой модели и поощрение инициативы франчайзи.

Ключевые слова: франчайзинг, бренд, классическая модель франчайзинга, свободный франчайзинг, инновации, стандартизация.

Для ссылки: Соловова Л. А. Свободный франчайзинг как альтернатива классическому франчайзингу // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 71–75. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.71.75

Традиционно модель взаимоотношений франчайзера и франчайзи выглядит так: франчайзер, обладающий узнаваемым брендом, передаёт франчайзи, физическому или юридическому лицу, право оказывать услуги или реализовывать продукцию под своим брендом, а также оказывает ему консультационную поддержку по ведению бизнеса и передаёт ноу-хау в обмен на паушальный (единоразовый) платёж и периодические платежи (роялти) [1, с. 1]. При этом ключевым объектом взаимоотношений выступает бренд [2, с. 72]. Однако не менее важную роль при этом играют процессы. Именно от того, насколько грамотно будут выстроены процессы в системе, зависит успех всей франшизы [3, с. 8].

В классическом франчайзинге франчайзер, как правило, регламентирует всё: дизайн торговой точки, цветовое оформление, местоположение, меню, если франшиза относится к сфере обще-

ственного питания, и т.д. В таком случае франчайзинг представляет собой так называемый «plug-and-play» бизнес: франчайзер думает, регламентирует и управляет, франчайзи исполняет. Бренд работает на заведение, приводя клиентов в торговую точку, а задача франчайзи в данном случае – обеспечить качественный сервис и оправдать ожидания клиента. При такой форме франчайзинга, безусловно, минимизирован предпринимательский риск, однако франчайзи, стремящийся привнести что-то своё, будь то новые идеи оформления точки или изменения ассортимента, столкнется с отказом со стороны франчайзера. Безусловно, отнюдь не все идеи, предлагаемые франчайзи, ведут к успеху франшизы, и франчайзер, как правило, более опытен в сфере бизнеса, однако для предпринимателя-новатора такая модель вряд ли подойдет [4, с. 211].

Конечно, в таком случае можно не прибегать к франшизе, а открыть собственный бизнес с нуля и методом проб и ошибок находить свои оптимальные решения. Но возникает вопрос: существуют ли франчайзинговые модели, которые обеспечивают франчайзи большую свободу, не лишая его, в то же время, возможности использовать опыт франчайзера?

Оказывается, существуют компромиссные решения в рамках франчайзинга. Так в США функционирует сеть пекарен Great Harvest Bread Company. Компания была основана в 1976 году в Монтане и начала франчайзинговую деятельность в 1978 году, однако на текущий момент уже действует 191 франшиза в США. Компания характеризует свою деятельность как «свободный франчайзинг». Можно предположить, что при свободном франчайзинге франчайзи имеют полную свободу действий. Однако это не со всем так. По выражению главного исполнительного директора компании Майка Ферретти, полной свободой обладают только покупатели. К примеру, франчайзи мог бы принять решение о закрытии точки на 4 дня, но тогда он потеряет клиентов и, соответственно, прибыль. В Great Harvest Bread Company франчайзер так же, как и при классическом франчайзинге, регламентирует ингредиенты (сорта пшеницы), из которых изготавливается хлеб, определяет перечень местных поставщиков, а также процессы изготовления хлеба. Кроме того, особое внимание франчайзер уделяет корпоративной социальной ответственности и благотворительности. Франчайзер считает, что участие компании в благотворительных акциях повышает спрос на её продукцию, приводя данные исследования Nielsen о том, что более 50% покупателей гораздо более охотно потратят деньги на продукцию компании, занимающейся благотворительностью. Получается, что в данном случае некоммерческая деятельность компании приносит вполне ощутимую экономическую прибыль. Так что, ещё одно из требований Great Harvest Bread Company к франчайзи – это разделять философию компании и заниматься благотворительностью.

Что же касается свободы, то франчайзи вправе самостоятельно определять дизайн точки, цветовую гамму. Франчайзер гордится, что по всем США не существует идентичных пекарен: все они разные и по стилю, и по цвету. Кроме того, франчайзи вправе вводить в меню новинки. Поэтому совсем не обязательно, что если покупатель захочет приобрести понравившийся в одной из пекарен сэндвич в другой пекарне сети Great Harvest Bread Company, то он сможет это сделать.

При свободном франчайзинге франчайзер не только разрешает франчайзи вносить свои пред-

ложения, но и ждет этого. Значительная доля средств компании тратится на поддержание сообществ франчайзи, Sharing Community, в рамках которого франчайзи обмениваются знаниями. Общение происходит как в режиме реального времени, на съездах франчайзи, так и онлайн: по скайпу, в чатах и т.д.

Если сравнивать модели свободного и классического франчайзинга, то можно выявить следующие общие черты. Во-первых, обе модели включают передачу бренда в качестве обязательного элемента. Во-вторых, процессы в рамках сети строго регламентированы. От того, насколько франчайзи следуют регламенту при обслуживании клиентов, зависит успех всей франчайзинговой сети, поскольку в сознании покупателя не существует разницы между разными точками, функционирующими под единым брендом. В-третьих, как правило, франчайзер определяет перечень поставщиков сырья для франчайзинговых точек. С одной стороны, это позволяет сохранить высокий уровень качества продуктов или услуг, а с другой – в большинстве случаев это позволяет франчайзи получать сырьё по сниженным ценам, установленным в контракте поставщика с франчайзером. И, наконец, в обеих моделях франчайзинга закреплены права франчайзи на определенную территорию, т.е. франчайзер следит за тем, чтобы в пределах одной территории действовал только один франчайзи сети.

Перейдем к перечислению различий между двумя моделями. В отличие от модели классического франчайзинга, при которой стандартизированы внешние элементы системы [5, с. 140], в модели свободного франчайзинга франчайзи вправе сами определять дизайн заведения. Если в классическом франчайзинге все точки в рамках одной сети выглядят одинаково и могут различаться только форматами, то в свободном франчайзинге каждое заведение – плод фантазии самого франчайзи. Именно он определяет цветовое оформление точки, дизайн самого здания, шрифт, которым написана вывеска и т.д. Кроме того, при свободном франчайзинге франчайзи имеют право вводить в ассортимент продукты, которых нет в других точках сети. Если при классическом франчайзинге франчайзи может ввести новый продукт в свой ассортимент только, если его идея будет одобрена франчайзером, апробирована на экспериментальных точках и затем внедрена по всей сети (что случается крайне редко), то при свободном франчайзинге франчайзи может ввести новый продукт в своей торговой точке, не дожидаясь, пока франчайзер внедрит его по всей сети. При этом франчайзер и не стремится к полной унификации ассортимента. И, наконец, две модели отличаются механизмом трансфера инноваций [6, с. 113]. Если в класси-

Таблица 1

Сопоставление моделей классического и свободного франчайзинга

Table 1

The comparison of business-format and freedom franchising models

Критерий	Классический франчайзинг	Свободный франчайзинг
Передача бренда	Присутствует	Присутствует
Ключевые процессы	Регламентированы	Регламентированы
Поставщики сырья	Определены	Определены
Территориальные права франчайзи	Определены	Определены
Внешние элементы	Стандартизованы	Не стандартизованы
Ассортимент	Полностью стандартизован	Стандартизованы основные продукты, но франчайзи может вводить свои в своих заведениях по согласованию с франчайзером
Процессы трансфера инноваций	Сверху-вниз	Сверху-вниз и снизу-вверх, поощряется инициатива франчайзи

Источник: составлено автором.

ческом франчайзинге в большинстве случаев этот процесс осуществляется сверху-вниз, от франчайзера к франчайзи, то в свободном франчайзинге трансфер осуществляется не столько сверху-вниз, сколько снизу-вверх. Франчайзер ждет новых идей от франчайзи и всячески их поощряет, а также поддерживает сообщество по обмену знаниями. Удачные идеи внедряются в дальнейшем по всей сети. Подобная схема позволяет лучше адаптировать франшизу к местным особенностям, что является важной составляющей успеха на рынке.

К недостаткам модели свободного франчайзинга можно отнести неспособность таких франчайзинговых сетей расти столь же быстрыми темпами, как франшизы, развивающиеся по пути классического франчайзинга.

Подводя итог, можно отразить сходства и различия моделей в табл. 1.

Получается, что основные, внутренние, не видимые покупателю элементы системы, именуемые в зарубежной литературе «back-of-house» [7, с. 274], стандартизованы в обеих моделях. Это вполне объяснимо, поскольку регламентированные процессы производства и обслуживания призваны сохранить высокий уровень качества продуктов или услуг по всей сети. В отличие от классического франчайзинга, видимые покупателю, «front-of-house» элементы не регламентированы при свободном франчайзинге. Они представляют собой ту область, в которой франчайзи имеет возможность экспериментировать, действовать по своему усмотрению, обращаясь при этом к опыту своих коллег-франчайзи. Получается, что модель свободного франчайзинга представляет собой такую комби-

нацию элементов франчайзинговой системы, при которой франчайзи, с одной стороны, выигрывает от использования опыта франчайзера в ключевых вопросах, сохраняя за собой право экспериментировать во второстепенных аспектах бизнеса.

Выше был представлен взгляд на модель свободного франчайзинга с точки зрения парадигмы «франчайзер-франчайзи». Что же касается рассмотрения модели свободного франчайзинга с точки зрения покупателя, единственного субъекта бизнес-отношений, обладающего полной свободой», с точки зрения Майка Ферретти, то в данной связи необходимо отметить все набирающие силу тенденции кастомизации и индивидуализации. Данные тренды представляют собой противоположность процессам стандартизации и унификации. В последнее время некоторые исследователи всерьез обеспокоены процессом стандартизации бизнеса, напрямую связанным с глобализацией и расширением мировых бизнес-сетей. Например, Джордж Ритцер в своей работе обозначил этот процесс как «макдонализация общества» [8, с. 358]. А Наоми Клейн в книге «No Logo» выдвигает гипотезу, что с усилением международных брендов будет расти оппозиционное движение, направленное против власти корпораций [9, с. 391].

За ростом популярности унифицированных продуктов и услуг нередко теряются и уничтожаются особенности локальных рынков. С одной стороны, унификация процессов призвана поддержать высокий уровень услуг в рамках международных сетей, но с другой стороны, подобные «безликие» товары вытесняют местные [10, с. 43; 11, с. 87]. Особенно это заметно в гостиничном и ресторанном бизнесе [12, с. 18].

Возвращаясь к теме свободного франчайзинга, подобная модель позволяет, с одной стороны, сохранить качество товаров и услуг на уровне процессов, а с другой – адаптироваться к местным особенностям. Совсем не обязательно, что продукт, популярный в одной области, будет пользоваться спросом и в другой. Кроме того, различный дизайн заведений также позволяет сохранить местный колорит. Получается, что свободный франчайзинг также подходит и потребителям и соответствует новым социальным тенденциям.

Безусловно, модель свободного франчайзинга применима не во всех отраслях бизнеса. Great Harvest Bread Company успешно развивается по этой модели. Компания входит в престижный рейтинг лучших франшиз Entrepreneur 500. Модель свободного франчайзинга не актуальна для тех отраслей, в которых требуется полная стандартизация услуг (например, франшизы в сфере недвижимости), а также для компаний, делающих ставку на быстрый рост [13, с. 20].

Список литературы

1. Hui-Heng Chen. An empirical study of fairness and satisfaction in franchise network: The mediate effect of relationship quality / Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE), 2011.
2. Kaufmann P., Eroglu S. Standardization and adaptation in business format franchising // Journal of Business Venturing. Elsevier BV, 1999.
3. Blair R., Lafontaine F. The Economics of Franchising // Cambridge University Press (CUP), 2005.
4. Streed O., Cliquet G. Concept Uniformity: Control Versus Freedom in Business Format Franchising. Strategy and Governance of Networks // Springer Science + Business Media, 2008, p. 205–220.
5. Pizanti I., Lerner M. Examining Control and Autonomy in the Franchisor-Franchisee Relationship // International Small Business Journal, 21(2). SAGE Publications, 2003, p. 131–159.
6. Cliquet G., Nguyen M-N. Innovation Management within the Plural Form Network. Economics and Management of Franchising Networks // Springer Science + Business Media, 2004, p. 109–125.
7. Terry A., Di Lernia C. Quasi-Franchising: A New Model for Strategic Business Cooperation. Network Governance // Springer Science + Business Media, 2013, p. 269–286.
8. Ritzer G. The “McDonaldisation” of Society / Los Angeles: Pine Forge Press, 1993.
9. Klein N. No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies, 1999.
10. Pawle J., Cooper P. Measuring Emotion-Lovemarks, The Future Beyond Brands // WARC Limited, 46(1), 2006, p. 38–48.
11. Gilder G. Wealth and Poverty // ICS Press, 1993.
12. Diaz-Bernardo R. Franchising and The Society: The Case of Franchising in the Hotel Industry // Clute Institute 5(3), 2011.
13. Hendrikse G., Windsperger J. Determinants of Contractual Completeness in Franchising. New Developments in the Theory of Networks // Springer Science + Business Media, 2010, p. 13–30.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)
 ISSN 2411-796X (Online)
 ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

FREEDOM FRANCHISING AS AN ALTERNATIVE TO THE CLASSIC FRANCHISING

Lyudmila Solovova

Abstract

The article is devoted to the model of freedom franchising and to its comparison with the classic franchising model. The aim of the article is to systemize and enrich the knowledge in the sphere of the franchising model evolution. The author's task was to identify the key features of the freedom franchising model, to compare the freedom franchising with classic franchising and to formulate the conditions under which the freedom franchising model can be developed. To achieve this the analysis, synthesis, comparison and longitude methods were used. Classic franchising model includes the transfer of both visible (design, brand style) and invisible to the customers (business processes, know-how) elements from the franchisor to the franchisee. Such a business model enables the franchise to preserve the high quality of products and services and to grow the

net at high rate. The drawback of the classic model is the complexity of bringing up innovations by the franchisee – new ideas are strictly chosen by the franchisor and then implemented within the network only after the successful experience in control points of contact. Nevertheless, there is the franchising business model in which franchisees can experiment with front-of-house (visible) elements of the system (such as point's of contact design) on the one hand, and on the other – in which new ideas and initiatives from the franchisee are welcomed by the franchisor. The model is called "freedom franchising". It is important to point out that key system elements are standardized in both models as standardized production processes help preserve high quality within the franchising net. Freedom franchising model is not applicable in the spheres where full business standardization is needed as well as in the business that is focusing on fast growth. But it helps franchisees to implement new ideas within the whole network. The article would be of interest to franchisors for creating franchise programs as freedom franchising model helps combine the regulations of the franchising model with franchisees' initiatives.

Keywords: franchising; brand; classic franchising model; freedom franchising; innovations; standardization.

Correspondence: Solovova Lyudmila Aleksandrovna, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, write333@yandex.ru

Reference: Solovova L. A. Freedom franchising as an alternative to the classic franchising. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 71–75. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.71.75

References

- Hui-Heng Chen. An empirical study of fairness and satisfaction in franchise network: The mediate effect of relationship quality. Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE), 2011. (In Eng.)
- Kaufmann P., Eroglu S. Standardization and adaptation in business format franchising. *Journal of Business Venturing*. Elsevier BV, 1999. (In Eng.)
- Blair R., Lafontaine F. The Economics of Franchising. *Cambridge University Press (CUP)*, 2005. (In Eng.)
- Streed O., Cliquet G. Concept Uniformity: Control Versus Freedom in Business Format Franchising. Strategy and Governance of Networks. *Springer Science + Business Media*, 2008, pp. 205–220. (In Eng.)
- Pizanti I., Lerner M. Examining Control and Autonomy in the Franchisor-Franchisee Relationship. *International Small Business Journal*, 2003, 21(2). SAGE Publications, 2003, pp. 131–159. (In Eng.)
- Cliquet G., Nguyen M-N. Innovation Management within the Plural Form Network. Economics and Management of Franchising Networks. *Springer Science + Business Media*, 2004, pp. 109–125. (In Eng.)
- Terry A., Di Lernia C. Quasi-Franchising: A New Model for Strategic Business Cooperation. Network Governance. *Springer Science + Business Media*, 2013, pp. 269–286. (In Eng.)
- Ritzer G. The "McDonalozation" of Society. Los Angeles: Pine Forge Press, 1993. (In Eng.)
- Klein N. No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies, 1999. (In Eng.)
- Pawle J., Cooper P. Measuring Emotion–Lovemarks, The Future Beyond Brands. *WARC Limited*, 2006, 46(1), pp. 38–48. (In Eng.)
- Gilder G. Wealth and Poverty. *ICS Press*, 1993. (In Eng.)
- Diaz-Bernardo R. Franchising and The Society: The Case of Franchising in the Hotel Industry. *Clute Institute*, 2011, 5(3). (In Eng.)
- Hendrikse G., Windsperger J. Determinants of Contractual Completeness in Franchising. New Developments in the Theory of Networks. *Springer Science + Business Media*, 2010, pp.13–30. (In Eng.)



СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Сергей Никифорович Пузин¹, Михаил Николаевич Дудин²,
Оксана Владимировна Сертакова³

¹ГБОУ ДПО Российская академия послевузовского образования Минздрава России
125993, г. Москва, ул. Баррикадная, д. 2/1, стр. 1

²⁻³ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (РАНХ иГС)
119571, г. Москва, пр-кт Вернадского, д. 82

¹Академик РАН, доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой гериатрии и медико-социальной экспертизы
E-mail: s.puzin2012@yandex.ru

²Доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник (Институт менеджмента и маркетинга)
E-mail: dudinn@mail.ru

³Соискатель
E-mail: oksertakova@yandex.ru

Поступила в редакцию: 20.10.2016 Одобрена: 05.12.2016

Аннотация. С развитием сегмента коммерческой медицины в российской сфере здравоохранения актуальность вопросов, связанных с обеспечением качества платных медицинских услуг, их экономической и физической доступности для населения становятся все более актуальными. Данная статья раскрывает основные аспекты, связанные с систематизацией факторов и условий, которые влияют на уровень качества платных медицинских услуг.

В рамках первой части статьи представлено исследование основных закономерностей и проблем развития российского сегмента коммерческой медицины, в достаточной степени детально также рассмотрен и потребительский аспект в контексте ключевых параметров, влияющих на состояние спроса в этом сегменте. Во второй части статьи исследованы и описаны основные факторы, которые оказывают влияние на уровень качества платных медицинских услуг населению.

Цель/задачи. Основной целью представленной статьи является систематизация и структурирование ключевых факторов, определяющих качество платных медицинских услуг.

Методология. В качестве общей методической основы данной статьи использованы методы экономико-статистического и контент-анализа открытых данных, характеризующих динамику развития сегмента коммерческой медицины в российской сфере здравоохранения.

Выводы/значимость. Практическая значимость результатов проведенного исследования состоит в выработке логически унифицированной схемы, последовательно систематизирующей основные факторы, которые оказывают или могут оказать влияние на качество платных медицинских услуг населению. Предложенная в статье схема может быть использована в практической деятельности, связанной с управлением устойчивым и планомерным развитием коммерческих медицинских организаций в современных условиях.

Ключевые слова: здравоохранение, коммерческая медицина, платные медицинские услуги, коммерческие медицинские организации, факторы, качество, доступность.

Для ссылки: Пузин С. Н., Дудин М. Н., Сертакова О. В. Социально-экономический подход к анализу удовлетворенности населения качеством платных медицинских услуг // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 76–83. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.76.83

Состояние и развитие российской сферы здравоохранения в последние несколько лет характеризуется, с одной стороны, трансформационными тенденциями, в том числе реформированием и институциональными изменениями, направленными на повышение доступности и качества медицинских услуг. Но с другой стороны имеет место объективная социальная неудовлетворенность деятельностью как отдельных государственных и муниципальных лечебно-профилактических учреждений, так и функционированием всей сферы [1].

Проблем, накопленных в российской сфере здравоохранения, достаточно множество, и основная их часть является результатом так называемого «советского наследия» и «наследия периода рыночных реформ», когда финансирование и организационное обновление проводилось по остаточному принципу. Однако несомненным достижением стоит считать появление конкуренции в российской сфере здравоохранения, которую стоит рассматривать как закономерное следствие коммерциализации деятельности и трансформацией понятия «медицинская помощь» в понятие «медицинские услуги населению» [1, 2].

Появление коммерческого сегмента в российском здравоохранении ознаменовало очередной эволюционный этап развития всей социальной сферы и одновременно с этим позволило говорить о росте и качестве уровня жизни населения, поскольку востребованность платных медицинских услуг в настоящее время достаточно высокая.

За последние 5 лет объем рынка платных медицинских услуг (включая услуги, предоставляемые на основе добровольного медицинского страхования) увеличился практически в 1,9 раза (рис. 1).

Но одновременно с этим стоит отметить, что удельный вес коммерческой медицины в общем объеме российского рынка медицинских, оздоровительных и лечебно-профилактических услуг составляет не более 19–22% в годовом исчислении (рис. 2). Имеющийся трехпроцентный прирост доли коммерческой медицины в общем объеме рынка обусловлен не столько опережающими темпами развития этого сегмента, сколько увеличением средней стоимости услуги на фоне инфляционных процессов и волатильностью валютных курсов, поскольку имеющиеся данные указывают на то, что лишь не более чем у половины коммерческих медицинских организаций увеличился поток процентов в 2015 году относительно 2014 и 2013 годов и одновременно с этим порядка четверти коммерческих медицинских организаций зарегистрировали отток пациентов за аналогичный период [4].

Среди основных тенденций российского рынка платных медицинских услуг (коммерческой медици-

ны) последних пяти лет стоит выделить следующие основные:

- во-первых, увеличивается конкуренция за счет выхода на рынок новых коммерческих медицинских организаций, имеющих как узкую специализацию (например, лабораторная диагностика или какой-либо один лечебный профиль), так и многопрофильную специализацию (в том числе на основе создания центров, оказывающих медицинские и бьюти-услуги);
- во-вторых, прослеживается консолидация активов и капитала посредством слияний и погло-

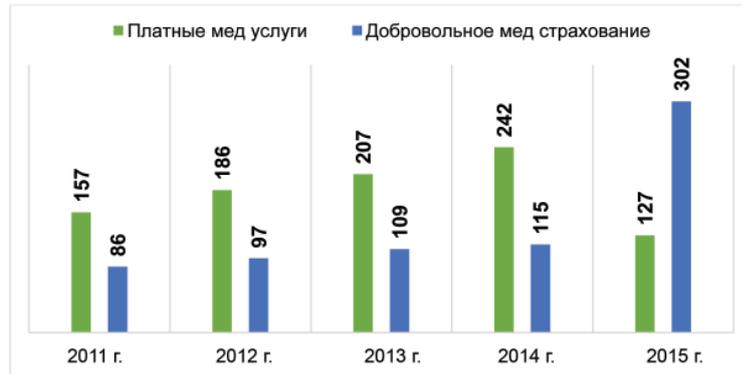


Рис. 1. Динамика объемов российского рынка коммерческой медицины, млрд. руб., по состоянию на начало каждого года [3]

Figure 1. The dynamics of the volume of the Russian market of commercial medicine, billion rubles at the beginning of each year



Рис. 2. Удельный вес сегмента коммерческой медицины в общем объеме российского рынка медицинских услуг [5]

Figure 2. The share of commercial medicine segment in the total volume of the Russian market of medical services

щений крупными коммерческими медицинскими организациями малых и средних организаций, в том числе характеризующихся низкой рентабельностью деятельности и финансовой неустойчивостью, но имеющих стабильный пул

постоянных пациентов и квалифицированный штат специалистов;

- в-третьих, трансформируется и расширяется ассортимент оказываемых платных медицинских услуг, в том числе оказываются услуги не только амбулаторного, но и стационарного лечения, реабилитационные и оздоровительные услуги, которые ранее предоставляли в основном муниципальные и государственные учреждения здравоохранения;
- в-четвертых, коммерческая медицина является инвестиционно более привлекательным сегментом, нежели иные сферы услуг, в том числе и по причине того, что система обязательного медицинского страхования, реформа государственного и муниципального сектора здравоохранения во многом дискредитировали эту сферу социальных гарантий;
- в-пятых, на фоне кризисных тенденций и снижения реальных доходов населения происходит усиление ценовой конкуренции, в которой сектор государственного и муниципального здравоохранения преимущественно занимает демпинговую позицию по отношению к коммерческой медицине. И связано это с тем, что для государственного и муниципального здравоохранения финансовые показатели деятельности ЛПУ не играют значимой роли.

Включение коммерческих медицинских организаций в систему обязательного медицинского страхования в целом практически не меняет ситуации, поскольку существуют и бюрократические, и административные барьеры. Кроме этого многие коммерческие медицинские организации ориентированы на обслуживание пациентов в премиальном и бизнес-сегментах, в то время как обязательное медицинское страхование обеспечивает приток массового потребителя, то есть менее платежеспособного и более ресурсоемкого [6].

Еще одной немаловажной проблемы коммерческой медицины и в целом российского здравоохранения является кадровая проблема [2, 5, 7].

Частично эта проблема в коммерческом сегменте решается за счет оттока кадров из муниципального и государственного сектора. Но одновременно с этим, порядка 61% коммерческих медицинских организаций указывают, что испытывают дефицит в высококвалифицированных технологически грамотных специалистах. Еще порядка 17% коммерческих медицинских организаций указывают на дефицит управленческих кадров, понимающих и знающих экономическую специфику функционирования сферы здравоохранения (рис. 3).

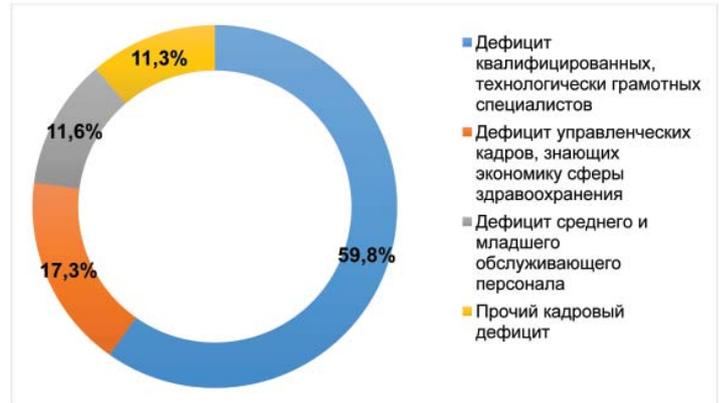


Рис. 3. Структура кадрового дефицита в коммерческой медицине

Figure 3. Structure of staff shortages in a commercial medicine

При этом весьма важно отметить, что состояние сферы медицинского образования (специального, высшего и послевузовского) не отвечает потребностям рынка:

- а) базовый уровень подготовки специалистов в образовательных учреждениях медицинского профиля не всегда высокий,
- б) выпуск специалистов на рынок труда не увеличивается, поскольку многие выпускники образовательных учреждений медицинского профиля не планируют работать по профессии,
- в) программы профессионального совершенствования и переподготовки не увеличивают экономических и технологических тенденций в современной медицине.

Если рассматривать специфику коммерческой медицины в потребительском аспекте (аспекте пациента), то можно отметить, что стабильно высокий спрос на платные медицинские, а также оздоровительные и реабилитационные услуги демонстрируют крупные города и мегаполисы. И это связано не только с высоким уровнем платежеспособности населения, но и более высокой социальной мобильностью, а также когнитивизацией (интеллектуализацией) спроса. Немаловажно, что именно в мегаполисах основная часть платных медицинских услуг предоставляется на основе добровольного медицинского страхования. Иными словами, здесь сложился спрос страхователей, в малых городах и провинциях – спрос физических лиц (рис. 4).

Спрос на платные медицинские услуги определяется множеством факторов, которые можно дифференцировать по основным сегментам потребителей-пациентов (премиум, бизнес и массовый сегмент). В премиум сегменте основанная потребность пациентов заключается в получении качественной и эффективной медицинской услуги.

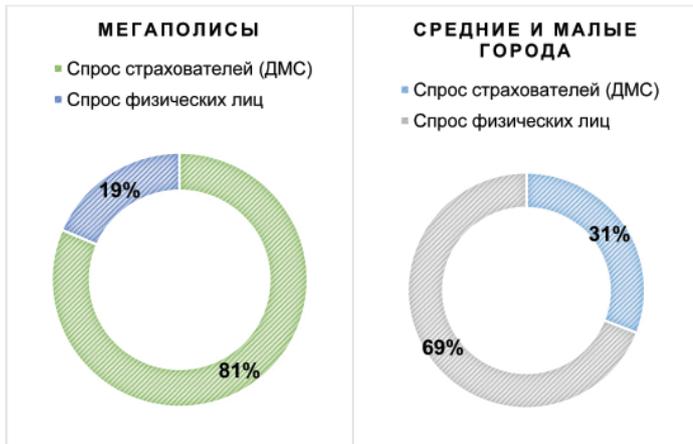


Рис. 4. Структура спроса в коммерческой медицине (в контексте источников финансирования)¹

Figure 4. Structure of demand in the commercial medicine (in the context of funding)

Второй важнейший фактор – это конфиденциальность и высокая физическая доступность услуг. Третий фактор спроса в этом сегменте – получение не только лечебных, но и профилактических, реабилитационных и прочих сопутствующих услуг в рамках одной организации (рис. 5).

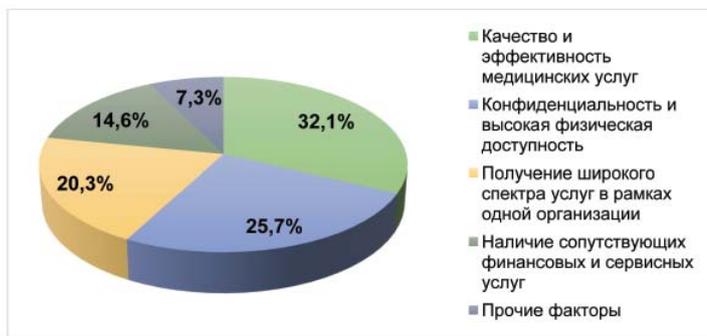


Рис. 5. Основные факторы, определяющие спрос на платные медицинские услуги в премиум-сегменте пациентов²

Figure 5. The main factors that determine the demand for paid medical services to patients the premium segment

В бизнес-сегменте потребности пациентов в платных медицинских услугах определяются несколькими факторами. Во-первых, качество, доступность и эффективность услуг должны соответствовать их

ценовым параметрам. Во-вторых, для пациентов бизнес-сегмента высоко значимы своевременная профилактика и правильная диагностика заболеваний. В-третьих, для спроса в бизнес-сегменте важны и такие параметры как подтвержденная высокая квалификация специалистов, а также клиентоориентированность персонала (рис. 6).

Напротив, в массовом сегменте пациенты преимущественно ориентированы на ценовые параметры платных медицинских услуг, своевременность предоставления таких услуг, доступность услуг узкой лечебной специализации (рис. 7).

При этом вопрос актуальности качества получаемых платных медицинских услуг находится практически на последнем месте у пациентов массового сегмента.

Таким образом, общие тенденции развития коммерческой медицины на стороне предложения ориентированы на увеличение качества, расширение ассортимента и комплементарности услуг. Но на стороне спроса только наиболее высокодоходные сегменты ориентированы на получение

качественных, эффективных платных медицинских услуг. В то время как наиболее массовый сегмент заинтересован лишь в экономической доступности таких услуг, что можно в целом объяснить сложившимися реалиями российского социально-экономического развития.

В целом же такой конструкт как «качество медицинских услуг» недостаточно хорошо понимается стороной спроса, поскольку напрямую ассоциируется либо с эффективностью, либо с доступностью, что не является свойством качества услуги, но характеризует организационную и экономическую компоненту их оказания медицинской организацией.

Более того, в принятом в 2011 году федеральном законе «Об основах здоровья граждан»³ понятие качества введено не в отношении медицинских услуг, но в отношении медицинской помощи в целом.

¹ Исследование рынка коммерческой медицины в России (2015) // Исследование консалтинговой компании «Ernst & Yang» [электронный ресурс] режим доступа: <http://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/EY-health-care-report-october-2015.pdf> (дата обращения 16.11.2016).

² Там же.

³ Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ (в редакции от 03.07.2016 № 286-ФЗ) // Справочно-информационная система «Консультант-Плюс» [электронный ресурс] режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/ (дата обращения 17.11.2016)



Рис. 6. Основные факторы, определяющие спрос на платные медицинские услуги в бизнес-сегменте пациентов¹

Figure 6. The main factors determining the demand for paid medical services in the business segment of patients

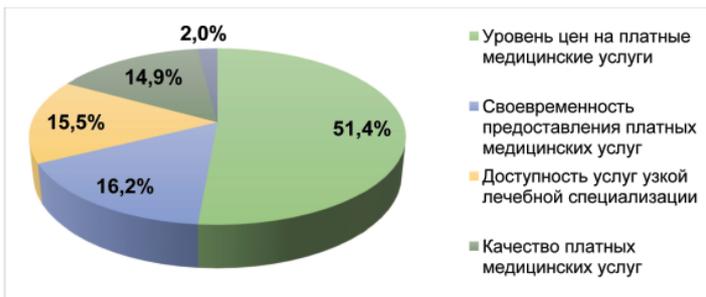


Рис. 7. Основные факторы, определяющие спрос на платные медицинские услуги в бизнес-сегменте пациентов²

Figure 7. The main factors determining the demand for paid medical services in the business segment of patients

Кроме этого, качество здесь понимается как совокупность характеристик, отражающих своевременность оказания медицинской помощи, правильность выбора методов, средств и способов лечения (профилактики, реабилитации), достижение запланированного результата.

Поэтому мы будем понимать под качеством медицинских услуг такие их свойства, которые с одной стороны обеспечивают правильность организации и ведения лечебного (оздоровительного, реабилитационного и пр.) процессов, удовлетворяя при этом потребности самого пациента.

И с другой стороны под качеством медицинских услуг мы будем понимать такие их свойства, а также определяющие их факторы, которые будут всегда ориентированы на достижение целевого результата (сохранение, восстановление или поддержание здоровья пациента) при должном уровне физической и экономической доступности услуг.

Отсюда закономерно встает вопрос об идентификации основных факторов, определяющих ка-

чественные свойства медицинской услуги (в контексте коммерческой медицины). И здесь в первую очередь можно выделить две типовых группы факторов – это внешние и внутренние факторы (рис. 8).

В группу внешних факторов, которые определяют условия организации и ведения лечебного (оздоровительного, реабилитационного) процесса, мы предлагаем включить:

- 1) институционально-правовые факторы, регламентирующие и формализующие ведение платной медицинской деятельности (предоставление платных медицинских услуг);
- 2) социально-экономические факторы, которые определяют динамику развития территории (страны, города, региона), а также детерминируют состояние предложения и спроса на рынке платных медицинских услуг;
- 3) научно-технологические факторы, которые характеризуют наукоемкость оказываемых платных медицинских услуг и в целом инновационный потенциал сферы здравоохранения;
- 4) экологические и климатические факторы, которые определяют специфику заболеваемости, ее сезонность и особенности спроса/предложения платных медицинских услуг;

В группе внутренних факторов, которые в свою очередь формируют внутренние условия организации и ведения лечебного (оздоровительного, реабилитационного) процесса, мы предлагаем выделять:

- 1) факторы субъективного характера, среди которых важнейшими являются профессиональные компетенции и общая компетентность специалистов в вопросах лечения (оказания медицинской помощи); клиентоориентированность персонала коммерческих медицинских организаций, а также стиль управления (руководства), принятый в организации.
- 2) факторы объективного характера, среди которых важнейшими являются: финансово-инвестиционный потенциал медицинской организации, материальная и техническая оснащенность процессов, связанных с оказанием медицинской помощи, организационно-экономический подход к построению

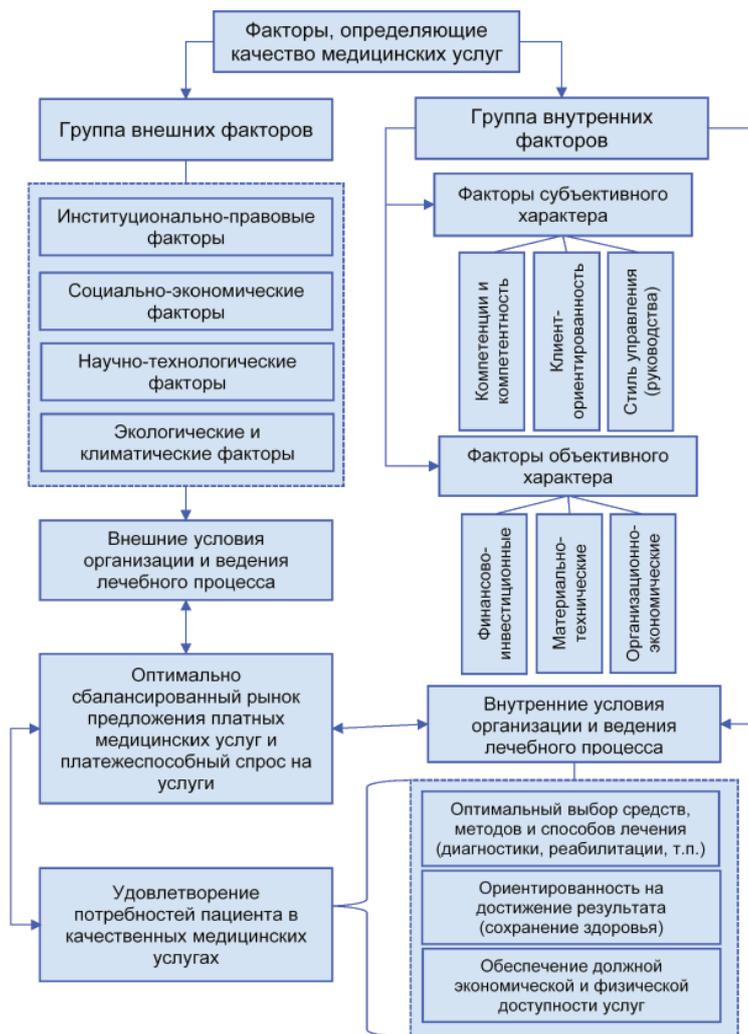


Рис. 8. Систематизация факторов, определяющих качественные свойства платных медицинских услуг¹

Figure 8. Ordering of the factors determining the quality characteristics of paid medical services

системы, а также структуры управления и межфирменной кооперации.

При этом внутренние условия, созданные в рамках экономических границ коммерческой медицинской организации, должны обеспечить:

- а) оптимальный набор и выбор средств, методов и способов оказания медицинской помощи, лечения (диагностики, реабилитации, оздоровления) пациента. При этом важно, чтобы медицинская помощь оказывалась с использованием современного технико-технологического оснащения;
- б) ориентированность всего персонала коммерческой медицинской организации на дости-

жение целевого результата (поддержание, сохранение, восстановление здоровья пациента с учетом своевременности его обращения за медицинской помощью);

- в) обеспечение должной экономической и физической доступности платных медицинских услуг с учетом дифференциации пациентов по уровню платежеспособности.

Итак, если внешние условия направлены на то, чтобы обеспечить формирование оптимально сбалансированного и динамично растущего рынка платных медицинских услуг, то внутренние условия должны обеспечить наиболее полное удовлетворение потребностей пациента в качественных медицинских услугах. И это можно рассматривать как безусловную необходимость, способствующую развитию сегмента коммерческой медицины в национальном здравоохранении.

В заключении хотелось бы отметить, что с одной стороны, конечно же безусловно важными являются компетенции медицинских специалистов, оказывающих соответствующие услуги на платной основе. Но с другой стороны, медицинские науки, а также медицинские технологии развиваются достаточно быстрыми темпами, в частности, ещё 15–20 лет назад

постановка диагноза в основном проводилась на основе опросов пациента (сбора анамнеза) и назначения общих лабораторных исследований, что не всегда позволяло правильно определить причину заболевания и назначить адекватное лечение. Теперь же диагностика заболеваний осуществляется с использованием современного оборудования и материалов, что позволяет выявлять болезнь уже на начальных её этапах, это способствует достижению наиболее быстрого и оптимального результата лечения. Именно поэтому такие вопросы как: формирование и обновление материально-технической, а также технологической базы; своевременное и достаточное снабжение коммерческих медицинских организаций лекарственными средствами, перевязочными материалами,

¹ Разработано авторами.

лабораторными реактивами и т.п., становятся все более актуальными в рамках обеспечения высокого качества платных медицинских услуг.

Мы считаем, что логистический подход к обеспечению высокого качества платных медицинских услуг населению должен стать общей стратегической концепцией в управлении функционированием и развитием коммерческих медицинских организаций. Вопросы логистизации в обеспечении качества платных медицинских услуг будут раскрыты в следующих наших публикациях по этой теме.

Список литературы

1. Мамедова О.В. Платные медицинские услуги в контексте институциональных изменений системы российского здравоохранения // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2014. № 2 (34). С. 88–92.
2. Филимонова А.А. Формирование конкурентной среды на рынке медицинских услуг в регионе // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7–8. С. 154–156.
3. Титова А.О. Рынок медицинских услуг как социально-экономическая система // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. № 3 (69) Вып. 4.
4. Саберов Д.Р. Маркетинговое исследование цен на платные медицинские услуги // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 7. С. 176–180.
5. Шарабчиев Ю.Т. Экономические модели и реформирование здравоохранения: опыт организации различных систем управления здравоохранением // Медицинские новости. 2006. № 6. С. 61–68.
6. Калинин Р.Е., Медведева О.В., Артемьева Г.Б., Большова Т.В. К вопросу о платных медицинских услугах в государственных учреждениях здравоохранения // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2016. Т. 24. № 4. С. 235–237.
7. Петренко Е.С., Искаков Н.З. Феномен эмоциональных продуктов частных медицинских услуг // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 16. С. 203–212.
8. Бектурганов З.З. Потребительский спрос на услуги коммерческой медицины как фактор развития медицинского образования в регионе // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 2. С. 347–358.
9. Гуняков Ю.В., Воротынцева М.Ф. Инновационный подход к исследованию качества в системе платного обслуживания на рынке медицинских услуг // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 11. С. 1343–1350.
10. Полянская Е.В. Особенности потребительского поведения на рынке медицинских услуг в регионе // Российское предпринимательство. 2009. № 9-1 (142). С. 159–164.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

THE SOCIO-ECONOMIC APPROACH TO THE ANALYSIS OF PUBLIC SATISFACTION WITH THE QUALITY OF PAID MEDICAL SERVICES

Sergei Puzin, Mikhail Dudin, Oksana Sertakova

Abstract

With the development of medicine in the commercial segment of the Russian health issues relevance, related to ensuring the quality of paid medical services, their economic and physical access to the public are becoming increasingly relevant. This article reveals the main aspects related to the systematization of the factors and conditions that affect the quality level of paid medical services.

In the first part of the article presents a study of basic patterns and problems of development of the Russian segment of commercial medicine, sufficiently detailed and considered as a consumer dimension in the context of the key parameters that affect the state of demand in this segment. In the second part of the article examined and described the main factors that influence the quality level of paid medical services to the population.

The purpose / goal. The main purpose of the present article is the systematization and structuring of the key factors that determine the quality of paid medical services.

Methodology. As a general methodological basis of this paper we used the methods of economic-statistical and content analysis of public data characterizing the dynamic development of commercial medicine in the Russian segment of the health sector.

Conclusions / relevance. The practical significance of the results of the study is to develop a logically unified schemes consistently systematizing the main factors that affect or may affect the quality of paid medical services to the population. The proposed scheme is in the article can be used in practical activities related to the management of sustainable and planned development of commercial medical organizations in modern conditions.

Keywords: healthcare, medicine commercial, paid medical services, commercial medical organization factors, quality, availability.

Correspondence: Puzin Sergei N., Academician of Russian Academy of Sciences, Russian Academy of Postgraduate Education Russian Ministry of Health, Moscow, Russian Federation, s.puzin2012@yandex.ru

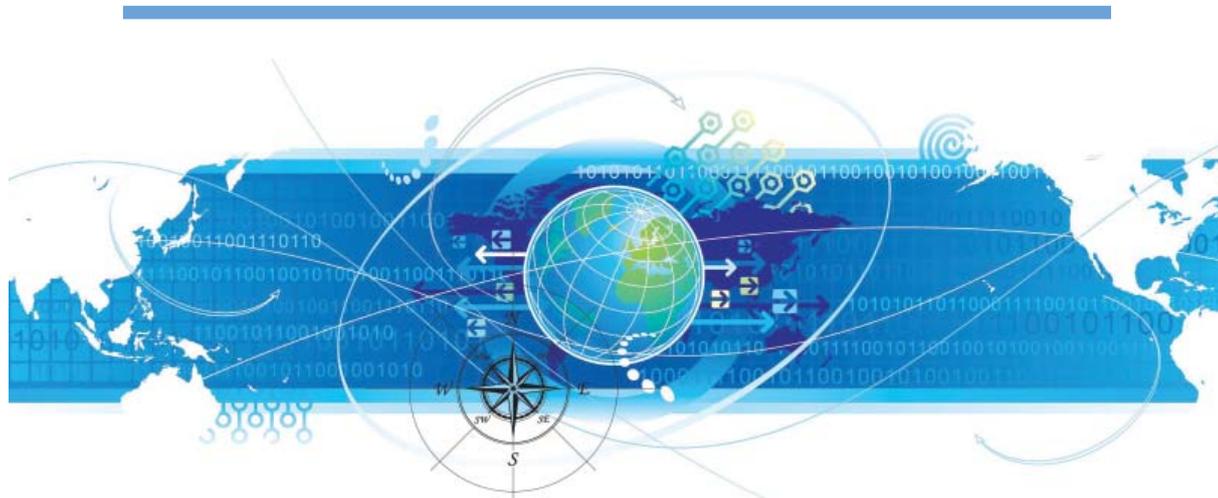
Dudin Mikhail N., The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (119571, Moscow, Vernadskogo av., 82), Russian Federation, duidmn@mail.ru

Sertakova Oksana V., The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (119571, Moscow, Vernadskogo av., 82), Russian Federation, oksertakova@yandex.ru

Reference: Puzin S. N., Dudin M. N., Sertakova O. V. The socio-economic approach to the analysis of public satisfaction with the quality of paid medical services. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 76–83. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.76.83

References

- Mamedova O.V. Paid medical services in the context of institutional changes in the Russian health system. *Bulletin of the Nizhny Novgorod University. N.I. Lobachevsky. Series: Social Sciences*, 2014, no. 2 (34), pp. 88–92. (In Russ.)
- Filimonova A.A. Formation of the competitive environment in the market of medical services in the region. *Theoretical and applied aspects of modern science*, 2015, no. 7-8, pp. 154–156. (In Russ.)
- Titova S.A. The market of medical services as a socio-economic system. *Bulletin of Saratov State Technical University*, 2009, no. 3 (69), vol. 4. (In Russ.)
- Saberov D.R. Marketing research of prices for paid medical services. *Economy and Management: Problems and Solutions*, 2016, no. 7, pp. 176–180. (In Russ.)
- Sharabchiev Y.T. Economic models and health care reform: experience of different health management systems. *Medical News*, 2006, no. 6, pp. 61–68. (In Russ.)
- Kalinin R.E., Medvedeva O.V., Artemyeva G.B., Bol'shova T.V. On the issue of paid medical services in public health facilities. *Problems of social hygiene, health and medical history*, 2016, vol. 24, no. 4, pp. 235–237. (In Russ.)
- Petrenko E.S., Isakov N.C. The phenomenon of emotional products of private medical services. *Russian Entrepreneurship*, 2016, vol. 17, no. 16, pp. 203–212. (In Russ.)
- Bekturganov Z.Z. Consumer demand for the services of commercial medicine as a factor in the development of medical education in the region. *Russian Entrepreneurship*, 2015, vol. 16, no. 2, pp. 347–358. (In Russ.)
- Gunyakov J.V., Vorotyntseva M.F. An innovative approach to the study of the quality of the system of paid services in the market of medical services. *Russian Entrepreneurship*, 2016, vol. 17, no. 11, pp. 1343–1350. (In Russ.)
- Polyanskaya E.V. Features of consumer behavior in the market of medical services in the region. *Russian Entrepreneurship*, 2009, no. 9-1 (142), pp. 159–164. (In Russ.)



МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРОБЛЕМЫ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Евгений Данилович Катульский¹, Наталья Александровна Беспалова²

¹ НАЧОУ ВПО Современная гуманитарная академия
109029, г. Москва, ул. Нижегородская, д. 32

² ФГБУ Всероссийский научно-исследовательский институт труда Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации
105043, г. Москва, Парковая 4-я ул., д. 29

¹ Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор кафедры экономики и управления народным хозяйством
E-mail: prepod@muh.ru

² Соискатель
E-mail: prepod@muh.ru

Поступила в редакцию: 24.11.2016 Одобрена: 02.12.2016

Аннотация. Наличие у предприятия знаниевых ресурсов определяет его способности к устойчивому и конкурентоспособному развитию. Совокупность знаний, умений и навыков (которыми обладает операционный и управленческий персонал), в том числе трансформированных в нематериальные и прочие активы, рассматриваются как интеллектуальный капитал предприятия. Эмпирически наличие интеллектуального капитала у предприятия можно идентифицировать через его успешность на рынке и способность формировать высокую добавленную стоимость в продукте. Однако с научно-методической точки зрения подходы к оценке интеллектуального капитала в настоящее время не являются унифицированными и не позволяют получить объективную стоимостную оценку этого капитала.

В данной работе представлен обзор методических подходов к оценке стоимости интеллектуального капитала предприятий и показаны проблемы использования этих подходов в аналитических процедурах. На основе изложенных материалов был сделан вывод о необходимости дальнейшего развития методов оценки интеллектуального капитала предприятий.

Цель/задачи. Цель данной статьи состоит в исследовании специфики основных методических подходов к оценке стоимости интеллектуального капитала предприятий. При этом среди основных задач стоит выделить: анализ наиболее часто используемых методик в российской и зарубежной практике оценки интеллектуального капитала.

Методология. Статья представляет собой контент-анализ теоретических и научно-методических положений, описывающих ключевые и наиболее часто используемые российские и зарубежные подходы к оценке интеллектуального капитала предприятий.

Выводы/значимость. Практическая значимость статьи состоит в определении основных проблем, которые возникают при оценке интеллектуального капитала предприятий, что предопределяет необходимость дальнейшего научного развития и дополнения используемых в настоящее время оценочных методов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы, интеллектуальная собственность, предприятие, методы оценки, методические подходы, знаниевые ресурсы.

Для ссылки: Катульский Е. Д., Беспалова Н. А. Методические подходы и проблемы в оценке стоимости интеллектуального капитала // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 84–88. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.84.88

Интеллектуальный капитал играет значимую роль в обеспечении конкурентоспособности и отдельного предприятия [1], и в целом национальной экономики [2]. Вопросы оценки интеллектуального капитала на макроэкономическом уровне сохраняют свою актуальность и дискуссионность, несмотря на развитие научно-методической базы. Но прежде, чем мы перейдем к обзору методик оценки интеллектуального капитала, целесообразно определиться с теоретическим содержанием этого понятия. В российской научной среде преимущественно доминирует стоимостный подход, согласно которому интеллектуальный капитал понимается как:

- стоимость интеллектуальных (знания, умения, навыки) и нематериальных активов (патенты, объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация) [3];
- стоимостное выражение кадрового капитала и интеллектуальной собственности предприятия [4];
- финансовые отношения по поводу формирования и использования знаний, интеллектуальных способностей персонала, что позволяет предприятию получать экономические выгоды [5].

Это наиболее распространенные определения теоретического содержания понятия «интеллек-

туальный капитал». Однако представленный выше перечень определений не является исчерпывающим, поскольку в трудах российских ученых и исследователей можно найти множество подобных по смыслу, но различных по лингвистическому содержанию дефиниций «интеллектуальный капитал». Зарубежные исследователи и ученые, не отвергая стоимостную концепцию интеллектуального капитала, акцентируют внимание в большей степени на ценностной составляющей этого понятия. В частности, под интеллектуальным капиталом с этой точки зрения предлагается понимать [6, 7, 8, 9]:

- а) знания, умения и навыки персонала предприятия, ценность которых заключается в умении максимизировать прибыль;
- б) нефинансовую ценность и скрытый стратегический ресурс развития предприятия;
- в) интеллектуальную деятельность, ценностные результаты которой способны принести прямые или косвенные экономические выгоды в настоящем и будущем.

Существуют и иные точки зрения на сущность понятия «интеллектуальный капитал». Так, например, можно встретить функциональный, рыночный, факторный подход к трактовке рассматриваемого понятия. Но безусловным здесь является одно – основным источником формирования интеллектуального капитала являются знания, умения и навыки, которыми обладает человек (как кадровый ресурс). Эксплуатация же этих знаний, умений и навыков позволяет предприятию получать дополнительные или недоступные конкурентам выгоды, т.е. максимизировать доходы и прибыль.

Иными словами, интеллектуальный капитал можно также рассматривать с позиции ресурсной теории фирмы, в которой способность фирмы максимизировать выгоды, недоступные конкурентам, напрямую взаимосвязана с наличием уникальных (отличительных) ключевых компетенций. Ключевые компетенции и есть те необходимые знания, трансформированные в умения и навыки управленческого и операционного персонала, которые обеспечивают и достижение поставленных целей функционирования и развития предприятия, и максимизацию экономических и прочих выгод, в том числе недоступных конкурентам [10]. Отсюда следует, что знания есть ресурс, формирующий интеллектуальный капитал, который необходим для устойчивого и конкурентоспособного развития предприятия. Учитывая, что знания представляют собой нематериальный ресурс, соответственно интеллектуальный капитал необходимо понимать как совокупность всех активов и обязательств, не имеющих инвариантного денежного (стоимостного) выражения, а также всех активов и обязательств, которые были сформированы за счет ин-

тенсивной эксплуатации знаниевых ресурсов [11, 12]. Эти активы и обязательства могут полностью или частично контролироваться предприятием, но при этом обязательно участвуют в формировании ценности (выгод), недоступных конкурентам, и базируются на специфическом знаниевом ресурсе, которым располагает предприятие.

С учетом вышесказанного существует несколько основных концепций и методических подходов к оценке интеллектуального капитала. Российская наука и практика предлагают использовать три общеизвестных подхода, которые обычно включают в оценочные процедуры (бизнеса, недвижимости, отдельных активов и обязательств): затратный, доходный и рыночный [4, 11]. Но проблема здесь заключается в том, что для использования этих подходов необходимо провести стоимостную оценку всех компонент, формирующих интеллектуальный капитал.

Определение компонент, формирующих интеллектуальный капитал, является наиболее дискуссионным моментом. Среди ключевых компонент принято выделять, например:

- технико-структурную, кадровую, инновационную, инфраструктурную компоненту;
- только человеческую или кадровую и структурную компоненту;
- отношенческую (клиентскую), человеческую и структурную компоненту.

В структурную компоненту обычно принято включать совокупность активов и обязательств, определяющих бизнес-модель развития предприятия. В отношенческую компоненту принято включать совокупность организационных внутренних и внешних связей, определяющих взаимодействие предприятия с персоналом, контрагентами и стейкхолдерами на основе стратегии развития, определяющей бизнес-модель. В свою очередь человеческая компонента представлена кадровыми ресурсами предприятия, которые являются носителями знаний, умений и навыков, необходимых для организации деятельности, установления внешних взаимосвязей, формирования активов и обязательств, определяющих бизнес-модель предприятия.

Как правило, на практике возникают проблемы с оценкой отношенческой и кадровой компоненты, поскольку здесь необходимо учесть множество факторов. Например, если оценивать отношенческую компоненту с позиции затратного или доходного подхода, то вероятно (учитывая в первом случае транзакционные издержки, а во втором случае – доходы, формируемые за счет межфирменной кооперации), можно получить относительно достоверную оценку стоимости этих компонент. Но весьма сложно оценивать отношенческую ком-

поненту с позиции рыночного подхода. В то же время сложившаяся в России практика оценочной деятельности требует использования всех трех подходов (доходного, затратного и рыночного) для определения обоснованной стоимости какого-либо объекта оценивания (в том числе и компонент, его формирующих). Аналогичная проблема возникает и при оценке человеческой или кадровой компоненты интеллектуального капитала с использованием традиционных методов, основывающихся на затратном, доходном и рыночном подходе к проведению оценочных процедур.

Рассматривая зарубежные исследования в области оценки интеллектуального капитала в первую очередь принято обращать внимание на 4 группы методов, которые были структурированы и унифицированы в трудах К. Свейби [13]:

- первая группа – это методы прямого счета (или прямого измерения) стоимости компонент, формирующих интеллектуальный капитал и расчета интегрального оценочного показателя с учетом весомости каждой компоненты;
- вторая группа – это методы, основанные на использовании показателя рыночной капитализации. Здесь принято учитывать стоимость акционерного капитала предприятия и сопоставлять его с рыночной стоимостью этого бизнеса, разность между двумя показателями будет являть собой интеллектуальный капитал;
- третья группа – это методы, оценивающие доходность активов предприятия (ROA) в сравнении с аналогичными отраслевыми показателями, либо с показателями конкурентов;
- четвертая группа – это методы балльной оценки, которые предполагают распределение баллов по компонентам, формирующим интеллектуальный капитал, и с учетом весомости каждой компоненты рассчитывается средневзвешенный балл, качественно характеризующий стоимость интеллектуального капитала.

Хотелось бы обратить внимание на следующие основные моменты в аспекте групп методов оценки интеллектуального капитала, предложенные в трудах К. Свейби:

- во-первых, первая группа методов – это в сущности методы, тождественные традиционному оценочному подходу, рассмотренному выше (т.е. совокупность затратных, доходных и рыночных методов), в котором возникает сложность при определении стоимости, а также весомости каждой компоненты, формирующей интеллектуальный капитал;
- во-вторых, методы, основанные на расчете разницы между акционерным капиталом и рыночной капитализацией, в большей степени дают оценку деловой репутации (goodwill), но не

интеллектуального капитала. Кроме этого, для предприятий, которые не являются публичными акционерными обществами, весьма сложно рассчитывать рыночную капитализацию и стоимость капитала. Соответственно данные методы сложно применимы в оценке интеллектуального капитала малых и средних предприятий;

- в-третьих, методы, основанные на оценке доходности активов также нельзя признать безусловно объективными, поскольку, как правило, информация для расчета показателя ROA берется из публикуемой финансовой отчетности. Соответственно, перед расчетом доходности активов необходимо провести проверку отчетности на предмет возможных искажений. Сравнение же показателя доходности активов со среднеотраслевыми (либо с показателями прямых конкурентов), не дает релевантно обоснованной уверенности в том, что предприятие (оцениваемое либо сравниваемое) обладает интеллектуальным капиталом;
- в-четвертых, оценка интеллектуального капитала с использованием балльных методик не является достоверной, поскольку распределение баллов осуществляется на основе экспертных мнений, а это означает необходимость установления согласованности мнений (например, посредством расчета коэффициента конкордации). Кроме этого балльные методики оценки не позволяют определить конкурентную стоимость интеллектуального капитала, но лишь косвенно характеризуют его наличие (отсутствие) и динамику изменения.

Вышесказанное позволяет утверждать, что на сегодняшний день отсутствуют унифицированные и логически совершенные методы и подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала предприятий. Кроме этого, существует и проблема идентификации компонент, формирующих интеллектуальный капитал.

Так, например, в отдельных трудах предложено в структурную компоненту интеллектуального капитала включать показатели оборачиваемости физического капитала, стоимость интеллектуальной собственности, объемы операционного дохода в сопоставлении со стоимостью нематериальных активов.

В человеческой или кадровой компоненте предлагается учитывать удельный вес доходов от инноваций, стабильность интеллектуальных кадров, тип инвестиционного поведения. В отношенческой (или клиентской) компоненте предлагается учитывать длительность и историю взаимоотношения с клиентами и прочими контрагентами, верность клиентов бренду, стабильность межфирменных связей. Но очевидно, что перечисленные выше

показатели компонент, формирующих интеллектуальный капитал, в большей степени можно охарактеризовать как качественные, нежели стоимостные. Соответственно, это не позволяет получить достоверную и объективную оценку стоимости интеллектуального капитала в денежном (финансовом) выражении.

Отдельными российскими учеными уже поднимался вопрос о логической формализации и унификации методов оценки интеллектуального капитала, а также достоверной идентификации компонент, его формирующих [5, 12]. При этом было установлено, что оценка и изменение стоимости интеллектуального капитала характеризуется не только сложением отдельных компонент, его формирующих, сколько наличием синергетических эффектов между этими компонентами. Но здесь открытым остается вопрос достоверной оценки этих эффектов и их влияния на стоимость (а также на изменение стоимости) интеллектуального капитала современных предприятий.

Таким образом, обобщая вышесказанное и подводя итоги данной статьи, необходимо отметить следующее:

- 1) интеллектуальный капитал – это критически необходимый вид капитала предприятий, который наряду с финансовым и физическим капиталом формирует способности к устойчивому развитию с максимизацией экономических выгод предприятия, недоступных конкурентам. Интеллектуальный капитал определяет оптимальность, рациональность и интенсивность использования других видов капитала (финансового и физического);
- 2) совокупность методов оценки интеллектуального капитала можно классифицировать в две группы: стоимостные и качественные. Стоимостные методы, как правило, включают три традиционных подхода (доходный, затратный и оценочный). Качественные процедуры оценивания реализуются с использованием балльных или коэффициентных методов;
- 3) к настоящему времени в управленческой экономической науке не создано логически завершенных, формализованных и унифицированных методов оценки интеллектуального капитала, в том числе и по причине того, что весьма сложно идентифицировать стоимость компонент, его образующих (структурную, кадровую и отношенческую).

Учитывая вышесказанное, стоит считать целесообразным и актуальным дальнейшее развитие методических подходов к оценке стоимости интеллек-

туального капитала, идентификации компонент, его образующих, а также роли интеллектуального капитала в обеспечении устойчивого и конкурентоспособного развития предприятий всех организационно-правовых форм и форм собственности.

Список литературы

1. Volikov V. Stages of enterprises intellectual potential assessment // Экономика развития. 2013. № 2 (66). С. 118–123.
2. Диденко Д. Интеллектуалоемкая экономика. Человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии. СПб: Алтейя, 2015. 408 с.
3. Симонова И.Ф., Комарова А.В. Интеллектуальный капитал: стратегический актив организации // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2011. № 2. С. 20–24.
4. Ломакина Г.А. Актуальные проблемы оценки интеллектуального капитала: российский и зарубежный опыт // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 57–66.
5. Мещерякова М.А. Измерение интеллектуального капитала в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2010. № 1. С. 3–14.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда. М. КНОРУС, 2012.
7. Lewis B., Lee S. The Cognitive Enterprise. FL: Meghan-Kiffer Press Tampa, 2015. 212 p.
8. Quinn J.B. Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry. NY: The Free Press, 1992. 400 p.
9. Nonaka I., Takeuchi H. The knowledge – creating company. NY: Oxford University Press, 1995. 384 p.
10. Hamel G., Mol M.J. Management innovation // Academy of Management Review. 2008. № 4 (33). P. 825–845
11. Гарафиева Г.И. Методология оценки интеллектуального капитала предприятий нефтегазового комплекса (монография). Казань: Бибком, 2011. 223 с.
12. Пронина И. Интеллектуальный капитал как фактор роста стоимости компании. М.: Lambert Academia Publishing, 2011. 332с.
13. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures // World Applied Sciences Journal. 2013. T. 27. № 13A. С. 563–566.
14. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European researcher. Series A. 2014. № 6-1 (76). С. 1066–1074.

METHODOLOGICAL APPROACHES AND CHALLENGES IN ASSESSING THE VALUE OF INTELLECTUAL CAPITAL

Evgenii Katulskij, Natalia Bespalova

Abstract

Presence at the enterprise znaniyevh resources determines its capacity for sustainable and competitive development. The set of knowledge, skills and abilities (which has operational and management personnel), including transformed in intangible and other assets are considered to be the intellectual capital of the enterprise. Empirically, the presence of the intellectual capital of the enterprise can be identified by its success in the market and the ability to generate a high value added product. However, scientific and methodological point of view, approaches to assessing intellectual capital are currently not standardized and do not provide an objective valuation of the capital.

This paper presents an overview of the methodological approaches to the valuation of the intellectual capital of companies and shows the problems of using these approaches in analytical procedures. Based on the materials conclusion about the necessity of further development of the intellectual capital evaluation methods enterprises it was made.

The purpose / goal. The purpose of this article is to study the specifics of basic methodological approaches to the valuation of the intellectual capital of enterprises. Moreover, among the main tasks is to provide: an analysis of the most frequently used techniques in the Russian and international practice, assessment of intellectual capital.

Methodology. The article is a content analysis of the theoretical and scientific-methodical positions, describing the key and the most frequently used Russian and international approaches to the evaluation of the intellectual capital of enterprises.

Conclusions / relevance. The practical significance of this paper is to identify the main issues that arise in the evaluation of the intellectual capital of the enterprises, which determines the need for further scientific development and complement the currently used evaluation methods.

Keywords: *intellectual capital, intangible assets, intellectual property, enterprise, evaluation methods, methodical approaches, znaniyevh resources.*

Correspondence: *Katulskij E. D., Modern University for the Humanities (32-4, Nizhegorodskaja street, Moscow, 109029), Russian Federation, prepod@muh.ru*

Bespalova N. A., *Federal State Institution All-Russian scientific-research institute for labour protection and economics under the Ministry for Public Health and Social Development, Russian Federation, prepod@muh.ru*

Reference: *Katulskij E. D., Bespalova N. A. Methodological approaches and challenges in assessing the value of intellectual capital. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 84–88. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.84.88*

References

1. Volikov V. Stages of enterprises intellectual potential assessment. *Development Economics*, 2013, no. 2 (66), pp. 118–123. (In Russ.)
2. Didenko D. Intellegualoemkaya economy. Human capital in the Russian and global socio-economic development. St. Petersburg: Publishing "Marshmallow", 2015. 408 p. (In Russ.)
3. Simonova I.F., Komarova A.V. Intellectual capital: a strategic asset of the organization. *Problems of Economics and Management of oil and gas complex*, 2011, no. 2, pp. 20–24. (In Russ.)
4. Lomakina G.A. Actual problems of valuation of intellectual capital: Russian and foreign experience. *Herald NGIEI*, 2016, no. 7 (62), pp. 57–66. (In Russ.)
5. Meshcheryakova M.A. Measurement of intellectual capital in the modern economy. *Bulletin of Moscow University. Episode 6: The Economy*, 2010, no. 1, pp. 3–14. (In Russ.)
6. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Lyasnikova Y.V. Economics and sociology of labor. M.: KNORUS, 2012. (In Russ.)
7. Lewis B., Lee S. *The Cognitive Enterprise*. FL: Meghan-Kiffer Press Tampa, 2015. 212 p. (In Eng.)
8. Quinn published by JB Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry. NY: The Free Press, 1992. 400 p. (In Eng.)
9. Nonaka I., Takeuchi H. *The knowledge – creating company*. NY: Oxford University Press, 1995. 384 p. (In Eng.)
10. Hamel G., Mol M.J. Management innovation. *Academy of Management Review*, 2008, no. 4 (33), pp. 825–845 (In Eng.)
11. Garafieva G.I. *The methodology of evaluation of the intellectual capital of enterprises of oil and gas complex (monograph)*. Kazan: Publishing house "BIBKOM", 2011. 223 p. (In Russ.)
12. Pronina I. *Intellectual capital as a factor of growth in the value of the company*. M.: Lambert Academia Publishing, 2011. 332 p. (In Russ.)
13. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures. *World Applied Sciences Journal*, 2013, vol. 27, no.13A, pp. 563–566. (In Eng.)
14. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy. *European researcher. Series A*. 2014, no. 6-1 (76), pp. 1066–1074. (In Eng.)

УДК 316.4
JEL: P250, Z130, O170

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.89.96

ЖИЗНЕННЫЕ МИРЫ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК СОПРЯЖЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ*

Гульнара Фатыховна Ромашкина¹, Владимир Александрович Давыденко²

¹⁻² ФГАОУ ВО Тюменский государственный университет
625003, г. Тюмень, ул. Семакова, д. 10

¹ Доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой математических методов, информационных технологий и систем управления в экономике
E-mail: gr136@mail.ru

² Доктор социологических наук, профессор, начальник научно-исследовательского центра Финансово-экономического института
E-mail: vlad_davidenko@mail.ru

Поступила в редакцию: 20.10.2016 Одобрена: 02.12.2016

* Статья выполнена при финансовой поддержке фонда РФНФ, проект №16-03-00500. Тюменский государственный университет. (The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project №16-030-00500. Tyumen State University).

Аннотация. В статье раскрывается проблематика жизненного мира и региональной идентичности, как сопряженных научных контекстов. Рассмотрены научные традиции социальной феноменологии, эпистемологии, понимающей социологии, социологии действия и антропосоциетальной концепции. Представленные научные изыскания являются частью работ, которые поставили целью распознать и проблематизировать особенности смыслов социальной жизни региональных сообществ, социокультурные смыслы региональной жизни, взятые с точки зрения концептов социальной реальности, жизненного мира, личностной картины мира, коллективных, поселенческих и территориальных идентичностей, доверия, и понимаемые как некие ментальные модели смысловых структур на уровне конкретного индивида.

Новизна исследования заключается в попытке сопряжения на конкретном эмпирическом материале познавательных и объяснительных моделей конкурирующих научных течений: феноменологии и социологии действия. Методология включает анализ результатов массовых конкретных социологических исследований, проводимых в одном из благополучных регионов России (Тюменской области). Модернизация (колонизация) жизненного мира (в терминах Ю. Хабермаса) рационалистическими (бюрократическими) структурами наглядно демонстрируется на богатом эмпирическом материале с привлечением методов корреляционного анализа. Противоречия между системой (экономикой и государством) и жизненным миром (частной и общественной сферами), вокруг которых кристаллизуются социальные роли и ложной демонстрации коммуникативных отношений, что наблюдается в сегодняшней России. Наиболее сильно укорененность проявляется на уровне жизнедеятельности местных сообществ. Делается вывод, что изменчивость «социального мира» (в традиции К. Поппера) компенсируется (или конкурирует) с устойчивостью «субъективного мира». Наблюдаемые траектории демонстрируют явные, четко фиксируемые движения в сторону модернизации социального мира, но этого оказывается недостаточно для перехода общества на иную, современную траекторию своего исторического развития.

Ключевые слова: жизненный мир, социокультурный, мониторинг, регион, идентичность, социум, смысл, слои близости, доверие, интенция.

Для ссылки: Ромашкина Г. Ф., Давыденко В. А. Жизненные миры и региональная идентичность как сопряженные научные проблемы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 89–96. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.89.96

Введение. Проблематика смысловых структур социальной жизни как конкретных способов выражения базовых ментальных репрезентаций и общих моделей развития событий, понимания смыслов как основных индикаторов социальной жизни обсуждается, пожалуй, на протяжении всего существования социологии как науки. Однако, на наш взгляд, эмпирические исследования в социологии часто не согласуются с теоретическими моделями. Отмеченной проблеме может быть несколько объяснений, в том числе и рассогласование философски обсуждаемой и эмпирически описываемой социологами жизненного мира и структуры социальной жизни. Введение

в научный оборот понятия смысл в описание жизненного мира человека и его личностной картины мира имеет философскую традицию. В философском понимании смысл как правило, к утверждению о «внеположенной сущности феномена, оправдывающей его существование», и связывается с «более широким пластом реальности» [1]. Социологи обычно изучают установки на постижение смыслов социальной жизни, жизненного мира, личностной картины мира, повседневного знания, в традиции понимающей социологии Макса Вебера [2], которые были развиты Дж. Александером [3] и др. В России изучаются современные инварианты концептов смысловых струк-

тур социальной жизни в научных работах Н.И. Лапина [4] и Ж.Т. Тощенко [5].

Описание эмпирической базы

Эмпирические данные были собраны и проанализированы в рамках всероссийского научного проекта «Социокультурные портреты регионов России» под руководством Н.И. Лапина [6]. По указанному инструментарию авторы данной статьи при поддержке фонда РГНФ провели 5 волн мониторинга на территории Тюменской области. Выборки репрезентируют население Тюменской области старше 18 лет по половозрастной структуре и образованию в разрезе территории проживания и типа поселения. В данной статье используются результаты опросов 1715, 1560, 2335, 1271 и 1514 человек в 2006, 2009, 2011, 2013 и 2016 гг. соответственно жителей Тюменской области (без автономных округов)). В процентном соотношении выборка 2016 г. составила: 34,7% сельского и 65,3% городского населения; 46% мужчин и 54% женщин. Ошибка выборок по одному признаку согласно формуле Паниотто не превышала 2,5%. Эти данные опубликованы в монографиях и статьях, в том числе [7]. Особенностью данных является их мониторинговый характер и региональная локация.

Исследуемая научная проблема: изучение динамики региональной идентичности и социальной жизни представителей регионального сообщества, жителей региона, на основе социокультурного мониторинга. Рассмотрены взаимодействие самостоятельности (зависимости), региональной идентичности (укорененность) и слоевая близость жителей региона. Жизненный мир понимается, в первом приближении, как сопоставление опыта и действий человека и его референтной группы в виде смыслового контента как содержания того информационного ресурса, который определяет специфику актуальных форм жизнедеятельности акторов и их эвристической активности; как совокупность основных смыслов жизни, учитывающих глубинные основы бытия человека [8, с. 6].

Обзор литературы

Проблематика жизненного мира человека и личностной картины мира, сопряжённая со смысловыми структурами, составляет одно из важнейших направлений современных философских, культурологических и социологических изысканий. Жизненный мир как теоретическое и эмпирическое понятие, как известно, ввёл Э. Гуссерль [9], как мир, на который направлено интенциональное сознание. Хотя это понятие обладает кажущейся простотой, вызывающей комбинацией употребительных слов: «жизнь» [das Leben] и «мир» [die Welt], тем не менее, оно в своей основе имеет достаточно глубокие смыслы, а также структуры и значения. Если «жизненный мир» – это интересубъективный мир, и именно в понятии интересубъективности кристаллизуются возможности более тесного союза между феноменологией и со-

циологией; то «социальный мир» – это просто «другой» мир, конституированный смыслами, которые имеют свои значение и структуру релевантностей. Жизненный мир и его смыслы предстают как сфера человеческого опыта, ориентаций и действий, посредством которых люди осуществляют свои планы, дела и интересы, манипулируя объектами и общаясь с другими людьми [9, с. 140].

Концепт личностной картины мира представлен в теории Т.А. ван Дейка [8]. Он исходит из детерминации познания человека глубинными концептуальными структурами его личностной картины мира, фундамент которой составляет модель ситуации. Смыслы и содержание модели ситуации (время, место, контекст, действия, участники, причины, цели, последствия, категории оценки) – вариативны, но позволяют чётко понимать разные тексты и различные контексты [8, с. 45–60]. Социальные ситуации личностной картины мира интерпретируются ван Дейком с точки зрения смысловых и дискурсивных структур как функциональные корреляты общих моделей, которые построены и истолкованы на основании предшествующего накопленного опыта и под влиянием общих, стереотипных социальных установок.

Жизненный мир общества, по сути дела, создается благодаря деятельности людей, имеющих субъективные значения [Э. Дюркгейм], подобно тому, как по М. Веберу общество представляет собой объективную фактичность. Принимая основные постулаты М. Вебера, А. Шюц проанализировал смыслы таких понятий, как субъективно осмысленное действие, понимание на основе наблюдения, мотивационное понимание, понятия субъективной и объективной интерпретации. Смыслы социальной жизни А. Шюц проанализировал не только с позиций жизненного мира (Lebenswelt) или личностной картины мира, но и с позиций повседневного жизненного мира (Alltägliche Lebenswelt), обыденной жизни (Alltag), повседневности (Alltäglichkeit) [10].

Феноменологический подход к прояснению своих понятий отличается от подходов, свойственных другим направлениям, – подчеркиванием необходимости установления связи между базовыми понятиями и жизненным миром. Понятия «жизненный мир» и «повседневность» в работах П. Бергера, Т. Лукмана, А. Шюца [1, с. 36] рассмотрены в том широком смысле, когда они выступают основой дифференциации способов отношения к миру. Обнаруживается имплицитная логика в развитии концепта жизненного мира от исходной смысловой точки философско-методологического анализа к экзистенциальным и социально-феноменологическим смыслам и в дальнейшем – к использованию ими эвристического потенциала в целях исследования оригинальных социально-философских смысловых стилистик жизненного мира и жизненной среды, пределов самореализации индивида и его референтных групп.

Жизненный мир в концепции Ю. Хабермаса сопряжён с системами действия как первый теоретический комплекс его двойственной конструкции общества, связывающей жизненные миры и системы; теории коммуникативного действия и коммуникативной рациональности как второй его теоретический комплекс конструкции общества; теории модерна – третий его теоретический комплекс конструкции общества, объясняющий всё более становящиеся очевидными социальные патологии современности. Коммуникативно структурированные жизненные миры подчиняются императивам, ставшим самостоятельными [11]. По мере дифференциации структур жизненного мира в парадигме Ю. Хабермаса спектр форм проявления «общественных патологий» становится всё более разнообразным, в зависимости от того, какие структурные компоненты недостаточно обеспечиваются [12]. В обществе углубляется рационализация жизненного мира через переориентацию на деньги и власть, вычленение хозяйства и государства как систем действия, для которых жизненный мир становится внешним миром. Со своей стороны, соотнесение внешнего мира и конструкций жизненного мира, возможно провести через концепт доверия и его влияния на социально-экономические процессы [13], опираясь на концепт сред обитания в их экономическом проявлении как внешних условий существования индивидуума [14].

Обсуждение результатов

Ключевая особенность концепции жизненных миров, сопряжённых со смыслами социальной жизни регионального сообщества состоит в том, что смыслы и смысловые структуры предстают как основные индикаторы жизненного мира. Предполагается наличие социокультурных связей, обнаруживаемых с помощью корреляций признаков региональной укоренённости [regional embeddedness], территориальной идентичности [territorial identity] и слоевой близости, которые входят как модели смысловых структур в жизненные миры. Например, как показали наши эмпирические исследования, уровни идентичности и интенции (мотивации) жителей, сопряжённые со своим «поселением» – в 4–5 раз выше, чем их идентичности / интенции с их «регионом» и «страной в целом» [7].

Самостоятельность индивида – это, с одной стороны индивидуальное свойство личности, характеризующее независимость индивидуума, умение принимать ответственные решения и нести за них ответственность, и с другой стороны социальная характеристика отражающая наличие социальных условий (возможностей) самим людям решать жизненно важные проблемы и улучшать свою жизнь. Степень самостоятельности жителей региона определялась из распределения ответов на вопрос «Как Вы считаете, в какой степени улучшение Вашей жизни сегодня зависит от 1) вас сами; 2) близких

родственников; 3) друзей, земляков; 4) начальника по работе; 5) районной, городской властей; 6) областной власти; 7) общероссийской власти». В 2016 г. большинство опрошенных (88%) считают, что улучшение их жизни зависит от них самих, лишь 4% опрошенных посчитали, что от них ничего не зависит. Высока зависимость от близких родственников (64%), что в вполне закономерно. Распределение кругов зависимости имеет следующую последовательность: сам человек (0,88), родственники (0,64), федеральные (0,62), местные (0,56) и региональные власти (0,56), начальство по работе (0,52) и друзья (0,45). Далее показатели зависимости определяются как средние значения ответов на вопрос «Как Вы считаете, в какой степени улучшение Вашей жизни сегодня зависит?», приведенные в шкалу от 0 – полностью не зависит до 1 – полностью зависит. В итоге коэффициент самостоятельности ($K_{сам}$), рассчитываемый как разность между показателем зависимости индивидуума от своих усилий и средне-взвешенным от суммы всех остальных показателей зависимости, в динамике принимает значения 0,32; 0,28; 0,27, 0,33, 0,32 в 2006, 2009, 2011, 2013 и 2016 гг. соответственно.

Основными предположениями теорий модернизации принято считать примат ценности личности, рост самостоятельности и автономности индивидуума. Так, традиционалистские общества считаются более «общественными», тогда как общества «модерна», так называемый «коллективный Запад» принято относить к обществам индивидуализированным, в крайнем своем выражении «атомизированным». По материалам нашего мониторинга нет существенной динамики среднего уровня самостоятельности, и его конкретное значение для индивидуума связано прежде всего с удовлетворенностью жизнью в целом ($K_{Спирмена} = 0,341$ при $p < 0,001$) и самооценками материального положения ($K_{Спирмена} = 0,32$ при $p < 0,001$). Здесь и далее будем применять коэффициент корреляции Спирмена при максимальном уровне значимости.

Ранжирование кругов взаимопонимания (табл. 1) демонстрирует устойчивую иерархию кругов взаимопонимания. В 2016 г. это: семья (45%), друзья (28%), работа (13%), соседи (8%), этническая (3%) и религиозная (2%) общности. Полученные результаты подтверждают высокую значимость традиционалистской ценности семьи, но ее относительный вес снижается в динамике. Второй и третий ранг имеют близости «друзья», «по месту работы», и роль последнего резко возрастает. Можно предположить, что персонализированные социальные связи используются для снижения «издержек беспорядка» [10] в экономике и обществе, возникающие вследствие затрат на экономическую и личную безопасность, нехватки общественных благ и услуг. И эти связи в совокупности занимают более 70% личного пространства, но очевидно, что идет процесс

Распределение ответов на вопрос «Среди каких людей Вы встречаете наибольшее взаимопонимание?» (% от числа ответов, по столбцу)

Таблица 1

Table 1

Answers to the question "Among some people you meet the greatest understanding?" (% of answers in a column)

Словесная близость:	2006 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2016 г.
В семье	63	64	61	61	45
В компании друзей	25	20	22	25	28
Среди соседей	2	3	4	3	8
На работе	6	6	8	6	13
Среди людей моей национальности (только 2016 г.)	0	0	0	0	3
В кругу единоверцев	1	2	2	2	2
Другое	1	2	1	1	1
Нигде	1	3	3	3	1
Всего	100	100	100	100	100

модернизации последнего в сторону менее персонализированного социального общения.

Для оценки степени близости жителей региона с жителями различных территориальных общностей, использовался вопрос: «В какой мере Вы чувствуете свою близость или отдаленность ("Свое" – "Чужое") с: 1) жителями поселения, в котором живете (деревня, село, город); 2) жителями всей области; 3) жителями всей России; 4) жителями бывших республик СССР; 5) жителями всей Земли». Результаты за 2011–2016 гг. в Тюменской области представлены в табл. 2, ранее в такой редакции вопрос не задавался.

Хорошо видно, что поселенческая близость доминирует в жизненном мире (60%). Однако растет вес общероссийской и региональной близости. Можно заключить, что сужение мира россиян на уровень поселения остается одной из основных проблем, но имеется тенденция к ее преодолению. Однако, остаются слабыми следующие 4 уровня, которые занимают не более половины от поселенческого уровня, а всемирный уровень (самый слабый уровень идентификации) занимает четверть от поселенческого, то есть 15% жителей региона ощущают свою близость с жителями всей Земли. Тем не менее, в динамике демонстрируется расширение кругов близости по всем направлениям измерения, кроме регионального. Даже самый слабый уровень – всемирный, расширился для жителей региона практически на половину от 10 до 15% опрошенных жителей региона.

Пространство доверительных отношений позволяет косвенным образом вычленивать корреляцию внешних и внутренних структур жизненного мира. Наиболее «жесткие» структуры: суд (59%), губернатор (56%), прокуратура (55%), воспринимаются как институты защиты личности в системе государственных отношений, и индекс доверия к ним имеет наи-

более высокие значения. Работодателю (60%) люди доверяют больше, чем любым другим региональным институтам власти. Однако, предприниматели и бизнес (45%) находятся в «хвосте» по индексу доверия.

Межличностное доверие имеет самый низкий уровень индекса (45%), демонстрируя существенно больший разброс, наиболее заметный в зоне полного недоверия. Так, предпочитают отвечать «Даже излишняя осторожность не помешает» в диапазоне от 0 до 0,2 не менее 15% респондентов, тогда как в аналогичном диапазоне (недоверия)

для сводного индекса институционального доверия находятся ответы менее 5% респондентов.

Структурно-корреляционный анализ показывает сильную связь между всеми компонентами институционального доверия, демонстрируя единство отношения респондентов к властным и силовым институтам. Уровень внутренней корреляции индексов доверия к данным институтам составляет 0,7–0,6 при максимальной значимости. Но и остальные индексы доверия коррелируют друг с другом не ниже $K_{\text{Спирмена}} = 0,3$ при $p < 0,001$. Взаимосвязь между компонентами институционального и межличностного доверия статистически устойчива, но слабая, коэффициент Спирмена варьируется от 0,09 до 0,171, вероятность ошибки не превышает 0,001. Более значима связь (эластичность) между уровнем защищенности индивидуума и параметрами обобщенности доверия (0,49 по сводному индексу институционального доверия и 0,1 по индексу межличностного доверия), см. табл. 3. Уровень защищенности индивидуума наиболее тесно связан с доверием к полиции ($K_{\text{Спирмена}} = 0,416$), но средний уровень институционального доверия оказался гораздо более тесно связан с уровнем защищенности, чем каждый из его частных составляющих. Последнее можно интерпретировать как эластичность доверия к институтам власти по уровню защищенности в совокупности всех важных для личности аспектов.

В антропосоциетальной теории Н.И. Лапина представлена концепция социального самочувствия, которая инвариантна концептам личностной картины мира и жизненных миров. Социальный мир создается как таковой в процессе социальных взаимодействий людей, в итоге является результатом их жизнедеятельности. Свой жизненный мир люди воспринимают и переосмысливают при помощи своих собственных

Таблица 2
Степень интенсивности слоевой близости («Свое» – «Чужое»)*

Table 2

The degree of proximity layered intensity ("His" – "Alien")

		2011 г.	2013 г.	2016 г.
Жители поселения, в котором я живу	есть близость	56	60	60
	нет близости	16	18	20
Жители всей моей области	есть близость	20	32	38
	нет близости	34	31	34
Жители всей России	есть близость	18	23	27
	нет близости	34	34	38
Жители бывших республик СССР	есть близость	12	14	17
	нет близости	39	41	45
Жители всей Земли	есть близость	10	12	15
	нет близости	36	36	43
Жители моего федерального округа (только с 2016 г.)	есть близость	-	-	23
	нет близости	-	-	41

*% вычислены от числа опрошенных, с учетом отсутствующих ответов

наборов конструктов, которые в итоге детерминируют их повседневное поведение, выявляя при этом их цели, включающие доступные средства, помогающие им определяться, чтобы жить достойно в их понимании, в согласии с собой и другими. Если современные демократические общества сохраняют примат жизненного мира над подсистемами, которые сформированы над их организационными структурами, то авторитарные общества, как правило, нарушают автономию жизненного мира. Центральным вопросом социального самочувствия становится вопрос о соотношении жизненного мира как социального знания с повседневными значениями (конструктами первого порядка, по А. Шюцу [10]) и прогнозами своего будущего («дискреционными временными горизонтами» как конструктами второго порядка по Е. Жаке [15]). Как правило, под социальным самочувствием понимается динамика оценок людьми текущего социально-экономического положения, их положения в сферах потребления занятости, оценок рисков снижения уровня благосостояния и перспектив выхода из кризисного состояния. Социальное самочувствие понимается, как интегральная характеристика, включающая личные и социальные компоненты, графически представленные пятью линиями (2006–2016 гг.), отражающие агрегированные ответы на соответствующие вопросы. Методы расчета составляющих разработаны сотрудниками ЦИСИ ИФ РАН (Н.И. Лапин, Л.А. Беляева), применялись в [6–7, 16].

Рассмотрим ответы на вопрос: «Вы и Ваша семья стали жить лучше по сравнению с прошлым годом или хуже?», % ответов «стали жить значительно лучше»+ «стали жить несколько лучше», (кривая (5) на рис. 1). Если в 2006 г. положительную динамику отметили 44% опрошенных, то в кризисном 2009 г.

уже 19%. Далее ситуация быстро выправилась, но новый кризис обрушил уровень жизни, улучшение жизни за текущий год в той или иной степени отметили только 16% опрошенных. Оптимизм в ближнем горизонте, выражается как положительные ответы на вопрос «Как Вы думаете, в ближайшем году Вы и Ваша семья будете жить лучше, чем сегодня, или хуже?», % ответов «будем жить значительно лучше»+ «будем жить несколько лучше», кривая (4). Кривые (4) и (5) – наиболее эластичные к внешней ситуации составляющие социального самочувствия (рис. 1).

Третья компонента выражает оптимизм в дальнем горизонте, найдена как положительные ответы (вполне уверены+скорее уверены, чем нет) на вопрос «Насколько Вы сегодня уверены или не уверены в своем будущем?», кривая (3). Ситуация 2016 г. оказалась наиболее тяжелой для жи-

телей региона, как и для всей страны. Но люди не теряют оптимизма, и надеются на улучшение. Поскольку людям в принципе свойственно надеяться на лучшее, то, чем хуже их текущая ситуация, тем больше надежд они обращают в более отдаленное будущее. Удовлетворенность жизнью в целом, кривая (2), обычно отмечается как некая характеристика «социального счастья». Удовлетворенность жизнью в целом за 10 лет наблюдений выросла на 18% (49% опрошенных в 2006 г., 67% в 2016 г. полностью или частично удовлетворены своей жизнью в целом). Подобно «социальному счастью» выросло субъективное ощущение защищенности, кривая (1). Индекс защищенности определен как среднее арифметическое от 10 проблем-опасностей в ответах на вопрос «Насколько сегодня Вы лично чувствуете себя защищенным от различных опасностей?» В инструментарии [6] на выбор давался перечень из 10 проблем-опасностей, ответы жителей России в 2006 и 2010 гг. и Тюменской области в динамике 2006–2016 гг. представлены. Во всех анализируемых вопросах используется 5-ти уровневая порядковая шкала, и более подробно вывод коэффициентов показан в [7], в данной статье нет возможности привести все расчеты.

Рост разброса пяти компонентов на рис. 1 отражает глубину и тяжесть кризиса. Отметим нарастание искажения социального пространства, когда респонденты отмечают ухудшение своей жизни практически по всем социально-экономическим индикаторам, но отмечают рост социальной защищенности, растет удовлетворенность жизнью в целом («социальное счастье»). При этом сохраняется некоторая устойчивая «средняя», которую можно проинтерпретировать как общее социаль-

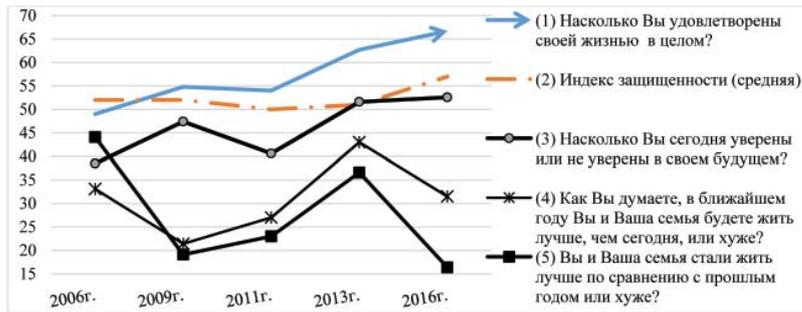


Рис. 1. Динамика положительных ответов на вопросы, отражающие компоненты социального самочувствия: индекс защищенности (Кз), оценки настоящего, ближайшего, отдаленного будущего и удовлетворенность жизнью в целом, в % от числа опрошенных 2006, 2009, 2011, 2013, 2016 гг.

Fig. 1. Dynamics of positive answers to the questions that reflect social wellbeing components: protection index (Ks), this assessment, the nearest, distant future and satisfaction with life in general, in% of those surveyed in 2006, 2009, 2011, 2013, 2016

ное самочувствие, отражающее не столько реакцию на внешнюю ситуацию, сколько состояние внутреннего, «жизненного» мира.

Эмпирические индикаторы жизненных миров и повседневности, которые введены под названиями «тактический оптимизм» и «стратегический оптимизм», сопряжены с концептами горизонта жизненных миров как совокупности «возможных или действительных горизонтов опыта человеческой жизни» (Э. Гуссерль [9]) и «дискреционных временных горизонтов» Е. Жаке [15]. Жизненный мир Э. Гуссерль называл универсальным горизонтом, трактуя его как соединение различных форм горизонтов (актуального, временного, исторического), которые в той или иной мере задают предельно дальние круги возможных отношений к самому себе, природному миру, историческому сообществу. «Пирамиду опасностей» респонденты располагают по убыванию в

Ю. Хабермаса. Структуры, которые должны заниматься защитой и безопасностью располагаются между системой действий (экономикой, финансами и государством) и жизненным миром (частной и общественной сферами как социальных объективаций повседневной жизни), вокруг которых кристаллизуются соответствующие социальные роли. Несмотря на объективно ухудшающуюся ситуацию в России, региональный социум демонстрирует замечательный рост индекса «социального счастья» и стратегического оптимизма как результат воздействия на социальное сознание внешней системы. И это происходит, невзирая на то, что оценки текущего состояния особенно низки, а индекс тактического оптимизма относительно снизился, но сохраняется превышение позитивных оценок над негативными.

Территориальная идентичность, наряду с социальным доверием, есть фактор смыслового структурирования социального пространства. Она может быть интерпретирована как эмоционально-окрашенное отношение жителей к своему региону. Наше исследование показывает, что с увеличением уровня институционального доверия повышается уровень осознания своей близости с жителями области, растут компоненты социального самочувствия. Однако, взаимосвязь региональной идентичности и социального самочувствия не очевидна (рис. 2). Наиболее высока эластичность территориальной (региональной) идентичности по общим оценкам жизни (удовлетворенность

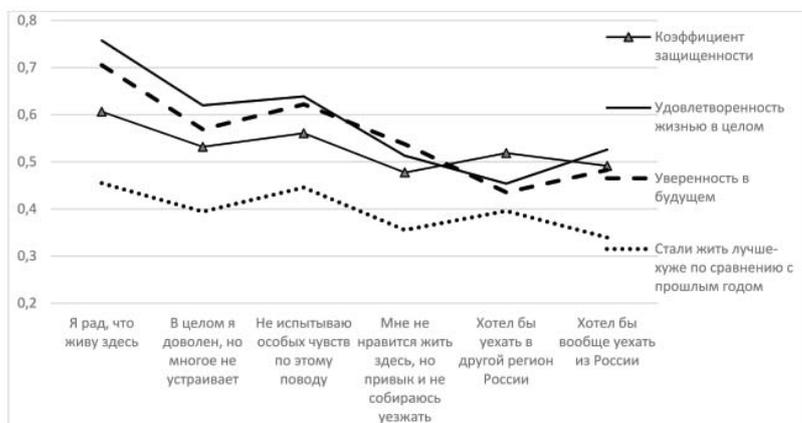


Рис. 2. Зависимость индикаторов территориальной (региональной) идентичности и составляющих социального самочувствия, индекс (меняется от 0 (минимальный) до 1 (максимальный уровень))

Fig. 2. Dependence territorial indicators (regional) identity and social wellbeing components index (ranges from 0 (minimum) to 1 (maximum level))

жизнью в целом) и социальному оптимизму. Тогда как самооценки динамика материального благополучия, уровень защищенности такой эластичности не демонстрируют.

Заключение

Выделяемые на основе эмпирических индикаторов слоевые близости (идентичности, доверия) могут увеличиваться, выходя далеко за рамки своей семьи, или сжиматься, замыкаясь только на самых близких людей, тех, с кем люди общаются непосредственно (семья, друзья и т.д.), что обуславливает история их интеракций, очерчивающих контуры их поведения по отношению друг к другу. Когда происходит расширение сферы общения, идентичности, это помогает обретению людьми надёжных ориентиров. Одновременно подтверждается высокий социальный уровень идентичности – внутренней солидарности человека с социальными, групповыми идеалами и стандартами. Укрепление идентичности и расширение слоевой близости индивидуумов определяют их принадлежность к целостной региональной (и/или местной) структуре, осознание своей сопричастности и определенного положения в ней. Идентичность и слои близости, встроенные в системы жизненных миров, помогают их обладателями найти свою социальную нишу, реализовать свою потребность в самоактуализации. Эти компоненты жизненного мира, могут выступать важным ресурсом практической деятельности.

Социальный мир (в традиции К. Поппера) быстро меняется, но жизненный мир остается удивительно устойчивым, и только поистине тектонические сдвиги могут привести к значимым изменениям ткани последнего. Однако, если такие изменения происходят, общество переходит на иную траекторию своего исторического развития. И наоборот, если изменения не затрагивают «глубинные слои человеческого сознания», все внешние потрясения приводят к временным, внешним деформациям, но далее общество снова «соскальзывает» на историческую колею, что и наблюдается в постсоветский период развития российского общества. Текущее состояние смысловых и дискурсивных структур (в терминах ван Дейка) отражают систематическое подавление их официальными идеологическими доктринами, и чем сложнее внешняя ситуация, тем менее самостоятельны такие структуры. Институциональная структура модерна входит в конфликт с жизненными мирами, колонизуя их и навязывая им свою логику, что в крайних своих проявлениях приводит к практическому отторжению экономического действия со стороны жизненных миров, препятствует развитию инициативы и активности, без которых нет возможности выхода за пределы сырьевой зависимости [17]. Последние замечания особенно актуальны для современных институциональных условий в российской экономике.

Список литературы

1. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995. 323 с.
2. Вебер М. Избранные произведения: Перевод с немецкого / сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
3. Александер Дж. Смыслы социальной жизни: Культурсоциология: пер. с англ. Г.К. Ольховникова; под ред. Д.Ю. Куракина. М.: Изд. и консалтинговая группа «Праксис», 2013. 640 с.
4. Лапин Н.И. Новые проблемы исследований региональных сообществ // Социологические исследования. 2010. № 7 (315). С. 28–39.
5. Тощенко Ж.Т. Социология жизни как теоретико-методологическая основа исследований жизненного мира / В кн.: Жизненный мир россиян: 25 лет спустя (конец 1980-х – середина 2010-х гг.): Научное издание / под ред. Тощенко Ж.Т. ЦСП и М, 2016. С. 10–32.
6. Лапин Н.И., Беляева Л.А. Программа и типовой инструментарий «Социокультурный портрет региона России» (Модификация – 2010). М.: МФРАН, 2010.
7. Социокультурная динамика – портрет Тюменской области / Андрианова Е.В., Арбитайло И.Я., Ахмедзянова Р.М., Дашина Я.Н., Комбарова Т.В., Корепанов Г.С., Печеркина И.Ф., Степанова М.В., Тарасова А.Н., Хвоцин А.С., Худякова М.В., Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф. Коллективная монография. Тюмень, 2015. 358 с.
8. Ван Дейк Тён А. Дискурс и власть: репрезентация доминирования в языке и коммуникации: пер. с англ. Е. А. Кожемякина, Е. В. Переверзева, А. М. Амадова. М.: Либроком. 2014. 344 с.
9. Husserl E. The Crisis of European Sciences and transcendental phenomenology. М.: Publishing house "Vladimir Dal", 2004. 403 s.
10. Шюц А. Избранное: Мир, светящийся смыслом: пер. с нем. и англ.; общая и научная редакция, послесловие Н.М. Смирновой. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. 1056 с.
11. Habermas J. Die Problematik des Sinnverstehens in den Sozialwissenschaften // Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1981. P. 152–203.
12. Habermas Jürgen. Der philosophische diskurs der modern. Frankfurt am Main, Zwölf Vorlesungen Suhrkamp Verlag. 1985.
13. Диденко Н.И., Ромашкина Г.Ф., Ромашкин Г.С. Доверие как социальный феномен и условие экономического роста Арктического региона // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4-1 (24). С. 29–34.
14. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Концепция моделирования развития территорий российской части Баренцева Евро-Арктического региона: институционально-функциональный подход // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4-1 (24). С. 169–179.
15. Jaques E. The Forms of Time. London: Heinemann, 1982.
16. Регионы в России: социокультурные портреты регионов в общероссийском контексте / сост. и общая редакция Н.И. Лапина, Л.А. Беляевой. М., 2009. 807 с.
17. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф., Киккас К.Н. Анализ стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3-1 (23). С. 78–87.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

LIFE WORLDS AND REGIONAL IDENTITY AS AN ASSOCIATED SCIENTIFIC PROBLEMS

Gulnara Romashkina, Vladimir Davydenko

Abstract

The article deals with the problems of the life-world and regional identity, as a conjugate scientific contexts. The authors reviewed the scientific tradition of social phenomenology, epistemology, interpretive sociology, sociology of action and anthropology. Presents the scientific research, which set a goal to recognize and problematize particular meanings of social life of regional communities, socio-cultural meanings of regional life, taken from the perspective of the concepts of social reality, the life of the world, personal picture of the world, collective, settlement and territorial identity, trust, understood as a kind of mental model semantic structures. The novelty of the research is to try to joints on concrete empirical evidence of cognitive and models competing scientific currents: phenomenology and sociology of action. The methodology includes an analysis of the results of the mass of concrete sociological research carried out in one of the most prosperous regions of Russia (Tyumen region). Modernization (colonization) of the life of the world (in terms of Habermas) rationalist (bureaucratic) structures clearly demonstrated the rich empirical material involving the correlation analysis methods. The contradictions between the system (the economy and the state) and the life-world (private and public spheres), which crystallized around the social role and false demonstration of communicative relationship that occurs in Russia today. Manifested most strongly rooted in community life. The authors demonstrate how the variability of "social peace" is offset (or compete) with resistance "subjective world". The observed trajectory demonstrate movement towards the modernization of the social world, but this is not enough to go to a different society, a modern path of historical development.

Keywords: life-world, socio-cultural, monitoring, region, identity, society, meaning layers of intimacy, trust, intention.

Correspondence: Romashkina Gulnara F., Davydenko Vladimir A., Tyumen State University (625003, Tyumen, st. Semakova-10), Russian Federation, gr136@mail.ru; vlad_davydenko@mail.ru

Reference: Romashkina G. F., Davydenko V. A. Life worlds and regional identity as an associated scientific problems. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 89–96. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.89.96

References

- Berger P.L., Luckmann T. The Social Construction of Reality. A Treatise on sociology of Knowledge. 1966. (In Russ.)
- Weber M. The Basic sociological concepts. Selected works: Translated from German / Comp., General editorship and afterword Y.N. Davydov; Foreword. P.P. Gaidenko. Moscow: Progress, 1990. pp. 602–643. (In Russ.)
- Alexander J. Sense of social life. Cultural sociology / Trans. from English G.K. Olhovnikova, ed. D.Y. Kurakin. M.: Publishing. and Consulting Group "Praxis", 2013. 640 p. (In Russ.)
- Lapin N.I. New problems of the study of regional communities. *Sociological researches*, 2010, no. 7 (315), pp. 28–39. (In Russ.)
- Toszhenko Zh.T. Sociology of life as a theoretical and methodological basis of studies of the life-world / In: The life-world of Russians: 25 years later (late 1980-s to mid – 2010-s): Scientific publication / edited by Toszhenko Zh.T. CSP and M, 2016, pp. 10–32. (In Russ.)
- Lapin N.I., Belyaeva L.A. Program and the typical tools of "socio-cultural portrait of the region" (Modification – 2010). Moscow: IF RAN, 2010. (In Russ.)
- Sociocultural dynamics – a portrait of the Tyumen region: collective monograph / Scientific editorship of G.F. Romashkina, V.A. Davydenko. Tyumen: Publishing house of the Tyumen State University, 2015. 358 p. (In Russ.)
- Van Dijk Teun A. Discourse and Power. Contributions to Critical Discourse Studies. Houndsmills: Palgrave MacMillan, 2008. (In Russ.)
- Husserl E. The Crisis of European Sciences and transcendental phenomenology. Moscow: Publishing house "Vladimir Dal", 2004. 403 p. (In Eng.)
- Schütz A. Favorites: The World of glowing sense / Trans. with German and English. M.: Russian political encyclopedia (ROSSPEN), 2004. 1056 p. (Series "the Book of light"). (In Russ.)
- Habermas J. Die Problematik des Sinnverstehens in den Sozialwissenschaften / Habermas J. Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1981. pp. 152–203. (In Eng.)
- Habermas Jürgen. Der philosophische diskurs der modern. Frankfurt am Main, Zwölf Vorlesungen Suhrkamp Verlag. 1985. (In Eng.)
- Didenko N. I., Romashkina G. F., Romashkin G. S. Trust as a social phenomenon and a condition for economic growth. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 4, pp. 29–34. (In Russ.)
- Didenko N. I., Skripnuk D. F. The concept of modeling the development of the territories of the Russian part of the Barents Euro-Arctic Region: institutional and functional approach. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 4, pp. 169–179. (In Russ.)
- Jaques E. The Forms of Time. London: Heinemann, 1982.
- Regions in Russia: sociocultural portraits of regions in all-Russian context / Compilation and General edition N.I. Lapin, L.A. Belyaeva. M., 2009. 807 p. (In Russ.)
- Didenko N. I., Skripnuk D. F., Kikkas K. N. The analysis of the Russian raw materials exporting strategy. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 3, pp. 78–87. (In Russ.)

УДК 338.23
JEL: M30, M31, O31

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.97.102

ВЫВЕДЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ НА РЫНОК: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

Ирина Валерьевна Савченко¹

¹ ФГБОУ ВО Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет 119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инноваций
E-mail: savchenko@econ.msu.ru

Поступила в редакцию: 24.11.2016

Одобрена: 02.12.2016

Аннотация. Рынок инновационных продуктов имеет свои особенности, которые находят отражение в маркетинге инноваций. В статье исследуются особенности и проблемы выведения инновационных продуктов на рынок, что связано с тем, что инструменты данного этапа жизненного цикла товара играют особую роль в маркетинге инноваций. Рассмотрение этих проблем особенно актуально в современных российских условиях.

Цель/задачи. Целью статьи является выявление особенностей выведения инновационных продуктов на российский рынок. Для ее достижения автором были поставлены и решены следующие задачи: исследовать специфику рынка инновационных товаров; проанализировать основные инструменты маркетинга инноваций; исследовать особенности российского рынка инновационных продуктов; выявить факторы, определяющие успешность выведения инновационных продуктов на рынок.

Методология. Теоретической базой статьи стали исследования российских и зарубежных ученых, посвященные различным аспектам теории инноваций, рынка инновационных товаров. В качестве методологической основы были применены методы анализа, синтеза, аналогий, сравнений, индукции и дедукции.

Результаты. Результаты исследования позволили выявить факторы, определяющие эффективность данного процесса. Установлено, что к данным факторам успеха инновационного продукта относятся две составляющие: техническая, определяющая высокую полезность инновационного продукта, и маркетинговая, учитывающая критерии выбора товара потребителями.

Выводы/значимость. Выведение на рынок инновационных товаров требует особых инструментов, часто недоступных малому и среднему бизнесу. В то же время инновационные товары в большинстве своем создаются именно в этом секторе российской экономики. Решением этих проблем может стать привлечение стратегических инвесторов уже на этапе стартапа и поиск партнеров.

Ключевые слова: инновации; инновационные продукты; маркетинг инноваций; рынок наукоемкой продукции; хайтек продукты; диффузия инноваций; этапы принятия рынком инновационных товаров.

Для ссылки: Савченко И. В. Выведение инновационных продуктов на рынок: особенности и проблемы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 97–102. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.97.102

Введение

Рынок инновационных продуктов имеет свои особенности по сравнению с рынком традиционных товаров, что должно приниматься во внимание при разработке маркетинговой политики компании. Обычно выделяют следующие причины неудач при выводе инновационных товаров на рынок [1]:

- инноватор выводит на рынок «свой» продукт, не принимая во внимание результаты маркетинговых исследований;
- продукт хорош, но рынок переоценен;
- неудачное позиционирование товара на рынке;
- затраты на продукт превысили запланированные;
- реакция конкурентов оказалась иной, чем предполагалось.

При этом шансы инновационных товаров на успех значительно увеличиваются, если:

- разработчики инновационного продукта понимают нужды потенциальных потребителей;
- сам продукт характеризуется высоким соотношением результатов/издержек;
- компания опережает конкурентов по срокам внедрения инноваций;
- у компании есть возможность выделить средства на продвижение продукта.

Проблемы выведения на рынок инновационной, незнакомой для рынка продукции, связаны, в первую очередь, с риском непринятия её покупателями. Это может быть характерно для любых компаний, но для рынка инновационной, высокотехнологичной продукции это особенно актуально. Хайтек-товары обладают следующими особенностями [2]:

- более короткий жизненный цикл;
- требуют новых знаний и новых навыков от потребителей;

- характеризуется творческим подходом в разработке и применении;
- сложно определяемые границы рынка;
- трудности с внедрением и адаптацией;
- сложности с ценообразованием.

Инновационный продукт, скорее всего, провалится, если не будет соответствующей подготовки потребителя, эффективной стратегии выведения данного продукта на рынок. Можно выделить следующие факторы успешности инновационных продуктов:

- наличие превосходства товара над товарами конкурентов (с точки зрения потребителя);
- маркетинговое ноу-хау (качество прогнозирования реакции потребителей и размеров потенциального рынка);
- технологическое ноу-хау.

Специфика рынка инновационных товаров предопределяет особенности маркетинга инноваций [3]:

- изучение потенциальных потребителей на разных отраслевых рынках;
- продажа инновационной продукции требует серьезных усилий по продвижению, так как покупатель должен «созреть»;
- инновационные продукты должны обладать понятными для потребителя преимуществами, по сравнению с существующими аналогами;
- техническая сложность инновационного товара требует организации послепродажного сервиса;
- сложность инновационной продукции требует формирования так называемого «целостного продукта», где её реальные и потенциальные преимущества рассматриваются в комплексе».

Поэтому так важно разобраться в особенностях выведения инновационных продуктов на рынок, в частности на российский рынок, что и стало целью исследования, представленного в данной статье.

Результаты исследования

Классический маркетинг обычно решает следующие задачи:

- выявляет реальных потребителей товаров и услуг;
- удовлетворяет их потребности, предоставляя потребителю необходимое изделие по приемлемой для него цене и в правильное время;
- информирует потребителя о новом товаре.

Тем не менее, при продвижении инновационных товаров соблюдение этих правил наталкивается на проблемы, о которых было сказано выше. Следует учитывать массу факторов: тип инновационного продукта, этап его коммерциализации, особенности рынка (как отраслевые, так и связанные

с особенностями целевой аудитории – рынок B2C, B2B или B2G). Важным критерием в определении «своего покупателя» является выявление потенциала роста выбранного сегмента рынка. Выходить на стагнирующий, либо сокращающийся рынок – не самый удачный выбор, особенно для инновационных товаров. Помимо этого, «правильный» потребитель отличается от других тем, что ему необходимо именно этот товар и он готов за него заплатить. Этим потребителей должно быть столько, чтобы продажи им могли обеспечить рост бизнеса. Маркетинговые мероприятия обычно сориентированы на конкретный рынок (целевой рынок), или сегмент, где компания может обеспечить себе наиболее высокую рентабельность и на который она нацеливает свою деятельность.

В связи с этим очень важно разобраться в вопросе, на кого именно следует делать ставку при выведении инновационных товаров на рынок. В начале прошлого века Эверет Роджерс [4] разработал теорию диффузии инноваций. Он разделил людей на несколько групп по их отношению к новым идеям (рис. 1):

- инноваторы (2,5% от возможных потребителей) – образованные, стремятся получать информацию из множества источников, склонны к риску;
- ранние последователи (13,5%) – лидеры, с хорошим образованием, готовы к нововведениям, но менее склонны рисковать, чем инноваторы;
- раннее большинство (34%) – принимают инновационный продукт раньше, чем среднестатистический покупатель, но позже ранних последователей;
- позднее большинство (34%) – та группа потребителей, которая принимает нововведения только после того, как их уже восприняло большинство;
- отстающие (16%) – потребители, не любящие новшества, перемен: они готовы к ним, когда новшества становятся общепринятой нормой.

Джеффри А. Мур адаптировал теорию диффузии инноваций к рынку высокотехнологичных (хайтек) продуктов [5]. Он выделил пять сегментов потребителей, которые определенным образом воспринимают инновационные товары. Дж. Мур описывает два этапа в развитии рынка инноваций: ранний рынок и основной рынок. Ранние рынки характеризуются тем, что инновационные компании, особенно стартапы, имеют завышенные ожидания от продукта и недостаток финансовых средств. Этот этап выведения инновационного продукта на рынок характеризуется следующими основными проблемами: неопытность разработчиков в области продвижения товара на рынок, необходимость преодолеть «пропасть» между инноваторами и ранними последователями. На

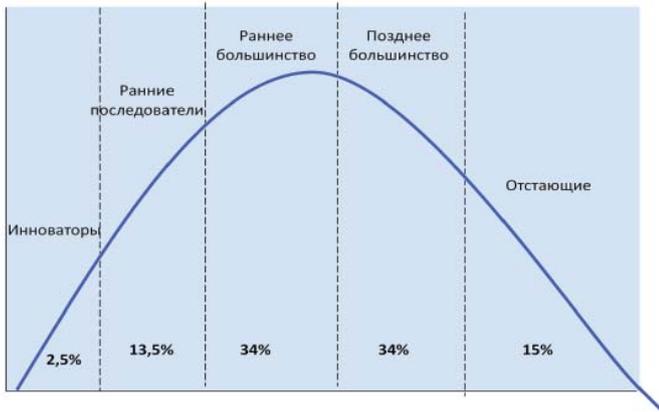


Рис 1. Модель диффузии инноваций [4]

Fig. 1. Diffusion Model for Innovations [4]

данном этапе главная задача иноваторов – избежать слишком завышенных обязательств. На основном же рынке компания должна уже научиться зарабатывать деньги.

Обычно инновационная продукция интересует покупателя не из-за её технических характеристик, а как возможность решить определенную проблему и удовлетворить его особые потребности. Выше были рассмотрены пять категорий потребителей, отличающиеся отношением к инновационному продукту. Если группы потребителей на раннем рынке в первую очередь интересуют технологические аспекты, то потребители на основном рынке ориентированы уже на экономическую, коммерческую выгоду. Именно на данном этапе инновационная компания должна сосредоточить свои усилия на формировании положительного имиджа и на наиболее полном удовлетворении потребностей клиентов.

При выведении инновационного продукта на рынок (существующий или новый рынок) ситуация осложняется из-за особенностей нового продукта или рынка. Инновационный продукт может «провалиться», если не будет должной подготовки «Своего» потребителя и адекватной стратегии выведения такого продукта на рынок. Сложно спрогнозировать, найдутся ли потребители для нового продукта и какова будет их реакция. Крупные компании обычно проводят дорогостоящие маркетинговые исследования, с использованием анкетирования, фокус-групп и т.д. У небольших же компаний таких возможностей нет.

Российский рынок инноваций представлен, в первую очередь, небольшими компаниями – средними и малыми, зачастую имеющими корни в

государственных образовательных и исследовательских учреждениях. Крупные российские компании, если и проводят инновационную политику, то это в большей степени связано с технологическими инновациями, довольно часто заимствованными из-за рубежа, или в рамках так называемого «принуждения к инновациям», когда компаниям с государственным участием предписывается заключать договора с российскими вузами и НИИ по разработке инновационных продуктов. Из общего количества организаций, выполнявших исследования и разработки, 46,9% занимают научно-исследовательские организации, 19,4% – организации высшего образования и только 7,6% – организации промышленного производства. Среди

них, 69,9% относятся к государственной форме собственности, 17% – к частной, 6,4% – к смешанной (с государственным участием). Затраты на исследования распределились между организациями с разной формой собственности аналогичным образом: государственная – 69,4%; смешанная (с государственным участием) – 11,5% [6].

Поэтому в данной статье сосредоточимся на проблемах соответствующих малых и средних российских компаний при выведении инновационных товаров на рынок¹. В первую очередь это касается предпринимательских структур, которые находятся на этапе start-up. Эти проблемы связаны с поиском «Своего» потребителя и с возможностью его убедить в качестве своего продукта.

Многие компании стараются действовать в формате классических маркетинговых инструментов, которые не всегда действенны для рынка инновационных товаров. Кроме того, большая часть российских инновационных разработок ориентирована на рынок B2B, который также имеет свою специфику, в том числе по применяемым маркетинговым инструментам. Особое место в факторах, определяющих эффективность маркетинга на данных рынках, занимает готовность отрасли к инновациям, созревший спрос на инновации. В большинстве своем мы имеем дело не с радикальными, прорывными инновациями, а маргинальными, рыночными или технологическими (рис. 2). Кроме того, на большинстве российских отраслевых рынков наблюдается ранний этап развития рынка инноваций (по классификации Дж. Мура). Всё это предопределяет особенности применения маркетинговых инструментов при выведении инновационных продуктов

¹ В данной статье акцент делается на проблемах маркетинга. За пределами нашего внимания остаются проблемы поиска финансирования и организационные проблемы.

Способы решения задач	новые	Технологическая инновация	Радикальная инновация
	существующие	Маргинальная инновация	Рыночная инновация
		Существующие	Новые
		Решаемые задачи	

Примечание: Разработано автором на основе материалов Стейнхофа Ф., Тромсдорфа В. [7]

Рис. 2. Виды инноваций

Fig. 2. Innovations Types [7]

на рынок. Это влияет также на целевые установки российского инновационного бизнеса: они ориентируются или на рынок госзакупок, или на зарубежного потребителя на рынке B2B.

Исследуем практику выведения инновационных продуктов на рынок российскими компаниями. На современном этапе развития робототехника является одной из самых быстрорастущих, наукоемких и перспективных отраслей промышленности, объединяющей в себе широкий спектр передовых технологий. Роботы все чаще используются не только в целях повышения эффективности производства и снижения затрат, но и в обыденной жизни. В мире, согласно «The Robot Report» [8], насчитывается более 204 компаний-производителей сервисных роботов персонального назначения, и более 886 компаний-производителей сервисных роботов профессионального назначения. В сегменте промышленной робототехнике в 2010–2014 гг. средний рост годовых продаж составил 17%. Однако, участие России в начинающемся «буме» мирового рынка робототехники не особо прослеживается, и внутренний рынок робототехники характеризуется незначительным объемом. Ограниченный спрос на внутреннем рынке и сложность выхода на мировой рынок создают проблемы отечественным производителям.

Рассмотрим стратегию выведения на рынок электронного робота-дворника «Эдвард» (далее – Эдвард), разработанного Агентством стратегического развития города Севастополь. Начало коммерческой эксплуатации Эдварда, выход на серийное производство и предоставление услуги в штатном режиме, согласно проекту, запланировано на 2019 год, что будет заключительным этапом данного проекта. Тем не менее, основная стратегия предприятия направлена на поиск и продажу

активов сначала венчурному фонду, а затем стратегическому инвестору, развивающему направление с применением робототехники, такие как:

- внутри- и межцеховой беспилотный транспорт,
- выполнение работ в активных зонах атомной промышленности,
- работа спецтехники в чрезвычайных ситуациях,
- обслуживание крупных массовых событий на открытых больших площадках,
- мобильная охрана,
- логистика.

Применение классических стратегий позиционирования в случае с Эдвардом затруднено в связи со сложностью продукта и отсутствием прямых конкурентов. С этой проблемой сталкивается большинство продукции робототехнического сектора. На российском рынке сервисных роботов представлены и другие разработки:

- Оригинальное изобретение трех пермских студентов – робот, который убирает снег. Машина радиоуправляемая и компактная, так что робот-дворник справится там, где крупная техника не пройдет. Кстати, обойдется такой помощник в 60 тыс. руб. за самый простой вариант сборки. Старое доброе орудие труда по уборке снега пока по цене более доступно¹.
- Команда из Набережных Челнов разработала робота-снегоборщика, который работает со скоростью 5–10 км в час и может очистить 5 кв. метров десятисантиметрового слоя снега за 2–3 мин. Однако на данный момент большинство заказов приходит из Европы и США².

Однако конкурировать по качеству продукта и уровню сервисного обслуживания на мировом рынке не позволяет малый опыт разработок, продвижения и продаж отечественной робототехники. Большинство имеющихся российских разработок в этой области не пытаются выйти на открытый рынок и ищут финансирование за счет грантов, государственных и коммерческих венчурных фондов. Применение традиционных инструментов позиционирования на данном рынке не всегда возможно из-за уникальности и технологической сложности данного инновационного продукта и отсутствия многих элементов классического рынка (например, прямых конкурентов). Кроме того, из-за дороговизны и необычности продукта особое значение приобретает бренд компании, его репутация, что не применимо к стартап проектам. Помимо этого фактора на

¹ <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1052180>

² http://www.musorunet.ru/novosti_vyvoz_snega.php?date=27-07-2013&subj=robot_dlya_uborki_snega

данном рынке значимо создание так называемого «целостного продукта» [9] и необходимо уделять особое внимание послепродажному сервису.

Выведение инновационных продуктов на рынок, требующее учета покупательского поведения и сокращения риска дорогостоящего приобретения, нуждается в применении интерактивной бизнес-модели, когда стадии проектирования, разработки, производства и маркетинга осуществляются одновременно (параллельно). Именно такой подход используется в отношении высокотехнологичных товаров. Тридцать лет назад это было актуально для компьютеров, сейчас – для робототехники.

Выводы

К факторам успеха инновационного продукта относятся две составляющие: техническая, определяющая высокую полезность инновационного продукта, и маркетинговая, учитывающая критерии выбора товара потребителями.

В целях достижения успеха, необходимо взглянуть на инновационный продукт глазами потребителя, представить его ожидания относительно данного товара.

Надо учитывать особенности рынка (B2B или B2C). Средняя информированность корпоративного (профессионального) заказчика гораздо выше информированности частного потребителя, так как в центр подготовки и принятия решений входит несколько человек, специализирующихся в конкретной области. Кроме того, ввиду особенностей оболочек товара, например, такого как «корпоративные IT-решения», существует значительная асимметрия информации в пользу разработчика, что, безусловно, повышает значимость бренда компании как генератора доверия клиентов [10].

На примере рассмотренных кейсов мы видим, что выведение на рынок инновационных товаров требует особых инструментов, часто недоступных малому и среднему бизнесу. В то же время инновационные товары, как уже было сказано выше, в большинстве своем создаются именно в этом секторе российской экономики.

Решением этих проблем может стать привлечение стратегических инвесторов уже на этапе стартапа и поиск партнеров. Именно на эти факторы следует обращать внимание российским инновационным компаниям.

Список литературы

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
2. Джеффри А. Мур. Внутри торнадо: стратегии развития успеха и выживания на гиперрастущих рынках. М.: BestBusinessBooks, 2010. 296 с.
3. Экономика инноваций / под ред. Н.П. Иващенко. М.: МАКС Пресс, 2014. 352 с.
4. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 576 p.
5. Индикаторы науки: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др. М.: ВШУ, 2016. 320 с.
6. Стейнхоф Ф., Тромсдорф В. Введение в инновационный маркетинг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
7. Национальная ассоциация участников рынка робототехники. Аналитическое исследование: Мировой рынок робототехники, 2016. 157 с.
8. Theodore Levitt. The Marketing Imagination. Издательство: Free Press, 1986. 238 p.
9. Савченко И.В., Митясова Е.А. Комплекс маркетинга на рынке корпоративных IT-решений // Индустриальный и b2b маркетинг. 2010. № 4. С. 22–40.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

BRINGING INNOVATIVE PRODUCTS TO MARKET: FEATURES AND PROBLEMS

Irina Savchenko

Abstract

The innovative products market has its specific characteristics, which are reflected in the innovation marketing. The article examines the characteristics and problems of the innovative products launch on the market that is due to the fact that the tools of this stage of the product life cycle play a special role in the marketing of innovations. The consideration of these problems is especially important in the modern Russian conditions.

Goal/objectives. The purpose of this article is to identify the peculiarities of innovative products bringing to the Russian market. To achieve this, the author has formulated and solved the following tasks: to investigate the specificity of the innovative products market; to analyze the main tools of innovation marketing; to study the peculiarities of the Russian innovative products market; to identify the factors that determine success of innovative products launch to the market.

Methodology. The theoretical basis of the article is the researches of Russian and foreign scientists on various aspects of innovation theory, innovative products market. As a methodological basis were used methods of analysis, synthesis, analogy, comparison, induction and deduction.

Results. The results of the study helped to identify the factors that determine the effectiveness of this process. It is found that the success factors of innovative product have two components: technical, which determines the value of innovation product, and marketing, taking into account the product selection criteria of customers.

Conclusions/significance. The process of innovative products launch requires special instruments, which are often unavailable to small and medium businesses. At the same time, innovative products are mostly created in this sector of the Russian economy. The solution of these problems would be to attract strategic investors at the stage of start-up and partners search.

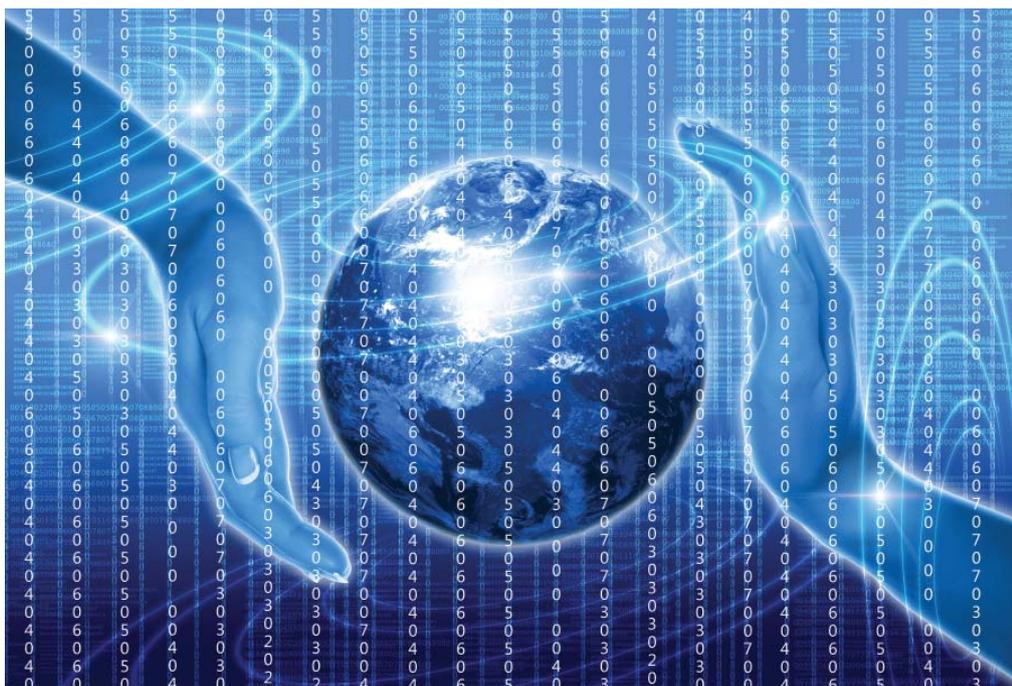
Keywords: innovations; innovative products; innovation marketing; market of knowledge-intensive products; high-tech products; diffusion of innovations; stages of innovative products adoption.

Correspondence: Savchenko Irina Valer'evna, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, savchenko@econ.msu.ru

Reference: Savchenko I. V. Bringing Innovative Products to Market: Features and Problems. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 97–102. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.97.102

References

1. Kotler F. Marketing menedzhment. Jekspres-kurs. SPb.: Piter, 2006. 464 p. (In Russ.)
2. Dzheffri A. Mur. Vnutri tornado: strategii razvitiya uspeha i vyzhivaniya na giperrastushhih rynkah. M.: BestBusinessBooks, 2010. 296 p. (In Russ.)
3. Jekonomika innovacij / Pod red. N.P. Ivashhenko. M.: MAKS Press, 2014, 352 p. (In Russ.)
4. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 576 p. (In Eng.)
5. Indikatory nauki: 2016: statisticheskij sbornik / N.V. Gorodnikova, L.M. Gohberg i dr. M.: VShU, 2016. 320 p. (In Russ.)
6. Stejnhof F., Tromsdorf V. Vvedenie v innovacionnyj marketing. M.: Al'pina Biznes Buks, 2010. (In Russ.)
7. Nacional'naja asociacija uchastnikov rynka robototekhniki. Analitiicheskoe issledovanie: Mirovoj rynek robototekhniki, 2016. 157 p. (In Russ.)
8. Theodore Levitt. The Marketing Imagination. Izdatel'stvo: Free Press, 1986. 238 p. (In Eng.)
9. Savchenko I.V., Mitjasova E.A. Kompleks marketinga na rynke korporativnyh IT-reshenij. Industrial'nyj i b2b marketing, 2010, no. 4, pp. 22–40. (In Russ.)



К ВОПРОСУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ И НЕДОСТАТКАХ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ БИРЖЕВЫХ СИМУЛЯТОРОВ-ТРЕНАЖЕРОВ

Татьяна Викторовна Никитина¹, Сергей Александрович Мотуз²

¹⁻² ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ)
191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21

¹ Доктор экономических наук, профессор кафедры банковского дела и финансовых рынков СПбГЭУ
E-mail: nauchruk@mail.ru

² Кандидат экономических наук, научный сотрудник Международного центра научных исследований актуальных проблем финансовых рынков (МЦИФР) СПбГЭУ
E-mail: nauchruk@mail.ru

Поступила в редакцию: 25.11.2016 Одобрена: 05.12.2016

Аннотация. По мнению Вальтера Рона, деловые игры являются инструментом будущего в сфере последипломного образования. Они весьма реалистично симулируют профессиональную деятельность управленческого персонала. В связи с чем, данная статья посвящена использованию и совершенствованию деловых, в частности биржевых, игр. Цель исследования – анализ преимуществ и недостатков различных видов биржевых симуляторов-тренажеров. Указанная цель обусловила необходимость решения следующих задач: рассмотреть различные компьютерные биржевые игры и симуляторы; оценить их преимущества и недостатки; провести сравнение по различным критериям применяемых на практике биржевых симуляторов («Игровые», «Сетевые», «Брокерские») («Обучающие с ДВ») с использованием виртуальных денег, «Имитационные»). Исследование основано на использовании метода сравнительного анализа применительно собственно к разновидностям биржевых симуляторов, а также к сравнению биржевых симуляторов с другими активными методами обучения. Результатом исследования стало выявление наиболее эффективных симуляторов применительно к наиболее распространенным стоящим перед ними задачам. По результатам рассмотренная в статье даны рекомендации по совершенствованию «биржевых игр», их функционала и архитектуры, применяемых в обучении инвесторов-физических лиц. Особое внимание уделено необходимости совершенствования учебно-производственного комплекса (УПК) «Биржевая игра», который авторы используют в образовательной деятельности при работе со студентами. В статье сформулирован вывод о том, что одним из основных функциональных преимуществ биржевых симуляторов является возможность отработки инвестиционных действий, тестирования инвестиционных стратегий в кризисных ситуациях без риска потери реальных финансовых средств. Экономической же основой применения биржевых симуляторов в обучении остается тот факт, что они существенно экономят реальный капитал, особенно в случае инвестиционных или операционных ошибок обучающихся. В связи с чем, использование биржевых симуляторов при обучении биржевому делу является обязательным, так как их применение показало себя весьма эффективным в основных направлениях современного образования: бизнес-образовании, инженерном деле, медицине. Ключевые слова: биржевые симуляторы, инвестиции, фондовый рынок.

Ключевые слова: биржевые симуляторы, инвестиции, фондовый рынок.

Для ссылки: Никитина Т. В., Мотуз С. А. К вопросу о преимуществах и недостатках различных видов биржевых симуляторов-тренажеров // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 103–107. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.103.107

В сфере биржевых симуляторов имеются разнообразные подходы. В качестве основного из них называют снижение эмоциональной компоненты за счет использования виртуальных денег. Дело в том, что при этом практически ликвидируется эмоциональная составляющая действий будущего трейдера: «жадность и страх» фактически исключаются из процесса принятия инвестиционного решения, что не делает дальнейшую практическую работу психологически проще. Эффективным выходом из вышеописанного противоречия может считаться создание общего специального денежного фонда. Опыт создания такого фонда имеется в «Виртуальном колледже»¹.

Подобные фонды анализируются и в профессиональной литературе². При этом допускается реализация УПК, предполагающих реальные денежные взносы и премии за эффективную игру. Но и в этом случае остается проблема: где граница перехода количества в качество, определяющая размер премий. Автор с данной позицией согласен. По мнению автора, преимущества симуляторов в части возможности создания и отработки инвестиционных стратегий без риска реальных финансовых потерь существенно превышают их недостатки, связанные с использованием виртуальных денег.

¹ Подробнее о деятельности виртуального колледжа см. <http://www.internettrading.net/college>

² Имитационное моделирование торгов: новая технология биржевых тренажеров / Воронцов К.В., Пшеничников С.Б. <http://www.ccas.ru/frc/papers/voronov02imitrade.pdf> Дата использования: 09032015 10-03.

В целях объективности и тщательности проводимого анализа отметим, наряду с прочим, также следующий недостаток биржевых симуляторов-тренажеров. При использовании виртуальных денег, а, следовательно, и виртуальности проводимых инвестиционных операций, действия обучаемых маркет-мейкеров на конъюнктуру фондового рынка не влияют. Данная ситуация не соответствует действительности, а, следовательно, снижает качество обучения на симуляторах. Поэтому она должна быть каким-то образом скорректирована. Один из выходов – биржевую толпу заменяют виртуальными роботами имитаторами, для создания которых используются имитационные модели. Вместе с тем, при подготовке инвесторов-физических лиц данный прием не выглядит безусловно необходимым, поскольку физические лица в дискретном режиме существенного влияния на рынок не оказывают.

Анализируя вышесказанное и многолетнюю практику подготовки студентов по «биржевому делу», можно предложить ряд направлений действий, способствующих компенсации отсутствия психологической нагрузки при обучении на биржевых симуляторах:

1. Инвестиционные операции с малой суммой под патронажем солидного профессионального брокера;
2. Наличие у обучаемого малой доли в реальном общем управляемом инвестиционном фонде.

Вместе с тем, чтобы тщательнее изучить рассматриваемый вопрос и сформировать адекватные и эффективные предложения по совершенствованию симуляторов и применению их в отечественной педагогической практике предлагается рассмотреть зарубежный опыт по исследуемому направлению:

В целях тщательного анализа рассматриваемой тематики необходимо обратиться к ключевым зарубежным и отечественным публикациям. К таковым относятся публикации следующих авторов: Ralph N. Calkins, Jeff Santos, Haijun Yang, Xin Li. Что касается отечественных специалистов, занимающихся вопросами биржевых тренажеров-симуляторов, то безусловно необходимо отметить таких экспертов как Воронцов К.В. и Пшеничников С.Б.¹ Вообще анализ библиографии интересует нас с трех позиций. Во-первых, с общепедагогических позиций, во-вторых, с позиций заимствования позитивного опыта использования симуляторов в смежных и других областях, в-третьих, с точки зрения

совершенствования непосредственно самих биржевых симуляторов. К специалистам первой группы относятся такие эксперты как Стефен Дж. Шмидт [2], Эрик Сэндс, Элисен Шелтон [3] и др. Второе направление, т.е. смежные направления использования обучающих симуляторов также успешно изучали: Дозорцев В.М. (V.M. Dozortsev) [4] Ричард Ортоф, (Richard C. Ortiuff) [5], Бойс Льюис Эдвардс мл. (Major Boyce L. Edwards Jr. [6]) и др. Вместе с тем, данные смежные направления имеют свою существенную отраслевую специфику. Поэтому есть смысл обратить внимание на специализированную литературу в отраслевом разрезе. Ключевыми направлениями публикаций по отраслевой специфике использования обучающих симуляторов, наряду с экономикой, являются медицина, авиация, военное дело, инженерное дело. В медицинской отраслевой подгруппе выделяются труды таких ученых как Костас Бирбас (Kostas Birbas) [7], Вильям Мак Гаги (William C McGaghie), Барри Иссенберг (S Barry Issenberg), Эмиль Петруза (Emil R Petrusa), Росс Скалезе (Ross J Scalese) [8] и др. В транспортно-авиационной отраслевой подгруппе известны труды Иоаны Коглбайер (Ioana Koglbauer), Вольфганга Каллуса (Wolfgang Kallus), Райнхарда Браунстингла (Reinhard Braunstingl) и Вольфрам Боукзейн (Wolfram Boucsein) [9]. Причем в данной подгруппе труды ученых можно классифицировать на труды гражданской и военной направленности. Тренингам в гражданской авиации, например, посвящены исследования таких авторов как Дальстром Н. (Nicklas Dahlstrom) и Налиндер С. (Staffan Nahlinder) [10]. Исследованию третьей сферы (военное и инженерное дело [11, 12]) использования симуляторов посвятили свои труды такие ученые как Б Марковский, Маркус Бутавичус (Marcus A. Butavicius), Армандо Воззо (Armando Vozzo), Елена Брейсвейт (Helen Braithwaite), Джордж Галанис (George Galanis). К экономической, непосредственно нас интересующей, подгруппе относятся исследования таких исследователей как Джон Сэндман (John Sandman) [13]. Третье направление, т.е. совершенствование непосредственно самих симуляторов исследовали Стив Корнел (Steve Coronel), Джон Госек (John Gosek) и Александр Гордон (Alexander Godon) [14].

Столь широкая библиография позволяет выявить наиболее эффективные пути совершенствования биржевых симуляторов.

Дальнейшее исследование и совершенствование биржевых симуляторов целесообразно проводить по следующим направлениям:

¹ См. подробнее: Имитационное моделирование торгов: новая технология биржевых тренажеров. Воронцов К. В., Пшеничников С.Б. <http://www.ccas.ru/frc/papers/voron02imitrade.pdf> Дата использования: 09032015 10-03.

1. Не секрет, что существует достаточно большое количество видов биржевых симуляторов. В этой связи достаточно целесообразным выглядит их сравнение, поскольку оно позволяет выявить наиболее эффективные симуляторы применительно к наиболее распространенным задачам.

Общеизвестно, что, исходя из степени приближения к реальности, выделяют:

1. «Игровые»
2. «Сетевые»
3. «Брокерские» («Обучающие с ДВ») с использованием виртуальных денег.
4. «Имитационные» [15].

«Имитационные» симуляторы имеют свои преимущества. Например, с помощью биржевого симулятора «Имиттрейд», можно выделить из торгового дня интервал с 12-00 до 17-00 и сжать его в полтора часа учебных занятий. Особенностью и преимуществом имитационных биржевых симуляторов является то, что они позволяют обучаемым увидеть «реакцию рынка» на свои собственные инвестиционные фондовые операции (действия). Вполне естественно, что различные действия обучаемых (будущих профессионалов фондового рынка) предопределяют различный ответ биржевого имитационного симулятора. Это особенно важно при отработке операций с крупными пакетами ценных бумаг, способными изменить баланс на рынке.

Что касается недостатков имитационных биржевых симуляторов, то в качестве такового необходимо отметить трудоемкость и ограниченный доступ к их созданию, так как должны быть использованы конфиденциальные данные биржи. Тем не менее преимуществ у данного вида симуляторов существенно больше, нежели недостатков. Наряду с традиционными сферами применения (обучение, инжиниринг инвестиционных стратегий, трейдинг, оценка действий трейдера), имитационные биржевые симуляторы могут использоваться в целях надзора. Как отмечают эксперты [15], имитационная модель торгов может оказаться чрезвычайно полезной при проведении «антиинсайдерской» работы. Имитационные симуляторы (имитационная модель фондовых торгов) позволяют подробно изучить стратегии манипулирования и отладить алгоритмы их обнаружения там, где стандартный эксперимент не допустим. В данном контексте важна оценка влияния отдельных участников торгов на формирование цены финансового инструмента. Такая оценка может быть получена путём построения ИМТ по заданной торговой сессии с последующим воспроизведением модельных торгов при исключении некоторого участника или группы участников.

Таким образом, вышесказанное убедительно свидетельствует о том, что имитационные модели, инструменты, блоки биржевых симуляторов действительно могут помочь в подготовке маркет – мейкеров. Но нужен ли такой инструмент при подготовке других участников фондового рынка? Это далеко не столь очевидно, так как у разных видов симуляторов разные задачи.

2. Рассмотрим преимущества и недостатки аффилированности симуляторов тренажеров.

Конечно, организационно-информационная поддержка ММВБ только повышает качество аффилированных с ней биржевых симуляторов. Благодаря этому обучаемые маркетмейкеры могут пользоваться графиками «глубины торгов», что позволяет им лучше чувствовать рынок.

3. Осуществим сравнение биржевых симуляторов с другими активными методами обучения.

Биржевые симуляторы имеют перед другими активными методами обучения ряд преимуществ. Очевидны преимущества в том смысле, что они с успехом могут применяться для повышения финансовой грамотности населения. Особенно важным в данном аспекте является познавательный блок «Биржевой игры» (со словарем и т.п.). Тем не менее, весьма полезным представляется сравнить их с такими активными методами обучения как видеолекции, учебные фильмы, экскурсии на биржу, встречи с профессионалами фондового рынка.

Необходимо отметить, что различные методы обучения, в том числе активные, находятся на разных ступенях пирамиды усвоения материала, а потому решают различные задачи и должны дополнять друг друга (см. рис. 1).

Так, видео-аудиолинизация, в биржевом деле существенно помогает при усвоении сути и специфики биржевых торгов, проходящих по принципу двойного аукциона. Но без «практики через делание» ее явно недостаточно.

Выводы

На основе вышеизложенного авторы предлагают обратить внимание на УПК «Биржевая игра» которая относится к третьему из перечисленных видов. Важным преимуществом данного симулятора является адаптация обучаемых к архитектуре реального автоматизированного рабочего места трейдера. Не меньшим преимуществом «брокерских» симуляторов («Биржевой игры») является лента новостей (фидер новостей), подаваемая в режиме реального времени. Она позволяет увязать в единое целое новостной анализ и инжиниринг инвестиционных стратегий.



Рис. 1. Разные ступени пирамиды усвоения материала

Fig. 1. Various steps of the pyramid learning material

Введение имитационных элементов в используемую «Биржевую игру» не выглядит полностью оправданным, так как в «Биржевой игре» участвуют физические лица, объем операций которых (даже в совокупности) вряд ли может повлиять на состояние рынка. Кроме того, необходимо принимать во внимание, что:

- А. Вышеописанное внедрение будет достаточно дорогостоящим.
- Б. Внедрение в «Биржевую игру» элементов имитационного моделирования несомненно связана с ее существенной перестройкой. Столь существенная перестройка структуры и механизма «Биржевой игры» может вызвать затруднения с ее текущим использованием.

Таким образом, если обучение биржевому делу предполагает остаться в тренде инноваций образования, то использование биржевых симуляторов просто неизбежно, поскольку применение симуляторов-тренажеров доказало свою эффективность и имеет место в ключевых направлениях образования: бизнес-образовании, инженерном деле, медицине.

Список литературы

1. Daykin A.P., Bacon R.J. An epidural injection simulator // *Anesthesia*, 1990, pp. 235–236
2. Schmidt Stephen J. Active and Cooperative Learning Using Web-Based Simulations // *Journal of Economic Education*, Spring 2003.
3. Sands Eric C., Allison Shelton. Learning by Doing: A Simulation for Teaching How Congress Works // *The Teacher*, January 2010.
4. Dozortsev V.M. Development of Computer-based Training Simulator for Industrial Operators: Main Participants // *Their Roles and Communications. Automation and remote CONTROL*. 2010. Vol. 71. № 7.
5. Richard C. Ortiuff, Training Approaches for Using Simulators to Teach Process Control Systems // *Control engineering*. December. 2010.
6. The AG School Implements HR Training Simulators., Major Boyce L. Edwards Jr. Army // *Sustainment*. November–December 2011.
7. Pilot Evaluation Study of a Virtual Paracentesis Simulator for Skill Training and Assessment: The Beneficial Effect of Haptic Display, Costas S. Tzafestas, Kostas Birbas, Yiannis Koumpouros, Dimitris Christopoulos // *Presence*. 2008. April. Vol. 1. № 2.
8. Effect of practice on standardized learning outcomes in simulation-based medical education. William C. Mc. Gaghie, S. Barry Issenberg, Emil R. Petrusa, Ross J. Scalese // *Medical Education*. 2006. P. 40.
9. Recovery Training in Simulator Improves Performance and Psychophysiological State of Pilots During Simulated and Real Visual Flight Rules Flight. Ioana Koglbauer, K. Wolfgang Kallus, Reinhard Braunstingl, Wolfram Boucsein // *International Journal of Aviation Psychology*. 2010. 21(4).
10. Mental Workload in Aircraft and Simulator During Basic Civil Aviation Training. Nicklas Dahlstrom, Staffan Nahlinder // *The international journal of aviation psychology*. 2009. 19(4). 309–325.
11. Evaluation of a Virtual Reality Parachute Training Simulator: Assessing Learning in an Off-Course Augmented Feedback Training Schedule. Marcus A. Butavicius, Armando Vozzo, George Galanis // *The international journal of aviation psychology*. 2012. 22(3).
12. Stress training and simulator complexity: why sometimes more is less. Tichon Jennifer G., Wallis Guy M. // *Behaviour & Information Technology*. 2010. September–October. Vol. 29. № 5.
13. Fix testing at Bear Sterns goes beyond the Message. John Sandman // *Securities Industry News*. 2004. January. 26.
14. The Foreign Exchange Market Simulator. Steve Coronel, John Gosek, Jean – Pierre Varin. Montreal: Zero Base Software, Inc., 1989.
15. Simulation of real exchange trading. K.V. Vorontsov. *IMMOD*, 2003.

TO A QUESTION ON ADVANTAGES AND SHORTCOMINGS OF VARIOUS TYPES OF EXCHANGE SIMULATORS-EXERCISE MACHINES

Tatyana Nikitina, Sergey Motuz

Abstract

According to Walter Ron, business games are a tool of the future in the area of graduate education. They are very realistically simulating the professional activities of the administrative staff. In this connection, this article focuses on the use and improvement of the business, in particular, exchange, games. The purpose of research - analysis of the advantages and disadvantages of different types of exchange simulators – simulators. This goal has led to the need to solve the following tasks: to consider a variety of computer games and simulators exchange; assess their strengths and weaknesses; be compared on different criteria used in the practice of stock simulators ("Game", "Network", "Broker" ("Teaching with ET") using virtual money, "Simulation"). The study is based on the method of comparative analysis in relation to the actual species of exchange stimulants, as well as compared to the exchange simulators with other active learning methods. The result of the study was to identify the most effective simulation applied to the most common problems facing them. Upon review of the article provides recommendations on improving the "exchange game", their functionality and architecture used in the training of investors – individuals. Particular attention is paid to the need to improve the educational industrial complex (CPC) "Stock Market Game", which authors use in educational activities when working with students. The paper formulated the conclusion that one of the main functional advantages is the ability to exchange simulators mining investment activities, testing of investment strategies in crisis situations without the risk of losing real funds. The economic basis for the use of stock simulators in training is the fact that they are significantly save the real capital, especially in the case of investment or operating errors trainees. In this connection, the use of stock simulators for teaching exchange business is a must, as their use has proved to be very effective in the main directions of modern education: business education, engineering, and medicine.

Keywords: commercial simulators, investment, stock market.

Correspondence: Nikitina Tatyana V., Motuz Sergey A., Saint Petersburg State University of Economics (21, Sadovaya st., Saint Petersburg, 191023), Russian Federation, nauchruk@mail.ru

Reference: Nikitina T. V., Motuz S. A. To a question on advantages and shortcomings of various types of exchange simulators-exercise machines. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 103–107. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.103.107

References

- Daykin A.P., Bacon R.J. An epidural injection simulator. *Anesthesia*, Volume 1990, pp. 235–236. (In Eng.)
- Schmidt Stephen J. Active and Cooperative Learning Using Web-Based Simulations. *Journal of Economic Education*, Spring 2003. (In Eng.)
- Sands Eric C., Allison Shelton. Learning by Doing: A Simulation for Teaching How Congress Works. *The Teacher*, January 2010. (In Eng.)
- Dozortsev V.M. Development of Computer-based Training Simulator for Industrial Operators: Main Participants, Their Roles and Communications. *Automation and remote CONTROL*. 2010, vol. 71, no. 7. (In Eng.)
- Richard C. Ortiuff, Training Approaches for Using Simulators to Teacın Process Control Systems., *Control engineering*, December 2010. (In Eng.)
- The AG School Implements HR Training Simulators., Major Boyce L. Edwards Jr. *Army Sustainment*, November–December 2011. (In Eng.)
- Pilot Evaluation Study of a Virtual Paracentesis Simulator for Skill Training and Assessment: The Beneficial Effect of Haptic Display , Costas S. Tzafestas, Kostas Birbas, Yiannis Koumpouros, Dimitris Christopoulos. *Presence*, vol. 17, no. 2, April 2008. (In Eng.)
- Effect of practice on standardized learning outcomes in simulation-based medical education. William C. Mc. Gaghie, S. Barry Issenberg, Emil R. Petrusa, Ross J. Scalese *Medical Education* 40, 2006. (In Eng.)
- Recovery Training in Simulator Improves Performance and Psychophysiological State of Pilots During Simulated and Real Visual Flight Rules Flight. Ioana Koglbauer, K. Wolfgang Kallus, Reinhard Brauningling, Wolfram Boucsein. *International Journal of Aviation Psychology*, 2010, 21(4). (In Eng.)
- Mental Workload in Aircraft and Simulator During Basic Civil Aviation Training. Nicklas Dahlstrom, Staffan Nahlinder. *The international journal of aviation psychology*, 2009, 19(4), 309–325. (In Eng.)
- Evaluation of a Virtual Reality Parachute Training Simulator: Assessing Learning in an Off-Course Augmented Feedback Training Schedule. Marcus A. Butavicius, Armando Vozzo, George Galanis. *The international journal of aviation psychology*, 2012, 22(3). (In Eng.)
- Stress training and simulator complexity: why sometimes more is less. Tichon Jennifer G., Wallis Guy M., *Behaviour & Information Technology*, vol. 29, no. 5, September–October 2010. (In Eng.)
- Fix testing at Bear Sterns goes beyond the Message. John Sandman., *Securities Industry News* January 26, 2004. (In Eng.)
- The Foreign Exchange Market Simulator. Steve Coronel, John Gosek, Jean – Pierre Varin, Montreal: Zero Base Software, Inc., 1989. (In Eng.)
- Simulation of real exchange trading. K.V. Vorontsov *IMMOD*, 2003. (In Eng.)

ПРИМЕНЕНИЕ ФОРСАЙТ-ПРОЕКТОВ В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

Марина Евгеньевна Золотарева¹

¹ ФГБОУ ВО Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет
119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Аспирант кафедры экономики инноваций
E-mail: marina-zolot@mail.ru

Поступила в редакцию: 24.11.2016

Одобрена: 02.12.2016

Аннотация. В статье рассмотрена возможность применения методологии форсайта к формированию стратегии инновационного развития высокотехнологичных компаний. Применение существующих подходов к определению ориентиров и целей инновационного развития не отвечает требованиям нелинейности современных процессов инновационного развития высокотехнологичных компаний.

Цель и задачи. Целью настоящей статьи является рассмотрение возможностей применения методов форсайт-исследования и форсайт-проектов к формированию стратегии инновационного развития высокотехнологичных компаний. Для достижения вышеуказанной цели автором были решены следующие задачи: рассмотрены взаимосвязи и взаимозависимости общекорпоративной стратегии развития и стратегии инновационного развития высокотехнологичных компаний; представлены основные проблемы формирования стратегий инновационного развития высокотехнологичных компаний; раскрыто понятие «форсайт» и отличия методологии форсайта от традиционных методов прогнозирования; приведены базовые принципы форсайта; представлены основные этапы осуществления форсайт-проекта высокотехнологичной компании.

Методы исследования. Теоретической базой исследования являются публикации отечественных и зарубежных ученых в области формирования и разработки стратегий инновационного развития посредством применения методов форсайта как на уровне национальной инновационной системы, так и на уровне компании. В качестве методологической основы исследования использованы методы анализа, синтеза, метод индукции, метод дедукции, сравнение, применялись отдельные аспекты синергетического анализа.

Выводы. Систематизированные автором результаты российских и зарубежных исследователей подтверждают возможность и необходимость реализации форсайт-проектов для формирования и корректировки стратегий инновационного развития высокотехнологичных компаний в рамках развития национальной инновационной системы. Принципы вовлеченности различных общественных сил, коммуникации, согласия, концентрации на долгосрочном периоде, координации и системности организации форсайт-проектов позволяют расширить область поиска и постановки стратегических целей инновационного развития высокотехнологичных компаний. Методология форсайт-исследований способствует переходу от адаптивного подхода к изменениям внешней среды к конструктивному подходу формирования желаемого образа будущего, определяющего направления инновационного развития высокотехнологичных компаний и национальной инновационной системы. В ходе проведения последовательных этапов форсайт-проекта на основе сканирования горизонтов и выявления слабых сигналов изменения внешней среды формулируются стратегические цели инновационного развития высокотехнологичных компаний, происходит отбор приоритетных инновационных проектов для их достижения.

Ключевые слова: инновационное развитие высокотехнологичных компаний, стратегия инновационного развития, системы управления инновациями, форсайт-исследования, форсайт-проекты.

Для ссылки: Золотарева М. Е. Применение форсайт-проектов в формировании стратегии инновационного развития высокотехнологичных компаний // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 108–114. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.108.114

Введение

Одним из важнейших элементов системы управления инновациями, определяющим направление дальнейшего инновационного развития высокотехнологичной компании, является стратегия инновационного развития.

Одной из основных проблем инновационного развития российских компаний является «дефицит стратегического видения» [1, с.4]. В 2010 году компаниями с государственным участием были разработаны программы инновационного развития

(ПИР), но большинство из этих компаний не имеют общекорпоративной стратегии развития [1]. Из шестнадцати компаний, представленных в рейтинге ПИР, проводимого Рейтинговым агентством «Эксперт» [1], только десять представили долгосрочные планы развития компаний, которые не являются гибким инструментом, отражающим реакцию на существенные изменения внешней среды.

Согласно принципам системного подхода, любая система является подсистемой системы более высокого уровня или «надсистемы». Целью функционирования любой подсистемы является содействие

выполнению целей системы верхнего уровня. Для системы управления инновациями высокотехнологичной компании надсистемами являются общекорпоративная стратегия развития компании и национальная инновационная система. Важным параметром разработки стратегии инновационного развития является взаимосвязь целей стратегии инновационного развития с целями общекорпоративной стратегии развития компании [2]. Консультанты PRTM Management Consultants в качестве связующего элемента целей общекорпоративной стратегии и стратегии инновационного развития определяют глубокое понимание и интуицию¹. С позиции синергетического подхода, взаимосвязь стратегии инновационного развития с выступающей для нее в данном случае, в качестве внешней надсистемы, общекорпоративной стратегией развития компании предполагает не только подчинение системы управления инновациям целям общекорпоративной стратегии развития, но и наличие обратной связи. Обратная связь может проявляться в качестве корректировки общекорпоративной стратегии развития высокотехнологичной компании в результате развития системы управления инновациями и, в частности, ее подсистемы – стратегии инновационного развития. Одной из задач современной системы управления инновациями высокотехнологичных компаний является не только мониторинг существующих и зарождающихся технологий и технологических трендов, но и прогнозирование и конструирование вариантов дальнейшего развития компании и желаемой будущей реальности.

В своих трудах Е.Н. Князева выделяет в современном исследовании и прогнозировании будущего три стержневых понятия: «образ будущего», «альтернативно возможное будущее» и «создание будущего, а не предсказание его» [3, с. 137]. Как уже было отмечено, синергетический подход предполагает переход от когнитивного подхода к конструктивному, что применительно к прогнозу инновационного развития высокотехнологичных компаний означает возможность не только построения альтернативных сценариев будущего развития, но и непосредственного участия высокотехнологичных компаний в создании (реализации) желаемого образа будущего в настоящей действительности. Результаты конструирования образа будущего в компании могут выступать в качестве обратной связи системы управления инновациями и общекорпоративной стратегии развития и являться движущими силами для осуществления корректировки общекорпоративной стратегии развития и осуществления соответствующих изменений

в системе управления инновациями высокотехнологичной компании.

Результаты исследования

Одним из общепризнанных инструментов построения образа будущего и альтернативно возможного будущего является форсайт². В трудах российских исследователей отмечается возрастающее значение использования форсайта, как инструмента стратегического планирования, применение которого необходимо для обеспечения конкурентоспособности высокотехнологичных компаний в долгосрочном периоде [4, 5, 6]. В широком смысле понятие «форсайт» можно трактовать как «систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага» [7, с. 8]. Кроме того, под «форсайтом» понимают методику «организации процесса, направленного на создание общего у участников видения будущего, которое стремятся поддержать все заинтересованные стороны своими сегодняшними действиями» [6, с. 90]. В своем исследовании В.И. Ковалев выделяет важную отличительную особенность форсайта от ранее применяемых методологий прогнозирования будущего, которая заключается в том, что одной из ключевых идей форсайта является описание не самого образа будущего, а действий по его созданию [8].

Важной отличительной особенностью форсайта от традиционных методов прогнозирования является определение активной роли его участников в осуществлении воздействия на реализацию предпочтительных сценариев будущего развития [9, 6, 10]. Исследователи института проблем управления РАН и российской авиакосмической корпорации представляют форсайт не только как методику прогнозирования, но и как «эффективный инструмент управления будущим» [10, с. 27].

Форсайт-исследования могут проводиться на различных уровнях инновационных систем:

- глобальном (форсайт-исследования транснациональных корпораций);
- национальном (форсайт-исследование приоритетных областей и направлений научно-технического развития национальной инновационной системы);
- отраслевом (форсайт-проекты, реализуемые с привлечением ключевых участников одной отрасли и/или смежных отраслей);

¹ Making innovation work / PRTM Management Consultants // PLM Best practice conference. Seoul. 2009.

² Форсайт – от англ. «foresight» – предвидение, взгляд в будущее.

- корпоративном (форсайт-проекты, осуществляемые высокотехнологичной компанией).

Наиболее широко в трудах российских и зарубежных исследователей рассмотрены вопросы применения форсайта на национальном или отраслевом уровне. Например, А.А. Гретченко отмечает особую роль применения форсайт-проектов и комплекса инструментов и методов форсайта для осуществления перехода российской экономики от сырьевого к высокотехнологичному пути развития [11]. А.В. Власов отмечает направленность форсайт-проектов на повышение результативности национальной и глобальной инновационной системы в долгосрочном периоде. Целями проведения форсайт-мероприятий являются: 1) определение приоритетов научно-технического развития, 2) развитие взаимосвязей различных элементов инновационной системы, 3) повышение осведомленности участников инновационной системы о приоритетных и перспективных технологиях [1].

В последнее время ввиду повышения темпов инновационного развития высокотехнологичных компаний становится все более актуальным проведение отдельных форсайт-проектов для обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур [11, 12, 6, 5, 13] или развитие «форсайт-организаций» [14, 12]. К.В. Михайлов отмечает эффективность применения форсайта в качестве инструмента разработки и корректировки общекорпоративной стратегии развития, возможности которого отвечают требованиям стратегического управления современных высокотехнологичных компаний [9].

Проведение форсайт-мероприятий на корпоративном уровне может быть реализовано в различных формах и заключаться в: 1) самостоятельном проведении форсайт-проектов (например, в условиях отсутствия глобального и отраслевого форсайта) компанией с привлечением внешних участников: представителей власти, научного сообщества, отраслевых экспертов и др. 2) участии компании в отраслевом, национальном или глобальном форсайт-исследовании и последующей корректировке общекорпоративной стратегии развития и стратегии инновационного развития компании 3) адаптации или корректировке результатов глобального (или национального) форсайт исследования с учетом условий и ограничений национальной инновационной системы (или отрасли) и внесении соответствующих изменений в общекорпоративную стратегию развития и стратегию инновационного развития компании.

Можно выделить шесть базовых принципов форсайта, сформулированных А.А. Гретченко [11] и находящихся свое отражения в трудах других российских и зарубежных исследователей, которые, на наш взгляд, могут быть применимы для всех вы-

шеописанных форм участия компании в организации и проведении форсайт-мероприятий. Принцип вовлеченности различных общественных сил заключается в привлечении к участию в форсайт-мероприятиях представителей бизнеса, государства, научного сообщества и экспертов различных научно-технических направлений или даже гражданского общества [1, 11, 13, 15]. Принцип коммуникации заключается в организации сетевого взаимодействия участников в процессе проведения форсайт-мероприятий [1, 11, 13]. Принцип согласия заключается в необходимости слаженной работы всех участников форсайта, направленной в русло достижения консенсуса из многообразия взглядов, экспертных оценок и выработанных сценариев дальнейшего научно-технического развития [1, 11]. Непременным принципом форсайта на различных уровнях его организации является концентрация на долговременном периоде развития [1, 11, 6, 15]. Принцип координации заключается в необходимости учета экономических и социальных изменений в процессе определения приоритетов научно-технического развития, а также в оценке их влияния на социально-экономическое развитие [11, 15, 13]. Системность предполагает организацию процесса форсайта, на основе структурирования многообразия экспертных мнений и оценок [11, 15, 13].

С одной стороны, подход к формированию консенсусного образа будущего и развитие сетевого взаимодействия участников в рамках форсайт-проектов позволяет снизить уровень неопределенности и согласовать стратегии и совместные действия различных участников инновационной системы. С другой, стороны, чрезмерное сужение и укрепление сетевых связей между участниками может повлечь за собой возникновение траекториальной зависимости, которая может блокировать альтернативные варианты будущего развития. Риск траекториальной зависимости может быть уменьшен посредством поиска альтернативных вариантов будущего развития и соответствующих адаптаций инновационных систем.

Одной из ключевых характеристик, определяющих успех форсайт-мероприятий является многообразие, то есть свойство разнородности, изменчивости и несхожести, которое отвечает современным требованиям развития эволюционирования гибких и адаптирующихся с учетом изменений внешней среды инновационных систем [1]. Свойство многообразия проявляется во всех составляющих форсайта: 1) широком круге инструментов и методов исследований и организации форсайт-проектов [11, 6, 16, 13, 7], 2) охвате множества различных точек зрения и несхожих взглядов [1], 3) вовлеченности различных элементов инновационной системы – участниками форсайт-проектов являются представители государства, бизнеса, научно-

технического сообщества и общества в целом [12, 16] (эксперты и исследователи различных отраслей науки [11, 16]), 4) многообразии целей проведения форсайт-мероприятий [1].

Многообразие вовлеченных участников, применяемых инструментов и методов, рассматриваемых экспертных мнений и вариантов дальнейшего инновационного развития позволяет преодолеть траекториальные рамки развития, определенные экономической стратегией получения прибыли и ограничиваемых существующими стандартами и доминантными концепциями, и практиками [1]. Переход к новой модели развития происходит лишь тогда, когда существующие модели перестают обеспечивать запланированные результаты. Однако, такой подход увеличивает риск попадания компании в «ловушку» существующей производственной и социально-экономической систем [1]. Участие компании в отраслевом, национальном или глобальном форсайте или организация собственных форсайт-проектов позволяет высокотехнологичным компаниям заблаговременно предвидеть сигналы перемен и сконструировать желаемые варианты дальнейшего развития, выходящие за траекториальные рамки существующей общекорпоративной стратегии развития и стратегии инновационного развития.

Научный сотрудник университета Манчестера Р. Поппер выделяет два перспективных направления развития форсайт-исследований: «сканирование горизонтов», предполагающее мониторинг и анализ зарождающихся трендов, и «выявление слабых сигналов», свидетельствующих о первых признаках радикальных изменений и перемен в будущем [17, с. 80]. Под слабыми сигналами в настоящем исследовании понимаются сложно отслеживаемые разнообразные индикаторы предстоящих радикальных изменений трендов научно-технического развития [1]. Зарубежные исследователи В. Брумер, Т. Конола и А. Сало отмечают, что в основе метода «сканирования слабых сигналов» лежит «стремление учесть различные взгляды на будущее» [1, с. 59], вместе с тем, субъективные характеристики «слабых сигналов» могут привести к выявлению слишком широкого круга событий, не поддающихся систематическому анализу и выявлению взаимосвязей между ними, что осложняет оценку степени их влияния на развитие новых трендов различными участниками инновационной системы [1]. Решением может стать отбор сигналов, отражающих конкретные идеи о потенциально перспективных инновациях [1].

Осуществление форсайт-проекта высокотехнологической компании не должно ограничиваться сканированием горизонтов и выявлением слабых сигналов. В организации форсайт-проекта в ком-

пании можно выделить ряд последовательных этапов. Н.В. Лясников, М.Н. Дудин, В.Д. Секерин и Б.Д. Могуев выделяют шесть этапов организации форсайт-проекта на корпоративном уровне [5]. На первом этапе осуществляется качественная оценка основных трендов развития общества (изменения политической ситуации, основные направления социально-экономического и научно-технологического развития). Происходит отбор инноваций, которые в перспективе способны к трансформации и развитию в соответствии с базисным трендом [5].

На втором этапе происходит определение приоритетных направлений инновационного развития компании с учетом возможностей и потенциала существующей системы управления инновациями и ее подсистем. Оптимальным решением может быть одновременная разработка форсайт-проекта и формирование или корректировка общекорпоративной стратегии развития, стратегии инновационного развития и функциональных стратегий. Результатом второго этапа организации форсайт-проекта является разработанная стратегия инновационного развития и согласованные с ней функциональные планы, в синхронизации со скорректированной стратегией общекорпоративного развития [5].

Третий этап организации форсайт-проекта заключается в разработке альтернативных сценариев развития, основанных на анализе внутренней и внешней среды, выявленных трендах макроэкономического развития и определенных приоритетов стратегического развития компании [5], из которых определяется один контурный (основной) сценарий и ряд дополнительных сценариев для возможных изменений политических трендов, тенденций социально-экономического и научно-технологического развития общества. Результатом третьего этапа форсайт-проекта является несколько сценариев, описывающих в качественной терминологии структуру развития системы управления инновациями, обеспечивающей конкурентоспособность высокотехнологичной компании в долгосрочном периоде [5].

В дальнейшем, для отбора потенциально перспективных инновационных идей и проектов в рамках определенных сценариев, может быть применен метод скрининга робастных портфельных моделей (Robust Portfolio Models), представленный В. Брумером, Т. Конола и А. Сало. Данный метод включает: отдельную генерацию инновационных идей участниками, совместное комментирование и итерационную корректировку идей, многокритериальную оценку идей по определенным шкалам и критериям оценки, и многокритериальный портфельный анализ, позволяющий выявить тренды, «слабые сигналы» и «шумы» [18]. В рамках много-

критериального портфельного анализа на основе полученных многокритериальных оценок, предложенных на этапе генерации и уточненных на этапе совместного комментирования идей формируются портфели инновационных идей (или «портфели проектов» [18, с. 57]).

На последующем этапе производится оценка готовности компании и системы управления инновациями для реализации разработанных проектных сценариев и их альтернатив на основе методики, разрабатываемой компанией на данном этапе. Результатом данного этапа является соотнесение текущего уровня развития компании и ее готовности к реализации разработанных сценариев развития и сценарных альтернатив, позволяющих обеспечить стратегическую конкурентоспособность компании [5], формирование форсайт-проекта и дорожных карт, определяющих возможные направления доработки проектов, отобранных в ходе скрининга робастных портфельных моделей, планы по реализации и развитию проектов.

Заключительным этапом форсайт-проекта является разработка процедур контроля и мониторинга реализации разработанного форсайт-проекта [5] и дорожных карт. Несмотря на последовательность этапов построения форсайт-проектов, их особенностью является возможность внесения изменений и возврата к любому из этапов в любой момент времени.

На различных этапах организации форсайт-проектов высокотехнологичной компании могут применяться отдельные методы или комплексы методов форсайта, которые получили широкое распространение в мировой практике прогнозирования и успешно применялись до возникновения концепции форсайт-исследований. Однако, применение данных методов в форсайт-исследованиях отличает системный и синергетический подход к их комплексной реализации на различных этапах форсайт-проектов, обеспечивающий соблюдение вышеописанных основных принципов форсайта в исследовании и конструировании образа будущего и разработке плана действий по его достижению. Поскольку особенности применения отдельных инструментов и методов форсайта на различных уровнях инновационных систем, достаточно детально рассмотрены и описаны в работах российских и зарубежных исследователей, в рамках настоящего исследования, целью которого является выявление основных элементов системы управления инновациями и их основных свойств, мы считаем достаточным перечислением основных методов форсайта. Наиболее распространенные из них это:

- мозговой штурм;
- экспертные панели;
- проведение интервью;

- метод построения сценариев;
- метод «Делфи»;
- метод скрининга робастных портфельных моделей и другие методы.

Приведенный перечень методов форсайта не является конечным, так как с развитием инновационных систем постоянно возникают новые методы [15].

Выводы

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что форсайт-проекты являются эффективным и востребованным инструментом разработки и корректировки стратегии инновационного развития высокотехнологичных компаний, который позволяет: 1) формировать более глубокое понимание природы происходящих изменений и определять «слабые сигналы» намечающихся изменений и избегать попадания в системные «ловушки» 2) снижать уровень неопределенности инновационного развития компании, 3) формировать образ желаемого будущего, определять приоритетные направления и возможные сценарии инновационного развития, 4) разрабатывать меры, необходимые для достижения желаемого образа будущего, 5) развивать сетевые взаимодействия в рамках национальной и инновационной системы, 6) накапливать знания, способствующие постоянному инновационному развитию компании. Реализация форсайт-проектов на уровне компании в целом сводится к аккумулированию информации и знаний, их последующему преобразованию посредством компетенций менеджмента в уникальные ключевые конкурентные преимущества [5]. Развитие форсайт-организаций, систематически осуществляющих форсайт-проекты, соответствует синергетическому подходу к развитию систем управления инновациями и позволяет учитывать требования нелинейного характера развития современных высокотехнологичных компаний, таких как: целостность, многовариантность, глубинная взаимосвязь хаоса и порядка [14].

Список литературы

1. Рейтинг программ инновационного развития госкорпораций и компаний с государственным участием. Сборник аналитических материалов // РА Эксперт, Фонд Сколково. 2012.
2. Герасина О.Н., Эмексузян А.Р., Денисова О.Н., Мезяков Ю.А. Системный подход к управлению инновациями на промышленных предприятиях / под ред. Герасиной О.Н. М.: МГИУ, 2011. 165 с.
3. Князева Е.Н. Эпистемологический конструктивизм // Философия науки. 2006. № 12. С. 133–152.
4. Епифанцев Д.Е. Проблемы оценки и управления конкурентоспособностью продукции // Управление инновациями: проблемы, методы и механизмы / под ред. Титова В.В., Марковой В.Д.. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. 262 с.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д., Могуев Б.Д. Использование инновационного форсайта в обеспечении

- конкурентоспособности предпринимательских структур // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. Сер. 5. Социально-экономические науки. 2013. № 1(15). С. 142–147.
6. Николаев М.В., Григорьева Е.Э. Методы прогнозирования стратегического развития мирового алмазно-бриллиантового рынка // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 88–92.
 7. Синергетике 30 лет. Интервью с профессором Г. Хакеном. Проведено Е.Н. Князевой // Вопросы философии. 2000. № 3. С. 53–61.
 8. Ковалев В.И. Форсайт: прогнозирование инноваций или инновации в прогнозах? // Вестник Омского университета. 2013. № 2. С. 169–172.
 9. Михайлов К.В. Стратегическое планирование компаний с использованием метода форсайт // Транспортное дело России. 2010. № 4. С. 24–25.
 10. Семенова Л.М., Хлебников В.Б., Бахрачева Ю.С., Семенов С.В. Качество управления производством с позиций синергетики // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер.10, Иннов. деят. 2012. № 7. С. 120–126.
 11. Греченко А.А. Форсайт как инновационный инструмент прогнозирования и реализации научных и технологических приоритетов // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2010. № 1. С. 154–159.
 12. Епифанова Н.Ш. От форсайт-исследований к форсайт-организациям // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4 (20). С. 143–147.
 13. Поппер Р. Мониторинг исследований будущего // Форсайт. 2012. № 2. С. 56–72.
 14. Епифанова Н.Ш. Методологический подход к формированию и развитию форсайт-организаций // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 1.
 15. Сизов В.С. Форсайт: понятие, задачи и методология // Вопросы новой экономики. 2012. № 2. С. 11–27.
 16. Крюков С.В. Форсайт: от прогноза к формированию будущего // Terra Economicus. 2010. Том 8. № 3-2. С. 7–17.
 17. Международный научный семинар «Форсайт и научно-техническая и инновационная политика: лучший опыт» // Форсайт. 2011. № 4. С. 79–87.
 18. Бруммер В., Конолла Т., Сало А. Многообразие в форсайт-исследованиях: практика отбора инновационных идей // Форсайт. 2010. Том 4. № 4. С. 56–68.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

THE APPLICATION OF FORESIGHT PROJECTS IN FORMATION OF TECHNOLOGICAL COMPANIES' INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY

Marina Zolotareva

Abstract

In the article is considered the possibility of application of methodology of foresight to the formation of strategy of innovative development of technological companies. The application of existing approaches to defining targets and goals of innovation development does not meet the requirements of the nonlinearity of the modern processes of technological companies' innovation development.

The goals and objectives. The purpose of this article is to study the possibilities of application of methods of foresight in forming of technological companies' innovation development strategy. To achieve the goal, the author has solved the following problems: considered the interrelationship and interdependence between corporate strategy and technological companies' innovation development strategy; defined the main problems of formation technological companies' innovation development strategies; revealed the concept of "foresight" and difference in methodology of foresight and traditional forecasting techniques; defined the basic principles of foresight; presents the main stages of the foresight project implementation in technological companies.

Research methods. The theoretical basis of the study are the publications of Russian and foreign scientists in the field of formation and development of innovation strategies through the application of foresight methods at the level of national innovation system and at company level. As a methodological basis of the study used methods of analysis, synthesis, induction method, deduction method, the comparison, was applied certain aspects of the synergetic analysis.

Summary. The results of Russian and foreign researchers systematized by author confirm the possibility and necessity foresight projects implementation in formation and adjustment of technological companies' innovation development strategies and in the national innovation system development. The principles of engagement of various social forces, communication, consent, concentration on the long-term period, coordination and systematic organization of the foresight project allows to expand the search scope and objectives of technological companies' innovation development. The methodology of the foresight research facilitates the transition from an adaptive approach to changes in the environment for a constructive approach of forming the desired image of the future defining the directions of technological companies' innovative development and the national innovation system development. During the successive stages of the foresight project based on the scanning of horizons and weak signals of changes identification in the external environment is setting strategic goals of technological companies' innovation development, the selection of priority innovation projects to achieve strategic goals of innovation development.

Keywords: *technological companies' innovative development, innovation development strategy, innovation management systems, foresight research, foresight projects.*

Correspondence: *Zolotareva Marina Evgen'evna, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, marina-zolot@mail.ru*

Reference: *Zolotareva M. E. The application of foresight projects in formation of technological companies' innovation development strategy. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 108–114. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.108.114*

References

1. Reiting programm innovatsionnogo razvitiya goskorporatsii i kompanii s gosudarstvennym uchastiem. Sbornik analiticheskikh materialov [The rating of innovation development programs of state corporations and companies with state participation. Collection of analytical materials]. *RA Ekspert, Fond Skolkovo = Expert RA, SKOLKOVO Foundation*. 2012. (In Russ.)
2. Gerasina O.N., Emeksuzyan A.R., Denisova O.N., Mezyakov Yu.A. Sistemnyi podkhod k upravleniyu innovatsiyami na promyshlennykh predpriyatiyakh [A Systematic approach to innovation management in industrial enterprises]. Pod red. Gerasinoy O.N. M.: MGU = Edited by Gerasina O.N. Moscow state industrial University, 2011. 165 p. (In Russ.)
3. Knyazeva E.N. Epistemologicheskii konstruktivizm [Epistemological constructivism]. *Filosofiya nauki = Russian Journal of Philosophical Sciences*. 2006. no.12. pp. 133–152. (In Russ.)
4. Epifantsev D.E. Problemy otsenki i upravleniya konkurentosposobnost'yu produkcii [Problems of assessment and management of competitiveness. Innovation management: problems, methods and mechanisms]. Pod red. V.V. Titova, Markovoi V.D.. Novosibirsk: «EOPP SO RAN» = Under the editorship of V.V. Titov, V.D. Markova. Novosibirsk: "the Institute", 2008. 262 p. (In Russ.)
5. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Moguev B.D. Ispol'zovanie innovatsionnogo forsaita v obespechenii konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur [The use of innovative foresight in ensuring the competitiveness of business structures]. *Izvestiya Moskovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta MAMI. Ser. 5. Sotsial'no-ekonomicheskie nauki = Proceedings of Moscow state technical University MAMI. Ser. 5. Socio-economic science*. 2013. no. 1(15), pp. 142–147. (In Russ.)
6. Nikolaev M.V., Grigor'eva E.E. Metody prognozirovaniya strategicheskogo razvitiya mirovogoalmazno-briliantovogo rynka [Forecasting methods the strategic development of the global diamond market]. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of modern Economics*. 2012. no.4, pp. 88–92. (In Russ.)
7. Sinergetike 30 let. Interv'yu s professorom G. Khakenom (Provedeno E N. Knyazevoi) [Synergy 30 years. Interview with Professor H. Haken. Conducted E N. Knyazev]. *Voprosy filosofii = The problems of philosophy*. 2000. no. 3, pp. 53–61. (In Russ.)
8. Kovalev V.I. Forsait: prognozirovanie innovatsii ili innovatsii v prognozakh? [Foresight: forecasting innovations or innovations in the forecasts?]. *Vestnik Omskogo universiteta = Herald of Omsk University*. 2013. no. 2, pp.169–172. (In Russ.)
9. Mikhailov K.V. Strategicheskoe planirovanie kompanii s ispol'zovaniem metoda forsait [Strategic planning companies using the method of foresight]. *Transportnoe delo Rossii = The transport business of Russia*. 2010. no.4, pp. 24–25. (In Russ.)
10. Semenova L.M., Khlebnikov V.B., Bakhracheva Yu.S., Semenov S.V. Kachestvo upravleniya proizvodstvom s pozitsii sinergetiki [Quality production management from the positions of synergetics]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.10, Innovatsionnaya deyatel'nost' = Bulletin of Volgograd state University. Ser.10, Innovation*. 2012. no.7, pp.120–126. (In Russ.)
11. Gretchenko A.A. Forsait kak innovatsionnyi instrument prognozirovaniya i realizatsii nauchnykh i tekhnologicheskikh prioritetov [Foresight as an innovative tool for forecasting and implementing scientific and technological priorities]. *Vestnik Sibirskogo gosudarstvennogo aerokosmicheskogo universiteta im. akademika M.F. Reshetneva = Bulletin of Siberian state aerospace University academician Reshetnev. M.F.* 2010. no.1, pp. 154–159. (In Russ.)
12. Epifanova N.Sh. Ot forsait-issledovaniya k forsait-organizatsiyam [From foresight research to foresight organizations]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual problems of Economics and law*, 2011. no. 4(20), pp. 143–147. (In Russ.)
13. Popper R. Monitoring issledovaniya budushchego [Monitoring the future studies]. *Forsait = Foresight-Russia*. 2012, no. 2, pp. 56–72. (In Russ.)
14. Epifanova N.Sh. Metodologicheskii podkhod k formirovaniyu i razvitiyu forsait-organizatsii [Methodological approach to the formation and development of foresight organizations]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya = Modern problems of science and education*, 2013, no. 1. (In Russ.)
15. Sizov V.S. Forsait: ponyatie, zadachi i metodologiya [Foresight: concept, objectives and methodology]. *Voprosy novoi ekonomiki = Issues of New economy*, 2012, no. 2, pp.11–27. (In Russ.)
16. Kryukov S.V. Forsait: ot prognoza k formirovaniyu budushchego [Foresight: from forecast to shaping the future.]. *Terra Economicus*. 2010. vol. 8. no. 3-2, pp. 7–17. (In Russ.)
17. Mezhdunarodnyi nauchnyi seminar «Forsait i nauchno-tekhnicheskaya i innovatsionnaya politika: luchshii opyt [International research workshop "foresight and science and innovation policies: best practices"]. *Forsait = Foresight-Russia*, 2011, no. 4, pp. 79–87. (In Russ.)
18. Brummer V., Konolla T., Salo A. Mnogoobrazie v forsait-issledovaniyakh: praktika otbora innovatsionnykh idei [Diversity in foresight studies: the practice of selection of innovation ideas.]. *Forsait = Foresight-Russia*. 2010, vol 4, no. 4, pp. 56–68. (In Russ.)

УДК 336
JEL: B41, C18, C81, E44, G3, M2

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.115.120

МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Александр Владимирович Миленков¹

¹ АНО ВПО Российская академия предпринимательства
109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15

¹ Кандидат экономических наук, докторант кафедры «Финансы, кредит и страхование»
E-mail: milal25@yandex.ru

Поступила в редакцию: 20.11.2016

Одобрена: 01.12.2016

Аннотация. Актуальность статьи обусловлена насущной необходимостью формирования методологических основ исследований в области региональных финансов, продиктованной существенным увеличением объемов и состава социально-экономических задач, решение которых, включая финансовое обеспечение, возлагается на органы государственной власти субъектов Российской Федерации. В статье изложены результаты исследований автора в области институционального анализа устойчивости региональной финансовой системы, как совокупности институтов и организаций, взаимодействующих с региональным реальным сектором экономики.

Методология. Методической основой данной статьи являются экономико-статистические методы анализа, нормативно-правовые документы в области обеспечения устойчивости региональной финансовой системы, публикации в области обеспечения экономической и финансовой безопасности.

Выводы / значимость. Практическая значимость работы заключается в ориентации положений, выводов и разработка рекомендаций, направленных на широкое использование, поиск и адаптацию источников институционального анализа устойчивости региональной финансовой системы, которые могут использоваться законодательными и исполнительными органами Российской Федерации, Министерством обороны в текущей деятельности.

Предложены методологические подходы к структуризации задач институционального анализа на основе иерархического представления институциональной среды функционирования финансовой системы субъекта федерации.

Ключевые слова: финансирование предприятий, региональные финансовые системы, структуризация задач институционального анализа.

Для ссылки: Миленков А. В. Методология институционального анализа устойчивости региональной финансовой системы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 115–120. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.115.120

Базовое положение анализа социально-экономических структур, имманентно обладающих высокой структурной сложностью и функциональным многообразием [1], состоит в том, чтобы выделить, определить и точно сформулировать те свойства, которые составляют предмет исследования и отражают сущностные аспекты его объекта. С этих позиций при методологическом обосновании общих подходов к анализу устойчивости региональной финансовой системы необходимо исходить из представлений о: региональной финансовой системе, как совокупности институтов и организаций, обеспечивающих его производственно-хозяйственную деятельность денежными ресурсами; устойчивости этой части социально-экономической сферы региона, трактуемой как ее способность полноценно выполнять свои функции в изменяющихся условиях [2].

Изменения среды функционирования финансовой системы субъекта федерации находят свое отражение в воздействии на нее ряда обстоятельств, состав которых и сила влияния также постоянно

меняются, что определяет необходимость проведения анализа устойчивости данного объекта на постоянной основе и позволяет отнести это направление развития финансовых институтов и деятельности финансовых организаций к важнейшим составляющим их деятельности. Обобщенным аналитическим фактором устойчивости региональной финансовой системы в контексте проблемы формирования методологии оценки влияния ее функционирования на направленность и темпы социально-экономического развития региона следует признать степень соответствия спроса и предложения денежных средств как в социально-экономической сфере субъекта федерации в целом, так и в отдельных отраслевых составляющих хозяйственного комплекса региона.

Последнее положение представляется принципиально важным, поскольку ориентация движения денежных средств должна в первую очередь обеспечивать комплексное развитие региона и отражать состав задач, зафиксированных в программах и планах развития субъекта федерации.

Обеспечение такой ориентации объективно предполагает применение специальных мер государственного характера по достижению приемлемого уровня эффективности инвестирования во все ключевые отрасли регионального хозяйства, способных демпфировать противоречия между требованиями к параметрам этого процесса со стороны организаций финансовой системы и субъектов хозяйственного комплекса региона.

Поэтому целью анализа устойчивости финансовой системы субъекта федерации следует признать выявление объективных и субъективных причин, влияние которых определяет способность финансовых институтов и организаций региона эффективно участвовать в достижении социальных и экономических целей его развития посредством предоставления субъектам реального сектора необходимого объема денежных средств на условиях, обеспечивающих согласование интересов инвесторов и реципиентов инвестиций, главным направлением которого в современных условиях является исследование институциональной среды функционирования данной системы.

Выделение в качестве ключевого условия достижения поставленной цели объективного и всестороннего исследования комплекса институтов, как формы нормативного представления объекта, обусловлено тем, что российская государственность и общественная среда находятся в стадии активного институционального развития, которое характеризуется интенсивным процессом законотворчества на федеральном и региональном уровне и организационным структурированием гражданского общества. При этом, процесс законотворчества, включающий в себя как создание новых нормативных актов так корректировку действующих, проходит весьма высокими темпами, что требует от руководителей организаций всех отраслей, в том числе финансовых, выделения специальных ресурсов их анализа. Гражданское общество в Российской Федерации развивается в направлении создания различных форм объединений (союзы, ассоциации, конгрессы и другие), в то числе профессиональных, охватывая, наряду с другими, сферу финансов. Такое положение, согласно представлениям автора, делает институциональное воздействие на финансовую систему региона определяющим интегральным фактором ее устойчивости, которому свойственна не только высокая степень влияния, но в значимой степени неупорядоченность.

Анализ институциональной среды функционирования региональной финансовой системы (институциональный анализ) позволяет объективно выделить причины, определяющие степень позитивного и негативного влияния данной составля-

щей окружающей макросреды функционирования совокупности финансовых организаций субъекта федерации на их устойчивость и, следовательно, во многом определяющих темпы и структурные параметры развития региона. Такими причинами являются степень соответствия содержания отдельных норм и правил, применяемых в финансовой деятельности на территории данного субъекта федерации, целям его равномерного социально-экономического развития в изменяющихся условиях.

Обобщенным объектом институционального анализа устойчивости региональной финансовой системы является совокупность норм и правил, регулирующих финансовую деятельность, что предполагает соответствие его процесса структуре финансового права, которое на основе принятых источников и установленных форм формирует совокупность финансово-правовых норм [3]. Наиболее важными источниками финансового права - объектами анализа, по нашему мнению, являются:

- федеральные нормативные правовые акты, определяющие условия экорномической и, в частности, финансовой деятельности на всей территории России; к ним относят Конституцию Российской Федерации, федеральные законы, в том числе кодексы, подзаконные акты, решения президента (указы), правительства (постановления), федеральных органов исполнительной власти (приказы Министерств и федеральных служб), Банка России (указания, положения, инструкции);
- региональные источники права, регулирующие финансы субъектов федерации, включая конституции (уставы) регионов, договоры с Российской Федерацией о распределении полномочий в сфере финансов, законы, определяющие финансовые отношения в рамках компетенции субъектов федерации, нормативные акты глав субъектов федерации и региональных правительств и регионального финансового органа;
- муниципальные источник права, включая уставы муниципальных образований и нормативные акты, принятые в соответствии с полномочиями, предоставляемыми местным властям и оказывающие влияние на содержание финансовой деятельности на данной территории.

Отметим, что результаты анализа влияния на устойчивость финансовой системы субъекта федерации федеральной компоненты финансового права следует рассматривать как факторы безусловного действия и учитывать их в таком качестве при принятии решений о регулировании данной характеристики. В то же время причины, определяющие устойчивость, установленные в ходе анализа региональных и муниципальных источников финансового права, необходимо рассматривать с по-

зиций возможностей их корректировки: внесения таких изменений в нормативные документы, которые соответствуют взаимным интересам субъектов финансовой системы (инвесторов) и исполнительных органов государственной власти (регуляторов инвестиций), как участников единого процесса социально-экономического развития региона.

В качестве ведущего федерального элемента институциональной среды финансовой системы региона, во многом определяющего эффективность ее взаимодействия с хозяйственным комплексом субъекта федерации, следует выделить налогообложение, федеральным источником права в рамках которого является Налоговый кодекс Российской Федерации¹, дополняемый на региональном уровне нормативными документами, регулирующими налоговые ставки в пределах компетенции региональной власти. Данное положение основано на том, что налоговые изъятия объективно снижают как устойчивость самой финансовой системы, так и возможности организаций и предприятий реального сектора экономики привлекать финансовые ресурсы на условиях, обеспечивающих приемлемую эффективность инвестиций и уровень инвестиционного риска².

Важным методологическим требованием к проведению полноценного и объективного институционального анализа устойчивости финансовой системы региона является его отраслевая структуризация, предполагающая исследование специфики нормативно-правового обеспечения депозитно-ссудной (банковской), страховой и фондовой деятельности, базовыми (формирующими основы институциональной среды функционирования финансовых организаций).

При проведении институционального анализа устойчивости региональной финансовой системы наряду с документами высших органов государственной власти, особое внимание следует уделить таким федеральным источникам права, как нормативные требования Центрального банка

Российской Федерации, которому в настоящее время переданы полномочия регулятора не только банковской деятельности, но и в сфере финансовых рынков в целом, включая рынок ценных бумаг и рынок страховых услуг³.

Существенное внимание при формировании объектной структуры институционального анализа устойчивости финансовой системы субъекта федерации на федеральном уровне⁴ следует уделять негосударственным нормам и правилам (соглашениям), которые, не являясь источниками права, способны в значимой степени влиять на поведение финансовых организаций региона. Масштабы этого влияния в зарубежных странах весьма велики и, как полагает автор, в перспективе будут возрастать и в Российской Федерации, поскольку интеграционные процессы в организационной структуре обеспечения денежного обращения являются важным резервом повышения эффективности взаимодействия таких организаций с субъектами хозяйственного комплекса как на макро, так и на мезоэкономическом уровне посредством унификации форм и способов отношений между ними.

Актуальным примером негосударственных соглашений в сфере финансов является разработанный Ассоциацией российских банков Кодекс этических принципов банковского дела, который «устанавливает этические принципы и нормы, которыми кредитные организации намерены руководствоваться в своей практической профессиональной деятельности»⁵, являющиеся обязательными для всех кредитных организаций, присоединившихся к нему (в настоящее время к этому документу присоединились около 140 российских банков). Помимо этого документа, Ассоциацией российских банков разработан и введен в действие ряд стандартов⁶.

В перспективе, согласно представлениям автора, значимую роль в формировании устойчивости субъектов финансовой деятельности региона будет играть институт саморегулирования в сфере финансового рынка, в рамках которого в на-

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая по состоянию на 23 июня 2016 г. М.: Кодекс, 2016.

² Dudin M.N., Prokof'Ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems / Life Science Journal.- 2014.- № 11(9),5С, pp. 370-373;

³ Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков»

⁴ Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting / Asian Social Science; Vol. 11, No. 7; 2015

⁵ Кодекс этических принципов банковского дела / Электронный ресурс. Режим доступа http://arb.ru/b2b/docs/kodeks_eticheskikh_printsipov_bankovskogo_dela-1406904/

⁶ Стандарты Ассоциации Российских банков / электронный ресурс. Режим доступа <http://arb.ru/b2b/standards/>

стоящее время, согласно реестру Банка России¹ функционирует 17 организаций, представляющих собой объединения всех направлений деятельности в сфере денежного обращения, созданных на основе закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»². В соответствии с требованиями Закона, являющиеся объектом его регулирования организации обязаны разрабатывать базовые стандарты, определяющие состав требований и формы отношений между их членами и клиентами в отношении управления рисками, корпоративного управления, внутреннего контроля, защиты прав и интересов физических и юридических лиц-получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций и совершения операций на финансовом рынке (ст. 4 и 5). Существенным представляется то, что саморегулируемыми организациями создаются третейские суды, разрешающие споры не только между их членами, но и (по соглашению сторон), между членами и иными субъектам отношений, что в значительной мере усиливает их влияние на устойчивость финансовой системы.

В составе региональной компоненты институциональной среды при анализе ее влияния на устойчивость финансовой системы субъекта федерации необходимо исследовать, в первую очередь источники права, к которым следует отнести документы регионального налогового и бюджетного законодательства, а также специальные законы и иные нормативные акты, определяющие условия деятельности на данной территории. Особенностью этого направления анализа следует признать высокую степень разнообразия состава источников прав, определяемую широкими правами субъектов Российской Федерации в области нормотворчества и приводящую к необходимости формирования состава конкретных объектов анализа специально для каждого региона. К таким объектам в общем случае следует относить региональные кодексы и типовые и специальные региональные законы.

Региональные кодексы представляют собой систематизированное изложение норм отдельных наиболее важных для данного субъекта федерации отраслей общественной жизни³ и фактически формируют финансовые требования к элементам финансовой системы и хозяйственного комплекса субъекта федерации. Типовые законы субъекта федерации регулируют действующие ставки налогов, отнесенных к ведению субъектов федерации; такими законами являются, например, Закон о налоге с имущества организаций⁴ и др. Специальные законы субъекта федерации, вводят особые условия налогообложения в регионе⁵ и др.

Саморегулируемые финансовые организации представлены в региональной компоненте институциональной среды в подавляющем числе случаев филиалами и представительствами, которые активно участвуют в создании условий эффективной деятельности финансовой системы региона, специализируясь на профильных направлениях своей работы.

Рассматривая местную (муниципальную) компоненту институциональной среды, как объекта анализа устойчивости финансовой системы субъекта федерации, представляется необходимым исходить из того, что, в соответствии с законодательством Российской Федерации⁶, муниципальные образования формируют собственный бюджет за счет закрепленных и регулируемых налоговых и неналоговых источников, в состав которых могут включаться заимствования органа местного самоуправления, и самостоятельно определяют объемно-структурные показатели расходов бюджета по направлениям, отнесенным к их компетенции региональным законодательством.

Кроме того, муниципалитеты обладают определенным имуществом и в их ведении находятся субъекты хозяйствования – муниципальные унитарные предприятия, которые ведут собственный хозяйственный оборот. В контексте задачи анализа устойчивости финансовой системы региона

¹ Единый реестр саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка / Электронный ресурс. Режим доступа http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=supervision_sro

² Федеральный закон от 13.07.2015 N 223-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка».

³ Социальный кодекс Санкт-Петербурга. Закон Санкт-Петербурга от 2 декабря 2015 года N 760-153 (редакция, действующая с 1 июля 2016 года).

⁴ Закон Санкт-Петербурга «О налоге на имущество организаций» (с изменениями на 25 декабря 2015 года) (редакция, действующая с 1 января 2016 года). Принят Законодательным Собранием Санкт-Петербурга 26 ноября 2003 года.

⁵ Закон Санкт-Петербурга от 28 июня 1995 года N 81-11 «О налоговых льготах» с изменениями на 21 июня 2016 г.

⁶ Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

данное положение означает, что особыми субъектами взаимоотношений с финансовыми организациями региона являются как местные органы власти, так и соответствующие предприятия, размещающие свои денежные средства в региональных финансовых организациях и потребляющие ресурсы финансового рынка [4, pp. 119–126].

Сказанное позволяет признать существенным объектом институционального анализа такие источники права, как нормативные документы, регулирующие финансовую деятельность муниципалитетов и муниципальных унитарных предприятий. Необходимо при этом отметить, что передача основных положений нормотворчества местной власти в основном к задачам региональных властей создает, как и в случае региональной компоненты институционального анализа, ситуацию значимого разнообразия в составе и в содержании таких документов, что определяет необходимость формирования специальной объектной базы в каждом конкретном случае.

Наиболее значимыми в общем случае источниками права при институциональном анализе местного самоуправления являются положения о составе, тарификации и порядке взимания и распределения закрепленных и местных (налог на имущество физических лиц и земельный налог) налогов, законы, регламентирующие местное самоуправление в данном регионе и определяющие в составе вопросов, отнесенных к ведению муниципалитетов формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, а также разработку программ социально-экономического развития муниципального образования¹.

Особенностью муниципальной компоненты институциональной среды финансовой системы в Российской Федерации является отсутствие в ней негосударственных институтов, что объясняется тем, что, в отличие от крупных экономически развитых и с государственным устройством конфедеративного типа стран, организации национального финансового рынка объективно не могут ограничивать или, по крайней мере, существенно ориентировать свою деятельность на отдельные, относительно небольшие территории.

Список литературы

1. Лебедев К.Н. Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ»: Монография. М.: МАКС Пресс, 2013.
2. Миленков А.В. Взаимодействие и моделирование процессов развития финансовой и социально-экономической систем (мезоуровень исследования): Монография. М.: АП «Наука и образование», 2014.
3. Актуальные проблемы финансового права: монография / отв. ред. Е. Ю. Грачева. М.: Норма, 2016.
4. Dudin M.N., Prokofiev M.N., Fedorova I.Y., Frygin A.V., Kutsuri G.N. International Practice of Generation of the National Budget Income on the Basis of the Generally Accepted Financial Reporting Standards (FRS) // Asian Social Science. 2015, № 11(8), pp. 119–126.
5. Горбачёва И.А. Роль государственного и муниципального финансового контроля в процессе инвестиционно-инновационного развития Российской экономики // Транспортное дело России. Научный журнал. 2014. № 6 (115).
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Системный подход к определению форм взаимодействия крупных и малых предприятий // European Journal of Economic Studies. 2012. Т. 2. № 2. С. 84–87.
7. Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография / отв. ред. Е.Ю. Грачева. М.: Норма: Инфра-М, 2013. 384 с
8. Правовая доктрина финансового контроля / А.Ю. Ильин, М.А. Моисеенко // Финансовое право. 2014. № 4. С. 14–23.
9. Филимонова К.А. Понятие финансового контроля: проблема определения // Молодой ученый. 2015. №11. С. 1120–1122.
10. Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: изд-во «Научный консультант», 2017. 315 с.

¹ Закон Санкт-Петербурга «Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге» (с изменениями на 18 июля 2016 года). Принят Законодательным собранием Санкт-Петербурга 23 сентября 2009 г.

METHODOLOGY FOR INSTITUTIONAL ANALYSIS OF STABILITY OF REGIONAL FINANCIAL SYSTEM

Aleksandr Milenkov

Abstract

The relevance of the article due to the urgent need to develop a methodological framework in the field of regional finance research dictated by the substantial increase in the volume and composition of the socio-economic problems, the solution of which, including financial support, the responsibility of the public authorities of the Russian Federation. The article presents the results of the author's research in the field of institutional analysis of the stability of the regional financial system as a set of institutions and organizations interacting with the regional real sector of economy.

Methodology. The methodological basis of this article are the economic and statistical methods of analysis, legal documents in the field of the sustainability of the regional financial system, publications in the field of economic and financial security.

Conclusions / relevance. The practical significance of the work lies in the provisions of orientation, conclusions and recommendations aimed at the widespread use of search and adaptation of the institutional analysis of the sources of the regional stability of the financial system, which can be used by the legislative and executive authorities of the Russian Federation, the Ministry of Defence in the current activity.

Methodological approaches to the structuring objectives of institutional analysis on the basis of the hierarchical representation of the institutional environment of functioning of federal subject the financial system.

Keywords: corporate financing, regional financial system, structuring tasks of institutional analysis.

Correspondence: Milenkov Aleksandr Vladimirovich, Russian Academy of entrepreneurship, Moscow, Russian Federation, milal25@yandex.ru

Reference: Milenkov A. V. Methodology for institutional analysis of stability of regional financial system. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 115–115. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.115.120

References

1. Lebedev K.N. Problems and perspectives of science "Economic analysis": Monograph. M.: MAKS Press, 2013. (In Russ.)
2. Milenkov A.V. Interaction and modeling of processes of development of the financial and socio-economic systems (meso research): Monograph. M.: AP "Science and Education" 2014. (In Russ.)
3. Actual problems of financial law: Monograph / Ed. E.Yu. Grachev. M.: Norma, 2016. (In Russ.)
4. Dudin M.N., Prokofiev M.N., Fedorova I.Y., Frygin A.V., Kutsuri G.N. International Practice of Generation of the National Budget Income on the Basis of the Generally Accepted Financial Reporting Standards (FRS). *Asian Social Science*, 2015, no. 11(8), pp. 119–126. (In Eng.)
5. Gorbachev I.A. The role of the state and municipal financial control in the process of investment and innovation development of the Russian economy. *Transport business of Russia. Science Magazine*, 2014, no. 6 (115). (In Russ.)
6. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. A systematic approach to the definition of forms of interaction between large and small enterprises. *European Journal of Economic Studies*, 2012, vol. 2, no. 2, pp. 84–87. (In Russ.)
7. Legal regulation of financial control in the Russian Federation: problems and prospects: Monograph / Ed. E.Y. Grachev. M.: Norma: Infra-M, 2013. 384 p. (In Russ.)
8. Audit Legal doctrine / A.Y. Ilyin, M.A. Moisenko. *Financial Law*, 2014, no. 4, pp. 14–23. (In Russ.)
9. Filimonov K.A. The concept of financial control: the problem of determining. *Young scientist*, 2015, no. 11, pp. 1120–1122. (In Russ.)
10. Formation of competitive advantages of Russian companies in terms of economic instability. Collective monograph / Ed. Veselovsky M.J., Kirov I.V. M.: Publishing house "Scientific consultant", 2017. 315 p. (In Russ.)

УДК 339
JEL: C15, E27, F21, F5, G18

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.121.128

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА ОСНОВЕ ГРАВИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ (на примере стран БРИКС) *

Екатерина Андреевна Дегтерева¹, Юрий Никитович Мосейкин²,
Вероника Юрьевна Чернова³

¹⁻³ ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга
E-mail: degseb@mail.ru

² Доктор экономических наук, декан экономического факультета
E-mail: myn_1983@msn.com

³ Ассистент кафедры маркетинга
E-mail: veronika_urieвна@mail.ru

Поступила в редакцию: 24.11.2016 Одобрена: 02.12.2016

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Промышленно-технологическая кооперация России со странами-партнерами БРИКС в условиях санкционной политики США и ЕС», проект № 15-32-01029/15а1.

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей построения гравитационных моделей, результаты использования которых, позволяют обозначить эффективные пути совершенствования внешнеторговой политики России.

Цель статьи: разработка мультигравитационной модели внешней торговли России, которая позволит обозначить перспективные пути развития экспортно-импортных отношений в рамках межрегионального торгового пространства РФ, включающего такие интеграционные объединения как ЕС, БРИКС, СНГ.

Методология исследования: методологическую основу исследования составляют общенаучные методы познания, а именно: методы теоретического обобщения и сравнения; метод комплексного и структурного анализа.

Результаты: в ходе исследования проанализирован внешнеторговый оборот России, результаты которого позволили установить, что для развития экономики страны важно как разнообразие внешнеторговых потоков, так и потоков капитала, что в свою очередь актуализирует проблему формирования и развития национального внешнеторгового потенциала, нахождения оптимальных пропорций диверсификации товарной структуры и внедрения действенных механизмов регулирования экспортно-импортных операций. Решение данной проблемы предопределило проведение в рамках статьи исследования современной карты внешнеторгового взаимодействия России в условиях действующих санкций и эмбарго, а также выявление целевых страновых рынков для российского несырьевого экспорта с отдельным выделением проблемных зон, возникших в результате внешних вызовов политического и экономического характера, с которыми столкнулась Россия из-за военного конфликта на Украине. Отдельное внимание уделено распределению импорта России по странам партнерам.

Значимость: на примере интеграционных объединений ЕС, СНГ и БРИКС, которые составляют мультирегиональное торговое пространство России, построена мультигравитационная модель, позволяющая оценить влияние сотрудничества России со странами-членами ЕС, СНГ и БРИКС, а также прогнозировать и анализировать торговые потоки как страны в целом, так и в разрезе экспорта и импорта.

Ключевые слова: гравитационная модель, внешняя торговля, экспорт, импорт, Россия, ЕС, СНГ, БРИКС.

Для ссылки: Дегтерева Е. А., Мосейкин Ю. Н., Чернова В. Ю. Совершенствование внешнеторговой политики России на основе гравитационного моделирования (на примере стран БРИКС) // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 121–128. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.121.128

Развитие внешнеторговой политики является важным условием устойчивого экономического роста страны и предоставляет ей возможность улучшить свои позиции на мирохозяйственной арене [1]. Относительно узкая и неэффективная торговая специализация России – одна из основных причин уязвимости национальной экономики к изменениям во внешней среде. Подтверждением этого факта стала реакция экспорта и импорта на раз-

вертывание современного мирового финансового кризиса и действующие международные санкции в отношении России, в результате чего ее экспортно-импортные потоки с 2013 года сократились почти на 15% (см. табл. 1).

Для развития экономики России важно как разнообразие внешнеторговых потоков, так и потоков капитала. Поскольку мощная экспортно-импортная база определяет условия валютно-финансового

Таблица 1
Внешнеторговый оборот России (млрд. дол. США) [2]

Table 1
Russia's foreign trade (billion US dollars)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего	864,6	804,7	745,3
экспорт	523,3	496,7	445,2
импорт	341,3	308,0	287,3
в том числе:			
со странами СНГ	124,4	104,3	106,6
экспорт	78,1	68	65
импорт	46,3	36,3	38,7
со странами дальнего зарубежья	740,2	700,4	687,1
экспорт	445,2	428,6	416,3
импорт	295,0	271,7	263,8

сотрудничества, а также стабильность монетарного сектора страны. В данном контексте актуализируется проблема формирования и развития национального внешнеторгового потенциала, нахождения оптимальных пропорций диверсификации товарной структуры и внедрения действенных механизмов регулирования экспортно-импортных операций. Результативность решения данной проблемы будет определять перспективы эффективного участия России в международном разделении труда и мирохозяйственных связях.

Таргетные страновые рынки для российского не сырьевого экспорта

Targeted country risk for Russia's non-oil exports

СНГ	Казахстан, Белоруссия, Узбекистан, Украина, Азербайджан, Туркмения
Западная Европа *	Германия, Нидерланды, Великобритания, Италия, Франция
Восточная Азия	КНР, Япония, Республика Корея, Тайвань, Гонконг
Ближний Восток и Северная Африка	Турция, Иран, Саудовская Аравия, ОАЭ, Израиль, Египет, Алжир
Восточная Европа и Финляндия *	Польша, Финляндия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва
Северная Америка *	США, Мексика, Канада
Южная Америка	Бразилия, Аргентина, Перу, Колумбия, Венесуэлла, Куба

*Примечание: проблемные экспортные рынки для России.

На сегодняшний день перед Россией стоит вопрос: какой интеграционный путь развития ей необходимо выбрать, какое направление является приоритетным: ЕС, СНГ, ЕАЭС или БРИКС и вообще выгодно ли для России сотрудничество и торговля

в рамках какого-либо интеграционного объединения, если да, то с какими именно странами.

Современная карта внешнеторгового взаимодействия России выглядит следующим образом: сохранилась тенденция расширения сотрудничества со странами-партнерами по ЕАЭС, удельный вес которых увеличился до 7,3% по сравнению с прошлым годом (7,1%), кроме того, важнейшими партнерами России являются: Китай (20,8%), Германия (10,9%), США (6,0%), Беларусь (4,8%) [3]. При этом следует отметить, что ограничительные меры в виде пакета санкций в отношении ключевых секторов экономики России, последовавшие со стороны группы стран, и введение продовольственного эмбарго со стороны России нарушили баланс интересов между государствами (о балансе интересов в обеспечении экономической и продовольственной безопасности подробно описано в исследовании М.В. Федерова и Е.А. Кузьмина [6, 7]), что привело к отмене «Южного потока», приостановке передачи Францией России вертолетоносцев «Мистраль», выходу РФ из «Большой восьмерки» G8 и пр.

В табл. 2 представлены таргетные страновые рынки для российского несырьевого экспорта с отдельным выделением проблемных зон, возникших в результате внешних вызовов политического и экономического характера, с которыми столкнулась Россия из-за военного конфликта на Украине.

В тоже время табл. 3 наглядно демонстрирует зависимость России от импортной продукции стран-партнеров, которые находятся в проблемных экспортных зонах.

Таблица 2

Table 2

Таким образом, необходимость усовершенствования внешнеторговой политики актуализирует потребность в изучении объективных основ формирования и реализации экономического потенциала внешней торговли, а также выводит в авангард вопросы моделирования торговых потоков России с различными интеграционными объединениями и отдельными странами.

Среди наиболее распространенных методов, используемых для соответствующего моделирования, выделяют гравитационные модели, которые дают возможность объяснить, каким образом определенные факторы, влияющие на внешнюю торговлю страны, способны интенсифицировать ее

торговые потоки и выявить степень потенциальных объемов товарооборота между странами-товарными партнерами в контексте выбора наиболее эффективного сотрудничества, в том числе, и в рамках определенных интеграционных объединений [4].

Таблица 3

Распределение импорта России по странам партнерам¹

Table 3

Structure of the Russian import partner countries

Страны	Импорт						Место по объему оборота в 2015 году
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Всего	100	100	100	100	100	100	
в том числе:							
Китай	2,8	7,4	17,0	16,8	17,7	18,1	1
Нидерланды	2,2	2,0	1,9	1,9	1,8	1,7	2
Германия	11,5	13,4	11,7	12,0	11,5	10,8	3
Италия	3,6	4,5	4,4	4,6	4,4	4,3	4
Беларусь	11,0	5,8	4,3	4,5	4,3	4,4	5
Турция	1,0	1,8	2,1	2,3	2,3	2,4	6
Япония	1,7	5,9	4,5	4,3	3,8	3,9	7
США	7,9	4,6	4,9	5,2	6,5	6,7	8
Украина	10,8	7,9	6,1	5,0	3,7	3,5	9
Республика Корея	1,1	4,1	3,2	3,3	3,1	3,0	10
Польша	2,1	2,8	2,5	2,6	2,5	2,4	11
Казахстан	6,5	3,3	1,9	1,9	2,6	2,5	12
Великобритания	2,5	2,8	2,0	2,6	2,7	2,8	13
Франция	3,5	3,7	4,4	4,1	3,7	3,6	14
Другие страны	31,8	30,0	29,1	28,9	29,2	29,4	

Таким образом, приведенные факты подтверждают правильность выбора темы данной статьи.

Вопросам формирования, развития и реализации внешнеторговой политики страны посвящены работы многих известных зарубежных и отечественных ученых, а именно: П. Кругмана, Дж. Стиглица, Д. Дениелса, Л. Радебы, С. Фишера, Р. Дорнбуша, А. Архипова, О. Черновца, И. Бураковского, А. Кредисова, А. Филипенко, А. Поручника, В. Сиденко, Т. Мельник и др.

В разное время соответствующие вопросы использования гравитационного моделирования в процессе планирования внешней торговли страны изучались такими учеными, как: Я. Тинберген, П. Пойхьонен, Х. Линнеманн, Я. Франкел, Дж. Андерсон, Е. Винкуп, К. Каррилло и К. А. Ли, Р. Белдвин, А. Матто, Ц. Финк, П. Лемме, Р. Теха, Т. Прус, М. Бадетта и др.

Однако следует отметить, что на сегодняшний день ощущается дефицит соответствующих работ отечественных ученых, посвященных исследованию особенностей гравитационного моделирования торгового сотрудничества России со странами в рамках интеграционных объединений, членом которых она является.

Таким образом, цель статьи заключается в разработке мультигравитационной модели внешней

торговли России, которая позволит обозначить перспективные пути развития экспортно-импортных отношений в рамках межрегионального торгового пространства РФ, включающего такие интеграционные объединения как: ЕС, БРИКС, СНГ.

Прежде всего, приступая к моделированию внешнеторговых отношений России, следует обратить внимание на тот факт, что она находится в мультирегиональном торговом пространстве. В целом, мультирегиональное торговое пространство представляет собой внешнеторговое пространство, которое формируется в рамках различных подписанных региональных торговых соглашений, существующих рядом с другими фрагментами общего внешнеторгового пространства [5]. Учитывая цели и задачи проводимого исследования, считаем, что мультирегиональное торговое пространство России включает в себя развитие торговых отношений страны с ее участием в более чем двух региональных торговых соглашениях, а следовательно, в более чем двух региональных интеграционных плоскостях, которые объединяются в единое региональное торговое пространство для нее. Последнее отличается от других частей общего торгового пространства страны тем, что страны-торговые партнеры, которые не формируют с ней никаких региональных торговых соглашений, находятся в другом неинтеграционном формате и

параллельно занимают отдельное место в общем внешнеторговом пространстве страны.

Моделирование внешнеторговой политики России в рамках мультирегионального торгового пространства будем проводить с учетом действия торговых соглашений страны с государствами СНГ, ЕС и БРИКС, результатом указанного моделирования является разработка мультигравитационной модели внешней торговли России.

Как свидетельствуют труды известных зарубежных ученых, объяснительная сила регрессий для моделирования импорта и экспорта товаров является достаточно высокой. Именно поэтому, для построения мультигравитационной модели внешней торговли России считаем целесообразным использовать именно регрессионный анализ.

Итак, для оценки влияния сотрудничества России и стран-членов ЕС, СНГ и БРИКС построим регрессионную модель:

$$\log X_i = \log b_0 + b_1 \log D_i + b_2 \log Y_i + b_3 \text{Adj}D_i + b_4 \text{EC} + b_5 \text{CIS} + b_6 \text{EFTA} + \log_i,$$

где X_i – сумма экспорта и импорта между Россией и торговым партнером, млрд. долл. США;

D_i – расстояние между столицами России и торгового партнера, км.;

Y_i – ВВП торгового партнера России, млрд. дол. США;

$\text{Adj}D_i$ – фиктивная переменная, равная 1, если торговый партнер и Россия имеют общую сухопутную границу;

EC – фиктивная переменная, равная 1, если торговый партнер России входит в ЕС;

CIS – фиктивная переменная, равная 1, если торговый партнер России относится к СНГ;

EFTA – фиктивная переменная, равная 1, если торговый партнер России относится к БРИКС.

Как это характерно для гравитационных моделей, ожидается положительная связь между переменными внешнего торгового оборота и валовым продуктом торгового партнера, наличием общей границы с торговым партнером. Также прогнозируется отрицательная связь торговли и расстояния между торговыми партнерами. Главными параметрами для исследования являются коэффициенты при фиктивных переменных, контролирующих принадлежность торговых партнеров к региональным группировкам. Знак и размер параметров при факторах ЕС, CIS и EFTA продемонстрируют, создавалась ли или отклонялась торговля России с членами соответствующих региональных группировок.

Также в рамках разрабатываемой мультигравитационной модели с учетом действия санкций и ограничений по отношению к России, представляется целесообразным провести моделирование влияния торговых барьеров на экономику страны.

Допустим, что Россия и страна А связаны между собой торговыми отношениями в рамках одного из рассматриваемых интеграционных объединений. Страна А – небольшая страна, насчитывающая семь территориальных единиц регионов, Россия – большая и имеет 85 территориальных единиц субъектов РФ. Также предположим, что ВВП каждой территориальной единицы имеет одинаковое значение и производит по 1 единице продукции для экспорта.

Когда между странами есть свободная торговля, внешнеторговый оборот страны А и России будет составлять 92 единицы, при этом экспорт страны А составляет 7 единиц, а России – 85 единиц. Когда появляются торговые барьеры в международной деятельности, то происходят изменения и в экономике страны. Предположим, что введены ограничения на экспорт в размере 10%. В таком случае внутренний рынок потребует продукции в предыдущем количестве и данный спрос могут удовлетворить отечественные товаропроизводители.

Так в страну А будет поступать на 8,5 единиц продукции меньше, следовательно, может быть увеличено производство в каждом регионе на 1,2 единицы, что обеспечит рабочие места, прибыль предприятиям и наполнение бюджета. Для России ситуация будет отличаться, потому что с введением данного ограничения к ней не поступает всего 0,7 единиц продукции, распределив их на 85 регионов получим 0,008 единиц, на которые могло бы быть увеличено производство в регионах. Тем более, что в России производство не уменьшается, а товар, который был изготовлен, и ранее экспортировался, должен быть потреблен внутри страны. На рис. 1 наглядно изображена моделируемая ситуация.

Таким образом, введение любого торгового барьера может привести к различным последствиям, а именно к значительному росту производства и межрегиональной торговли в небольших странах и лишь незначительному увеличению торговли в крупных государствах.

С учетом указанного, считаем, что сотрудничество России со странами, а также их объединениями, которые вводят по отношению к ней различного рода санкции и ограничения является не совсем конструктивным. В данном случае целесообразно придерживаться сценария экстенсивной торговли, предусматривающего изменение ориентации торгово-экономических отношений страны и реализуемо-

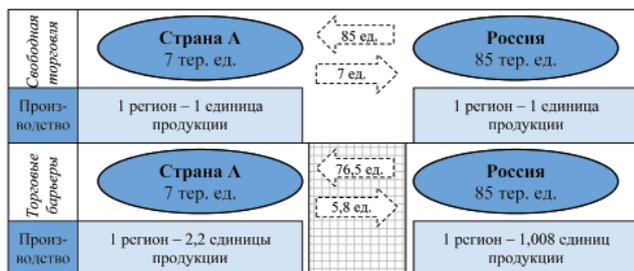


Рис. 1. Влияние торговых барьеров на экономику

Fig. 1. The impact of trade barriers on the economy

го через поиск новых рынков сбыта, по крайней мере до тех пор, пока будут действовать ограничения. В сложном геополитическом положении, находясь под бременем экономических санкций, несомненно, России следует более эффективно использовать свои производственные мощности, ограничивая торговые отношения со странами, которые за счет отечественного промышленного потенциала увеличивают собственную финансовую прочность и поддерживают темпы развития своей экономики.

На следующем этапе в рамках мультигравитационной модели внешней торговли России построим систему формализованных уравнений линейного типа со стандартизированными данными, используя функцию натурального логарифмирования. Данная система позволит провести комплексный анализ внешнеторговых потоков России с партнерами в рамках интеграционных объединений и выявить наряду с другими факторами степень влияния существующих тарифных инструментов со стороны этих стран на экспортно-импортные потоки страны и внешнеторговый оборот с ними.

$$1. \ln(RD_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_i) + \alpha_2 \ln(Y_j) + \alpha_3 \ln(P_i) + \alpha_4 \ln(P_j) + \alpha_5 \ln(D_{ij}) + \alpha_6 \ln(FDI_i) + \alpha_7 \ln(FDI_j) + \alpha_8 \ln(DIA_i) + \alpha_9 \ln(DIA_j) + \alpha_{10} \ln(ExRate) + \alpha_{11} \ln(IEE_i(f_1, f_2, \dots, f_{10})) + \alpha_{12} \ln(IEE_j(f_1, f_2, \dots, f_{10})) + \alpha_{13} Dummies + \alpha_{14} Tariffs + \eta_{ij}$$

$$2. \ln(Exp_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_i) + \alpha_2 \ln(Y_j) + \alpha_3 \ln(P_i) + \alpha_4 \ln(D_{ij}) + \alpha_5 \ln(FDI_i) + \alpha_6 \ln(FDI_j) + \alpha_7 \ln(DIA_i) + \alpha_8 \ln(DIA_j) + \alpha_9 \ln(ExRate) + \alpha_{10} \ln(IEE_i(f_1, f_2, \dots, f_{10})) + \alpha_{11} \ln(IEE_j(f_1, f_2, \dots, f_{10})) + \alpha_{12} Dummies + \alpha_{13} Tariffs + \eta_{ij}$$

$$3. \ln(Imp_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(V_i) + \alpha_2 \ln(Y_j) + \alpha_3 \ln(P_j) + \alpha_4 \ln(D_{ij}) + \alpha_5 \ln(FDI_i) + \alpha_6 \ln(FDI_j) + \alpha_7 \ln(DIA_i) + \alpha_8 \ln(DIA_j) + \alpha_9 \ln(ExRate) + \alpha_{10} \ln(IEE_i(f_1, f_2, \dots, f_{10})) + \alpha_{11} \ln(IEE_j(f_1, f_2, \dots, f_{10})) + \alpha_{12} Dummies + \alpha_{13} Tariffs + \eta_{ij}$$

где RD_{ij} – внешнеторговый оборот России со странами-торговыми партнерами в ее мультирегиональном торговом пространстве;

Exp_{ij} – товарный экспорт России в страны-торговые партнеры в ее мультирегиональном торговом пространстве;

Imp_{ij} – товарный импорт России из стран-торговых партнеров в рамках ее мультирегионального торгового пространства;

Y_i – ВВП России;

Y_j – ВВП стран-партнеров России в ее мультирегиональном торговом пространстве;

P_i – численность населения России;

P_j – численность населения стран-партнеров России в ее мультирегиональном торговом пространстве;

V_i – ВВП на душу населения России;

V_j – ВВП на душу населения стран-партнеров России в ее мультирегиональном торговом пространстве;

D_{ij} – географическое расстояние между Россией и странами-торговыми партнерами в ее мультирегиональном торговом пространстве;

FDI_i – прямые иностранные инвестиции в Россию, определяющие в общем экономическую эффективность и отдачу от привлечения в страну международного инвестирования;

FDI_j – прямые иностранные инвестиции в страны-партнеры России в ее мультирегиональном торговом пространстве, определяют в общем экономическую эффективность и отдачу от привлечения в эти страны международного инвестирования;

DIA_i – прямые инвестиции из России, указывающие на степень транснационализации вывезенного капитала субъектами бизнеса за пределы российского рынка;

DIA_j – прямые инвестиции стран-партнеров России в ее мультирегиональном торговом пространстве, указывающие на степень транснационализации вывезенного капитала субъектами бизнеса этих стран за пределы своей страны;

$ExRate$ – изменение валютного курса рубля к доллару США, изменение валютного курса национальных валют стран-партнеров России в ее мультирегиональном торговом пространстве к доллару США, изменение валютного курса национальных валют стран-партнеров России в ее мультирегиональном торговом пространстве к рублю;

$IEE_i(f_1, f_2, \dots, f_{10})$ – составляющие индекса экономической свободы Heritage Foundation для России (свобода ведения бизнеса, фискальная свобода,

торговая свобода, свобода от государственных закупок правительства, монетарная свобода; инвестиционная свобода, финансовая свобода, свобода прав собственности, свобода от коррупции свобода использования рабочей силы);

$IEE_j(f_1, f_2, \dots, f_{10})$ – составляющие индекса экономической свободы стран-партнеров России в рамках ее мультирегионального торгового пространства.

К *Dummies*-переменным, которые введены для исследования торговых отношений России и стран, входящих в интеграционные объединения СНГ, ЕС, БРИКС, автором отнесены следующие 12 институциональных характеристик, которые являются составляющими индекса глобальной конкурентоспособности стран мира, а также 7 показателей, характеризующих социально-экономическое и географическое положение стран партнеров. Рассмотрим их более подробно.

Институциональные характеристики:

1. Institutions – учреждения. Чем выше данный индекс, тем больше учреждений размещены на территории данных стран.
2. Infrastructure – инфраструктура. Чем выше данный индекс, тем лучше развита инфраструктура в рассматриваемых странах.
3. Macroeconomic stability – макроэкономическая стабильность. Индекс определяет степень макроэкономической стабильности страны.
4. Health and primary education – здоровье и начальное образование.
5. Higher education and training – высшее образование и тренинги.
6. Goods market efficiency – эффективность товарных рынков.
7. Labour market efficiency – эффективность рынков рабочей силы.
8. Financial market sophistication – совершенство финансовых рынков.
9. Technological readiness – технологическая готовность. Чем выше данный индекс, тем более технологически вооруженной является страна.
10. Market size – размер рынка. Чем выше данный индекс, тем больше размер рынка в той или иной стране.
11. Business sophistication – совершенство бизнеса. Индекс показывает, насколько хорошо развит бизнес в рассматриваемых странах.
12. Innovation – инновации. Чем выше индекс, тем лучше развита инновационная деятельность страны.

Характеристики социально-экономического и географического положения:

- 1) географический размер;
- 2) демографический размер; экономический размер стран (1 – большая страна, 0 – малая страна) в рамках мультирегионального торгового пространства России;
- 3) общая граница между Россией и ее партнерами в мультирегиональном торговом пространстве (1 – наличие общей границы, 0 – отсутствие);
- 4) языковое сходство (1 – сходство, 0 – отсутствует сходство);
- 5) участие этих стран в НАТО, участие в том или ином таможенном союзе; участие стран в НАТО.

Для проведения дальнейшего моделирования целесообразно применять корреляционно-регрессионный анализ. Результативными признаками моделей является внешнеторговый оборот России со странами-партнерами в ее мультирегиональном торговом пространстве, а именно со странами ЕС, СНГ и БРИКС. Факторными признаками являются все вышеперечисленные переменные, включенные в модель.

Таким образом, подводя итоги проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы.

Усовершенствование внешнеторговой политики России в настоящее время приобретает особую актуальность, поскольку она является важнейшим условием экономического и политического самоопределения страны и вхождения ее в мировую хозяйственную систему на правах равноправного партнерства. Кроме того, значимость развития экспортно-импортного потенциала и налаживания эффективного сотрудничества с различными партнерами и интеграционными объединениями для России связана с особенностями переходного периода, в котором пребывает экономика страны, сложной геополитической ситуацией, сложившейся вследствие военных действий в Украине и обусловившей введение различных санкций и ограничений со стороны международного сообщества.

Очевидно, в данных обстоятельствах, налаженные торговые связи с различными интеграционными объединениями и отдельными странами-партнерами подлежат критическому пересмотру и новой оценке, также актуализируется необходимость определения приоритетных направлений развития внешней торговли России ее в мультирегиональном торговом пространстве. Мировая практика наглядно свидетельствует о том, что мощным инструментом анализа и прогнозирования внеш-

неторговых отношений является гравитационное моделирование. Используя указанный инструментарий, автором разработана мультигравитационная модель торговых потоков России в ее мультирегиональном торговом пространстве, в состав которого входят такие интеграционные объединения как ЕС, СНГ и страны БРИКС. Указанная модель позволяет провести моделирование торговых потоков страны в целом, а также в разрезе экспорта и импорта. Кроме того, для оценки влияния сотрудничества России и стран-членов ЕС, СНГ и БРИКС построена регрессионная модель. Особое внимание уделено моделированию влияния торговых барьеров на экономику России.

Перспективы дальнейших исследований связаны с разработкой адекватных гравитационных моделей для описания зависимости внешней торговли от нелинейных социально-экономических процессов, характерных для трансформационных стран, таких как Россия.

Список литературы

1. Исламов Г.Д. Внешнеторговая политика государства: значение, цели и принципы // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 11. С. 219–224.
2. Внешнеторговый оборот России. Росстат. URL: www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2123002 (Дата обращения 05.10.2016)
3. Арабян М.С., Ипатьева И.А. Внешнеторговая политика России в условиях санкций и членства в ВТО: проблемы и перспективы // Валютное регулирование и валютный контроль. 2015. № 3. С. 23–27.
4. Белова Т.А. Эконометрическое моделирование и прогнозирование макроэкономических показателей внешней торговли // Молодой ученый. 2016. № 6(110). С. 401–404.
5. Голяшев А.В. Взаимозависимость регионов страны в формировании международных торговых потоков // Бюллетень транспортной информации. 2014. № 9(231). С. 30–34.
6. Fyodorov M.V., Kuzmin E.A. Agriculture and economic security of Russia: retrospective research // Journal of international scientific research. 2013. Vol. 5, No. 1-2. P. 42–45.
7. Кузьмин Е.А. Проблематика обособленной экономической безопасности в условиях свободной торговли: взгляд на взаимодействие России и ВТО // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Серия Социально-экономические науки. 2012. № 6. С. 44–59.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

IMPROVING THE FOREIGN POLICY OF RUSSIA ON THE BASIS OF THE GRAVITY MODELING (ON THE EXAMPLE OF THE BRICS)

Ekaterina Degtereva, Yuri Moseikin, Veronika Chernova

Abstract

The article investigates the features of construction of gravity models, the results of the use of which will allow to identify effective ways of Russian foreign policy improvements. Purpose of the article: multigravitation development model of Russia's foreign trade, which will identify forward the development of export-import relations in the framework of inter-regional trade area of the Russian Federation, including integration associations such as the EU, BRICS, CIS. Methodology: methodological basis of the study make up scientific methods of cognition, namely, methods of theoretical generalization and comparison; method of integrated and structural analysis. Results: During the studied analyzed Russia's foreign trade turnover, the results of which revealed that for the country's economic development is important as a variety of trade flows and capital flows, which in turn updates the problem of formation and development of the national foreign trade potential, finding the optimal proportion of commodity structure diversification and the introduction of effective mechanisms of regulation of export-import operations. The solution of the problem determined the conduct of the study articles Russian contemporary maps of foreign cooperation in the conditions of existing sanctions and embargoes, as well as the identification of targeted country markets for Russia's non-oil exports with a separate allocation problem area that emerged as a result of external challenges of political and economic nature faced by Russia because of the military conflict in Ukraine. Special attention is paid to the distribution of Russian imports by partner countries. Significance: the example of EU integration associations of the CIS and the BRICS, which make up multiregional commercial space of Russia, multigravitation model is constructed in order to assess the impact of Russia's cooperation with the EU member countries, CIS countries and the BRICS, as well as to forecast and analyze trade flows as the country as a whole, and in the context of export and import.

Keywords: *gravity model, foreign trade, exports, imports, Russia, EU, CIS, BRICS.*

Correspondence: *Degtereva Ekaterina A., People friendship university of Russia (6, Miklukho-Maklaya street, Moscow, 117198), Russian Federation, degseb@mail.ru*

Moseikin Yuri. N., People friendship university of Russia (6, Miklukho-Maklaya street, Moscow, 117198), myn_1983@msn.com

Chernova Veronika Yu., People friendship university of Russia (6, Miklukho-Maklaya street, Moscow, 117198), veronika_urievn@mail.ru

Reference: *Degtereva E. A., Moseikin Yu. N., Chernova V. Yu. Improving the foreign policy of Russia on the basis of the gravity modeling (on the example of the BRICS). M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 121–128. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.121.128*

References

1. Islamov G.D. Vneshnetorgovaja politika gosudarstva: znachenie, celi i principy [Foreign policy of the state: the value, objectives and principles]. *Regional'nye problemy preobrazovaniya jekonomiki = Regional problems of economic transformation*, 2015, no. 11, pp. 219–224. (In Russ.)
2. Russia's foreign trade turnover. Rosstat. URL: www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2123002 (reference date 10/05/2016)/ (In Russ.)
3. Arabyan M.S., Ipatieva I.A. Vneshnetorgovaja politika Rossii v uslovijah sankcij i chlenstva v VTO: problemy i perspektivy [Foreign policy of Russia in the conditions of sanctions and membership in the WTO: problems and prospects]. *Valjutnoe regulirovanie i valjutnyj kontrol' = The currency regulation and currency control*, 2015, no. 3, pp. 23–27. (In Russ.)
4. Belova T.A. Jekonomicheskoe modelirovanie i prognozirovanie makrojekonomicheskikh pokazatelej vneshnej torgovli [Econometric modeling and forecasting of macroeconomic indicators of foreign trade]. *Molodoj uchenyj = Young scientist*, 2016, no. 6 (110), pp. 401–404. (In Russ.)
5. Golyashev A.V. Vzaimozavisimost' regionov strany v formirovanii mezhdunarodnyh torgovyh potokov [The interdependence of regions in shaping international trade flows]. *Bjulleten' transportnoj informacii = Bulletin of transport information*, 2014, no. 9 (231), pp. 30–34. (In Russ.)
6. Fyodorov M.V., Kuzmin E.A. Agriculture and economic security of Russia: retrospective research. *Journal of international scientific researches*, 2013, vol. 5, no. 1-2, pp. 42–45. (In Eng.)
7. Kuzmin E.A. Problematika obosoblennoj jekono-micheskoj bezopasnosti v uslovijah svobodnoj torgovli: vzgljad na vzaimodejstvie Rossii i VTO [The problems of economic security in separate free trade: A look at the interaction between Russia and the WTO]. *Vestnik JuRGU (NPI). Serija Social'no-jekonomicheskie nauki = Journal SRSTU (NPI). A series of socio-economic sciences*, 2012, no. 6, pp. 44–59. (In Russ.)



УДК 338

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.129.133

JEL: L16, L52, L26, L38, L91, M21

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ РЕКЛАМНЫХ ПРОЕКТОВ В ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

Олег Михайлович Толмачев¹

¹ ФГБОУ ВПО Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (МГТУ им. Н.Э. Баумана) 105005, г. Москва, ул. 2-я Бауманская, д. 5, стр. 1

¹ Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры ИБМ-3 «Промышленная логистика»
E-mail: oltom@inbox.ru

Поступила в редакцию: 15.11.2016

Одобрена: 28.11.2016

Аннотация. Актуальность статьи заключается в том, что на сегодняшний день туризм является массовым социально-экономическим явлением мирового масштаба, как известно, любой отдых начинается с рекламы. Поэтому для прогрессивного развития туристических компаний необходимо разработать эффективную стратегию и тактику рекламных проектов. Потенциальный потребитель стал более требовательным и расчетливым, поэтому позиция консультанта со шквалом информации не работает. Работает позиция эксперта, когда продукт словно создан для клиента, то есть продукт существует только в синхронности с покупателем. Ввиду этого в условиях обострения конкуренции между операторами туристических услуг, и насыщения отдельных сегментов рынка значительным количеством туристических продуктов со схожей направленностью, роль отводится уникальному позиционированию на основе маркетинговых стратегий как процессу создания для туристического продукта уникальной позиции на рынке.

Цель / задачи. Целью статьи является исследование особенностей маркетинговых стратегий рекламных процессов на рынке туристических компаний и поиск направлений их совершенствования в современных экономических условиях.

Задачи статьи: исследовать сущность и содержание понятия «маркетинговая стратегия рекламных процессов»; систематизировать критерии классификации стратегий компаний на рынке туристических услуг; проанализировать особенности рекламных проектов и определить перспективные направления совершенствования маркетинговых стратегий.

Методология. Методической основой данной статьи являются сравнительные методы анализа.

Результаты. Исследована сущность и содержание понятия «маркетинговая стратегия рекламных процессов». Проанализированы особенности рынка туристических услуг, выделены целевые аудитории, определены ключевые факторы и тенденции развития данного рынка.

Предложена новая система ценностей продукта, квадрата С.В. Ковалева, который выделил четыре существующие ментальности человека. Когда рекламная статья либо ролик включают репрезентативные слова и фразы, которые задействуют все четыре уровня ментальности, ввиду этого реклама безошибочно достигает своей цели.

Выводы / значимость. Перспективным представляется дальнейшее расширение практики внедрения маркетинговых подходов в организацию работы субъектов туристической сферы, в том числе с применением новых технологий.

Практическое применение результатов данной работы позволит сформировать благоприятный имидж туристической отрасли, ее продукции и, в конечном счете, создаст положительный социальный и экономический эффект.

Ключевые слова: туризм, реклама, потенциальный покупатель, стратегия, тактика, имидж, индивидуальность.

Для ссылки: Толмачев О. М. Маркетинговые стратегии и тактики рекламных проектов в туристических компаниях // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 129–133. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.129.133

Наиболее актуальной проблемой в условиях динамично-развивающегося рынка и постоянно растущих потребностей потребителей является разработка эффективной рекламной стратегии и тактики в сфере туризма. Для разработки грамотной стратегии развития компания должна четко определить свои преимущества и недостатки в сравнении с конкурентами. Поэтому для нормального функционирования необходима информация, полученная через комплекс маркетинговых мероприятий, а в частности, качественных маркетинговых исследований. Чем лучше разработан на предприятии комплекс маркетинга, тем эффективнее будет и его деятельность. С помощью маркетинговой деятельности обеспечивается постоянный поиск новых рынков, потребителей, новых видов продукции

и услуг, способных обеспечить компании высокий уровень прибыли.

Рост конкуренции среди предлагаемых туристических услуг, повышение уровня жизни, а также активизация покупательской способности – все это способствует увеличению спроса на данный вид услуг. Роль туризма на мировой арене возрастает. Будучи одной из высокодоходных отраслей экономики, уступая лишь добыче и переработке нефти, туризм обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка планеты, стимулирует создание рабочих мест и дает возможность развитию малого бизнеса, перераспределяет ресурсы между странами и составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики РФ.

В последнее время туризм прогрессивно развивается и становится массовым социально-экономическим явлением мирового масштаба. Быстрому развитию способствует расширение политических, научных, экономических и культурных связей между государствами.

Главное правило маркетинга – клиент покупает то, что хочет купить, а не то, что ему пытаются продать. Основная задача рекламы – презентация ценности продукта. Презентация набора качеств продукта в правильном ракурсе для клиента. Традиционно в комплекс продвижения товара включают пять основных элементов: рекламу, стимулирование сбыта, личные продажи, прямой маркетинг и связи с общественностью.

Реклама – одно из имеющихся в распоряжении маркетолога средств продвижения товара. Система стимулирования сбыта предусматривает меры по предоставлению скидок, премиальных продаж и использованию купонов. Работа по связям с общественностью устанавливает и поддерживает контакты с прессой и взаимодействия с государственными органами в области законодательства. Персональные продажи предусматривают индивидуальный контакт с потребителем. Благодаря личным контактам с клиентом достигается стимулирование сбыта продукции с учетом индивидуальных предпочтений покупки.

Известный зарубежный маркетолог Филипп Котлер дал понятию рекламы следующее определение: «Реклама – это платное, одностороннее и неличное обращение, осуществляемое через средства массовой информации и другие виды связи, агитирующие в пользу какого-либо товара, марки, фирмы». Реклама заняла лидирующие позиции как экономическое и информационно-коммуникационное явление.

С уверенностью можно сказать, что отдых начинается с рекламы. Листая туристские журналы, потенциальный потребитель погружается в мир путешествий по экзотическим странам с уникальными природными артефактами и комфортабельными отелями на побережье. Именно здесь не встретится ничего отталкивающего и вульгарного, поскольку предоставленная информация пропитана увлекательностью и завораживающими обещаниями. Подобная стратегия позитива очевидна и оправдана. Далее потребитель выбирает для себя один из путей покупки. Существует два варианта покупки: покупка умом и покупка сердцем. Решение о покупке принимается бессознательным путем, а значит реклама наиболее эффективна с апелляцией к бессознательному.

Так в чем же особенность туристской рекламы? Туристская реклама – это особый вид рекламы,

то есть нематериальных, нематериальных форм полезности. Задача туристской рекламы – показать полезность услуг и удовлетворение от их использования. Это сделать гораздо сложнее, чем показать результаты использования стирального порошка или омолаживающего крема. Туристская реклама должна быть не просто яркой, броской и заметной, но и по-настоящему красивой. В рекламе должна быть изюминка, которая сильнее привлекает и гораздо дольше удерживает внимание аудитории, чем агрессивный, яркий цвет. Как правило, данный вид рекламы содержит информацию в сжатой, художественно выраженной форме с эмоциональной окраской и доводит до потребителя наиболее важную информацию о самом продукте и компании.

В туристском бизнесе большой процент имиджевой рекламы, в отличие от других сфер деятельности. Это связано с работой национальных туристских администраций и офисов, которые занимаются некоммерческой рекламой, формированием благоприятного имиджа страны и привлечением в страну туристов. Эта реклама некоммерческая потому, что продажа конкретного турпродукта не является её целью. Её преимущество в том, что она ненавязчива, является как бы приглашением, а не агитацией.

Чтобы создать эффектную туристскую рекламу необходимо правильно определить специфику данной отрасли, представить продукт в наиболее выигрышном виде и уметь объединить художественный образ, который воплощает собой тур или услугу, передаваемую эстетическими фотографиями либо роликами и правильно предоставить достоверную информацию, рассчитанную на привлечение определенной целевой аудитории.

Поэтапная разработка стратегии и тактики:

1. Изучение предмета рекламы и выделение его особенностей (продукт – номера в отеле, особенности – комфортабельность, вид на океан)
2. Круг потребителей (молодые люди без детей, пожилые пары, граждане РФ)
3. Разработка общей идеи рекламной компании (реклама не только услуг по размещению, но и акцент на место нахождения отеля, создание имиджа уникальности)
4. Выбор носителей рекламы (участие в выставках – демонстрация продукта, подарки с логотипом компании; реклама в газете и на радио; реклама в компьютерных сетях – разработка личного сайта, ориентировка на определенные уровни пользователей; выпуск печатной продукции – листовки, коммерческие предложения).

Тактика рекламных проектов заключается в том, чтобы клиент был способен принять продукт, как выигрышный только в состоянии, когда продукт находится в синхронности с ним, то есть важно наладить контакт с покупателем, создать ситуацию покупки (правильно выбранный комплимент, создания ощущения «Мы с тобой одной крови»).

Ниже мы рассмотрим основные стратегические правила эффективной рекламы.

1. Контекст важнее контента. При презентации продукта важно где, с кем, где и как проводится презентация. Тональность презентации и атмосфера не менее важна, чем содержание.

Контекстная реклама.

2. Потребитель покупает не продукт, а ценность, которую он несет.

Основные правила создания ценности:

- Ценность продукта отвечает тем же правилам и принципам, по которым живет клиент.
- Логически вписывается в выгоду, которую клиент получает при покупке.
- Нравится клиенту, то есть вызывает положительные чувства.
- Открывает клиенту новые возможности.

3. Продукт удовлетворяет одним из потребностей по пирамиде А. Маслоу:

- физиология (голод, жажда, и другие),
- безопасность (стабильность, комфорт),
- любовь (принадлежность к чему-то),
- уважение (престиж, статус, успех, служебный рост),
- познание (знать, уметь, исследовать),
- эстетические потребности (гармония, порядок, красота),
- потребности в самоактуализации (реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности).

4. Реклама бывает непосредственной (личный контакт) и опосредованной (пресса, журналы). При непосредственной рекламе презентация продукта должна быть высочайшего уровня, здесь товар показывают лицом.

В этой связи рассматриваем ценности, которые несет продукт туристической компании.

Продавая туристический продукт, компания продает клиентам и субагентам следующие ценности:

1. Путешествие – это отдых, радость, расслабление, возможность перезарядиться, новый опыт, развитие, успех, обновление души, пересмотр жизни, возможность побыть собой, увидеть рай на земле.

2. Финансовую безопасность, спокойствие. Компания существует на рынке 20 лет, это семейный бизнес с солидным уставным капиталом и финансовыми гарантиями более 100 миллионов долларов США, компания занимается индивидуальным туризмом в сегменте премиум класса и не участвует в рискованных чартерных и других массовых проектах, компания обладает безупречной кредитной историей и высокой репутацией на рынке.

3. Совет и рекомендации от профессионала. В штате компании только высокопрофессиональные сотрудники, имеющие соответствующие знания и опыт работы с VIP клиентами, знают их потребности и привычки, а также имеют большой опыт личных путешествий. Сотрудники совершают ежегодные поездки с инспекцией отелей, что позволяет быть в курсе продукта и всех новинок направления и дать клиентам адекватную и профессиональную консультацию по продукту. Возможность совершить правильный выбор в планировании путешествия.

4. Чуткий и внимательный подход к вашим потребностям. Компания работает в сегменте индивидуального туризма, а значит, рассматривает клиента как индивидуальность – достойную персонального сервиса, уважения и внимания.

5. Ответственность за свои действия. Компания обладает безупречной кредитной и финансовой историей и высокой репутацией на рынке.

6. Выход на большие возможности. Компания является лидером на рынке в определенных направлениях, с определенными отельными цепочками, что позволяет нам иметь более привлекательные цены и приоритет в подтверждении.

Туристические фирмы, как организаторы путешествий и обслуживания туристов представляют собой ключевое звено в системе рыночных экономических отношений в туристской индустрии. Многообразие и оригинальность туристских услуг и продуктов возрастает. Клиент становится более требовательным и с каждым путешествием его сложно удивить. Поэтому рекламный проект должен быть четко продуманным с учетом ментальности человека, следует презентовать ценность, а не сам продукт с апелляцией к бессознательному. В свою очередь менеджеры по продажам турпродукта должны быть экспертами и выдвигать продукт так, будто он создан для клиента и его существование невозможно без покупателя. В туризме это индивидуальные путешествия, в которых предусмотрены все пожелания и потребности клиента, отвечающие базовым ценностям потребителя.

Инновацией данной стратегии является создание системы ценностей продукта по так называемому квадрату С.В. Ковалева.

Существует четыре ментальности человека:

- 1) люди, для которых важны правила и принципы,
- 2) люди, руководствующиеся логикой и фактами,
- 3) люди, ориентированные на чувства и ценности,
- 4) люди, для которых главным являются возможности.

В итоге, когда рекламная статья или ролик включает репрезентативные слова и фразы, которые задействуют все четыре уровня ментальности, то рекламная стратегия достигает своей цели.

Список литературы

1. Винд Дж. Позиционирование / Маркетинг. Энциклопедия / под ред. М. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. 1196 с. – С. 369–376.
2. Горохова А.Е. Экономический потенциал и конкурентоспособность региона как источник экономического роста / А.Е. Горохова, В.Д. Секерин, Р.М. Нижегородцев // Ресурсы Информации. Снабжение Конкуренция (РИСК). 2012. № 2. С. 206–208.
3. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг-менеджмент и стратегии: пер. с англ. С. Жильцова. 4-е издание. СПб.: Питер, 2007. 544 с.
4. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд.: пер. с англ.; под науч. ред. С.Г. Жильцова. СПб.: Питер, 2013. 480 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. М.: Альпина Паблишерз, 2012. 211 с.
6. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. СПб.: Питер, 2011. 720 с.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2012. № 1. С. 90–99.
8. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Предпринимая новое. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. 2008. № 5. С. 83–90.
9. Мнушко З.Н. Теория и практика маркетинговых исследований в фармации / З.Н. Мнушко, И.В. Пестун. Х.: изд-во НфаУ, 2008. 308 с.
10. Нижегородцев Р.М., Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Конкурентоспособность фирмы и ее обеспечение при внедрении инновационных проектов // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 32 (323). С. 84–87.
11. Траут Дж. Дифференцируйся или умирай! Выживание в эпоху убийственной конкуренции / Джек Траут, Стив Ривкин; пер. с англ. Е. Колотвина. СПб.: Питер, 2010. 304 с.
12. Траут Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость / Дж. Траут, Е. Райс; пер. с англ. С. Жильцова. СПб.: Питер, 2004. 256 с.
13. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент: пер. с англ. СПб.: Нева, 2003. 320 с.
14. Aaker David A. Strategic Market Management: Global Perspectives / David A. Aaker, Damien Mc. Loughlin. New York: John Wiley and Sons, Ltd, 2010. 368 p.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

MARKETING STRATEGIES AND TACTICS OF ADVERTISING PROJECTS FOR TOURISM COMPANIES

Oleg Tolmachev

Abstract

The subject / topic. The relevance of the article is that today tourism is a massive social and economic phenomenon of global scale, as is known, any vacation begins with advertising. Therefore, for the progressive development of tourism companies need to develop an effective strategy and tactics of advertising projects. Potential consumers have become more discerning and prudent, so a consultant position with the flood of information does not work. Works expert position, when the product is as if created for the client, that is, the product exists only in synchronism with the buyer. In view of this increased competition between operators of tourist services, and certain segments of the market saturation of a significant amount of travel products with a similar orientation, a unique role for the positioning on the basis of marketing strategy as a process for creating a unique tourism product in the market.

The purpose / goal. The aim of the article is to study the features of the marketing strategies of advertising processes in the market of travel agencies and find directions of their improvement in current economic conditions.

Article Objectives: To investigate the nature and content of the concept of "marketing strategy of advertising processes"; systematize criteria for the classification of the Company's strategy in the market of tourist services; analyze the features of advertising projects and identify promising directions for improving the marketing strategies.

Methodology. The methodological basis of this article are comparative analysis methods.

Results. The essence and content of the concept of "marketing strategy of advertising processes." The features of the market of tourist services, allocated target audiences, identifies key factors and trends in the development of this market.

The new system is a product of values, square S. Kovalev, who identified four existing mentality of the person. When advertising article or video include representative words and phrases that use all four levels of mentality, because of this advertising always achieves goals.

Conclusions / relevance. Promising further expansion of the practice of implementation of marketing approaches in the organization of work of the subjects of the tourism sector, including the use of new technologies.

Practical application of the results of this work will form a favorable image of the tourism industry, its products and, ultimately, create positive social and economic effect.

Keywords: tourism, advertising, the potential buyer, strategy, tactics, image, individuality.

Correspondence: Tolmachev Oleg Mikhailovich, Bauman Moscow State Technical University (5, 2-nd Baumanskaya, Moscow, 105005), Russian Federation, oltom@inbox.ru

Reference: Tolmachev O. M. Marketing strategies and tactics of advertising projects for tourism companies. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 129–133. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.129.133

References

- Vind J. Pozicionirovanie / Marketing. Enciklopediya / pod. red. M. Bejkera. SPb.: Piter, 2002. 1196 p. pp. 369–376. (In Russ.)
- Gorohova A.E. Ekonomicheskij potencial i konkurentosposobnost' regiona kak istochnik jekonomicheskogo rosta / A.E. Gorohova, V.D. Sekerin, R.M. Nizhegorodcev. *Resursy Informacija Snabzhenie Konkurencija (RISK)*, 2012, no. 2, pp. 206–208. (In Russ.)
- Dojl P., Shtern F. Marketing-menedzhment i strategii. 4-e izd. / per. s angl. S. Zhilcova. SPb.: Piter, 2007. 544 p. (In Russ.)
- Kotler F., Keller K.L. Marketing-menedzhment. Ekspres-kurs. 3-e izd. / per. s angl. pod nauch. red. S.G. Zhilcova. SPb.: Piter, 2013. 480 p. (In Russ.)
- Kotler F. Marketing ot A do Ya. 80 koncepcij, kotorye dolzhen znat kazhdyj menedzher. M.: Alpina Pablishez, 2012. 211 p. (In Russ.)
- Lamben J. Menedzhment, orientirovannyj na rynek. 2-e izd. SPb.: Piter, 2011. 720 p. (In Russ.)
- Lyasnikov N.V., Dudin M.N. Modernization of production and generation of innovation as an incentive to preserve strategic stability and competitiveness of enterprise structures. *Actual problems of innovative economy*, 2012, no. 1, pp. 90–99. (In Russ.)
- Lyasnikov N.V., Dudin M.N. Taking new. Modern Russian business. The role of small and medium enterprises in the country's economy. *Creative Economy*, 2008, no. 5, pp. 83–90. (In Russ.)
- Mnushko Z.N. Teoriya i praktika marketingovyx issledovanij v farmacii / Z.N. Mnushko, I.V. Pestun. H.: Izd-vo NFAU, 2008. 308 p. (In Russ.)
- Nizhegorodtsev R.M., Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D. The competitiveness of the company and its software in the implementation of innovative projects. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*, 2013, no. 32 (323), pp. 84–87. (In Russ.)
- Traut J. Differencirujsya ili umiraj! Vyzhivanie v epoxu ubijstvennoj konkurencii / J. Traut, S. Rivkin; per. s angl. e. kolotvina. SPb.: Piter, 2010. 304 p. (In Russ.)
- Traut J. Pozicionirovanie. bitva za uznavaemost / J. Traut, E. Rajs; per. s angl. S. Zhilcova. SPb.: Piter, 2004. 256 p. (In Russ.)
- Temporal P. Effektivnyj brend-menedzhment / P. Temporal; per. s angl. SPb.: Neva, 2003. 320 p. (In Russ.)
- Aaker David A. Strategic Market Management: Global Perspectives / David A. Aaker, Damien Mc. Loughlin. New York: John Wiley and Sons, Ltd, 2010. 368 p. (In Eng.)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ (на примере развития туризма в ТОР «Камчатка»)

Елена Владимировна Груздева¹

¹ ФГБОУ ВО Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет
119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инноваций
E-mail: gruzdeva-msu@bk.ru

Поступила в редакцию: 24.11.2016

Одобрена: 02.12.2016

Аннотация. В данной статье представлен анализ наиболее значимых вопросов территорий опережающего развития, в т.ч. на примере Камчатского края, в котором подобная территория ориентирована прежде всего на развитие туризма. Актуальность статьи обусловлена повышением активности создания территорий опережающего развития в России.

Цель/задачи. Целью статьи является выявление достоинств и недостатков территорий опережающего развития, как механизма развития экономики. Для достижения данной цели автором поставлены и решены две задачи – анализ теоретических вопросов создания территорий опережающего развития и оценка практического примера создания подобной территории.

Методология. Теоретической базой исследования стали нормативные правовые акты посвященные вопросу территорий опережающего развития, а также стратегические документы Камчатского края. В качестве методологической основы применены методы: анализ, синтез, аналогия, сравнение, индукции и дедукции.

Результаты. Установлено, что несмотря на существующие недостатки и ограничения создание территорий опережающего развития является эффективным инструментом развития предпринимательской деятельности.

Выводы/значимость. Создание внутри страны территорий, наиболее благоприятных для привлечения долгосрочных инвестиций, является широко распространенной мировой практикой по привлечению крупных компаний. В России данный инструмент является сравнительно новым, однако уже активно применяется для развития предпринимательской деятельности в проблемных регионах.

Данный инструмент предоставляет резидентам достаточно обширные возможности по получению конкурентных преимуществ, соответственно, критически важной является проработка всех вопросов реализации и последующей работы территорий опережающего развития, с учетом предпринимательской деятельности компаний как входящих, так и не входящих в данные территории.

Ключевые слова: предпринимательство, территория опережающего развития, Камчатский край.

Для ссылки: Груздева Е. В. Предпринимательская деятельность в условиях территорий опережающего развития (на примере развития туризма в ТОР «Камчатка») // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 134–140.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.134.140

Введение

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» территория опережающего социально-экономического развития – «часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения».

Достоинства и недостатки территорий опережающего развития

Помимо 473-ФЗ особенности осуществления предпринимательской деятельности в территориях опережающего развития (далее – ТОР) установлены также 380-ФЗ (О внесении изменений в часть вторую налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации») и 519-ФЗ (О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»). Ключевые особенности ТОР в соответствии с данными документами: имущественные льготы; льготы по на-

логам, в том числе сокращение страховых взносов до 7,6%; ограничение надзора и контроля; процедура свободной таможенной зоны; возможности по привлечению иностранной рабочей силы; особые условия отчуждения земельных участков.

Ряд представленных условий подвергались критике со стороны общественности, поскольку они открывают масштабные возможности для злоупотреблений, в том числе со стороны иностранных компаний, что способно негативно сказаться на развитии российского предпринимательства, расположенного как внутри, так и вне ТОР:

- иностранным компаниям разрешается принудительно изымать земельные участки, а также расположенное на них недвижимое имущество по ходатайству иностранной компании (объем компенсации определяется иностранной компанией) – это может привести к отчуждению территорий и собственности с недостаточной компенсацией;
- разрешается прием на работу иностранных граждан без ограничений – это может привести к массовому привлечению низкоквалифицированной иностранной рабочей силы;
- специальные условия действуют только в границах ТОР, соответственно, для предприятий, расположенных вне ТОР, будет затруднительно конкурировать с резидентами;
- после окончания льготного периода резиденты могут прекратить осуществление своей деятельности и вывести оборудование.

Представленные риски могут быть сведены к минимуму при глубокой проработке концепции создания ТОР и тщательном отборе потенциальных резидентов. Компании, способные самостоятельно существовать на рынке и являющиеся конкурентами уже представленному в регионе производству, не пройдут отбор в ТОР. Если же некий отраслевой сегмент характеризуется высокими перспективами развития в рамках ТОР или является ключевым для развития региона, то в ТОР войдут все представленные в регионе компании данного сегмента, готовые предложить свои инвестиционные проекты (завершенный, работающий рыночный объект не может «перерегистрироваться» для того, чтобы перенести свою деятельность в ТОР, в качестве резидентов отбираются только новые инвестиционные проекты).

Территория опережающего развития «Камчатка»

Примером качественной проработки концепции развития ТОР является проект реализации ТОР «Камчатка». Данный проект является одним из первых и включает глубокий анализ специфики региона, необходимый для отбора отраслей, включение которых в ТОР перспективно.

В качестве приоритетных отраслей с учетом специфики региона отобраны: экологический туризм; горнолыжный туризм; гостиничный бизнес; аэропорт; порт (как инфраструктура для круизного туризма); порт (грузовой); судоремонтная отрасль; сельское хозяйство; рыбная промышленность.

Для каждой приоритетной отрасли, планируемой к включению в ТОР «Камчатка», выделяются инвестиционные условия, критичные для привлечения инвесторов (см. табл. 1).

Таким образом, для всех отраслей, выбранных в качестве приоритетных для развития в рамках ТОР «Камчатка», полностью или частично достигается обеспечение критичных условий для привлечения инвесторов.

Учитывая специфику региона и проведенный выше анализ наиболее перспективным для экономики региона является развитие туризма. Камчатский край обладает большим потенциалом развития в области туризма, в долгосрочной перспективе туристическая отрасль может стать одной из ведущих отраслей края по доле доходов в общем ВВП края¹. Рекреационный потенциал Камчатского края уникален и в настоящее время недостаточно использован.

С каждым годом у туристов со всего мира возрастает интерес к Камчатке. В 2012 г. Камчатский край стал победителем в номинации «Российский туризм» в читательском голосовании National Geographic Traveler Awards.

Усиливает рекреационную привлекательность региона тот факт, что в Камчатском крае создана одна из самых крупных и значимых в России сеть особо охраняемых природных территорий (далее – ООПТ) различных категорий. В настоящее время в Камчатском крае площадь земель, занятая ООПТ, составляет 5,2 млн. га (11,25% территории края) и 3,8 млн. га охраняемых морских акваторий, суммарно включая 119 объектов ООПТ. При этом шесть природных территорий (Кроноцкий заповедник, Южно-Камчатский заказник федерального значения и 4 природных парка (Налычево, Быстринский, Ключевской и Южно-Камчатский) включены ЮНЕСКО в Список объектов Всемирного культурного и природного наследия, объединенные под общим названием «Вулканы Камчатки».

Рекреационные ресурсы Камчатки создают широкие возможности для развития целого ряда видов туризма и формирования всесезонной загрузки курортов:

- 1) горнолыжный туризм: благоприятные условия для катания до 9 месяцев в году, и при раз-

¹ В 2014 г. данный показатель составил менее 2%

Таблица 1

Базовые инвестиционные условия, необходимые для привлечения инвесторов в каждую из приоритетных отраслей

Table 1

The Basic investment environment is necessary for attracting investors in each of the priority sectors

Приоритетная отрасль	КФУ	Конкуренты ТОП «Камчатка» за привлечение инвесторов	Критичные инвестиционные условия
Экологический туризм	Наличие туристических потоков или высокий потенциал увеличения потоков Высокая платежеспособность целевой аудитории Наличие уникальных природных объектов Высокая пропускная способность транспортной инфраструктуры	Ключевые – курорты России, США, Канады, Чили, Новой Зеландии и Исландии	Создание части инженерной и транспортной инфраструктуры за средства бюджета (софинансирование) Предоставление налоговых льгот (по налогу на прибыль, налогу на имущество, социальным взносам) Доступ к кадровым ресурсам
Горнолыжный туризм	Наличие туристических потоков или высокий потенциал увеличения потоков Высокая платежеспособность целевой аудитории Наличие природных условий для создания не менее 4 горнолыжных курортов Длительный горнолыжный сезон Высокая пропускная способность транспортной инфраструктуры	Ключевые – курорты Китая, Японии, Южной Кореи	Создание части инженерной и транспортной инфраструктуры за средства бюджета (софинансирование) Предоставление налоговых льгот (по налогу на прибыль, налогу на имущество, социальным взносам) Доступ к кадровым ресурсам
Гостиничный бизнес	Наличие туристических потоков или высокий потенциал увеличения потоков Высокая платежеспособность целевой аудитории Длительный «высокий» сезон Высокая пропускная способность транспортной инфраструктуры	Ключевые – курорты Китая, Японии, Южной Кореи	Создание части инженерной и транспортной инфраструктуры за средства бюджета (софинансирование) Предоставление налоговых льгот (по налогу на прибыль, налогу на имущество, социальным взносам) Доступ к кадровым ресурсам
Аэропорт	Наличие современного аэровокзального комплекса с терминалом международных авиалиний и высокой пропускной способностью, соответствующего уровня сопутствующей инфраструктурой Возможность приема крупных пассажирских лайнеров Высокий потенциал открытия новых маршрутов, развитие сети международных маршрутов Высокий потенциал увеличения пассажиропотока за счет развития туристического кластера ТОП «Камчатка», в т.ч. круизного туризма	Аэропорт Хабаровск Аэропорт Магадан Аэропорт Комсомольский (Комсомольск-на-Амуре) Аэропорт Анкориджа Аэропорт Южно-Сахалинск	Создание части инженерной и транспортной инфраструктуры за средства бюджета (софинансирование) Предоставление налоговых льгот (по налогу на прибыль, налогу на имущество, социальным взносам)
Порт (как инфраструктура для круизного туризма)	Возможность приема крупногабаритных лайнеров Высокий уровень развития городской инженерной и сопутствующей инфраструктуры Высокое качество предлагаемого экскурсионного обслуживания и разнообразие туров	Отсутствуют, поскольку инвестиции предполагает осуществлять действующий арендатор портовых сооружений	Создание части причалов за средства федерального бюджета (софинансирование) Создание городской транспортной инфраструктуры за средства бюджета (софинансирование) Предоставление налоговых льгот
Порт (грузовой)	Наличие стабильного контейнерного грузопотока по СМП за счет организации контейнерных линий	Отсутствуют, поскольку в ближайшее время не будут созданы условия для развития СМП	Создание инфраструктуры за средства федерального бюджета Предоставление налоговых льгот
Судоремонтная отрасль	Доступные цены на импортируемое иностранное оборудование Конкурентоспособные сроки оказания ремонта Наличие квалифицированных кадров	Отсутствуют, поскольку проект носит локальный характер и направлен на удовлетворение внутреннего спроса	Особый таможенный режим Доступ к кадровым ресурсам
Сельское хозяйство	Развитая энергетическая инфраструктура Благоприятные природные условия	Отсутствуют, поскольку проект носит локальный характер и направлен на удовлетворение внутреннего спроса	Государственное софинансирование строительства инфраструктуры к площадкам

Окончание таблицы 1

Приоритетная отрасль	КФУ	Конкуренты TOP «Камчатка» за привлечение инвесторов	Критичные инвестиционные условия
Рыбная промышленность	Природные ресурсы Налаженная логистика поставок на ключевые рынки сбыта Развитие аквакультуры Осуществление переработки ВБР в рамках организации производств с закрытым циклом	Регионы ДФО, имеющие водное сообщение с Камчатским краем, расположенные ближе к ключевым рынкам сбыта продукции в России, имеющие более инвестиционно-благоприятный климат для осуществления инвестиций, чем Камчатский край (Приморский край, Хабаровский край)	Наличие налоговых льгот Государственное софинансирование строительства сопутствующей инфраструктуры

Источник: Стратегия развития туризма в Камчатском крае до 2025 г., Стратегия социально-экономического развития Камчатского края до 2025 г., Камчатский туристический портал visitkamchatka.ru, ОАО «Петропавловск-Камчатский морской торговый порт» port.kamchatka.ru, Официальный сайт Камчатского края kat.gov.ru

витии инфраструктуры горнолыжных баз горнолыжный туризм может стать одним из направлений, которое позволит существенно увеличить посещаемость региона. Отдельным уникальным предложением Камчатки является возможность хели-ски туров, которые предполагают спуски по целинным склонам нескольких вулканов за один день;

- 2) туры на джипах и квадроциклах;
- 3) ски-альпинизм: на Камчатке формируется школа данного вида спорта;
- 4) классический альпинизм и приключенческий туризм: восхождение на «Ключевскую сопку» и пешие экспедиции по вулканам;
- 5) рафтинг и рыбалка: возможна ловля как речной, так и морской рыбы;
- 6) охотничьи туры: охота на медведя;
- 7) этнографический туризм: культура и быт эвенов и ительменов, коренных народов севера;
- 8) бальнеологический туризм: минеральные и термальные источники различных типов позволяют предоставлять широкий спектр лечебных и бальнеологических услуг, что наряду с уникальными природными и климатическими характеристиками края составляет его курортологический потенциал;
- 9) собачьи упряжки: на Камчатке 6 собачьих питомников, организующих поездки;
- 10) событийный туризм: популярные мероприятия, прежде всего, спортивные.

Отдельным уникальным туристическим районом является Паратунская курортная зона. Она находится в часовой доступности от г. Елизово и г.

Петропавловска-Камчатского. На территории расположены минеральные источники (сульфатно-карбонатно-кремнистые аналоги курортов Кульдур, Монт-Дор, Пломбиер (Франция), Висбаден (Германия), Ротонда (Новая Зеландия)) и термальные источники, а также лечебные грязи, которые обладают широким спектром лечебного действия. Основными природными лечебными ресурсами являются термальные воды Паратунского и Верхне-Паратунского месторождений термальных вод, лечебные грязи месторождения оз. Утиное.

Границы и режим округов санитарной охраны курорта Паратунка были установлены в 1993 г. Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.04.1993 г. № 424 «Об установлении границ и режима округов санитарной охраны курорта Паратунка и Малкинского месторождения минеральных вод в Камчатской области». Эксплуатационные запасы Паратунского месторождения термальных вод утверждены по состоянию на 01.01.2003 г. по категориям на 25 лет и оценены в 24,8 тыс. м³/сут. (287 л/сек). Эксплуатационные запасы Верхне-Паратунского месторождения термальных вод утверждены по состоянию на 01.03.1981 г. на неограниченный срок эксплуатации в количестве 21,6 тыс. м³/сут. (категория запасов В). Средневзвешенная температура на устье скважин – -76,5°С. Лечебная грязь оз. Утиное: низкоминерализованная среднесульфидная иловая минеральная грязь с содержанием сульфидов до 0,7% и всеми основными группами микроорганизмов, определяющих ее высокую ценность. Месторождение по сложности гидрологического режима и стабильности запасов отнесено к III группе сложности и считается подготовленным для дальнейшего промышленного освоения в лечебных целях. Балансовые запасы утверждены по

состоянию на 01.10.1990 г. для промышленного освоения в лечебных целях в объеме до 70,5 тыс. м³.

Благодаря горной цепи хребтов, окружающих курорт, а также горячим источникам, выходящим на поверхность земли, на территории Паратунской курортной зоны сформировался уникальный мягкий микроклимат.

Из Паратунки можно совершать пешие и автомобильные однодневные экскурсии к вулканам Вилючинский, Горелый, Мутновский.

Богатые запасы бальнеологических ресурсов, экологически чистая территория, хорошая транспортная доступность делают Паратунку благоприятным местом для курортного строительства. Точками входа туристского потока в Паратунскую курортную зону будут являться новый аэровокзальный комплекс (аэропорт г. Елизово) и порт г. Петропавловска-Камчатского, принимающий круизные лайнеры.

Порт Петропавловска-Камчатского наряду с Паратункой может стать основной территорией по развитию туризма не только на Камчатском крае, но и во всем Дальневосточном Федеральном округе. ТОР создаст дополнительные стимулы для притока инвестиций в отрасль туризма для развития инфраструктуры, строительства новых и развития существующих туристических объектов, а также будет способствовать снижению административных барьеров в отрасли.

В соответствии с мировыми практиками развитие туризма является сегментом, в котором стабильно осуществляется государственная поддержка, поскольку привлечение туристов обеспечивает синергетический эффект для многих локальных видов деятельности. Примеры оказания подобной поддержки представлены в табл. 2.

В рамках реализации ТОР для развития туризма в Камчатском крае подходят следующие площадки:

- площадка ГК «Седло – Морозная» и прилегающие территории;
- площадка ГК «Петровская сопка» и прилегающие территории;
- площадка ГК «Авачинский вулкан» и прилегающие территории;
- дополнительные площади в зоне «Паратунка»;
- дополнительные площади в зоне «Зеленовские озера»;
- площадка «Малки»;
- площадка «Начики»;
- площадки вблизи Кроноцкого заповедника, п. Жупаново;
- площадки вблизи Южно-Камчатского заказника, п. Озерновский, п. Теплый.

Среди существующих зон наиболее предпочтительной территорией для развития туристических объектов является зона «Паратунка» с точки зрения транспортной доступности, близости к термальным источникам и возможности размещения большого числа объектов на одной территории. Для развития зоны «Паратунка» необходимо провести необходимую инженерную инфраструктуру, а также построить автомобильную дорогу, которая по более короткому пути соединит площадку с трассой Елизово-Термальный. Также для реализации туристического потенциала Камчатского края необходимо развитие внутреннего и международного терминалов аэропорта «Елизово», так как площадка обладает необходимой для развития международного аэропорта инфраструктурой, но в настоящее время пропускная способность аэропорта невысока.

Условиями для реализации потенциала круизного туризма Камчатского края являются:

- строительство портовой инфраструктуры, подразумевающей наличие современного морского вокзала с высокой пропускной способностью, нескольких современных причалов, обеспечивающих швартовку крупных круизных лайнеров, возможность переработки отходов и т.д.;
- развитие наземной транспортной инфраструктуры для обеспечения мобильности большого числа круизных туристов, что подразумевает обеспечение высокой пропускной способности городских дорог и высокого уровня развития городского и альтернативных видов транспорта;
- строительство/реконструкция сопутствующей инфраструктуры, включающей кафе, рестораны, пункты проката транспорта, информационные туристические центры, места для отдыха и т.д., необходимые для удовлетворения потребностей туристов;
- разработка и внедрение новых экскурсионных туров, в том числе продуманных и обустроенных экскурсионных наземных маршрутов по городу и в ближайшей доступности от него, в соответствии с потребностями и запросами туристов;
- обеспечение высокого уровня притяжения города с точки зрения туристов – строительство качественных дорог, современных зданий, обустройство пешеходных зон, ликвидация свалок, в том числе свалок металлолома в порту;
- снижение уровня портовых сборов и эксплуатационных расходов для круизных компаний;
- создание оптимальной системы оформления судна, сводящей к минимуму время ожидания пассажиров на борту судна;
- оптимизация взаимодействия с представителями военно-морских сил РФ, базирующихся в г. Вилючинске, и выработка совместного плана раз-

Таблица 2

Государственная поддержка туризма в исследуемых регионах

Table 2

State support of tourism in the regions studied

Регион	Объем государственной поддержки в 2013 г.	Примеры государственной поддержки
Аляска	н/д	1. Государство в лице штата вкладывает до 50% денежных средств в проекты, направленные на развитие туризма на Аляске 2. Не взимаются местные индивидуальные налоги 3. Налоговые льготы для новых предприятий 4. Не взимается налог с продаж
Новая Зеландия	26 млн. долл.	1. Информационная поддержка бизнеса 2. Развитие инфраструктуры
Чили	200 млн. долл.	-
Исландия	100 млн. долл.	1. Привлечение зарубежных инвестиций 2. Направленность на развитие туризма, как «чистой» сферы экономики ввиду заботы об окружающей среде. 3. Развитие инфраструктуры для упрощения доступа туристов к природным достопримечательностям и заботы об их сохранности
Франция, Австрия (горнолыжные Альпы)	50 млн. евро	В Австрии НДС на услуги размещения и питания установлен на уровне 10 %
Канада	82,9 млн. канад. долл.*	1. 50 % расходов Канадской комиссии по туризму – маркетинг 2. Канадская комиссия также оказывает всестороннюю поддержку развитию туризма
Китай	36,2 млрд. долл. США	Государство создало учреждение фонда развития туризма, активизировало усилия по поддержке развития предпринимательства в сфере туризма.

* Данные за 2008 г.

Источник: travelalaska.com, newzealand.com, chile.travel, visiticeland.com, austria.info, canada.travel, cnto.org

вития порта как с туристической, так и с военной точки зрения.

Выводы

Создание ТОП благоприятно сказывается на экономике Камчатского края и способствует развитию предпринимательства, что позволяет считать ТОП эффективным инструментом по стимулированию предпринимательской деятельности.

Так, в результате реализации ключевых мероприятий по развитию туризма в Камчатском крае ожидается:

- рост количества туристов с 60,6 тыс. человек до 820 тыс. человек в год, включая круизных туристов;
- рост количества судозаходов в порт г. Петропавловска-Камчатского с 20 до 75 кораблей в год;
- увеличение доли туристов, приезжающих в зимний сезон, до 32% (260 тыс. человек в год);
- увеличение доли туристов-горнолыжников и сноубордистов до 27% (225 тыс. человек в год);
- создание около 5,5 тыс. рабочих мест в туристической отрасли в рамках ТОП, вне ТОП – около 8 тыс. рабочих мест;

- увеличение доходов Камчатского края от туристической отрасли до 29 млрд. руб., в том числе доходов от зимнего сезона – до 12 млрд. руб., от летнего – до 17 млрд. руб. в ценах 2014 г.

Реализация данных мероприятий также позволит стимулировать развитие сопутствующих отраслей благодаря высокой покупательской способности приезжающих туристов.

Список литературы

1. Бухенвальд Е.М., Валетник О.Н. Территории опережающего развития: падение или иллюзия? // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2015. № 2.
2. Потенко Л.И. Проблемы формирования территорий опережающего развития // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2014. № 3 (26).
3. Корень А.В., Татуйко А.В. Налоговое регулирование территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке // Фундаментальные исследования. 2015. № 5-3.
4. Рязанцева М.В., Якушова Е.С. Анализ особенностей правового статуса территорий опережающего развития // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-4.
5. Степанов К.И., Орлов С.Л. Новая парадигма в национальной системе управления: формирование территорий опережа-

- ющего развития в Дальневосточном Федеральном округе // Проблемы современной экономики. 2015. № 1 (53).
6. Медведева Л.М. Территории опережающего социально-экономического развития как инструмент государственной политики // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2015. № 3 (30).
 7. Лукина Т.С., Патласов О.Ю. Стратегии формирования территории опережающего развития // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. 2015. № 3 (43).
 8. Буряк Л.Г., Мещанкин А.В. Анализ развития туристической отрасли Камчатского края // Сервис в России и за рубежом. 2013. № 6.
 9. Thomas Farole, Gokhan Akinci. Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. The World Bank, 2011.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF PRIORITY DEVELOPMENT AREAS

Elena Gruzdeva

Abstract

This article presents an analysis of the most important issues in priority development areas, including the commitment of the Kamchatka region in which such territory is focused primarily on the development of tourism. The relevance of the article due to the increase in the activity of creation of territories of operahouse development in Russia. Goal/objectives. The purpose of this article is to identify both advantages and disadvantages of priority development areas as a mechanism of economic development. To achieve this goal, the author formulated and solved two tasks – analysis of theoretical questions of development of territories of priority development and evaluation of a practical example of creating such a site. Methodology. The theoretical basis of the research was normative legal acts devoted to the question of priority development areas and strategic documents of the Kamchatka region. As a methodological basis of applied methods: analysis, synthesis, analogy, comparison, induction and deduction.

Results. Found that despite the existing shortcomings and limitations, the creation of territories of priority development is an effective tool for the development of entrepreneurship.

Conclusions/significance. Creation within the country's territory, favorable for attracting long-term investment, is a widespread global practice to attract large companies. In Russia, this tool is relatively new, but is already actively used for the development of entrepreneurial activities in troubled regions.

This tool provides its residents with sufficient opportunities to gain competitive advantage, accordingly, is a critical study of all questions of implementation and follow-up work of priority development areas, given companies' business activities both within and outside the area.

Keywords: entrepreneurship, priority development areas, the Kamchatka territory.

Correspondence: Gruzdeva Elena V., Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, gruzdeva-msu@bk.ru

Reference: Gruzdeva E. V. Entrepreneurial activity in the conditions of priority development areas. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 134–140. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.134.140

References

1. Buchenwald E.M., Saletnik O.N. Priority development areas: fall or illusion?. *Etap: economic theory, analysis, practice*, 2015, no. 2. (In Russ.)
2. Potiyenko L.I. Problems of formation of territories of advanced development. Territory of new opportunities. *Bulletin of the Vladivostok state University of Economics and service*, 2014, no. 3 (26). (In Russ.)
3. Koren A.V., Tatuiko A.V. Tax regulation of areas of advancing socio-economic development in the far East. *Fundamental research*, 2015, no. 5-3. (In Russ.)
4. Ryazantseva M.V., Yakushova E.S. Analysis of the peculiarities of the legal status of territories of priority development. *International journal of applied and fundamental research*, 2015, no. 8-4. (In Russ.)
5. Stepanov K.I., Orlov S.L. The New paradigm of management: formation of territories of advanced development in the far Eastern Federal district. *Problems of modern Economics*, 2015, no. 1 (53). (In Russ.)
6. Medvedeva L.M. Territories of priority socio-economic development as an instrument of state policy. Territory of new opportunities. *Bulletin of the Vladivostok state University of Economics and service*, 2015, no. 3 (30). (In Russ.)
7. Lukina T.S., Patlasov O.U. The Strategy of formation of territories of advanced development. *Vestnik of Siberian state automobile and highway Academy*, 2015, no. 3 (43). (In Russ.)
8. Buryak L.G., Meshalkin A.B. Analysis of the tourism industry of the Kamchatka region. *The Service in Russia and abroad*, 2013, no. 6. (In Russ.)
9. Thomas Farole, Gokhan Akinci. *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*, The World Bank, 2011. (In Russ.)

К СВЕДЕНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ И АВТОРОВ ЖУРНАЛА

Правила проведения рецензирования

Все научные статьи, поступившие в редакцию научно-практического журнала «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)», проходят обязательное двустороннее анонимное («слепое») рецензирование (авторы рукописи не знают рецензентов и получают письмо с замечаниями за подписью главного редактора).

1. Рецензирование статей осуществляется членами редакционного совета и редакционной коллегии, а также приглашенными рецензентами – ведущими специалистами в соответствующей отрасли России и других стран. Решение о выборе того или иного рецензента для проведения экспертизы статьи принимает главный редактор, заместитель главного редактора, научный редактор, заведующий редакцией. Срок рецензирования составляет 2–4 недели, но по просьбе рецензента он может быть продлен.
2. Каждая статья направляется 2-м рецензентам.
3. Каждый рецензент имеет право отказаться от рецензии в случае наличия явного конфликта интересов, отражающегося на восприятии и интерпретации материалов рукописи. По итогам рассмотрения рукописи рецензент дает рекомендации о дальнейшей судьбе статьи (каждое решение рецензента обосновывается):
 - статья рекомендуется к публикации в настоящем виде;
 - статья рекомендуется к публикации после исправления отмеченных рецензентом недостатков;
 - статья нуждается в дополнительном рецензировании другим специалистом;
 - статья не может быть опубликована в журнале.
4. Если в рецензии содержатся рекомендации по исправлению и доработке статьи, редакция журнала направляет автору текст рецензии с предложением учесть их при подготовке нового варианта статьи или аргументировано (частично или полностью) их опровергнуть. Доработка статьи не должна занимать более 2-х месяцев с момента отправки электронного сообщения авторам о необходимости внесения изменений. Доработанная автором статья повторно направляется на рецензирование.
5. В случае отказа авторов от доработки материалов, они должны в письменной или устной форме уведомить редакцию о своем отказе от публикации статьи. Если авторы не возвращают доработанный вариант по истечении 3-х месяцев со дня отправки рецензии, даже при отсутствии сведений от авторов с отказом от доработки статьи, редакция снимает ее с учета. В подобных ситуациях авторам направляется соответствующее уведомление о снятии рукописи с регистрации в связи с истечением срока, отведенного на доработку.
6. Если у автора и рецензентов возникли неразрешимые противоречия относительно рукописи, редколлегия вправе направить рукопись на дополнительное рецензирование. В конфликтных ситуациях решение принимает главный редактор на заседании редакционной коллегии.
7. Решение об отказе в публикации рукописи принимается на заседании редакционной коллегии в соответствии с рекомендациями рецензентов. Статья, не рекомендованная решением редакционной коллегии к публикации, к повторному рассмотрению не принимается. Сообщение об отказе в публикации направляется автору по электронной почте.
8. После принятия редколlegией журнала решения о допуске статьи к публикации редакция информирует об этом автора и указывает сроки публикации.
9. Наличие положительной рецензии не является достаточным основанием для публикации статьи. Окончательное решение о публикации принимается редакционной коллегией. В конфликтных ситуациях решение принимает главный редактор.
10. Оригиналы рецензий хранятся в редакции журнала в течение 5-ти лет.
11. Редакция журнала направляет копии рецензий в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию журнала соответствующего запроса.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ» В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Римма Николаевна Ботавина¹

¹ АНО Российская академия предпринимательства
109544 г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15

¹ Доктор экономических наук, доцент
E-mail: dudinmn@mail.ru

Поступила в редакцию: 14.11.2016 Одобрена: 29.11.2016

Аннотация. В статье приводится история появления «зеленой» экономики в противовес традиционной «коричневой» экономике, дается ее концепция, показываются недостатки существующих определений «зеленой» экономики, делаются выводы о реальных возможностях перехода к росту «зеленой» экономики. Актуальность данной работы заключается в том, что меняющаяся парадигма понимания основ и сущности устойчивого развития национальных социально-экономических систем обуславливает необходимость интеграции экономических и экологических решений, эта интеграция рассматривается в рамках концепта «зеленая экономика».

Подход данной статьи основан на междисциплинарной концепции управления качеством применительно к специфике функционирования и развития отечественных социально-экономических систем.

Цель / задачи. Целью данной статьи и основной её задачей является систематизация направлений экологически ориентированного развития хозяйствующих субъектов, а также определение перечня ключевых положений экологической политики, которая будет обеспечивать дальнейшее социально-экономическое развитие России в русле зеленой экономики. Как результат, Россия как одна из великих держав мира обретет устойчивое геополитическое положение.

Методология. Методической основой данной статьи являются сравнительные и экономико-статистические методы анализа.

Результаты. В данной статье предложены некоторые решения, которые необходимо включить в национальную экологическую политику в качестве основных стимулов для дальнейшего перехода к зеленой экономике.

Выводы: материалы, изложенные в данной статье, показывают особую роль концепта «зеленая экономика» в социальных и экономических процессах развития геоэкономической устойчивости России. Рассмотренные в статье аспекты дальнейшего развития зеленой экономики в России могут дополнить научную и практическую базу решений, обеспечивающих активное создание, внедрение и использование зеленых технологий для обеспечения экологически ответственного устойчивого социально-экономического развития.

Ключевые слова: зеленая экономика, зеленые технологии, материальное производство, нематериальное производство, экологическая ответственность.

Для ссылки: Ботавина Р. Н. Экологические аспекты «зеленой экономики» в системе экономического роста России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 142–147.

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.142.147

«Зеленая» экономика направлена на сохранение природной среды, так как это представляет собой важнейшее условие развития российской экономики. В ее рамках экономический рост принимается в качестве зависимой составляющей окружающей среды. Данное течение в экономической науке возникло в качестве противоположности старой «коричневой» экономике, для которой характерно расточительное отношение к естественным ресурсам, относительно недавно – двадцать лет назад. Как правило, обращают внимание на то, что она находится на стыке философии, экономической науки и нескольких экономико-политических дисциплин и прикладных наук. Всеми признано, что в результате использования зеленой экономики должны решаться проблемы экологического дефицита, а риски для природной среды – снижаться.

Самые решительные приверженцы данной концепции доказывают, что развитие цивилизации не должно быть связано с ростом экономики, но всеупотребительной является дефиниция «зеленой» экономики, которая делает акцент на ее нацеленности на стабильное развитие без причинения вреда природной среде.

В 2011 году был опубликован доклад ЮНЕП «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности».

Считается, что основой концепции «зеленой» экономики служат следующие три аксиомы, которые, на наш взгляд, скорее представляют собой постулаты (рис. 1):

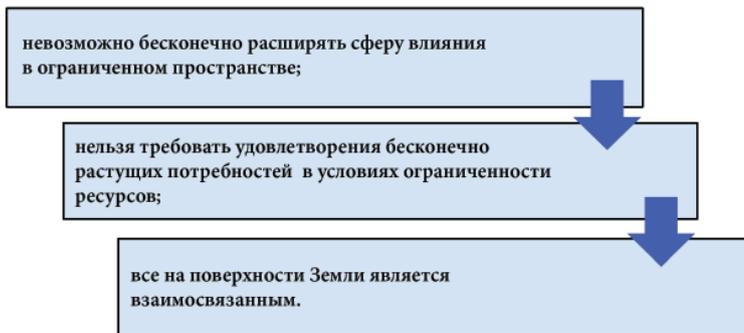


Рис. 1. Аксиомы, на которых базируется зеленая экономика

Fig. 1. The axioms that underpin a green economy

Последний постулат является наиболее очевидным и взвешенным, он унаследован от первых философских построений в мировой истории, все из которых в той или иной форме отстаивал Барри Коммонер. Бесспорное достижение «зеленой» экономики состоит в заключении о необходимости в ходе будущего развития нынешнего мира гораздо рациональнее управлять природным и человеческим капиталом.

Ряд сторонников и даже целое течение «зеленой» экономики называют рост экономики недоразумением, поскольку он находится в противоречии с первой аксиомой; для него даже изобрели термин «гроуизм» или «ростизм» (Growthism), и он, как полагают эти адепты, нарушает функционирование экосистемы. Многие дефиниции «зеленой» экономики содержат стандартный перечень утверждений об увеличении благосостояния без причинения вреда природной среде ради будущих поколений; используются термины, которые не получили своей адекватной экспликации.

При этом наряду с течением «антироста» развивается направление, сконцентрированное на проблеме демографической вместимости земного шара, проблеме совместимости условий проживания на планете только с ограниченным числом населяющих ее людей с учетом не только максимально возможного производства пищи, но и экологической компоненты «равновесности» существования человечества. Данную тему рассматривал еще Д.И. Менделеев в своих «Заветных мыслях», этой проблеме посвящены труды А. и П.

Эрлихов, подвергшихся острой критике со стороны Дж. Тобиана, который полагал, что идеи П. Эрлиха в значительной мере копируют главные положения теории Т.Р. Мальтуса, являвшиеся для него недопустимыми [12].

При нынешней статистической классификации видов экономической деятельности чрезвычай-

но сложно выделить среди них те, которые целиком или хотя бы преимущественно отвечают принципам «зеленой» экономики. ЮНЕП предлагает сжатую, но трудно применимую для включения в действительность дефиницию этих сегментов экономики: это отрасли, обеспечивающие создание и прирост природного капитала Земли или ослабление экологических рисков и угроз. Это только одна из дефиниций «зеленой» экономики, которая, как полагаем, концентрируется на главной цели этой экономики, не учитывая проблемы

преодоления бедности, как это сделано в другой дефиниции той же ООН, считающейся в официальных источниках самой авторитетной.

По нашему мнению, это всего лишь дань девизу Всемирного банка («Наша цель – Мир без бедности»), целям ООН и прочим сходным целям, имеющим большое значение для мира, однако выходящими за пределы зеленой экономики. Еще более сильный уклон в данном направлении возник после «Рио + 20», где главную роль сыграл контекст преодоления бедности и стабильного развития. По нашему мнению, более логично отделить цели «зеленой» экономики и связанной с ней политики от целей социального развития и преодоления бедности государств, для которых характерна экономическая отсталость, вооруженные противостояния между кланами и этническими группировками, отсутствие нормальной (не коррумпированной) институциональной системы и др.

Выразим смелую мысль: реальными возможностями перейти к «зеленой» экономике располагают исключительно наиболее богатые государства. Осуществлять политику сокращения вредных выбросов и обеспечения экологически безопасного перерабатывания отходов человеческой жизнедеятельности и производственных отходов могут лишь государства с высокими темпами прироста экономики (Бразилия, КНР и т. п.).

Мы полагаем, что перспективы «зеленой» экономики нельзя связывать с представленным главами стран «Большой двадцатки» предложением оказывать содействие работе над методами оценки,

которые учитывают экологические и социальные последствия развития экономики [8]. Это устаревший подход, когда возникающие вследствие роста экономики явления в экологической и социальной сферах только принимаются во внимание, а не служат важнейшими параметрами, на которых базируется стратегия роста экономики и отбираются самые оправданные макроэкономические направления.

Этот подход предусматривает исправление уже сделанных ошибок, являющихся результатом устаревшей экономической парадигмы, заменить которую нужно при переходе к «зеленой» экономике. После проведения множества международных форумов во втором десятилетии 21 столетия по проблемам «зеленого роста» и стратегии устойчивого развития, по сути, не произошло никаких важных сдвигов ни в политике государств – участников этих форумов, ни в реализации идеи решающей роли принципа «не навреди природе», в том числе природе самого человека, чересчур часто упускающего из виду то, что он не является случайным независимым от окружающей среды свободно действующим природным явлением [9, с. 19].

Эксперты Deutsche Bank предлагают проводить различие между старой («коричневой») и «зеленой» экономикой на основании того, происходит ли возвращение отходов в производственный цикл с нанесением минимального ущерба окружающей среде. Данный подход нелогичен, поскольку и традиционная («коричневая») экономика больше тридцати лет стремится минимизировать отходы в любом производстве и обеспечить безопасное перерабатывание для сельской и городской окружающей среды (а не для природы) отходов человеческой жизнедеятельности.

В Дании, уходящей от концепции «зеленой экономики», поставленные перед «зеленым ростом» цели последовательны, ясно ограничены и по этой причине эффективны: охрана климата и сбережение окружающей среды, обеспечение условий для развития выпускающей конкурентоспособную продукцию пищевой индустрии и сельского хозяйства, благодаря чему будет достигнуто ускорение экономического роста и повышение уровня занятости [10, с. 124].

Рассмотрим данные о развитии ряда государств за последние десять лет, чтобы оценить скорость перемен в одних государствах и расхождение заявлений и достижений в других. В первом десятилетии XXI века КНР вынесла на повестку дня наиболее авторитетных форумов вопрос о смене модели экономического роста на новую, близкую по пониманию к «зеленой», поскольку была чрезвычайно обеспокоена ухудшением экологической обстановки в густонаселенных районах страны и

стремительным увеличением потребления энергии на единицу прироста индустриальной продукции и валового внутреннего продукта.

А для этого необходимо решительное изменение направления развития. По энергоёмкости валового внутреннего продукта среди высокоразвитых государств и государств БРИКС на последнем месте с самой высокой энергоёмкостью находится Исландия, предпоследнюю позицию занимает Российская Федерация, энергоёмкость которой существенно превышает показатели следующих за ней Канады, КНР, Индонезии, Финляндии, ЮАР. Наилучший показатель среди государств БРИКС у Бразилии, который в два раза меньше, чем в РФ. На более высоких позициях в этой группе государств находятся Британия, Швейцария, Ирландия.

В сочетании с показателем выбросов тепличных газов на единицу валового внутреннего продукта, наименьший уровень которого в Швейцарии, Швеции, Норвегии, Франции и Британии, можно прийти к заключению, что переход к «зеленой» экономике выполняется или может быть выполнен скорее, чем в других государствах, в Швейцарии и Британии, которые к тому же имеют давние традиции бережного отношения к природе.

Российская Федерация в рейтинге (выбросов) находится на непочетной первой позиции, существенно опережая находящуюся на второй позиции Эстонию, за которой следует Австралия. Самая крупная экономика мира, находящаяся на восьмой «с конца» рейтинга позиции, имеет показатель больше чем вдвое ниже РФ [11, с. 21].

Специалисты подчеркивают, что Всемирный экономический форум (Давос) 2009 года взял ориентир на «зеленую» экономику в качестве единственного направления развития. В составляемом им же рейтинге глобальной конкурентоспособности (первое место в 2014 году в нем заняла Швейцария), первые десять, а то и двадцать государств рейтинга опережают остальные государства мира и по осуществлению политики «зеленого роста». В этом нет случайности, а есть закономерность, поэтому Российской Федерации необходимо придавать «зеленой» экономике гораздо большее значение и, вопреки сложной экономической конъюнктуре, разработать хотя бы концепцию приобщения к данному нововведению.

По информации Worldwatch Institute, объем мирового рынка «зеленых» изделий и услуг в 2009 году равнялся 546 млрд. американских долларов. Однако этим почти ничего не сказано о «зеленой» экономике, тем более что оценки рынка «зеленой» продукции носят весьма субъективный характер. Роль «зеленой» экономики в качестве всемирной тенденции для будущего человечества состоит не

только в сокращении потребления углеводородного сырья, но и в нахождении решения проблемы снабжения чистой питьевой водой всех государств, территорий и народов, существенном понижении (примерно сопоставимом со сроком введения антибиотиков) младенческой и детской смертности в государствах, где она неприемлемо велика и сокращает человеческий капитал государства.

Мир может вновь разделиться на враждующие друг с другом части. Это будет конфликт не между Западом и Востоком (Севером и Югом), а между грязными и чистыми технологиями, государствами с высоким жизненным уровнем и наименее развитых государств и территорий,

стареющих социумов, сумевших обеспечить себе высокий уровень жизни, и молодых государств, где больше 50% населения составляет молодежь, испытывающая большие сложности с поисками своего места в жизни.

Приверженцы подхода, согласно которому «озеленение» экономики ведет к искоренению бедности, придерживаются достаточно странной логики в доказательстве собственной правоты: ввиду того, что малообеспеченные социальные группы получают непосредственный выигрыш от увеличения природного капитала, «зеленая» экономика представляет собой инструмент перераспределения.

Можно выразить согласие с утверждением о том, что экосистемные услуги и товары являются важным источником средств к жизни малообеспеченных сельских жителей, однако, чтобы создать такое производство, необходимы большие первоначальные капиталовложения, которые у сельских общин отсутствуют, тем более у малообеспеченных и в бедных государствах.

Делая прогнозы по поводу дальнейшего развития мира, отдельные адепты «зеленой» экономики говорят, что она сможет обеспечить столь же или даже более высокие показатели занятости и динамики, что и традиционная.

Однако проблема заключается в том, что высокую занятость необходимо обеспечить в настоящее время. Чтобы экологизировать экономику, необходимы изменения, как в пропорциях главных направлений общественного производства, так и в потребительской культуре.

Главнейшие предпосылки экологизации экономики на сегодняшний день представлены на рис. 2.



Рис. 2. Важнейшие предпосылки экологизации экономики

Fig. 2. An important prerequisite for a green economy

Обсуждение дискуссионных вопросов по проблеме экологических потребностей получило дополнительный импульс в результате ее исследования множеством экспертов в сфере социальной экологии. Будучи привычным объектом анализа в философии, социологии, психологии, экономике, юриспруденции, она получила освещение и в экологии.

Необходимо изменить статус экологических потребностей в иерархии потребностей: вместо подчиненной позиции они должны занять доминирующую, которая стимулирует развитие экологической деятельности. Главное их содержание состоит в необходимости сформировать и поддерживать такую среду существования, которая требуется для воспроизводства человечества.

Будучи ключевой компонентой концепции стабильного развития, они нуждаются в институционализации. Экологические потребности не развиваются наряду с остальными потребностями, а представляют собой одну из областей проявления всей совокупности базовых потребностей.

Таим образом, концепция устойчивого развития способствует становлению зеленой экономики, которая превращается в основу экономического развития социума. Абсолютно ясно, что для экологизации экономики нужно понизить долю экологически «грязных» промышленных производств, развивать ресурсосбережение, развертывать экологический мониторинг, увеличивать эффективность экологического госконтроля.

В то же время данная проблематика представила в новом свете не только социальные, юридические вопросы развития экономики, но и его моральные нормы. В последнее время повышенное внимание начали обращать на функцию социального капи-

тала в разных областях человеческой активности, в первую очередь, в экономике. Для формулирования проблем экономической и политической мировой конкуренции в настоящее время все чаще используются термины культуры [5]. Рассмотрение моральных аспектов экономического развития способно значительно дополнить существующие институционально-эволюционные теории, поскольку это в большой степени облегчит понимание кооперации и координации между участниками экономического процесса.

Итак, можно выделить следующие условия, которые требуются для формирования зеленой экономики: принятие, конкретизация, распространение идей стабильного развития на разных уровнях, формирование моделей развития экономики с учетом приоритета экологических потребностей, объединение социума на базе экологических и гуманистических ценностей, становление правового государства и гражданского общества, обладающих способностью охранять права человека и сохранять биосферу.

Российская Федерация входит в число государств, для которых особую актуальность имеет обеспечение стабильного развития на основе зеленой экономики. Одним из важнейших направлений является энергетика – требуется обеспечение безопасного и энергоэффективного использования традиционных видов ресурсов; возобновляемых источников энергии для удовлетворения внутренних потребностей, в первую очередь, в сфере энергоснабжения малонаселенных районов и как вспомогательных источников энергоснабжения в промышленном производстве и при добыче нефти и газа.

Итак, необходимо включить экологические требования в общие планы развития Российской Федерации, направленные на решение социально-экономических проблем.

Список литературы

1. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Основы предпринимательства. М., 2010. Сер. Высшее образование.
2. Бобылев С.Н. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. Цели развития тысячелетия: взгляд в будущее. ПРООН, 2011.
3. Воронкова О.В. Маркетинговая концепция потребительского поведения // Перспективы науки. Тамбов: ТМБпринт. 2012. № 12 (39). С. 112–114.
4. Гурьева М.А. Эволюция понятий «экологизация» и «зеленая экономика» // Перспективы науки. Тамбов, 2014. № 10 (61). С. 99–105.
5. Гурьева М.А. Экологизация экономики: международный аспект // Армия и Общество. М., 2012. № 2 (32). С. 114–120.
6. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 18. С. 4–10.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Стратегический менеджмент. М.: КНОРУС, 2012.
8. Оценка оценок окружающей среды Европы. ЕЕА, 2011. 236 с.
9. Руднева Л.Н. Низкоуглеродная экономика: проблемы и перспективы развития / Л.Н. Руднева, М.А. Гурьева // Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества: сборник трудов IV международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Екатеринбург: изд-во УМЦ УПИ, 2014. Часть I. С. 150–154.
10. Соловьев В. Оправдание добра. Нравственная философия. М., 2010. 650 с.
11. Экономический обзор ОЭСР: Российская Федерация. Основные выводы и рекомендации. Январь 2014. OECD, 2014. 250 с.
12. Ehrlich P.R., Tobias M.Ch. Hope on Earth: A Conversation. Chicago, 2014. 129 p.
13. The G-20 Toronto Summit Declaration. June 26–27, 2010. P. 16–18.

ENVIRONMENTAL ASPECTS OF "GREEN ECONOMY" RUSSIA'S ECONOMIC GROWTH

Rimma Botavina

Abstract

The article tells the story of the emergence of "green" economy, as opposed to the traditional "brown" ekonomike, given its concept shown shortcomings of the existing definitions of "green" economy, conclusions about the real possibilities of the transition to the growth of "green" economy. The relevance of this work lies in the fact that the changing paradigm of understanding the basis and essence of sustainable development of the national socio-economic systems necessitates the integration of economic and environmental solutions, this integration is seen as part of the concept of "green economy".

The approach of this article is based on an interdisciplinary concept of quality management in relation to the specifics of functioning and development of the domestic socio-economic systems.

The purpose / goal. The purpose of this article, and its main task is to systematize the areas of environmentally oriented development of economic entities, as well as the determination of the list of key provisions of environmental policy, which will provide further socio-economic development of Russia in line with the green economy. As a result, Russia as one of the great powers of the world will find a stable geopolitical situation.

Methodology. The methodological basis of this article are comparative, economic and statistical analysis methods.

Results. This article suggests some solutions to be included in the national environmental policy as a major incentive for the further transition to a green economy.

Conclusions: The material contained in this article show the special role of the concept of "green economy" in the social and economic processes in the development of Russia's geo-economic stability. The above article aspects of the further development of the green economy in Russia can complement scientific and practical base solutions that provide active creation, implementation and use of green technologies to provide environmentally responsible sustainable socio-economic development.

Keywords: green economy, green technology, material production and immaterial production, environmental responsibility.

Correspondence: Botavina Rimma N., Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russian Federation, duidmn@mail.ru

Reference: Botavina R. N. Environmental aspects of "green economy" Russia's economic growth. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 142–147. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.142.147

References

1. Baranenko S.P., Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Fundamentals of Entrepreneurship. Moscow, 2010. Ser. Higher education. (In Russ.)
2. Bobilev S.N. Report on Human Development in the Russian Federation. Millennium Development Goals: A look into the future. UNDP, 2011. (In Russ.)
3. Voronkov O.V. Marketing concept of consumer behavior. *Prospects of science*. Tambov: TMBprint, 2012, no. 12 (39), pp. 112–114. (In Russ.)
4. Guryev M.A. The evolution of the concepts of "greening" and "green economy". *Prospects of science*. Tambov, 2014, no. 10 (61), pp. 99–105. (In Russ.)
5. Guryev M.A. Greening the economy: an international dimension. *Army and Society*. M., 2012, no. 2 (32), pp. 114–120. (In Russ.)
6. Komkov N.I., Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Modernization of the national energy system as a geopolitical factor of sustainable development. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R.* (Modernization. Innovation. Research), 2014, no. 18, pp. 4–10. (In Russ.)
7. Lyasnikov N.V., Dudin M.N. Strategic Management. M.: KNORUS, 2012. (In Russ.)
8. Evaluation of environmental assessments in Europe. EEA, 2011. 236 p. (In Russ.)
9. Rudnev L.N. Low Carbon Economy: problems and prospects / L.N. Rudneva, M.A. Guriev. Security concerns of modern society: Proceedings of IV international scientific-practical conference. In 2 parts. Ekaterinburg: Izd UMTS UPI, 2014. Part I. pp. 150–154. (In Russ.)
10. Soloviev V. Justification of the Good. Moral philosophy. M., 2010. 650 p. (In Russ.)
11. OECD Economic Survey: Russian Federatsiya. The main conclusions and recommendations. January 2014. OECD, 2014. 250 p. (In Russ.)
12. Ehrlich P.R., Tobias M.Ch. Hope on Earth: A Conversation. Chicago, 2014. 129 p. (In Eng.)
13. The G-20 Toronto Summit Declaration. June 26–27, 2010. pp. 16–18. (In Eng.)

ПЕРСПЕКТИВЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Давид Мехакович Казарян¹

¹ Академия государственного управления Республики Армения
0028, г. Ереван, Киевян 8, Республика Армения

¹ Аспирант, помощник министра регионального управления и развития Республики Армения
E-mail: constitutionlawgroup@gmail.com

Поступила в редакцию: 25.11.2016 Одобрена: 29.11.2016

Аннотация. Ведущей тенденцией современного мирового развития остается глобализация, которая охватывает все сферы общественной жизнедеятельности, в том числе экономическую, и ставит перед национальными экономиксами все более сложные задачи, прежде всего – обеспечение конкурентоспособности в мировом масштабе, поиск собственной ниши в мировом разделении труда. Развитие системы мировой торговли характеризуется двумя взаимосвязанными тенденциями – расширением экономической открытости и образованием торговых союзов, направленных на обеспечение максимально благоприятных условий торговли между странами-участницами. Последняя тенденция обусловила актуальность темы исследования «Перспективы Таможенного союза с точки зрения современных теорий региональной интеграции».

Интеграционные процессы происходят на постсоветском пространстве фактически с момента вступления бывшими советскими республиками статуса независимых государств. Уже в 1991г. было создано СНГ, которое объединило 12 стран постсоветского пространства (все бывшие советские республики за исключением прибалтийских). С тех пор интеграционные процессы на постсоветском пространстве приобрели постоянный характер, в связи с чем, нами была поставлена цель – анализ перспектив Таможенного союза с точки зрения современных теорий региональной интеграции.

Означенная цель обусловила необходимость решения ряда задач, а именно: рассмотрения роли и места региональных торговых (экономических) союзов, значимости их опыта, прежде всего, для развивающихся стран и стран с трансформационной экономикой; обоснования значимости открытости национальной экономики для формирования предпосылок обеспечения устойчивого экономического роста, определения уровней торговой (экономической) интеграции; анализа современных взглядов на сущность региональной интеграции; рассмотрения особенностей отдельных региональных торгово-экономических союзов, в том числе Таможенного союза, и определения их места в современной системе мировой торговли.

Исследование основано на применении системного подхода с использованием исторического и логического методов.

Результатом исследования стали выводы о наличии положительной связи между внешней торговлей и экономическим ростом стран-членов региональных союзов, в том числе ТС и ЕАЭС; сформулированы положения относительно выгод и дальнейших экономических и политических перспектив Таможенного Союза и Евразийского экономического союза.

Теоретическая значимость статьи заключается в новизне и возможности дальнейшего исследования взаимосвязи экономических и политических перспектив ТС и ЕАЭС.

Ключевые слова: ВТО, региональные торговые союзы, НАФТА, АНЗЕРТА, АСЕАН, МЕРКОСУР, Таможенный союз, Евразийский экономический союз.

Для ссылки: Казарян Д. М. Перспективы Таможенного Союза с точки зрения современных теорий региональной интеграции // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 148–154. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.148.154

С 1994 г., когда в рамках ВТО произошла консолидация условий и правил международной торговли, усилились тенденции к формированию такой разновидности экономических союзов, каковы региональные торговые союзы (далее – РТС). Такое явление получило название торгового регионализма. Однако, региональные соглашения содержат внутреннее противоречие: создавая преимущества для ограниченного круга участников, они допускают дискриминационные режимы в отношении «третьих» стран, что наносит ущерб как их экономиксам, так и развитию мирохозяйственных связей в целом.

Формирование РТС является многоаспектным процессом, зависит от ряда факторов, главными из которых можно назвать следующие:

- необходимость поддержки региональных преимуществ в конкурентной борьбе, сохранение и оптимальную защиту традиционных («национальных») рынков и хозяйственных связей;
- повышение конкурентных позиций национальных производств из-за удешевления используемых импортных ресурсов и производственных составляющих и компонентов, принадлежащих партнерским странам;

- снижение транзакционных и транспортных расходов, использование более дешевых факторов производства, имеющихся (и «избыточных») в партнерских странах, с целью удержания конкурентоспособного экспорта, а также повышения внутреннего платежеспособного спроса, а значит – общественного благосостояния;
- возможности уберечься от недобросовестной конкуренции или торговой «агрессии» на внутренних рынках стран-партнеров со стороны других экономических и политических группировок или ТНК. В частности, экспансия японских корпораций в 1970–1980 годах на рынки азиатских и американских стран (включая США) стала ощутимым стимулом к формированию РТС в Восточной Азии и Америке. Сегодня подобные процессы могут связываться с внешней экспансией китайских корпораций;
- расширение возможностей национального среднего бизнеса в части открытия и безопасности деятельности на территориях стран-партнеров;
- ускорение преодоления исторических и культурных противостояний через оживление торговли и взаимное экономическое проникновение¹.

В то же время, в последние годы формирование РТС приобрело новые особенности, среди которых целесообразно выделить следующие:

1. Если ранее соглашения о создании РТС заключались преим. существенно между странами, принадлежащими к одному географическому региону, то сейчас усилились тенденции к созданию союзов географически отдаленных стран (что особенно характерно для стран Азиатско-Тихоокеанского региона).
2. Развивающиеся страны все активнее внедряют мероприятия, направленные на установление тесных торговых связей не с традиционными партнерами, а с большими развитыми странами с целью доступа к их емким рынкам, что, в свою очередь, может стать источником устойчивого расширения экспорта и национального дохода.
3. Вводится практика дифференцированного подхода к срокам внедрения обязательств стран-участниц в рамках отдельных РТС, в зависимости от уровня их экономического развития,
4. Распространяется практика заключения всеобъемлющих соглашений, которые все чаще имеют характер так называемого ВТО + (ВТО «плюс»), т.е. в таких сделках, помимо традиционных торговых вопросов (в том числе по сниже-

нию барьеров для инвестиций, интеллектуальной собственности, добросовестной торговой практике), устанавливаются нормы, направленные на создание наиболее благоприятных регуляторных и инвестиционных режимов, улучшение конкуренции, стандартизации, облегчение условий трудоустройства в партнерских странах, усиление защиты окружающей среды и т.д., т.е. формируются взаимные обязательства, которые содержат элементы, характерные не только для зоны свободной торговли (и таможенного союза), но и для общего рынка (или даже экономического союза) [1].

Формирование РТС, в рамках которых устанавливаются благоприятные условия для расширения торговли, подтверждает мировую тенденцию общего снижения протекционистских мер и барьеров в мировой торговле. При этом, создание РТС, как показывает практика, в большинстве случаев действительно приводит к оживлению внутренней торговли в коротко- и среднесрочном периодах. Однако, последствия в долгосрочной перспективе являются противоречивыми.

Причина заключается в том, что преференциальные условия для стран-партнеров в рамках отдельного экономического союза и одновременно сохранение протекционистских барьеров для других, могут «консервировать» национальную систему производства, а потому – снизить конкурентоспособность, замедлить структурные изменения, сдерживать вхождение новых капиталов и менеджмента, что, в конце концов, может привести к ухудшению структуры внешней торговли.

Поэтому, во-первых, начальный рост объемов торговли внутри РТС со временем прекращается, и доля внутренней торговли в долгосрочном периоде не претерпит существенных изменений, во-вторых – указанный рост может свидетельствовать лишь о росте товарооборота, которое, однако, имеет незначительное влияние на уровень дохода страны.

К тому же, как правило, внутренняя торговля отдельных РТС составляет относительно незначительную долю общего экспорта стран-участниц и к тому же характеризуется заметной нестабильностью. Исключение (кроме ЕС), составляет НАФТА, и АНЗЕРТА (таможенный союз Австралии и Новой Зеландии, в рамках которого с 1983г., с момента подписания соглашения, двусторонняя торговля выросла более чем на 500%). Однако в двух последних союзах лишь одна страна (Мексика) относится к развивающимся; остальные – развитые страны с прочными рыночными и вне рыночными институтами.

¹Wacziarg R. Measuring the Dynamic Gains from Trade. <http://wber.oxfordjournals.org>

В то же время, результативность деятельности РТС растет, если основанием (целью) интеграции является именно обеспечение конкурентоспособности экспорта всех (или большинства) стран-участниц, а не потребности наращивания внутрирегиональных объемов торговли и/или укрепление отдельных сфер или отраслей в странах-участницах.

Так, для стран Юго-Восточной Азии важным фактором усиления региональных связей была именно интеграция в глобальную экономику. Экспорт на внешние рынки формировал высокий спрос на импорт из соседних стран. Усиление Кореи и открытость Китая способствовали региональному росту, а вместе с тем, и укреплению экономик региона. То есть формирование АСЕАН происходило на волне экономического роста и интеграционного расширения, а не ограничения внешнеторговых связей. Для стран АСЕАН характерно: постоянное наращивание объемов внешнеторговых операций на высокочастотных рынках, достаточно высокая значимость взаимного экспорта (в течение последних лет составляет примерно четверть общего объема экспорта), значительная географическая диверсификация экспорта¹. Это усиливает конкурентные позиции и делает страны менее уязвимыми к непредсказуемым осложнениям в отдельных экономиках.

РТС предоставляют странам-членам определенные политические и экономические преимущества, однако они не являются альтернативой интеграции в глобальную экономику, и в частности никоим образом не должны противоречить требованиям ВТО. Как отмечалось выше, ВТО запрещает торговую дискриминацию и направляет усилия в направлении распространения и укрепления экономической открытости. В общем ВТО не запрещает создание региональных торговых союзов. От стран-участниц ВТО требуется неприменения дискриминационных мер против стран не участниц союза. В то же время, внутренние торговые барьеры должны снижаться с целью обеспечения «полноты» интеграции. Сегодня по РТС принят «компромиссный» вариант, согласно которому признается, что они эффективны, если дополняют многосторонние соглашения или стратегию «индивидуальной» либерализации и направленные на улучшение конкурентоспособности в целом².

Значимость отдельного РТС не должна переоцениваться с точки зрения экономической «самодостаточности» для обеспечения устойчивого роста и развития. Как отмечалось, большинство РТС объединяют небольшие экономики. Так, ВВП стран МЕРКОСУР, таможенного союза, в состав

которого входят только развивающиеся страны Южной Америки, сегодня составляет около 7% ВВП США.

Однако, даже европейские развитые страны сегодня не способны обеспечить устойчивое развитие и достойное качество жизни граждан, используя только внутренние ресурсы. Тем более, нельзя надеяться, что развивающиеся страны, или страны с трансформационными экономиками, смогут создать прочный базис долгосрочного развития в рамках замкнутого экономического союза. То есть, для таких стран, по сути, нет рациональной альтернативы развития, чем ускоренная и активная интеграция в мировую экономику и устойчивый доступ к развитым мировым рынкам (поскольку замкнутость и отдельные преференции, как отмечалось, не могут играть роль долгосрочного фактора роста).

Задачи обеспечения устойчивого развития для развитых стран и развивающихся стран, могут существенно различаться. Для развитых стран важна экспансия наружу с целью расширения сфер влияния, привлечения к технологическим цепям как можно большего круга стран. Для развивающихся стран важным является предотвращение разрушительного воздействию отдельных глобализационных факторов, в частности, торговых шоков.

Для развивающихся стран и стран с трансформационной экономикой характерны попытки одновременного достижения двух несовместимых целей, связанных, с одной стороны, с общей либерализацией экономической среды страны, с другой, с попытками защиты отдельных рынков. Это, по сути, препятствует возможности полноценно воспользоваться выгодами расширения системы мировой торговли.

Участие страны в нескольких разноуровневых интеграционных объединениях может привести как к усложнению политики и противоречивости внедряемых мероприятий, так и отразиться на экономических результатах в целом. Это связано с тем, что преимущества или преференции, которые одни страны предоставляют другим, могут лишиться (или быть неоправданно расширены) в переплетении противоречивых двусторонних или многосторонних соглашений.

Так, наличие ряда разноплановых двусторонних и многосторонних соглашений может привести к так называемому «клубку спагетти» – усложнению механизмов определения страны происхождения, а следовательно, блокировке или неоправданному расширению торговых потоков, следствием чего

¹ Association of Southeast Asian Nations. <http://www.aseansec.org/64.htm>.

² Global Economic Prospects 2012. <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/GEPEXT/EXTGEP2012/>.

может стать усиление тензизации внешнеэкономической деятельности.

Чаще всего негативные последствия возникают при попытке внедрить элементы общей тарифной политики в рамках одного объединения с одновременной направленностью на режим свободной торговли с третьими странами. Попытки введения разноскоростной и разноуровневой интеграции могут усложнить политику и иметь сомнительную результативность, поскольку многочисленные разноплановые взаимные обязательства в рамках одного режима (прежде всего, таможенного союза) расширяют «клубок спагетти», следствием чего может стать дальнейшее расширение противоречивых сфер.

Развивающиеся страны, или страны с трансформационной экономикой, стремящиеся к образованию таможенного союза, должны учитывать то, что его создание мгновенно не устраняет конфликтных ситуаций, поскольку обеспечение конкурентоспособности может противоречить требованиям в рамках таможенного союза. Вследствие внешних и внутренних дисбалансов, которые по-разному влияют на отдельные экономики, возникали и возникают торговые споры и взаимные обвинения в нарушении договоренностей, что наносит ущерб международному авторитету союза.

Примером могут послужить противоречия в МЕРКОСУР. Так, характерным для стран Южной Америки является то, что расширение торговли не сопровождалось усилением экономической стабильности в странах региона, что обусловлено, прежде всего, высокой зависимостью стран от внешних рынков. Даже крупные страны (Бразилия, Аргентина), несмотря на определенные успехи в становлении национальных экономик, направляли на рынки США 25–30% своего экспорта, надеясь в перспективе укрепить свои позиции. Ситуация усугубляется тем, что в экспорте Бразилии и Аргентины доля сырьевой и низкотехнологической продукции остается на уровне 50%, АСН (региональное социально-экономическое содружество стран Латинской Америки: Боливия, Колумбия, Эквадор и Перу) – достигает 70–80% [4].

С созданием МЕРКОСУР возникли надежды на оживление внутрирегиональной интеграции, уменьшение зависимости от внешних рынков и внедрение политики долгосрочного устойчивого развития. Первые годы, казалось, подтверждали такие ожидания – общая торговля между странами заметно возрастала, как и экономическая и политическая значимость стран-участников.

МЕРКОСУР формировался как таможенный союз, и именно Бразилия, как экономически и политиче-

ски наиболее мощная страна союза, настаивала на такой форме, требуя установления высоких единых защитных тарифов.

Однако, существенной институциональной слабостью союза стала неспособность стран в условиях ухудшения международной экономики удержать макроэкономическую стабильность, что, в свою очередь, требовало восстановления и применения протекционистских мер или отказа от жестких согласованных политических мероприятий. В частности, в результате кризиса в Бразилии в начале 1999 г. и девальвации песо примерно на 50%, бразильские товары стали более конкурентоспособными по сравнению с товарами других стран-участниц союза. Аргентина, а затем Уругвай ввели ограничения на бразильские товары и отказались от поддержки единого тарифа, прежде всего, на импорт информационно-технологических товаров, сельскохозяйственного оборудования и тому подобное. В дальнейшем противоречия только усиливались: Аргентина обвиняла Бразилию в демпинге и искусственной поддержке неэффективных предприятий, Бразилия Аргентину – в протекционизме. Таким образом, даже принадлежность к одному таможенному союзу не ликвидирует угрозы антидемпинговых расследований. Так, за десятилетие (в 1995–2004 гг.) Аргентина инициировала против Бразилии (страны-основательницы МЕРКОСУР) 34 антидемпинговых расследования, касающиеся различных отраслей и различных товаров¹.

Успех РТС связывается с наличием среди участников мощного лидера (развитой страны или группы развитых стран, с устоявшимися институтами, которые непосредственно являются членами РТС или на которые ориентированы другие страны-члены). Только в таком случае диспропорции в экономическом и технологическом развитии стран-участниц смогут не приводить к конфликтам, а быть взаимно нейтрализованными (с дополнительными удобствами в повышении технологичности производства «слабых» стран) и даже способствовать повышению эффективности размещения производительных сил в регионе.

Так, в рамках НАФТА комбинация низкотехнологической / низкооплачиваемой экономики (Мексика) и высокотехнологичных / высокопроизводительных экономик (США, Канада) способствовала как конкурентоспособности производимых товаров, так и определенном техническому переоснащению Мексики. В то же время, привязка слабой страны к развитой таит в себе определенные макроэкономические риски. Так, кризисные шоки имеют большее влияние на страны-сателлиты. Например, замедление эко-

¹ Global Antidumping Database. <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources>

номического роста в начале XXI века в США имело сильное негативное влияние на экономику Мексики: если в США рост реального ВВП составляло в 2001 г. – 0,8%, а в 2002 г. – 1,9%, то в Мексике в 2001 г. было зафиксировано экономическое падение, а в 2002 г. рост составил лишь 0,6%¹.

Объединение только «слабых» стран, без четкой ориентированности на мощную развитую экономику, не приносит существенных долгосрочных выгод. Более того, хотя консервация связей в рамках союзов «слабых» стран, как правило, сопровождается усилением неэффективности производства или ухудшением показателей производственной специализации, однако в условиях замкнутости временно могут расти стоимостные объемы торговли (без улучшения качества товаров и повышения эффективности производства).

Хотя в большинстве случаев страны, создавая РТС, декларируют ориентированность на общие экономические приоритеты и принципы невмешательства в политические проблемы стран-партнеров, однако, если товары, услуги, капиталы, трудовые ресурсы начинают свободно передвигаться в рамках региона, то внутренние (макроэкономические, социальные) проблемы одной страны будут с неизбежностью отражаться на ее партнерах [2].

Действительно, экономические соглашения могут способствовать решению не только экономических, но и политических проблем. Долгосрочные же выгоды от экономической интеграции проявляются не только в оживлении торговли или расширении инвестиционных потоков, но, что не менее важно, в углублении взаимной гуманитарной зависимости и распространении ценностей общества страны-лидера.

В таком случае следует ожидать, что взаимные обязательства смогут углубляться и приобретать более широкие масштабы, в том числе для усиления общих позиций в отношениях с другими странами. При этом, непосредственная выработка общей политики все больше концентрируется в стране-лидере (в условиях отсутствия нескольких «равнозначных» лидеров, как, например, Франция и Германия в ЕС).

В дальнейшем, во-первых, усиление политизации приводит к тому, что решения по экономической политике далеко не всегда будут вызваны рациональностью или эффективностью, во-вторых, в случае слабых гражданских институтов страны-лидера, политизация может привести к игнорированию

потребностей стран-сателлитов, в-третьих, концентрация решения всех вопросов в центре (стране-лидере) приведет к ослаблению связей между странами-сателлитами.

В результате, если такие действия лидера вызывают противоречия и взаимные упреки, может усилиться политическая напряженность, а с ней ухудшится и уровень экономического сотрудничества.

Практический интеграционный успех деятельности РТС является лучшим аргументом для привлечения новых участников. Выразительным подтверждением тезиса является тот факт, что в сентябре 2013 г. руководство Армении объявило о своих намерениях войти в Таможенный союз (далее – ТС) и принять участие в формировании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), тем самым фактически отказавшись от ранее провозглашенного стремление заключить соглашение с ЕС об ассоциации и зоне свободной торговли. При этом Армения не имеет общих границ с другими странами ТС [3, 4].

Стимулом для присоединения новых членов к ТС и ЕАЭС должна стать экономическая успешность этого геополитического и геоэкономического проекта. Ожидается, что в настоящее время аморфная Евразийская парламентская ассамблея в перспективе может превратиться в Евразийский парламент (Парламент ЕАЭС) с функциями, подобными тем, что выполняет Европарламент [5]. На отдаленную перспективу планируется создание и других наднациональных органов: Совета глав республик, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел, Межгосударственно-го исполнительного комитета и др. [6]

В глобальном стратегическом смысле руководство Российской Федерации предлагает модель мощного наднационального объединения, способного превратиться в один из «полюсов» современного мира и при этом играть роль эффективной «связки» между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом². А на более отдаленную перспективу вообще предлагается создать «гармоничное сообщество экономик от Лиссабона до Владивостока»³. Таким образом, прогнозируется, что развитие ЕАЭС потенциально может привести к его равноправным партнерским отношениям с ЕС и образованию вместе с последним интеграционного объединения с такой экономической мощью, что сможет полноценно конкурировать с Китаем – будущим мировым экономическим лидером [7].

¹ International Financial Statistics. <http://ifs.apdi.net/imf/about.asp>.

² Путин В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. 3.10.2011. <http://izvestia.ru/news/502761>

³ Путин В. Россия и меняющийся мир // Московские новости. 27.02.2012. <http://www.mn.ru/politics/20120227/312306749.html>

Дальнейшее углубление евразийской экономической интеграции должно привести к возникновению единой экономической системы с функционированием общей валюты. Развитие экономической интеграции должно стимулировать активизацию сотрудничества в политической, правовой, военной, социальной, культурной и других сферах. Таким образом, предусмотрена трансформация ЕАЭС в наднациональное объединение – Евразийский союз, который на основе экономической интеграции должен вобрать в себя максимально много других сфер сотрудничества [8, 9].

Ожидается также трансформация ОДКБ в связи с возникновением у ЕАЭС новых функций, в том числе в сфере общей безопасности и обороны – создание «Единого оборонного пространства». [10] И так, Россия стремится к созданию достаточно мощной военно-политической системы, которая в региональном контексте должна стать гарантом политической гегемонии России на постсоветском пространстве, а в глобальном – превратиться в могучего геостратегического игрока в военно-политической плоскости, наряду с НАТО (во главе с США) и КНР.

Таким образом, сотрудничество в рамках ТС должно обеспечить реализацию экономических интересов стран-участниц. Именно экономические выгоды от взаимной торговли товарами и услугами по единым таможенным правилам в отношении третьих стран, совместного использования транспортной инфраструктуры должны стать для всех партнеров стимулами для дальнейшей интеграции стран в ТС и ЕАЭС.

Усиление и углубление интеграционных связей, а значит, и конкурентоспособности, предоставляет дополнительные стимулы улучшению инвестиционной среды, совершенствованию качества рабочей силы, способствует внедрению и соблюдению системы ценностей стратегических партнеров.

Список литературы

1. Мурадов К. Региональные и двусторонние соглашения о свободной торговле // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7.
2. Зыков А.А., Ивочкина И.А. Таможенные союзы мира: интеграция или противостояние // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях. Материалы II международной научно-практической конференции в 2-х частях. 2016. С. 829–840.
3. Айрапетян А. Оценка перспектив присоединения Армении к Таможенному союзу // Механизмы развития современного общества Сборник научных статей по материалам Международной заочной научно-практической конференции. Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. 2014. С. 5–8.
4. Евсеева А.А., Рябоконтенко К.Р. Анализ перспективы присоединения Армении и Киргизии к Таможенному союзу // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 13. С. 3036–3040.
5. Джабиев А.П. Таможенный союз Евразийского экономического союза: тенденции и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 158–161.
6. Хапилин С.А. Обеспечение конвергенции таможенной политики государств-членов Таможенного союза в условиях перехода к евразийскому экономическому союзу // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 6. С. 180–184.
7. Стародубцев С.В. Договор о Евразийском экономическом союзе и дальнейшее развитие таможенного права Таможенного союза // Философия социальных коммуникаций. 2016. № 1-2 (34-35). С. 80–85.
8. Бровко Н.А. Позитивные и негативные тенденции присоединения Кыргызской Республики к Таможенному союзу // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2013. Т. 13. № 2. С. 83–87.
9. Вьюнов В.Н., Сидельникова А.А., Егшин Е.Е. Республика Казахстан в таможенном союзе и в евразийском экономическом союзе // День науки. Сб. мат. конф. 2015. С. 91–94.
10. Дроздова С.А. Таможенный союз и Единое экономическое пространство – основа формирования Евразийского экономического союза // Таможенное дело. 2014. № 4. С. 12–15.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)
ISSN 2411-796X (Online)
ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

PROSPECTS FOR THE CUSTOMS UNION IN TERMS OF MODERN THEORIES OF REGIONAL INTEGRATION

Davit Ghazaryan

Abstract

Leading the trend of world development is globalization, which covers all areas of public life, including economic, and national economies poses more challenges, first and foremost – ensuring competitiveness on a global scale, find their own niche in the international division of labor.

The development of the global trading system is characterized by two interrelated trends – the expansion of economic openness and the formation of trade unions, to ensure the most favorable terms of trade between the participating countries. The latest trend has led to the relevance of research topic "Prospects of Customs Union from the point of view of modern theories of regional integration."

The integration processes taking place in the former Soviet Union in fact since joining the former Soviet republics of the status of independent states. Already in 1991. CIS was created, which brought together 12 post-Soviet countries (all former Soviet republics except the Baltic). Since then, the integration processes in the post-Soviet space are permanent, and therefore, we set a goal – to analyze the prospects of the Customs Union from the point of view of modern theories of regional integration.

Notwithstanding that goal has led to the need to address a number of problems, namely:

- consideration of the role and place of regional trade (economic) union, the importance of their experience, especially for developing countries and countries with economies in transformation;
- justify the importance of the openness of the national economy to generate the preconditions for sustainable economic growth, determining the levels of trade (economic) integration;
- analysis of modern views on the nature of regional integration;
- consideration of the characteristics of individual regional trade and economic unions, including the Customs Union, and determine their place in the modern system of world trade.

The study is based on the use of a systematic approach using historical and logical methods.

The result of the study was the conclusion there is a positive relationship between foreign trade and economic growth of member countries of the regional unions, including TC and the EAEC; articulated position relative to the benefits and future economic and political prospects of the Customs Union and the Eurasian Economic Union.

The theoretical significance of the article is the novelty and the possibility of further study the relationship between economic and political prospects of the vehicle and the EAEC.

Keywords: WTO, regional trade unions, NAFTA, ANZERTA, ASEAN, Mercosur, the Customs Union, the Eurasian Economic Union.

Correspondence: Ghazaryan Davit Mehakovich, Public Administration Academy, Yerevan, Armenia, Assistant Minister for Regional management and development of the Republic of Armenia, constitutionlawgroup@gmail.com

Reference: Ghazaryan D. M. Prospects for the customs union in terms of modern theories of regional integration. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 148–154. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.148.154

References

1. Muradov K. Regional and bilateral free trade agreements. *World Economy and International Relations*, 2007, no. 7. (In Russ.)
2. Zykov A.A., Ivochkina I.A. Customs unions of the world: integration or confrontation. Potential socio-economic development of the Russian Federation in the new economic environment. Proceedings of the II International scientific-practical conference in 2 parts, 2016, pp. 829–840. (In Russ.)
3. Hayrapetyan A. Assessment of the prospects of Armenia's joining the Customs Union. Mechanisms of development of modern society Collected articles on materials of the International correspondence scientific-practical conference. Laboratory of Applied Economic Research named Keynes, 2014, pp. 5–8. (In Russ.)
4. Evseev A.A., Ryabokononko K.R. An analysis of the prospects of Armenia and Kyrgyzstan to join the Customs Union. *Scientific Methodological Concept electronic magazine*, 2015, vol. 13, pp. 3036–3040. (In Russ.)
5. Jabiyev A.P. The Customs Union of the Eurasian Economic Union: Trends and Prospects. *Economy and Entrepreneurship*, 2015, no. 5-1 (58-1), pp. 158–161. (In Russ.)
6. Khapilin S.A. Ensuring convergence of the customs policy of the Member States of the Customs Union in the transition to the Eurasian Economic Union. *Business-in-law. Economics and Law Journal*, 2014, no. 6, pp. 180–184. (In Russ.)
7. Starodubtsev S.V. Treaty on the Eurasian Economic Union and further development of the customs law of the Customs Union. *Philosophy of Social Communications*, 2016, no. 1-2 (34-35), pp. 80–85. (In Russ.)
8. Brovko N.A. Positive and negative trends in the Kyrgyz Republic joining the Customs Union. *Bulletin of the Kyrgyz-Russian Slavic University*, 2013, vol. 13, no. 2, pp. 83–87. (In Russ.)
9. Vyunov V.N., Sidelnikov A.A., Egoshin E.E. The Republic of Kazakhstan in the Customs Union and the Eurasian Economic Union. Science Day. Coll. mat. Conf., 2015, pp 91–94. (In Russ.)
10. Drozdov S.A. The Customs Union and the Common Economic Space – the basis of the formation of the Eurasian Economic Union. *Customs*, 2014, no. 4, pp. 12–15. (In Russ.)

УДК 338.2
JEL: O1, O14, O2, O25, Q4, Q47

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.155.160

ВЛИЯНИЕ СЕКТОРАЛЬНЫХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ НА ВОЗМОЖНОСТЬ ГЕОЛОГО-РАЗВЕДОЧНОГО БУРЕНИЯ В АРКТИЧЕСКИХ МОРЯХ

Инга Олеговна Сочнева¹, Ольга Борисовна Ломакина²

¹⁻²ФГАОУ ВО Московский государственный институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО (У) МИД России)
119454, г. Москва, Проспект Вернадского, 76

¹Кандидат технических наук, доцент кафедры «Глобальная энергетическая политика и энергетическая безопасность»
E-mail: global@mgimo.ru

²Кандидат экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой «Глобальная энергетическая политика и энергетическая безопасность»
E-mail: global@mgimo.ru

Поступила в редакцию: 15.11.2016 Одобрена: 30.11.2016

Аннотация. В работе проанализирован опыт и текущее состояние геолого-разведочного бурения на арктическом континентальном шельфе. На стратегию бурения, наряду с природно-климатическими условиями, существенно влияет техническая доступность лицензионных участков, которая определяется достигнутым уровнем техники и технологий.

С 2014 г. США, странами Евросоюза и рядом других государств были введены санкции против России. Их важным элементом стали секторальные санкции, касающиеся запрета на доступ к технологиям, используемым в проектах на арктическом шельфе. Цель работы состояла в оценке степени влияния секторальных антироссийских санкций на геолого-разведочное бурение в арктических морях. Геолого-разведочное бурение объектом исследования было выбрано не случайно, так как именно на этом этапе находится большинство российских арктических проектов. За последние сорок лет в стране был накоплен значительный практический опыт проведения геолого-разведочных работ и разработки арктических месторождений. Анализ показал, что в современной России имеются необходимые технологии для разведки и освоения месторождений Арктике. По факту Россия является единственной страной, реально продолжающей работы в Арктике в условиях резкого падения цен на нефть. Введенные секторальные санкции, касающиеся техники и технологии освоения арктического шельфа России, являются мифическими.

Прогнозируется, что продолжающийся процесс глобального потепления сделает в ближайшие десятилетия еще более доступными для проведения геолого-разведочного бурения большинство районов Баренцева и Карского морей, в которых уже открыт ряд крупных и гигантских месторождений. Здесь будет возможно использование традиционных типов морских буровых установок с низким ледовым классом. Тем самым технические и технологические проблемы бурения будут сняты полностью.

В США выход на рынок арктических углеводородов с новых месторождений ожидается к середине 30-х годов XXI века. К этому же времени можно прогнозировать существенную отдачу от введения в разработку российских месторождений. Т. е. введение санкций, в основном, направлено на задержку реализации российских арктических проектов и их синхронизацию с американскими, чтобы гарантированно создать дополнительную конкуренцию для российской нефтяной промышленности и сбыту ее продукции на мировом рынке.

Более значимое влияние на освоение арктических месторождений России, нежели ограничения в технике и технологии, могут оказать низкая мировая цена на углеводороды и финансовые санкции.

Ключевые слова: Арктика, секторальные санкции, геолого-разведочное бурение, техническая доступность шельфа, ледовые условия.

Для ссылки: Сочнева И. О., Ломакина О. Б. Влияние секторальных антироссийских санкций на возможность геолого-разведочного бурения в арктических морях // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 155–160.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.155.160

С 2014 г. США, странами Евросоюза и рядом других государств были введены санкции против России. Их важным элементом стали секторальные санкции, касающиеся запрета на доступ к критически важным шельфовым технологиям в сфере глубоководного бурения (глубже 152 м) и технологиям, используемым в проектах на арктическом шельфе [1].

Введение санкций совпало с падением мировых цен на нефть, которое существенно снизило рен-

табельность или сделало вовсе нерентабельной разработку многих морских месторождений в мире в целом.

При этом именно санкционные ограничения на работы на арктическом шельфе можно рассматривать как основные.

Во-первых, Россия среди арктических стран по сегодняшним оценкам имеет самый большой угле-

водородный потенциал в арктических морях, который оценивается в 34,2 млрд. т.н.э. по газу и 4,9 млрд. т.н.э. по нефти [2].

Во-вторых, арктическая зона является стратегически важным для России районом, который может оказать существенное влияние на ее социально-экономическое развитие.

В-третьих, с точки зрения современного состояния техники и технологии освоение месторождений, расположенных в незамерзающих морях на глубинах более 150 метров, не создает значительных технических проблем. К глубоководным в мировой практике уже давно относят проекты, реализуемые на глубинах более 500 метров, а площадь районов с такими глубина на континентальном шельфе России не велика [3].

В настоящий момент стало очевидно, что период санкций не будет краткосрочным. В связи с этим, представляется актуальным оценить их возможное влияние на геолого-разведочное бурение в арктических морях России.

Геолого-разведочное бурение выбрано в качестве объекта для исследований не случайно. Именно на этом этапе находится и будет находиться в ближайшие 15-20 лет подавляющее большинство проектов, реализуемых основными недропользователями на континентальном шельфе России – ПАО «Газпром» и ПАО «НК «Роснефть». Это обусловлено существенно более низким уровнем геологической изученности российского континентального шельфа, который по некоторым оценкам примерно в 20 раз ниже, чем уровень изученности шельфа Норвегии, и в 10 раз – чем уровень изученности американской части Чукотского моря. При этом сама добыча на шельфе в настоящий момент не является фактором, существенным образом влияющим на общую добычу нефти в России.

Разведочное бурение в арктических секторах США и Канады в море Бофорта и в Чукотском море началось в 1969 г. с искусственных намывных островов, построенных на мелководье [2, 3, 4, 5]. В середине 1970-х в арктических водах США в 3 км от берега была пробурена первая скважина с ледяной платформой.

С развитием технологий и накоплением опыта строительства и эксплуатации гравийных, ледяных островов и платформ, разведочное бурение продвигалось во все более глубоководные районы арктического континентального шельфа. В конечном итоге ограничения по глубине применения искусственных островов и плавучих ледяных платформ потребовали перехода к применению конструкций гравитационного типа, опирающихся на морское дно, и плавучих буровых установок.

Первые скважины с ледостойких буровых судов Canmar Explorer были пробурены в 1976 г., а с 1981 г. для бурения стали применяться искусственные острова с защитными кессонами из железобетона и стали (CRI). С 1982 г. бурение велось с мобильных буровых установок кессонного типа (SSDC) и ледостойких ППБУ (Kulluk). В 1987 г. началось бурение с искусственных набрызговых ледяных островов.

Бурение на арктическом шельфе России началось в 1981 г. бурением скважины Дресвянская-1 в устье р. Печоры со стальной плавучей буровой установки кессонного типа, созданной на базе транспортного судна «Севастополь» [2]. Далее хроника развития работ на арктическом шельфе России представлена следующим проектами.

В 1983 г. к работе в Баренцевом море приступили буровые суда усиленного ледового класса «Виктор Муравленко» и «Валентин Шашин».

В 1985 г. состав советского арктического бурового флота вошли СПБУ «Кольская» и ППБУ «Шельф-4». Это позволило значительно увеличить объем морского бурения в Баренцевом и Печорском морях и вести его на регулярной основе.

В 1987 г. в Карском море буровым судном «Виктор Муравленко» открыто первое гигантское месторождение - Русановское газоконденсатное.

В 1988/89 гг. в Баренцевом море открыто гигантское Штокмановское газоконденсатное месторождение – сенсация мирового значения. В 1989 г. скважина № 1 – Приразломная в Печорском море дала приток около 400 т нефти в сутки.

Зимой 1996/97 гг. осуществляется строительство искусственного экспериментального ледяного острова для бурения скважины на структуре Адер-Паютинская в Тазовской губе Карского моря.

В 2000 г. с СПБУ «Мурманская» пробурены первые скважины в центральной части Обской губы Карского моря.

С 2002 г. начинается регулярное бурение поисковых скважин в Обской и Тазовских губах с мелководящей СПБУ «Амазон».

В 2001 г. в Печорском море на структуре Паханчская СПБУ «Мурманская» была пробурена первая параметрическая скважина на шельфе Арктики глубиной 4417 м.

В 2009 г. в Тазовской губе осуществлено бурение скважины с ПБК «Обский-1» (стальная ПБУ кессонного типа).

Таким образом, можно констатировать, что геолого-разведочное бурение в арктических морях име-

ет уже более, чем 40-летнюю историю, а общее количество пробуренных геолого-разведочных скважин в российском и американско-канадском секторах можно считать сопоставимым.

При этом следует отметить существенные отличия в стратегии проведения геолого-разведочных работ в американско-канадском и российском секторах Арктики. Если в первом случае бурение велось круглогодично (чему во многом способствовало развитие и применение техники и технологии использования искусственных островов), то на российском арктическом шельфе оно велось в условиях открытой воды. Здесь основным фактором являлись физико-географические условия Баренцева и Печорского морей, а именно поступление в эти районы теплых атлантических вод, которые формировали значительные по продолжительности летние буровые окна.

Скважины при глубинах моря более 100 м на американско-канадском арктическом шельфе не бурились, при этом на российском арктическом шельфе бурением был охвачен весь диапазон глубин доступный плавучим буровым установкам. Однако, в России бурение в зоне предельного мелководья (или так называемой «транзитной зоне» – до 5–10 м) практически не велось.

Техническая доступность арктического шельфа для геолого-разведочного бурения состоит в том, что основная часть американских арктических ресурсов находится на шельфе с глубинами воды 20–100 м.

Эксперты Национального нефтяного совета США (ННС) считают, что США располагают надежными технологиями для разведки и разработки арктических месторождений углеводородов на глубинах до 100 м [2]. При этом констатируется, что технологии для работы на глубинах более 100 м находятся в стадии разработки. Основными факторами, определяющими технику и технологию ведения работ, являются морская лед и глубина воды. Задача создания технических средств для обеспечения круглогодичного геолого-разведочного бурения на арктическом шельфе не ставится. Предполагается, что разведка будет вестись в межледовый период. При этом необходимость бурения одной скважины за два или более сезонов однозначно приведет к увеличению стоимости работ.

Аналогичные результаты для российского арктического шельфа были получены и опубликованы ранее, в том числе, в материалах совместного российско-норвежского проекта RU-NO Barents [6]. При этом оценка экспертов ННС выглядит более оптимистичной. По их мнению, проблемы начинаются с глубины более 100 м. По российским

оценкам, они начинаются уже с 50–60 м, но это может быть связано с различием ледовых условий для рассматриваемых районов, свойствами грунтов и другими природными факторами.

Нужно отметить, что необходимые технологии разведки и разработки арктических месторождений в России также имеются [3, 7]. Россия уже давно стала как минимум доминирующим игроком, а по факту единственной страной реально ведущей работы в Арктике. Примеры этого – открытие месторождения Победа в Карском море, разработка Приразломного месторождения в Печорском море, отгрузка нефти в Печорском море в районе п. Варандей, реализация проекта Ямал-СПГ, проекта вывоза нефти Новопортовского месторождения. США не реализовывали крупных морских проектов в Арктике с 1987 г.

Арктические климатические тренды влияют на геолого-разведочное бурение следующим образом. В XX в. были выделены четыре стадии в развитии морских арктических льдов: две стадии разрастания (1900–1918 гг. и 1938–1968 гг.) и две стадии сокращения ледяного покрова (1918–1938 гг. и 1968–1999 гг.), выраженные на фоне векового сокращения площади арктических льдов. Причина сокращения количества арктических льдов – общее потепление климата, которое в Арктике происходит вдвое быстрее, чем в мире в целом.

Наиболее обсуждаемым проявлением глобального потепления в Арктике является сокращение площади морского льда. В последние полтора десятилетия происходило ее быстрое сокращение в конце летнего периода, завершившееся самым глубоким минимумом в сентябре 2012 г. (3,37 млн. км² при среднем значении более 6 млн. км²). Подобного сокращения площади льдов не только не наблюдалось ранее за период инструментальных измерений, но и не отмечалось при случайных и попутных наблюдениях в предшествующих (в течение нескольких веков) путешествиях и исследованиях в высоких широтах Арктики.

В последние десятилетия XX – начале XXI в. отмечается уменьшение средней толщины льда, главным образом, вследствие уменьшения площади многолетнего льда и его замещения однолетним льдом. Наибольшая скорость уменьшения средней толщины льда была зафиксирована в период 2003–2008 гг. Наиболее значительное уменьшение толщины льда произошло в Центральной Арктике, бассейне Нансена и проливе Фрама, а также в Восточной Арктике. Новые наблюдения показывают, что средняя толщина морского льда уменьшилась, и ледяной покров представлен в основном более молодым и более тонким льдом [3].

Такого значительного уменьшения толщины припая в Евразийских арктических морях и Канадской Арктике не наблюдалось, а в отдельных случаях происходило ее увеличение.

Ключевым регионом в динамике арктического климата является Баренцево море. Корреляция между изменениями среднемесячной площади морского льда в Баренцевом море и изменениями температуры воды на разрезе по Кольскому меридиану достигает наибольшего значения 0,86 в мае, когда площадь ледяного покрова максимальна.

Такое распределение связи между температурой воды на разрезе и площадью льда объясняется тем, что в начале зимы лед в Баренцевом море начинает формироваться в северной его части под существенным влиянием атмосферной циркуляции. Это приводит к значительным межгодовым колебаниям площади льда в этот период. В то же время теплая вода, поступающая в южную часть моря, препятствует распространению льда на юг. Тем самым усиление или ослабление притока теплой воды, распространяющейся по акватории моря, влияет на положение южной границы льдов в Баренцевом море. Доля Баренцева и западной части Карского морей, покрытая морским льдом в зимний период, устойчиво сокращается [8]. Особенно резко она сократилась в 2005 г. Относительная площадь льда с 50–60%, характерных для зим 1970–1990-х годов, уменьшилась до современных 40% и менее¹. В результате, на фоне общего устойчивого отступления льдов к северу возникают ситуации, когда продолжительность летнего бурового окна в Баренцевом и Карском морях будет резко возрастать².

Что касается возможных перспектив Северного морского пути в XXI в., то по расчетам по климатическим моделям при сценарии умеренных антропогенных воздействий в ближайшее десятилетие (2016–2025 гг.), можно ожидать увеличения средних значений продолжительности навигационного периода при степени покрытия акватории льдом меньше 15% до 3–4 мес., к середине XXI в. – до 4–5 мес., а к концу века – от 5 до 5,5 мес.³. Северный морской путь (СМП) будет постепенно открываться не только для традиционных транспортных операций перевозки грузов, но и станет гораздо более доступным с точки зрения логистики буровых работ.

Исходя из этого можно спрогнозировать открытие в ближайшее десятилетие значительных районов Баренцева и Карского морей для проведения геолого-разведочных работ с использованием морских буровых установок традиционных типов с низким ледовым классом или без него. Тем самым острота проблемы проведения бурения в ледовых условиях будет снижаться, а вместе с ней будет снижаться общая востребованность решений, направленных на создание техники и технологий для работы в экстремальных арктических условиях.

Также можно отметить, что по мере продвижения на восток по арктическому шельфу в районы моря Лаптевых, Восточно-Сибирского и Чукотского морей влияние теплых атлантических вод и глубоководности на стратегию бурения сводится к нулю, суровость климата возрастает, а вместе с тем, с учетом мелководности, открываются новые возможности для проведения бурения в период зимних буровых окон с искусственных ледяных островов.

Проведенный анализ показывает, что введенные рядом государств секторальные санкции, касающиеся освоения арктического шельфа России, являются мифическими.

Прогнозируется, что в ближайшие десятилетия толщина и площадь распространения морского льда продолжат снижаться, несмотря на то, что от года к году будут наблюдаться значительные колебания. Предполагается, что к середине столетия Северный Ледовитый океан окажется практически полностью свободным ото льда в летние периоды. Это значит, что в окраинных арктических морях больше не будет постоянного присутствия толстого многолетнего льда.

По различным оценкам, время освоения морских арктических ресурсов составляет от 10 до 30+ лет. За рубежом цикл нефтегазового проекта в Арктике с момента выдачи лицензии до начала добычи оценивается в 22–25 лет. При этом весьма вероятно превышение бюджета и технические проблемы при освоении.

В России следует ожидать аналогичных цифр – с момента выдачи лицензии до начала добычи на Приразломном нефтяном месторождении прошло 22 года.

¹ Карты ледовой обстановки. <http://asmp.morflot.ru/ru/icecharts>.

² Там же.

³ Исследование быстрых изменений климата в Арктике. Проект 14-17-00647. http://grant.rscf.ru/prjcard_int?14-17-00647.

Следовательно, при условии начала и проведения интенсивных геолого-разведочных работ уже сегодня, арктические ресурсы с новых введенных в разработку месторождений смогут дать существенную отдачу к середине 30-х годов. Их дальнейшая разработка может вестись до середины века и далее. Тем самым арктические ресурсы могут рассматриваться как значимый фактор поддержания добычи на суше только в достаточно отдаленной перспективе.

В США выход на рынок арктических углеводородов с новых месторождений совпадет с падением добычи сланцевой нефти и газа, которое ожидается к середине 30-х годов. Тем самым они могут стать основным фактором поддержания добычи на территории США и обеспечения их энергетической безопасности. Кроме того, арктические нефть и газ уже давно рассматриваются как стратегический резерв США и их союзников (Японии, Южной Кореи, Тайваня) на случай возникновения непредвиденных обстоятельств со снабжением углеводородами из традиционных регионов (из стран Ближнего Востока и др.) [2].

Последний факт дает основание утверждать, что введение санкций в отношении российской разведки и добычи углеводородов в Арктике связано, в том числе, с необходимостью задержать развитие российских арктических проектов и добиться их синхронизации с американскими. Такая синхронизация гарантировано создаст дополнительную конкурентную среду для российской промышленности и экспорта арктической нефти. Американское руководство считает, что разработка углеводородов арктической зоны принесет неоспоримые выгоды и будет способствовать позиционированию США как мирового лидера [2].

Возможно, в этих условиях для развития арктических проектов более значимыми окажутся не технические, а финансовые ограничения - закрытие для России рынков глобального рынка заёмного капитала [9].

Единственным аргументом против развития арктических проектов, который заслуживает внимания, является снижение цен на углеводороды. Но критерием эффективности российских проектов на начальном этапе их развития должна быть не только их рентабельность, но их влияние на социально-экономическое развитие страны и общую геополитическую обстановку в мире.

Список литературы

1. Commerce Control List (CCL). §746.5 of the Export Administration Regulations (EAR) in the Commerce August 6, 2014 rule, «Russian Oil Industry Sanctions and Addition of Person to the Entity List» (79 FR 45675). https://www.bis.doc.gov/index.php/licensing/embassy-faq/faq/189-what-license-requirements-were-implemented-on-russia-in-744-21-of-the-ear-in-the-september-17-2014-rule-addition-of-persons-to-the-entity-list-and-restrictions-on-certain-military-end-users-and-military-end-users-79-fr-55608#faq_109.
2. Arctic potential. Realizing the Promise of U.S. Arctic Oil and Gas Resources. National Petroleum Council. 2015. <http://www.npcarcticpotentialreport.org>.
3. Сочнева И.О. Современные технологии освоения морских нефтегазовых месторождений. 2-е изд., испр. и доп. М.: ООО «Газоил пресс», 2016. 384 с.
4. Arctic offshore technology assessment of exploration and production Options for Cold regions of the US Outer Continental Shelf/ MVPA Project No. C-0506-15. 2008. http://www.bsee.gov/uploadedFiles/BSEE/Technology_and_Research/Technology_Assessment_Programs/Reports/500-599/584AB.pdf.
5. Beaufort Sea: Exploration To Production. Presentation by Devon Canada. SNAME. June 20th, 2005. <http://www.sname.org/HigherLogic/System/DownloadDocumentFile.ashx?DocumentFileKey=049b6edc-74a5-4b45-896d-b50c691842ef>.
6. Ломакина О.Б. Роль и место нанотехнологий в национальных инновационных системах: монография / Ломакина О.Б., Воинов А.И. М.: Издательский дом «Наука», 2012. 152 с.
7. Shapiro I., Colony R., Vinje T. April sea ice extent in the Barents Sea, 1850–2001. Polar Research, 22 (1), pp. 5–10. <http://www.polarresearch.net/index.php/polar/article/download/6437/7269>.
8. Конопляник А., Бузовский В., Попова Ю., Трошина Н. Возможности и разработки арктического шельфа // Нефть и газ России, 2016. № 1-2. С. 12–17. <http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/160212-NR-1-2-2016-Konopl-new.pdf>.

EFFECTS OF SECTORAL ANTI-RUSSIAN SANCTIONS ON THE POSSIBILITY OF GEOLOGICAL EXPLORATION DRILLING IN THE ARCTIC SEAS

Inga Sochneva, Olga Lomakina

Abstract

This paper analyzes the past and current situation of geological exploration drilling on the Arctic region continental shelf. Along with climate conditions, the strategy of drilling is greatly influenced by technical accessibility of licensed sites, the latter depending on achieved level of equipment and technologies. Since 2014 the USA, the European Union countries and a number of other states have imposed sanctions against Russia. Sectoral sanctions, prohibiting access to technologies employed in the Arctic region shelf projects, have become an important part of these sanctions. This research is aimed at assessing the influence of sectoral anti-Russian sanctions on geological exploration drilling in the Arctic seas. The choice of geological exploration drilling is not accidental as the majority of Russian Arctic projects are at this particular stage now.

Over the recent forty years, the country has accumulated considerable practical experience of conducting geological exploration drilling and the Arctic region field development. Our analysis demonstrates that modern Russia has necessary technologies for exploration and field development in the Arctic region. In fact, Russia is the only country, which actually continues its operations in the Arctic region amid a sharp decline of oil prices. Imposing sectoral sanctions related to equipment and technologies of developing the Russian Arctic shelf is inefficient.

It is forecasted that in the coming decade, the continuing global warming process will make the majority of regions of the Barents Sea and the Kara Sea – where a number of large and gigantic fields have already been discovered – more accessible for conducting geological exploration drilling. It is possible to use here the traditional types of offshore drilling units with a low ice rate. This will totally eliminate any technical and technological problems of drilling. The USA are expected to enter the market of arctic hydrocarbons from new fields by the middle of the 30s of the 21 century. One can forecast a substantial output from exploiting Russian fields to be achieved by the same time. Hence, imposed sanctions are mainly aimed at delaying the implementation of Russian Arctic region projects and synchronizing them with American projects in order to create extra competition for Russian oil industry and for selling its products on the global market.

Low global price for hydrocarbons and financial sanctions can exert more influence on the development of Russian Arctic fields than restricted access to equipment and technologies.

Keywords: Arctic region, sectoral sanctions, geological exploration drilling, shelf technical accessibility, ice conditions.

Correspondence: Sochneva Inga, Lomakina Olga, Moscow State Institute of International Relations (University), (76, Vernadsky prospect, Moscow, 119454), Russian Federation, global@mgimo.ru

Reference: Sochneva I. O., Lomakina O. B. Effects of sectoral anti-Russian sanctions on the possibility of geological exploration drilling in the Arctic seas. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 155–160. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.155.160

References

1. Commerce Control List (CCL). §746.5 of the Export Administration Regulations (EAR) in the Commerce August 6, 2014 rule, «Russian Oil Industry Sanctions and Addition of Person to the Entity List» (79 FR 45675). https://www.bis.doc.gov/index.php/licensing/embassy-faq/faq/189-what-license-requirements-were-implemented-on-russia-in-744-21-of-the-ear-in-the-september-17-2014-rule-addition-of-persons-to-the-entity-list-and-restrictions-on-certain-military-end-users-and-military-end-users-79-fr-55608#faq_109. (In Eng.)
2. Arctic potential. Realizing the Promise of U.S. Arctic Oil and Gas Resources. National Petroleum Council, 2015. <http://www.npcarcticpotentialreport.org>. (In Eng.)
3. Sochneva I.O. State-of-the-art technologies of marine oil- and gas-fields development. Second edition. M.: Gaziol press, 2016, 384 p. (In Russ.)
4. Arctic offshore technology assessment of exploration and production Options for Cold regions of the US Outer Continental Shelf/ MVPA Project No. C-0506-15. 2008. http://www.bsee.gov/uploadedFiles/BSEE/Technology_and_Research/Technology_Assessment_Programs/Reports/500-599/584AB.pdf. (In Eng.)
5. Beaufort Sea: Exploration To Production. Presentation by Devon Canada. SNAME, June 20th, 2005. <http://www.sname.org/HigherLogic/System/DownloadDocumentFile.ashx?DocumentFileKey=049b6edc-74a5-4b45-896d-b50c691842ef>. (In Eng.)
6. Lomakina O.B. Voinov A.I. Role and place of Nano-technology in national innovation system: monography. M.: Publishing house "Nauka", 2012, pp. 12–17. (In Russ.)
7. Shapiro I., Colony R., Vinje T. April sea ice extent in the Barents Sea, 1850–2001. Polar Research, 22 (1), pp. 5–10. <http://www.polarresearch.net/index.php/polar/article/download/6437/7269>. (In Eng.)
8. Konoplyanik A., Buzovskii B., Popova U., Troshina N. Opportunities in the Arctic shelf. Russian oil and gas, 2016, no. 1-2, pp. 12–17 // URL: <http://konoplyanik.ru/ru/publications/160212-NR-1-2-2016-Konoplyanik.pdf>. (In Russ.)

УДК 338

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.161.166

JEL: M21, M31, D24, D41, F23, F61, F62

МЕЖДУНАРОДНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Николай Васильевич Лясников¹, Юлия Владимировна Лясникова²

¹ ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХ и ГС)
119571, г. Москва, пр-кт Вернадского, д. 82

² ФГБОУ ВО Московский политехнический университет
107023, г. Москва, ул. Семёновская Б, д. 38

¹ Доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник, Институт менеджмента и маркетинга РАНХ и ГС
E-mail: acadra@yandex.ru

² Кандидат социологических наук, доцент кафедры «Экономика высокотехнологического производства»
E-mail: ylylys@gmail.com

Поступила в редакцию: 15.10.2016

Одобрена: 30.10.2016

Аннотация. В данной статье рассмотрены концептуальные основы формирования международного маркетинга, дана характеристика основных стратегий выхода на мировой рынок, выявлены черты международного маркетинга, которые национальные компании обязаны учитывать, рассмотрены примеры международных маркетинговых стратегий таких международных компаний, как Apple, Google, Nike, российской компании Natura Siberica.

Цель работы состоит в анализе международной маркетинговой деятельности многонациональных компаний и разработка предложений по совершенствованию данного процесса.

Методология. Для выполнения данной статьи были использованы такие методы анализа как сравнительный и экономико-статистический.

Выводы / значимость. Результаты работы имеют практическое значение, они могут быть использованы в лекционном курсе преподавателями учебных заведений при подготовке менеджеров, а также непосредственно специалистами по маркетингу. В ходе исследования автору удалось сделать ряд выводов, которые способствуют разработке множества эффективных комбинаций, каждая из которых представляет собой уникальный сценарий территориальной экспансии. Перспективным представляется дальнейшее расширение практики внедрения маркетинговых подходов в организацию работы субъектов многонациональных компаний, в том числе с применением новых технологий.

Ключевые слова: многонациональные компании, глобализация, интернационализация, международный маркетинг, инновации, международный бизнес.

Для ссылки: Лясников Н. В., Лясникова Ю. В. Международная маркетинговая деятельность многонациональных компаний в условиях нестабильности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 161–166.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.161.166

Актуальность. На сегодняшний день все большее количество предприятий и компаний стремятся выйти на глобальный рынок, подтверждая этим позиции лидерства в своей сфере. Возможность выхода компаний за границы локального рынка, т.е. на региональный уровень или на внешний рынок можно рассматривать в качестве одного из вариантов дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности¹. Выбор маркетинговой стратегии является ключевым фактором эффективной деятельности многонациональных компаний в условиях нестабильности на мировом рынке.

Цель статьи – выявить особенности международной маркетинговой деятельности многонациональных компаний в условиях нестабильности.

Цели маркетинга в международном бизнесе определяются целесообразностью выхода на рынок определенной страны, определением вида, количества и цены продвигаемого товара, особенностями маркетинговой программы выхода, желаемыми результатами, возможностями разработки адаптивной стратегии выхода на международный рынок.

¹ Газизуллина Н.Р. Разработка и реализация стратегии региональной экспансии. Режим доступа: kirgteu.com/filemanager/download/969/ (дата обращения 03.05.2016)

Концептуальной основой формирования международного маркетинга, выступили серьезные изменения в развитии производительных сил и производственных отношений:

- интернационализация хозяйственной жизни, дальнейшая транснационализация деятельности транснациональных и многонациональных компаний, развитие иностранных инвестиций в условиях глобализации, что отражает характеристика изменений и факторы развития мировой промышленности [1];
- воздействие НТП на экономические процессы, которое вызвало структурную перестройку промышленного производства в развитых странах;
- актуализировало научные подходы к повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятий [2];
- существенные перемены в характере самих товаров, интенсивное международное перемещение «ноу-хау», лицензий, научных разработок, интернационализация НИОКР. В этой связи важно использовать все факторы, определяющие модель инновационного развития России [3];
- сокращение жизненного цикла многих товаров и одновременный рост потребительских требований к новизне, качеству, дизайну, упаковке и другим параметрам импортируемого в страну товара;
- обострение конкуренции на международных рынках, приобретающей порой характер торговой или ценовой войны [4].

Специфика маркетинга в международном бизнесе, сложившаяся вследствие особенностей функционирования внешних рынков и условий маркетинговой деятельности, позволяет выделить в международном маркетинге следующие черты, которые национальные компании обязаны учитывать:

- на внешних рынках необходимо прилагать более значительные и целенаправленные усилия [5];
- изучение не только непосредственно зарубежных рынков, их возможностей и требований, а также политические риски, связанные с выходом на рынок определенной страны, валютные курсы, таможенное регулирование, баланс международных расчетов и др.;
- необходимо использовать различные маркетинговые процедуры с учетом колебаний и прогнозов развития зарубежных рынков, торговых обычаев, коммерческой практики, особенностей окружающей маркетинговой среды [6];

- необходимо следовать требованиям потенциальных иностранных покупателей, при этом существенное значение приобретает как разработка, так и коммерческое производство так называемых «товаров рыночной новизны», которые таковыми останутся даже спустя несколько лет после выхода на зарубежный рынок.

Для осуществления выбора страны целевого рынка многонациональным компаниям необходимо, в первую очередь, руководствоваться индивидуальными особенностями. Например, предприятиям малого и среднего бизнеса может быть интересна, например, экспансия на страновые нишевые рынки и сегменты рынков. Таким выбором рынка характеризуются малые и средние предприятия России. Выбирая страновые рынки, кроме имеющихся собственных ресурсов, навыков и компетенции, важное значение имеет также привлекательность рынка и рыночных сегментов, риски и барьеры, которые существуют при входе. Учитывая сильные и слабые стороны предприятия, возможности и риски целевого рынка создаются надлежащие стратегии экспансии¹.

Осуществлять выбор страны целевого рынка компания должна, руководствуясь индивидуальными особенностями, при этом для малых и средних предприятий интерес может представлять, в частности, экспансия на страновые нишевые рынки и сегменты рынков. Такой выбор рынка характерен для российских малых и средних предприятий. При выборе страновых рынков, помимо собственных ресурсов, навыков и компетенции, важную роль играют, в частности, привлекательность рынка и рыночных сегментов, существующие на них риски и барьеры для входа. С учетом сильных и слабых сторон компании и возможностей и рисков целевого рынка вырабатываются соответствующие стратегии экспансии².

Можно выделить три важнейших стратегии выхода на внешний рынок: стратегия экспорта, которая в свою очередь подразделяется на прямой и косвенный экспорт, стратегия совместной предпринимательской деятельности и стратегия прямого инвестирования [7].

Наиболее простой стратегией интернационализации является стратегия экспорта. В её состав включены стратегия прямого и косвенного экспорта. Косвенный экспорт – ситуация, когда непосредственно само предприятие или организация не являются непосредственными экспортерами.

¹ Вхождение российских компаний на рынок Германии. Режим доступа: entergermany.com/files/RCEG_RUS.pdf (дата обращения 22.09.2016).

² Там же.

Товары, которые предприятие производит внутри страны, приобретаются другими, то есть третьими лицами у производителя и продаются покупателям уже в другом государстве. В данном случае на предприятии отсутствует отдела экспорта в принципе, потому что находит покупателей, составляет договора и распределяет продукцию уже непосредственно сам посредник [8].

Используя стратегию экспорта, фирма реализует свои товары по всему миру, не присутствуя за рубежом (например, через B2B-порталы в Интернете). Риски данной стратегии – низкий уровень поступлений экспортной выручки; отсутствие знаний о целевом рынке и потребителей; невозможность влиять на политику в отношении бизнеса на целевом рынке; низкая вероятность адаптации к изменению спроса на целевом рынке. Преимущества данной стратегии – низкие риски в случае неудачи.

Другой стратегией, является так называемая стратегия совместной предпринимательской деятельности, то есть вариант партнерства предприятия производителя с представителями местного рынка. Как правило, к данному определению относят виды сотрудничества, связанные с лицензированием, подрядным производством, управлением по контракту и созданием совместных предприятий [9].

Еще одной распространенной стратегией выхода на внешние рынки является стратегия продажи через торговых представителей. Товары продаются на целевом рынке специализированными иностранными торговыми представителями на комиссионной основе. Преимущества данной стратегии заключаются в том, что риск неудачи лежит на агентах; возможность проникновения в ряд целевых рынков без знания страновых особенностей; отсутствие необходимости личного контакта; очень низкие капитальные затраты; особенно подходит для малых и средних предприятий [10]. Незначительные возможности контроля и управления на целевом рынке связанные с отсутствием интеграции; координация с агентом только рыночная, основой выступает договор комиссии.

Для любой формы сотрудничества характерна взаимосвязь связана с определенными условиями, сложившимися на момент начала кампании по интернационализации. Как правило, в качестве главного критерия выбора любой из представленных стратегий выступает законодательство государства, касающееся отношения к зарубежным компаниям и определение уровня желаемого контроля над осуществлением деятельности местных

производителей связанных с предоставлением товаров надлежащего качества под своим брендом.

Более простой способ из перечисленных ранее – лицензирование. В процессе лицензирования оригинальным предприятием предоставляется местным фирмам право на производство продукта под своим именем и по своим технологиям. В этом случае, обычно в качестве инициатора процесса выступает непосредственно лицензиат – представитель местного рынка. К недостаткам такой стратегии можно отнести то, что, передавая права на деятельность под своим именем в ходе лицензирования предприятие не получает полный контроль над деятельностью своего локального «представителя». Кроме этого, вероятные прибыли будут именно у лицензиата, а не у владельца бренда. В тоже время и возможные убытки так же терпит именно лицензиат. Лицензиат не имеет прав на участие в текущих разработках продуктов, также как и прав на созданные после заключения договора обновления [11].

При выходе компании на зарубежный рынок можно назвать следующие мотивы интернационализации российского бизнеса:

- установление более высокой маржи прибыли;
- реализация потенциала роста;
- доступ к управленческим и технологическим ноу-хау;
- обеспечение доступа к сырью и контроль над ним;
- снижение капитальных затрат за счет более эффективного управления и диверсификации;
- использование благоприятных условий для осуществления инвестиций за рубежом;
- развитие и расширение международной цепи поставок;
- стратегические слияния и поглощения с целью экспансии на внешние рынки;
- внешнеполитические причины¹.

Не обязательно ограничение только одной стратегией, предприятию, выходящему на новый рынок. Большое количество факторов, в частности, финансовое состояние предприятия, оказывают существенное влияние на целесообразность использования той или иной стратегии.

В международном маркетинге можно использовать как стратегию индивидуального маркетинга для каждой страны, так и стратегию общего маркетинга для всех, но тогда уникальным должно быть товарное предложение. Наиболее ярким примером успеха во

¹ Вхождение российских компаний на рынок Германии. Режим доступа: entergermany.com/files/RCEG_RUS.pdf (дата обращения 22.09.2016).

втором случае является компания Apple, у которой дифференциация продукта осуществляется только по ценовому параметру (модель iPhone 5s и ее более дешевый аналог iPhone 5c), а общая стратегия продаж строится на таких человеческих слабостях, как радость обладания продуктом, принадлежность к «избранным» [12–13].

Компания Google представляет собой компанию технологического сектора с упором на поиск в Интернете и онлайн рекламе. Компания находится в стадии зрелости и демонстрирует стабильные темпы развития. Компания Google имеет достаточно конкурентоспособные позиции на мировом рынке, хорошую динамику финансовых результатов, перспективы развития. Для оптимизации структуры в октябре 2015 года была произведена реорганизация и был создан конгломерат Alphabet, который стал материнской структурой Google и другим подразделениям. Таким образом, удалось достичь большей прозрачности бизнеса и сокращения издержек.

Эксплерентная стратегия компании Google предполагает достижение конкурентного преимущества путем создания радикально новых продуктов, зачастую неизвестных рынку. Главный фактор успеха, и основной «навык» таких организаций – высокая инновационность.

Маркетинговая стратегия Nike была очень агрессивной и в очень высокой степени ориентированная на конкурентов (в 1960-х победа над Adidas декларировалась главной целью), что как раз является полной противоположностью излагаемым в книге принципам корпоративного айкидо. У американской компании Nike сегодня по сравнению с другими компаниями-конкурентами – самый большой бюджет, предназначенный на новые разработки. В итоге, по количеству внедренных инноваций Nike сегодня является №1 в спортивной индустрии. Обилие ее спецтехнологий, применяемых при изготовлении обуви и одежды, просто поражает воображение – баскетбольные кроссовки, которые защищают голеностопные суставы даже при агрессивной игре, облегченные кроссовки для бега и волейбола, немнущаяся, впитывающая влагу и удерживающая тепло форма и т.д. В долгосрочной перспективе Nike ставит перед собой цель наращивать прибыль с учетом ограничения ресурсов и продолжать интегрировать экологические принципы в свои инновационные процессы.

Главная причина, почему Nike развивается значительно лучше всех остальных игроков на рынке – ставка на продажи через собственные брендовые магазины. В 2007 году, после того как Марк

Паркер возглавил компанию, таких точек продаж было всего 486. В конце 2014 года по всему миру работало уже более 850 магазинов Nike¹.

При выходе на внешние рынки российская компания Natura Siberica применяет стратегию продажи через торговых представителей. В рамках данной стратегии для реализации товаров на целевом рынке принимают участие специализированные зарубежные торговые представители на комиссионной основе. Компания имеет собственные магазины в России и реализацию продукции через дистрибьюторов на зарубежных рынках. К недостаткам данной стратегии можно отнести низкий уровень экспортных поступлений; зависимость от агента; отсутствие знаний о целевом рынке и потребителях; невозможность влиять на политику в отношении бизнеса на целевом рынке; низкая вероятность адаптации к изменению спроса на целевом рынке; агенты могут ограничивать свою деятельность конкретными продуктами и рынками, преследовать собственные цели или присваивать прибыль.

В 2016–2017 гг. компания Natura Siberica планирует развитие внешней экспансии путем выхода на рынок Китая. Для этого компания планирует адаптировать марку Natura Siberica к требованиям местных потребителей.

Спецификой внешней экспансии компании Natura Siberica применяется стратегия использования конкурентных преимуществ для разных целевых аудиторий. Так, имея собственную сырьевую базу, собственные производственные мощности, компания предлагает зарубежным потребителям качественную продукцию по умеренным ценам, что и определяет ее популярность не только в России, но и за рубежом.

Таким образом, маркетинг в международном бизнесе может, с одной стороны, укрепить конкурентоспособность фирмы-производителя, уменьшить риски и степень неопределенности, увеличить прибыль и расширить границы сбыта, а с другой стороны, ослабить позиции компании из-за неправильной маркетинговой стратегии [14].

Принимая решение о территориальном расширении своей деятельности (как внутри страны, так и за ее пределами), компания должна ответить на целый ряд вопросов. В частности, необходимо определить, насколько целесообразно увеличение территории присутствия, выбрать стратегию экспансии, методы продвижения, а также разработать программу выхода на новые рынки. Результатом предварительной аналитической работы может стать множество

¹ Ставка на Китай и технологии: Как Nike удалось достичь чистой прибыли в \$3 млрд. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vc.ru/p/why-nike-wins> (дата обращения 22.09.2016)

комбинаций, каждая из которых представляет собой уникальный сценарий территориальной экспансии.

Список литературы

1. Ревенко Н.Ф., Беркутова Т.А. Научные подходы к повышению эффективности маркетинговой деятельности предприятий // Вестник ИжГТУ. 2013. № 4(60). С. 81.
2. Вельм Н.И., Груздева Т.В., Пономарев П.П., Калинин Г.Е., Соколова Н.Г. Анализ потребительского рынка Удмуртской республики на момент вступления в ВТО. Екатеринбург-Ижевск: изд-во Института экономики УрО РАН, 2007. С. 60.
3. Подмолодила И.М., Куницин Е.Ю., Воронин В.П. Факторы, определяющие модель инновационного развития России // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2011. № 4. С. 10.
4. Каштанова Е.И., Воронин В.П. Сущность международного маркетинга // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2015. № 3 (12). С. 116.
5. Шеховцов Н.Н. Климовец О.В. Основные направления развития государственно-частного партнерства при реализации стратегических интересов государства в условиях глобализирующейся экономики // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 6. С. 711.
6. Климовец О.В., Шеховцов Н.Н. Государственно-частное партнерство как фактор роста международной конкурентоспособности региона // Экономика устойчивого развития. 2015. № 2 (22). С. 131.
7. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг. М.: Экономика, 2001.
8. Котова О.Н., Троян А.Ю. Разработка стратегии выхода бренда на новые рынки // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 4-2 (56). С. 178.
9. Бикмаева Ф. Х., Козейчук Д.А. Стратегии выхода иностранных компаний на российский рынок // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2007. № 03 (69).
10. Митяева А.Д. Эффективность стратегий выхода на внешние рынки // Факторы успеха. 2015. № 1 (4). С. 67.
11. Douglas Vickers. The theory of the firm: Production, Capital and finance. New York, 1968. pp. 33.
12. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда. М.: КНОРУС, 2012.
13. Климовец О.В. Интеграция России в мировое хозяйство через развитие международного кооперирования в форме стратегических альянсов. В сб.: Россия: экономические проблемы в условиях глобализации: сборник материалов I Международной научно-практической конференции / редколлегия: Е.Н. Криулина (отв. ред.) и др., 2005. С. 43.
14. Харченко А.А. Маркетинг в международном бизнесе //Международный журнал экспериментального образования. 2016. № 3-1. С. 83.
15. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 27, № 13A. P. 563–566.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

INTERNATIONAL MARKETING ACTIVITIES OF MULTINATIONAL COMPANIES IN CONDITIONS OF INSTABILITY

Nikolai Lyasnikov, Yuliya Lyasnikova

Abstract

This article describes the conceptual basis for the formation of international marketing, the characteristic of the main exit strategies on the world market, revealed features of international marketing that national companies are obliged to take into account the examples of international marketing strategies of international companies such as Apple, Google, Nike, the Russian company Natura Siberica.

The purpose of this paper is to analyze the international marketing activities of multinational companies and the development of proposals for improving this process.

Methodology. To complete this article, no such analysis methods were used as comparative and Economics and Statistics.

Conclusions / relevance.

The results are of practical value, they can be used in a lecture course teachers of educational institutions in the preparation of managers, as well as direct marketing specialists. In the study, the author was able to draw a number of conclusions that facilitate the development of the set of effective combinations, each of which represents a unique scenario of territorial expansion. Promising further expansion of the practice of implementation of marketing approaches in the organization of the entities of multinational companies, in Vol. H. The use of new technologies.

Keywords: multinational companies, globalization, internationalization, international marketing, innovation, international business.

Correspondence: Lyasnikov Nikolaj V., The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (82, Vernadskogo av., Moscow, 119571), Russian Federation, acadra@yandex.ru

Lyasnikova Yuliya Vladimirovna, Moscow Polytechnic University (38, Bolshaya Semenovskaya str., Moscow, 107023), ylylys@gmail.com

Reference: Lyasnikov N. V., Lyasnikova Yu. V. International marketing activities of multinational companies in conditions of instability. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 161–166. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.161.166

References

1. Revenko N.F., Berkutova T.A. Scientific approaches to improving the efficiency of marketing activities of enterprises. *Bulletin of ISTU*, 2013, no. 4(60), pp. 81. (In Russ.)
2. Wellm N.I. Gruzdeva T.V., Ponomarev P.P., Kalinkina G.E., Sokolova N.G. Analysis of consumer market of the Udmurt Republic at the time of accession to the WTO. Ekaterinburg-Izhevsk: Publishing house of Institute of Economics UB RAS, 2007. pp. 60. (In Russ.)
3. Podmolodila I.M., Kunitsin E.Y., Voronin V.P. Factors determining the model of innovative development of Russia. *Bulletin of Voronezh State University of Engineering Technology*, 2011, no. 4, pp. 10. (In Russ.)
4. Kashtanova E.I., Voronin V.P. The Essence of international marketing. *Economics. Innovation. Quality management*, 2015, no. 3 (12), pp. 116. (In Russ.)
5. Shekhovtsov N.N. Klimovets O.V. The Main directions of development of public-private partnership in implementation of strategic interests of the state in a globalizing economy. *Creative economy*, 2015, vol. 9, no. 6, 711 p. (In Russ.)
6. Klimovets O.V. Integration of Russia into the world economy through the development of international cooperation in the form of strategic alliances: Russia: economic problems in the conditions of globalization: materials of the I International scientific-practical conference / Editorial Board: E. N. Kriulina (resp. ed.) et al, 2005, pp. 43. (In Russ.)
7. Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann H. Marketing. M.: Economy, 2001. (In Russ.)
8. Kotova O.N., Trojan A.Y. Development of an exit strategy of the brand in new markets. *Vestnik of Kemerovo state University*, 2013, no. 4-2 (56), pp. 178. (In Russ.)
9. Bikmaeva F.H., Kozachuk D.A. Strategies of foreign companies entering the Russian market. *Marketing and marketing research*, 2007, no. 03 (69), pp. 178. (In Russ.)
10. Mitiaeva A. D. the Effectiveness of strategies for entering foreign markets. *Success Factors*, 2015, no. 1 (4), pp. 67. (In Russ.)
11. Douglas Vickers. The theory of the firm: Production, Capital and finance. New York, 1968, pp. 33. (In Eng.)
12. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Lyasnikova Yu.V., Economics and sociology of labor. M.: KNORUS, 2012. (In Russ.)
13. Klimovets O.V., Shekhovtsov N.N. Public-private partnership as a factor of growth and international competitiveness of the region. *Economics of sustainable development*, 2015, no. 2 (22), pp. 131. (In Russ.)
14. Kharchenko A.A. Marketing in international business. *International journal of experimental education*, 2016, no. 3-1, pp. 83. (In Russ.)
15. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures. *World Applied Sciences Journal*, 2013, vol. 27, no.13A, pp. 563–566. (In Eng.)

УДК 338.12.017
JEL: L1, O1, O2, O31, O33

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.167.174

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Михаил Яковлевич Веселовский¹, Мария Владимировна Старостина²

¹⁻²ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет», г. Королев, Московская область
141070, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, д. 42

¹Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления
E-mail: consult46@bk.ru

²Аспирант кафедры управления
E-mail: Mariya.may@yandex.ru

Поступила в редакцию: 13.10.2016

Одобрена: 29.10.2016

Аннотация. В данной статье исследуются проблемы развития и функционирования малого инновационного предпринимательства в Российской Федерации, рассматриваются их достоинства и недостатки. Анализируются статистические показатели развития инноваций за последние годы в контексте доклада «Глобальный инновационный индекс». Авторами предлагаются мероприятия, направленные на расширения воспроизводства наукоёмких технологий для дальнейшего развития инноваций в Российской Федерации. Критически рассмотрены мнения различных экспертов по прогнозированию развития макроэкономической ситуации в России. Сделаны выводы о необходимости инновационного процесса в экономике.

Цель / задачи. Целью статьи является разработка мероприятий, направленных на расширение воспроизводства наукоёмких технологий для процессов разработки и внедрения нововведений в области техники, технологии, экономики, организации и управления. Задачи статьи: проанализировать и выделить проблемы, касающиеся: состояния инновационной деятельности в России; слабо выраженного малого инновационного предпринимательства; государственного стимулирования малых инновационных предприятий; повышения темпов развития малого предпринимательства в инновационной сфере страны.

Методология. При проведении исследования основными источниками исходных данных послужили материалы государственной статистики, данные из Росстата и выдержки из Государственных программ. В основу методических разработок положены опосредственный, сравнительно-сопоставительный метод и метод морфологического анализа. Они позволили проанализировать всю необходимую информацию и сделать выводы по данной работе.

Результаты. Дано широкое понятие малому инновационному предпринимательству, проанализировано его современное состояние в России, приведен его краткий анализ преимуществ и недостатков. Показана низкая эффективность функционирования и развития малых предприятий в целом. Проанализирована динамика позиций Российской Федерации в докладе «Глобальный инновационный индекс»: 2014–2016 годов, а также мнения отечественных и зарубежных экспертов по прогнозу развития инновационного аспекта экономики России. Предложены меры, направленные на эффективное развитие малого инновационного предпринимательства.

Выводы / значимость. Малое инновационное предпринимательство в РФ может развиваться и эффективно функционировать только при проведении целенаправленной и последовательной политики нашего государства, а также при государственной поддержке предпринимательства и общественных организаций.

Ключевые слова: малое инновационное предпринимательство, инновации, Глобальный инновационный индекс, развитие, стратегия, прогноз, функционирование.

Для ссылки: Веселовский М. Я., Старостина М. В. Организационно-экономические особенности развития и функционирования малого инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 167–174.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.167.174

В настоящее время стратегическим аспектом развития отдельно взятого предприятия и экономики страны в целом являются инновации, внедрение которых оказывает значительное влияние на рост технического уровня и эффективности производства, улучшение качества и увеличение конкурентоспособности продукции и, как следствие, достижение стабильного экономического развития и обеспечение безопасности государства [1, с. 439].

Инновационной, является деятельность предприятия, на всех этапах жизненного цикла проекта по созда-

нию инновационных объектов от идеи, её концептуальной проработки в процессе научных исследований, отработки конструкторской документации на стадиях опытно-конструкторских работ, внедрении в производство и реализации на рынке или использования в практической деятельности.

Объектами инновационной деятельности компании считаются:

- новые или же улучшенные товары, услуги;
- формируемые или вводимые в практическую работу новые или улучшенные технологии;

- формируемые и вводимые в практическую работу новейшие способы предложения услуг;
- формируемые и вводимые в практическую работу новые способы и методы организации работы предприятия [4, с. 7].

МИП представляют собой особую организационную конфигурацию инновационной работы, которая играет большую роль, как для формирования экономики государства в целом, так и с целью удовлетворения личных потребностей создателей новой техники, создателей инноваций, авторов изобретений и открытий.

Теоретические и методологические вопросы исследования проблем инновационной деятельности предприятия заложены в работах классиков экономической теории Й. Шумпеттер, И. Ансоффа, П. Друкера и др.

Вопросами обеспечения конкурентоспособности промышленных инноваций, исследованиями методов оценки и эффективности инновационных проектов, описаниями концептуальных подходов к анализу, отбором и реализацией инноваций в своё время занимались такие отечественные исследователи, как П.Н. Завлин, В.Н. Гунин, Р.А. Фархутдинов, В.В. Гончаров, С.Д. Ильенкова, С.В. Кузнецова, В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко, А.Т. Юсупова и др., а также зарубежные исследователи Г. Минцберг, П. Друкер, Ф. Янсен, В. Миллер и др.

Но в экономической литературе не приобрели достойного освещения методологические аспекты оценки инноваций на основе выявления интеграционных взаимосвязей среди внешних и внутренних измерений производительности инвестиций в инновационные планы.

Таким образом, на сегодняшний день для отечественных компаний актуальна тематика изучения и разработки инновационной политики фирмы, обоснования введения новейших способов управления внутренними подсистемами (бизнес-процессами) на базе реализации инновационных действий, которые обеспечивают наибольшую адаптацию в конкурентоспособной среде, формирования методологии оценки введения инноваций на базе единого анализа их финансовой производительности [2, с. 83].

В осуществлении стратегии инновационного развития Российской Федерации в период вплоть до 2020 года существенная значимость отводится малому инновационному предпринимательству. Такому пристальному вниманию малый бизнес обязан из-за ряда абсолютно справедливых причин. Исследования демонстрируют, что мелкие современные компании разрабатывают более 50%, а в свёрхтехнологичных секторах экономики пода-

вляющую часть инноваций, но при этом имеют значительные недочеты, препятствующие их наиболее результативному функционированию.

В табл. 1 приведены основные наиболее значимые и часто встречаемые преимущества и недостатки МИП.

Таблица 1

Преимущества и недостатки МИП

Table 1

Advantages and disadvantages of the IIP

Преимущества	Недостатки
1. Быстрое принятие решений и эластичность управления.	1. Трудности получения финансирования и кредитования.
2. Стремительное адаптирование к рыночным условиям.	2. Большая степень риска.
3. Незначительный уровень накладных затрат и потребностей в начальном капитале.	3. Высокий уровень рыночной конкурентной борьбы со стороны крупных компаний.
4. Вероятность непосредственного контакта с покупателем.	4. Трудность коммерциализации новых товаров и технологий.
5. Наиболее простой выход на рынок.	5. Незначительная степень распределения рабочей силы.
6. Относительно более высокий оборот денежных средств.	6. Недостаток данных.
7. Вероятность осуществления творческой возможности и независимость при применении технологических ноу-хау в изготовлении.	7. Низкий уровень мастерства менеджеров в управлении предприятием.
8. Значительная степень информированности о степени рыночного спроса.	8. Нацеленность инноваций на незначительные категории покупателей.
9. Заменяемость сотрудников в силу простой иерархичности отделов.	
10. Источник формирования новых рабочих зон.	

Проанализировав таблицу можно сделать заключение, что в данный период ключевыми трудностями функционирования и формирования МИП считаются:

- недостаток личных денежных средств у малых предприятий;
- слабый уровень национальной помощи;
- большая цена нововведений.

Темпы развития и масштабы увеличения малого инновационного бизнеса неразделимо объединены с проблемами регулирования его работы со стороны государства. Стремления отступить от управления данным процессом, как указывает практика государств Запада, не имеет экономических перспектив. Почти во всех цивилизованных и развивающихся государствах правительство весьма стремительно вторгается в деятельность малого инновационного предпринимательства.

Поэтому проблема не в том, поддерживать или не поддерживать МИП, координировать или не регулировать их активность. Проблема в том, как непосредственно поддерживать и как координировать их деятельность. На российском рынке существует огромное количество проектов, которые имеют все шансы быть профинансированы частными инвесторами, но только в ограниченном размере согласно фактору высоких рисков. На поддержку проектов, которые считаются значимыми для страны, технологически сложными и многообещающими с точки зрения формирования экономики государства, нацелена Национальная инновационная система (НИС), формирующаяся в РФ. На сегодняшний день один из ключевых компонентов НИС считается Фонд содействия малых форм предприятий в научно-технической области [3, с. 28–29].

В силу ограниченности финансовых, человеческих и иных ресурсов, своеобразных механизмов управления, а также низкого воздействия на рынок, малые компании реализовывают инновационную работу иными способами, нежели крупные фирмы. По сути малые компании считаются инструментами отработки инновационных бизнес-моделей [6, с. 441–442]. Таким способом, главные достоинства малых инновационных предприятий состоят в высокой творческой предприимчивости, адаптивности, возможности к быстрым изменениям, самодостаточности в принятии решений, что содействует формированию и введению новшеств.

Следует учесть и возрастной состав научных организаций Российской академии наук и Федерального агентства научных организаций. В настоящее

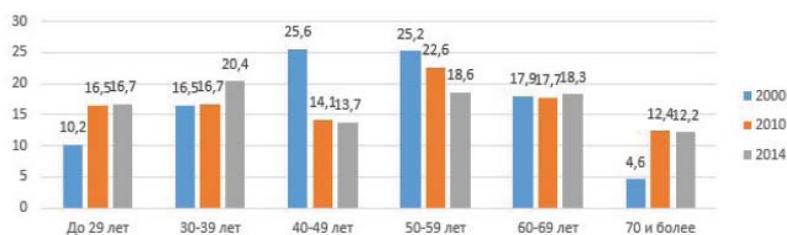


Рис. 1. Распределение исследователей, выполняющих фундаментальные исследования, по возрасту, проценты

Fig. 1. Distribution of researchers performing basic research, by age, interests

время он характеризуется следующими показателями: количество исследователей в возрасте до 29 лет – 14,0%, в возрасте 60–69 и старше 70 лет – соответственно, 20,4% и 14,6%. При этом возрастная категория 40–49 лет составляет 12,5%. Доля исследователей в возрасте до 29 лет увеличилась с 10,2% в 2000 г. до 16,7% в 2014 г. (рис. 1). В старшей возрастной группе 70 и более лет доля исследователей составила 12,2%, повысившись тем самым с 2000 г. более чем на 7%. При этом доля исследователей в возрасте 40–49 лет сократилась с 25,6% до 13,7%. Численность исследователей, выполнявших фундаментальные исследования, в возрасте 30–39 лет увеличилась до 20,4%. Особую озабоченность вызывает проблема преемственности научных кадров [7, с. 8].

Немаловажное место занимают количество используемых передовых технологий (табл. 2). Количество технологий по округам и по всей Российской Федерации с каждым годом растёт [14].

На пресс-конференции в штаб-квартире ООН (Женева, Швейцария), которая состоялась 15 августа 2016 года, был представлен очередной доклад на тему: «Глобальный инновационный индекс» (ГИИ, Global Innovation Index), имеющий сведения сравнительного анализа инновацион-

Таблица 2

Используемые передовые производственные технологии по субъектам Российской Федерации (ед.)

Table 2

Used advanced production technology in the Russian Federation subjects (units)

Федеральные округа	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	193 830	204 546	218 018
Центральный федеральный округ	60 829	65 591	69 588
Северо-Западный федеральный округ	18 313	19 478	20 081
Южный федеральный округ	8290	9580	10 667
Северо-Кавказский федеральный округ	-	-	2338
Приволжский федеральный округ	57 076	59 643	64 064
Уральский федеральный округ	23 746	22 832	24 161
Сибирский федеральный округ	16 643	18 063	19591
Дальневосточный федеральный округ	6801	6956	7345
Крымский федеральный округ	-	169	183

ных концепций 128 государств. Возглавили данный рейтинг, как и в том году, Швейцария, Швеция, Великобритания, США и Финляндия. Россия продвинулась вперед на 5 позиций, заняв 43-е место.

Инновации требуют постоянных вложений. До кризиса 2009 г. затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) поднимались примерно на 7% в год. Опубликованные в ГИИ 2016 г. сведения указывают, что в 2014 г. затраты на НИОКР во всем мире возросли лишь на 4%. Это стало итогом сдерживания экономического подъема в государствах с формирующимся рынком и сокращения затрат на НИОКР в державах с большим уровнем заработка, что по-прежнему порождает тревогу.

В табл. 3 представлен рейтинг Российской Федерации в динамике с 2014 г. по 2016 г. В нем видно, как Россия постепенно увеличивает темпы роста по субиндексу ресурсов инноваций, но по эффективности инновационной деятельности её позиции заметно снижаются (69-е место), что отображает крайне неэффективную реализацию существующего инновационного потенциала.

Динамика позиций Российской Федерации в докладе «Глобальный инновационный индекс»: 2014–2016 гг.

Таблица 3

Dynamics of Russian positions in "Global Innovation Index" report: 2014–2016

Table 3

Год	ГИИ	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2016	43	44	47	69
2015	48	52	49	60
2014	49	56	45	49

В ГИИ 2016 года Российская Федерация примыкает к группе стран с значительным уровнем ВВП на душу населения, и занимает 39-е место из 50, а среди стран Европы – 29-е.

Согласно данным 2016 года, преимущества России в конкурентной борьбе в инновационном аспекте сконцентрированы в таких определениях, как:

1. Человеческий капитал и наука (23-е место): соотношение ученики/ преподаватель в среднем образовании (16), валовой коэффициент охвата высшим образованием (18), выпускники вузов по научным и инженерным специальностям (11).
2. Уровень развития бизнеса (37-е место): работники, занятые в сфере наукоемких услуг (14), занятость женщин с высшим образованием (2), платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (14).

3. Развитие технологий и экономики знаний – показатель результатов инновационной деятельности (40-е место): число патентных заявок на изобретения (18) и на полезные модели (7), поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны.

К остальным преимуществам инновационной концепции относят: размер внутреннего рынка (6-е место) и экспорт культурных и творческих услуг (11).

Однако снижают позиции РФ следующие показатели:

1. Институты (73-е место): политическая стабильность и отсутствие терроризма (103), качество регулирования (97) и верховенство закона (104).
2. Развитие внутреннего рынка (63-е место): композитный показатель – инвестиции (107), а также отдельные показатели: валовый кредитный портфель микрофинансовых организаций (72) и сделки с использованием венчурного капитала (67).
3. Степень развития бизнеса (37-е место): относительно незначительные инновационные связи (112), а также индикаторы – уровень развития кластеров (101) и исследования и разработки, которые финансируются из иностранных источников (76).

К прочим слабым сторонам инновационной системы России относятся: валовое накопление капитала (95-е место) и ВВП на единицу использования энергии (114) – показатели ресурсов инноваций, а также группа показателей результатов инноваций – результаты креативной деятельности (66), ИКТ и создание бизнес-моделей (94).

Минувшие 6 лет Россия сохраняет постоянные позиции как среди 35-ти основных европейских государств, так и из числа 50-ти стран с большим уровнем заработка согласно рейтингу ГИИ. В течение последних 3-х лет данные ресурсов и итогов инноваций колебались (состояние России несущественно ухудшалось в рейтингах 2012 и 2014 гг. в доли ресурсов инноваций, в рейтингах 2013 и 2015 гг. – в доли результатов инноваций), при этом в целом прослеживается позитивная динамика. Но, невзирая на присутствие сильно выраженных конкурентоспособных положительных сторон, сопоставление с лидерами показывает масштабное опаздывание по многочисленным измерениям рейтинга. Аналогичные результаты межстрановых сравнений доказывают потребность единой и сбалансированной политики, направленной на многостороннее развитие государственной инновационной концепции России [12].

В качестве предметов инновационной работы выступают процессы исследования и внедрения ново-

введенных в сфере техники, технологии, экономики, организации и управления. Субъектами инновационной работы считаются юридические и физические лица, страны и заграничные учреждения, которые получают содействие в инновационной работе. Аппараты государственной власти обязаны реализовывать мероприятия, нацеленные на расширения воспроизводства наукоёмких технологий.

Из числа таких мероприятий возможно отметить следующие:

1. Акцентирование наукоёмких технологий, которые имеют все шансы быть в современных экономических обстоятельствах востребованы за границей и увеличение их конкурентоспособности.
2. Усовершенствование инструментария выделения научно-технических ценностей и их осуществлению в рамках научно-технической и промышленной политики.
3. Формирование стратегий введения высоких технологий и гармонизация областей их использования в отечественных фирмах.
4. Формирование результативной государственной инновационной системы [5].

Вместе с этим, не прекращается деятельность по осуществлению проекта «Карта российской науки», который курирует Департамент науки и технологий Правительства Российской Федерации, в рамках которого формируется оригинальная справочно-аналитическая концепция, призванная гарантировать проявление более продуктивных, работающих на всемирном уровне экспертов, коллективов, академических учреждений и институтов на базе сбора объективных данных, определяющих эффективность научной деятельности.

Кроме того, разработан план постановления Правительства РФ от 1 ноября 2013 года № 979, в котором присутствуют изменения в постановлении Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2009 года № 312 «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения» в части формирования концепции мониторинга и перехода к межведомственному характеру оценки результативности деятельности академических организаций [8, с. 53–54].

В настоящий период реализуется несколько муниципальных проектов, нацеленных на помощь и увеличение степени формирования инновационной работы в РФ. Среди них выделим государственные проекты Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014

года № 316) [9], «Развитие науки и технологий» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 301) [10], «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 328) [11] и др.

Реализация работ в сфере статистики инноваций разрешает дать оценку достигнутые итоги осуществления программ и, как результат, подкорректировать проводимую инновационную политическую деятельность. Направленность экономики нашей страны на инновационный курс формирования установила потребность развития статистики инноваций, главные утверждения которой подходили бы международным статистическим нормам. Статистический контроль за инновационной работой субъектов экономики в РФ считается довольно новой, важной, требующей последующего формирования областью с целью российской статистической практики.

Эксперты сайта «ФИНАМ» (Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» – один из ведущих лидеров финансового бизнеса России, который оказывает большой спектр инвестиционных услуг и действует более чем в восьмидесяти городах в пределах РФ), где показана информация о финансовых рынках, представили своё видение того, как будет развиваться экономическая ситуация в России с 2016 по 2018 года. Согласно их анализам, в середине 2016 г. экономика проходит нижнюю точку регресса, а в 2017–2018 гг. восстановится подъем почти всех ключевых характеристик развития, при сохранении невысокой внешней конъюнктуры. В мониторинг приняты 2 сценария: основной и положительный. Различаются они, безусловно, стоимостью Urals. Первый сценарий поэтому и считается консервативным, что данная стоимость все 3 года (2016–2018 гг.) не превосходит 40 долл., а второй удобен тем, что в 2016 году среднегодовое значение составит 42 долл., в 2017 г. – 50 долл., а в 2018 г. – 60 долл. При этом поддержка распространённых санкций и контрсанкций учитывается двумя сценариями. В случае если согласно результатам нынешнего года, предполагается сокращение ВВП в 0,7–0,8%, в таком случае в 2017 г. прогнозируется увеличение 0,5–0,9%, в 2018 г. – 1,5–1,9%. Мониторинг инфляции несколько расходится с знаменитым таргетом ЦБ на окончание 2017 г. (4%): в 2016 г. она прогнозируется в объеме 6,3%, в 2017 г. (в зависимости от сценария) – 5,3–5,7% и в 2018 г. – 4,8–5,1%, то что связывается с прогнозируемым увеличивающимся спросом. Авторы мониторинга считают, что два сценария говорят о довольно эффективной адаптации экономики к шокам. Преодоление регресса почти за 2 года (2015–2016 гг.) в обстоятельствах сохранения неблагоприятной наружной конъюнктуры и

неуравновешенного роста всемирной экономики является превосходным итогом. Отечественная макроэкономика, полагают они, может выходить в новую линию движения увеличения с ежегодным темпом вплоть до 3–4%. Однако, для того чтобы такого рода сценарий осуществлялся, нужны усовершенствование делового климата, структурные реформы, поочередное сокращение инфляции и регулирование бюджетной концепции [13].

Специалисты из западных государств смотрят на экономику Российской Федерации наиболее реалистично, нежели российские эксперты. Согласно сведениям Международного валютного фонда, обесценивания денежной единицы в 2016 г. достигнет 10%. Данный коэффициент, а также много иных условий, делают финансовый подъем государства неосуществимым, в связи с чем, инфляция в следующем году остается на старом уровне.

Помимо этого, не так давно авторитетное британское агентство MorganStanley разместило мониторинг развития экономики РФ на 2016 год. В данном мониторинге заявлено, что экономике государства на протяжении года будут сопутствовать последующие условия:

1. Цена нефти опустится. В соответствии с этим, положение российской экономики существенно ухудшится.
2. Снижение ВВП составит как минимум 1,3%, а максимально – 3%.
3. Инфляция составит свыше 12%.
4. Условия финансового положения отобразятся в виде уменьшения потребительских затрат более чем в 11%.
5. К окончанию 2016 года доллар станет стоить 90 руб., а ещё через год его цена повысится как минимум в 20 руб.
6. Подъем экономики РФ вероятен только лишь в 2017 г.

Необходимо подчеркнуть, что с целью формирования прогноза эксперты приняли за базу нефтяные котировки согласно 55 долларов за баррель.

Кроме этого, агентство MorganStanley полагает, что отрицательные финансовые сценарии в 2016 г. станут отслеживаться не только лишь в России, но и во всех государствах. Полагается, что степень подъема мировой экономики опустится с задуманных 3,9 до 3,4%. Прогнозы различных ведомств согласно поводу инфляции 2016 года в Российской Федерации различаются разнообразными сведениями. Но практически все без исключения специалисты полагают, что степень инфляции никак не превзойдет предыдущие 12%, а девальвация денежной единицы станет не настолько значимым, как в 2015 г. [15].

Малое инновационное предпринимательство в нашей стране может благополучно и динамично развиваться только лишь в случае выполнения целенаправленной и последовательной политики организаций государственной власти и при интенсивной помощи бизнеса и общественных учреждений страны. Формирование инновационной работы необходимо расценивать как крайне значительную, срочную и комплексную задачу государства, которую возможно разрешить только лишь при новейшем, значительно более высочайшем уровне организации процесса [1, с. 442].

Таким образом, размах и постоянство инновационного движения обуславливается состоянием и степенью развития малого инновационного бизнеса, который, будучи главным субъектом целостного всемирного научного пространства, считается обязательным звеном высокотехнологичной экономики.

Список литературы

1. Красникова А.С., Шibaева В.С. Малое инновационное предпринимательство: проблемы и пути решения // Молодой ученый. 2015. № 7. С. 439–442.
2. Кулабухова Н.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2006. Т. 6. Вып. 2. С. 83–92.
3. Нестеренко Ю.Н. Развитие малого инновационного бизнеса – потенциал формирования экономики знаний // Российское предпринимательство. 2007. № 10, Вып. 1 (99). С. 25–30.
4. Старцева Т.Е., Бронникова Т.С. Экономика и управление инновационным развитием предприятия: методологический инструментари: монография. М.: РУСАЙНС, 2015. 202 с.
5. Юрлов Ф.Ф., Усов Н.В. Выбор оптимальных решений при оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 12 (48). С. 8
6. К 20-летию Фонда содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере // Инновации. 2014. Спец. вып. [II]: февраль. 184 с.
7. Доклад о состоянии фундаментальных наук в Российской Федерации и о важнейших научных достижениях российских ученых в 2015 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=8755bd39-6d11-47b3-8665-39159abb10a8>
8. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности, Москва, 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docviewer.yandex>

- ru/?url=http%3A%2F%2Fold.minfin.ru%2Fcomon%2Fupload%2Flibrary%2F2014%2F04%2Fmain%2FRash_kolleg_2014.pdf&name=Rash_kolleg_2014.pdf&lang=ru&c=57f63db84943
9. Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/doc20130408_01
 10. Государственная программа «Развитие науки и технологий (2013–2020 годы)», утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/04/24/technologysite-dok.html>
 11. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкуренто- способности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/11912>
 12. Глобальный инновационный индекс- 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/?url=https%3A%2F%2Fissek.hse.ru%2Fdata%2F2016%2F08%2F15%2F1117964142%2FNTI_N_12_15082016.pdf&name=NTI_N_12_15082016.pdf&lang=ru&c=57f63f42cd80
 13. Крупнейший инвестиционный холдинг России «ФИНАМ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finam.ru>
 14. Федеральная служба государственной статистики, Официальная статистика по инновациям [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>
 15. Инфляция в России в 2016 году: прогнозы Минэкономразвития, Росстата и западных экспертов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/inflyaciya2016.html>

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT AND OPERATION OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS

Mikhail Veselovsky, Maria Starostina

Abstract

The article examines problems of development and functioning of small innovation entrepreneurship in Russia, discusses their advantages and disadvantages. Statistical indicators of development of innovations in recent years in the context of the report "Global innovation index". The authors offer interventions aimed at the expansion of reproduction of high technologies for the further development of innovation in the Russian Federation. Critically considers the opinions of various experts in forecasting the development of macroeconomic situation in Russia. Conclusions about the necessity of the innovation process in the economy.

Purposes / tasks. The aim of the article is elaboration of measures aimed at enhancing the reproduction of high technology for processes of development and implementation of innovations in the field of engineering, technology, Economics, organization and management.

Tasks of the article: to analyze and isolate problems pertaining to:

- the state of innovation activities in Russia;
- a weak small innovative enterprises;
- state stimulation of small innovative enterprises;
- increase the pace of development of small business in innovative sphere of the country.

Methodology. In conducting this research the main sources of baseline data were the materials of state statistics, data from Rosstat and excerpts from Government programs. The basis of methodological developments based on a descriptive, comparative method and morphological analysis. They are allowed to perform all of the necessary information and to draw conclusions on this work.

Results. This broad concept to small innovative entrepreneurship, analysed its current status in Russia, given his brief analysis of the advantages and disadvantages. Shown low efficiency of functioning and development of small enterprises in General. Analyzes the dynamics of the positions of the Russian Federation the report "Global innovation index": 2014–2016, as well as Russian and foreign experts forecast the development of the innovative aspect of the Russian economy. The proposed measures aimed at the effective development of small innovative entrepreneurship.

Conclusions / importance. Small innovative businesses in Russia will be able to successfully and quickly evolve only in the case of a deliberate and consistent policy of public authorities and with the active support of business and public organizations in the country.

Keywords: *Small innovative enterprise, innovation, Global innovation index, development strategy, forecast, operation.*

Correspondence: **Veselovsky Mikhail Yakovlevich**, State Budgetary Higher Educational Institution Moscow Region University of Technology (42, Gagarina street, Moscow region, Korolev, 141070), Russian Federation, consult46@bk.ru

Starostina Maria Vladimirovna, State Budgetary Higher Educational Institution Moscow Region University of Technology (42, Gagarina street, Moscow region, Korolev, 141070), Russian Federation, Mariya.may@yandex.ru

Reference: Veselovsky M. Ya., Starostina M. V. *Organizational-economic aspects of the development and operation of small innovative business. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 167–174. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.167.174

References

1. Krasnikova A.S., Shibaeva V.S. Small innovative entrepreneurship: problems and solutions. *Young scientist*, 2015, no. 7, pp. 439–442. (In Russ.)
2. Kulabukhova N.N. Estimation of innovative potential of the enterprise. *Vestnik NGU. Series: Socio-economic sciences*, 2006, vol. 6, no. 2, pp. 83–92. (In Russ.)
3. Nesterenko, Y.N. Development of small business innovation – the potential formation of a knowledge economy. *Russian Entrepreneurship*, 2007, vol. 1 (99), no. 10, pp. 25–30. (In Russ.)
4. Startseva T.E., Bronnikova T.S. Economics and Management of innovative development of the enterprise: methodological tools: monograph / T.E. Startseva, T.S. Bronnikova. M.: RUSAYNS, 2015, 202 p. (In Russ.)
5. Yurlov, F.F., Usov N.V. Tradeoffs when evaluating the performance of innovative – investment projects [electronic resource] / F.F. Yurlov, N.V. Usov. *Management of economic systems: electronic scientific journal*, 2012, no. 12 (48), pp. 8. (In Russ.)
6. 20th anniversary of the Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises in Science and Technology. St. Petersburg: Journal of Innovation, 2014, Spec. vol. [II]: February. 184 p. (In Russ.)
7. Report on the state of basic science in the Russian Federation and of the most important scientific achievements of Russian scientists in 2015 [Electronic resource]. Access: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=8755bd39-6d11-47b3-8665-39159abb10a8>. (In Russ.)
8. Report on the results and main activities, Moscow, 2014 [electronic resource]. Access: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fold.minfin.ru%2Fcommon%2Fupload%2Flibrary%2F2014%2F04%2Fmain%2FRash_kolleg_2014.pdf&name=Rash_kolleg_2014.pdf&lang=ru&c=57f63db84943. (In Russ.)
9. State program "Economic development and innovative economy", approved by the Russian Federation Government of April 15, 2014 no. 316 "On approval of the state program of the Russian Federation" Economic development and innovative economy "[Electronic resource]. Access: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/doc20130408_01. (In Russ.)
10. The State Program "Development of Science and Technology (2013–2020)", approved by Government of the Russian Federation Decree of April 15, 2014 [electronic resource]. Access: <http://www.rg.ru/2014/04/24/tehnologiiisite-dok.html>. (In Russ.)
11. The State Program "Development of the industry and increase its competitiveness" [electronic resource]. Access: <http://government.ru/docs/11912/>. (In Russ.)
12. Global Innovation index- 2016 [electronic resource]. Access: https://docviewer.yandex.ru/?url=https%3A%2F%2Fissek.hse.ru%2Fdata%2F2016%2F08%2F15%2F1117964142%2FNTI_N_12_15082016.pdf&name=NTI_N_12_15082016.pdf&lang=ru&c=57f63f42cd80. (In Russ.)
13. The largest Russian investment holding company "Finam" [electronic resource]. Access: <http://www.finam.ru>. (In Russ.)
14. The Federal State Statistics Service, the official statistics on innovation [electronic resource]. Access: <http://www.gks.ru>. (In Russ.)
15. Inflation in Russia in 2016: Ministry of Economic Development forecasts, Rosstat and Western experts [electronic resource]. Access: <http://bs-life.ru/makroekonomika/inflyaciya2016.html>. (In Russ.)

УДК 336
JEL: G18, H25, L26, L38, M21

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.175.179

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ В СОЗДАНИИ НОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Магомедсаид Алигаджиевич Яхъяев¹, Али Явар Мортаза²

¹ НЧОУ ВО Московский институт экономики, политики и права
115184, г. Москва, Климентовский переулок, д. 1/18, стр. 1

² ФГБОУ ВО Дагестанский государственный университет
367008, г. Махачкала, ул. Батырая, 1

¹ Доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию
E-mail: info@miepl.ru

² Аспирант
E-mail: Khanova309@yandex.ru

Поступила в редакцию: 10.10.2016

Одобрена: 20.11.2016

Аннотация. Поддержка предпринимательства в разных странах мира реализуется посредством участия финансовых и нефинансовых институтов, которые в совокупности образуют инфраструктуру для развития малого и среднего бизнеса. В этой связи, нельзя недооценивать влияние институциональных факторов, оказывающих стимулирующее воздействие на моделирование и создание новых форм предпринимательства.

Цели. Целью статьи является исследование и анализ современных концепций и выявление общих тенденций создания новых форм предпринимательства.

Методология. Теоретической и методологической основой исследования являются общенаучные принципы и законы экономической науки, анализ и синтез, обзор научных концепций, ведущих отечественных и зарубежных специалистов в сфере малого и среднего предпринимательства.

Результаты. Исследована роль институциональных факторов в создании новых форм предпринимательства. Проанализированы особенности создания новых форм и направлений предпринимательства на основе применения эффективных инструментов XXI столетия, определены ключевые факторы и тенденции развития данного рынка.

Выводы / значимость. Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных условиях, когда национальная экономика проходит стадию турбулентности, необходимо нахождение новых решений, которые смогут обеспечить устойчивость национального социально-экономического развития в соответствии с глобальными трендами. Темой статьи выбран аспект обеспечения устойчивого развития экономики России с учетом повышения инновационной активности предпринимательства, что планируется достичь, в том числе и за счет создания новых форм предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; формы предпринимательства; формальные и неформальные институты.

Для ссылки: Яхъяев М. А., Мортаза Али Явар. Роль институциональных факторов в создании новых форм предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 175–179. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.175.179

Зарубежная практика показывает, что различные start-up проекты, развиваемые в рамках малого предпринимательства, в дальнейшей преобразуются в крупнейшие компании с многомиллионной капитализацией и возможностью выхода на транснациональные рынки. В качестве примера последних лет, можно с уверенностью выделить такие компании, как UBER, APPLE, Facebook, Google и пр. В чем же состоит особенность создания институциональной экономики с точки зрения возможностей для роста предпринимательства?

Т. Тран [1, с. 1–12] и другие авторы, объясняют феномен влияния институциональной экономики на развитие предпринимательства с точки зрения информационного обеспечения, возможности для защиты прав собственности и свободы деятельности, использования правоприменительных механизмов стимулирования сотрудничества.

Другие авторы [2], подчеркивают кросс-влияние институтов на развитие и создание новых форм предпринимательства на экзогенном и эндогенном уровне. По совокупности проведенных исследований, авторам удалось сделать вывод о том, что чем более совершенна институциональная среда на страновом уровне, тем выше развитие культуры предпринимательства.

Гаглиарди [3, с. 416–443] указывает на роль институтов в создании новых форм предпринимательства подчеркивая их влияние на обмен информацией, что в конечном счете позволяет сократить затраты и повышает рентабельность от основной деятельности. Кроме того, автор убежден, что роль институциональной экономики государства заключается в появлении новых возможностей для развития человеческого капитала, путем снижения неопределенности и рисков предпринимательской деятельности.

Различают влияние формальных и неформальных институтов на создание новых форм и направлений предпринимательства.

Формальные институты, регулируют механизмы защиты имущественных прав, политических и экономических свобод, уровня коррупции в стране. Среди наиболее известных авторов, труды которых посвящены исследованию влияния формальных институтов можно выделить работы Макмиллана, Вудраффа, Джанков и др. По убеждению авторов, слабость формальных институтов разрушает основы формирования рыночного предпринимательства, создает дополнительные административные барьеры, приводит к отсутствию доверия к судебной и правоохранительной системе власти.

Развитие неформальных институтов создает благоприятный бизнес климат, формирует новые стимулы экономического поведения предпринимателей [4]. Достаточно интересными представляются выводы полученные Андерсон и Смит [5, с. 479–497], которые установили качественную взаимосвязь между принятыми в обществе моделями поведения предпринимательства и развитием социально-экономического прогресса. Андерсон убежден, что уровень экономической свободы предпринимательства и модели его поведения дают новый стимул для создания его новых форм, путем изменения и совершенствования уже существующей конструкции. Разделяя точку зрения автора, считаем, что неформальные институты способствуют не только переориентации бизнеса, но и его организационной перестройке и стратегическому обновлению.

Таким образом, формальные и неформальные институты, образуют ряд факторов, способствующих созданию новых организационно-правовых форм и моделей в предпринимательстве. Происходит постепенная эволюция в организационном развитии бизнеса, приводящая к стратегическому обновлению уже существующих форм предпринимательства.

Организационное обновление. Данный процесс в предпринимательстве характеризуется возможностью сохранения конкурентного преимущества путем изменения внутренних процессов, структуры, а также путем реализации стратегии предприятия. Организационное обновление, как правило, влечет за собой реорганизацию структуры предприятия, увеличение доли инновационной продукции или услуг, а также любые нововведения, которые в совокупности будут способствовать значительному повышению организационной эффективности или эффективности при реализации стратегии. В целом, организационное обновление предполагает объединение усилий по поддержанию необходимого уровня инноваций в целях создания дополнительной ценности для клиента.

Стратегическое обновление, характеризуется возможностью совершенствования стратегии взаимодействия предпринимательства с рынками или отраслевыми конкурентами в рамках реализации собственной стратегии. Стратегическое обновление происходит только тогда, когда предприятие находится в собственной нише конкурентной среды и предоставляет уникальные предложения, не имеющие аналогов на рынке.

Поступательная регенерация, являясь наиболее распространенной формой для предпринимательства, заключается в получении возможности постоянного обновления и внедрения новых процессов, товаров, работ или услуг на открытый рынок. Формально, данная форма преобразования не может быть представлена только одним типом события, поскольку представляет собой непрерывный процесс внедрения новых продуктов и услуг или выхода на новый рынок. В результате поступательной регенерации происходит создание нового бизнеса или инновационного вида деятельности, состоящих из различных культур, систем и компетенций, которые реализуются предпринимательством. К разновидности поступательной реорганизации могут быть отнесены организационное обучение, получение новых знаний, освоение новых технологий, поскольку их практическая реализация способствует оптимизации бизнеса через повышение квалификации и профессиональной подготовки. Обучение имеет важное значение для создания существенных изменений и инноваций в предпринимательстве, поскольку дает возможность раскрывать новые направления деятельности и содействует повышению человеческого капитала.

Реконструкция бизнес-модели. Данная форма преобразования предполагает проектирование или перепроектирование ядра бизнес – модели компании в целях повышения операционной эффективности или расширения способов выхода на новые рынки. Для того чтобы создать конкурентное преимущество с помощью реконструкции бизнес - модели организации должна пересмотреть уже существующие предложения для клиента с целью увеличения рыночной доли или завоевания новых направлений на рынке.

Однако важно учитывать, что любые организационные и бизнес преобразования в предпринимательстве следует производить только исходя из существующей стратегии предприятия и оценки реальных возможностей для выхода на новые рынки.

В зарубежной литературе и исследованиях традиционно выделяют основные пять форм ведения деятельности предпринимательства:

- Единоличное владение;
- Партнерство;
- Корпорация;
- Общество с ограниченной ответственностью (ООО);

- Некоммерческая организация.

Рассмотрим каждую из указанных форм.

Единоличное владение. В отличие от крупного бизнеса, в единоличном владении бизнес принадлежит только одному человеку, который заинтересован в получении прибыли. В отечественной практике, такая форма бизнес именуется как индивидуальное предпринимательство, поскольку для ее организации предпринимателю необходимо только пройти регистрацию в государственных органах и получить соответствующие документы и разрешение на ведение деятельности. В целом, такая форма ведения бизнеса является наиболее простой и удобной, поскольку для того, чтобы продать свой бизнес или отдельные активы, не требуется получение согласия акционеров или инвесторов. В тоже время, при использовании такой формы предпринимательства достаточно ограничена возможность для привлечения капитала, дополнительного обеспечения в виде поручительства или залога, в качестве которого могут выступать только личные активы.

Партнерство. Такая форма ведения бизнеса в предпринимательстве предполагает создание партнерских отношений на основе согласия двух или более человек. Партнерство может создаваться в форме товарищества и носить общий или ограниченный характер. В этом случае, любые организационные вопросы и бизнес решения принимаются только путем соглашения всех членов партнерства, что предполагает возможности по разделению контрольных и иных функций.

Следует учитывать все преимущества и недостатки такой формы ведения бизнеса. Например, каждый партнер полностью несет личную ответственность за действия любого другого партнера. В товариществе с ограниченной ответственностью, только генеральный партнер несет личную ответственность. Поскольку партнерство является добровольным объединением, его деятельность может быть прекращена в любое время и не предусматривает возможности передачи всех активов одной из сторон.

Корпорация. Такая форма предпринимательства, распространена в европейских странах и Америке. С точки зрения западной практики, корпорация имеет возможность привлечения акционеров, которые не обязательно являются ее сотрудниками или основателями. Основное преимущество корпорации заключается в возможности изоляции собственников от личной ответственности, поскольку личные активы не подвержены риску.

Формально, корпорация представляет собой акционерное общество, где ее владельцы и являются основными акционерами, которые несут ответственность только в рамках своего взноса в акционерный капитал. В научной литературе различают множество разновидностей корпораций:

- Государственная, негосударственная, частная, квазигосударственная.
- Закрытого или открытого типа.
- S-корпорация с числом сотрудников не более 35 человек, доходы которой облагаются по ставке налога на личный доход.
- Дочерняя, материнская или холдинговая.

Основным преимуществом корпорации в предпринимательстве является возможность концентрации различных материальных и нематериальных ресурсов в одном источнике, наличие только ограниченной ответственности для собственников, возможность реализации крупных проектов. В тоже время, основными недостатками корпорации являются повышенные требования к регистрации и отчетности, высокая ставка налогообложения (в разных странах разные налоги), высокая конкуренция, расхождение функций контроля и собственности.

Общество с ограниченной ответственностью. Такая форма предпринимательства характерна для большинства малых и средних предприятий в зарубежной и отечественной практике и характеризуется, как долевая форма собственности. Контрольные функции находятся у владельцев бизнеса и определяются в учредительных документах. В отличие от корпорации, данная форма бизнеса является достаточно гибкой и позволяет в любое время преобразовать общество с ограниченной ответственностью в партнерство или другую наиболее удобную форму предпринимательства. Особенности такой формы предпринимательства, заключаются в следующем:

- Собственность формируется из суммы долей предпринимателей.
- Ответственность между участниками распределяется в рамках определенной доли.
- Доход участника определяется исходя из размера доли участия.
- Изменение или регистрация новых участников в рамках установленного размера долей требует перерегистрации общества.
- Задолженность общества ограничена размером инвестиций участников в развитие бизнеса.
- Контроль над расходами общества находится в руках основных владельцев общества.
- Передача права собственности в общество с ограниченной ответственностью требует единоличного согласия всех его членов.
- Незначительный размер первоначального взноса для новых участников общества.

Некоммерческие организации. Такая форма предпринимательства, предполагает отсутствие цели по получению прибыли. Однако, это вовсе не означает, что бизнес не должен приносить доход.

Традиционно, в качестве некоммерческой организации регистрируются компании, связанные с организацией следующих видов деятельности:

- Благотворительные, социальные и религиозные организации.
- Научные организации.
- Образовательные и спортивные организации.
- Организации по зоозащите.
- Любые другие организации, целью которых не является получение прибыли.

В отличие от коммерческих организаций, в некоммерческих организациях запрещается распределение чистого дохода на владельцев, которые могут лишь рассчитывать на компенсацию или разовую выплату по результатам деятельности.

Как правило, такие формы предпринимательства имеют различные налоговые льготы и в некоторых странах освобождены от уплаты налогов на прибыль.

В отличие от других форм собственности, некоммерческие организации в разных странах мира имеют свои уникальные особенности:

- Могут создаваться в любых организационно-правовых формах.
- Вправе осуществлять только деятельность, предусмотренную в учредительных документах.
- Не могут быть признаны банкротом или несостоятельными юридическим лицом¹.
- При ликвидации некоммерческой организации, после расчетов с основными кредиторами, ее имущество направляется на основные цели.
- Основной целью не является получение прибыли.

Рассмотренные выше разновидности предпринимательской деятельности позволили нам сделать вывод о том, что, несмотря на отличительные особенности, в целом, выбор организационно-правовой формы, обусловлен влиянием институциональных факторов:

- Ограничение вида оказываемой деятельности.
- Ограничение и выбор налогового режима.
- Возможности для трансформации формы собственности.
- Ответственность участников.

Именно эти факторы, с нашей точки зрения, оказывают решающее влияние на выбор предпринимательской деятельности в современных экономических

условиях. Кроме того, взаимодействие формальных и неформальных институтов образуют основные особенности сложившейся в стране или регионе предпринимательского климата. В некоторых странах мира, на ежегодной основе публикуются подобные рейтинги для того, чтобы понять какие основные проблемы или задачи существуют для благоприятных условий развития предпринимательства.

Традиционно, именно в условиях кризиса предприниматели начинают собственное дело, поскольку, учитывая наличие проблем, многие из них, видят в них новые возможности. Там, где крупная компания боится неопределенности, предприниматели отдают предпочтение риску. Когда крупный бизнес пытается обрести безопасность, для предпринимателей появляются новые возможности выхода на рынок, продвигая новые идеи и направления. Хаотичные рынки представляют самые лучшие условия для предпринимателей. Статистика показывает, что большая часть из списка крупнейших компаний Fortune-500² были основаны во время кризисов.

В последние годы, в условиях обострившихся экономических и политических кризисов, на уровне государства, ставятся задачи по увеличению доли предпринимательства в национальном внутреннем валовом продукте. Для России данная проблема особенно актуальна в виду проблем отечественной экономики на протяжении последних десяти лет, развитие предпринимательства остается одной из основных задач в рамках проводимой государственной социально-экономической и инвестиционной политики.

Список литературы

1. Tran T.B., Grafton R.Q., Kompas T. Institutions matter: The case of Vietnam // *The Journal of Socio-Economics*. 2009. № 38, pp. 1-12.
2. Aoki M. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. MIT Press, Cambridge Mas, 2001.
3. Gagliardi F. Institutions and economic change: A critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence. *The Journal of Socio-Economics* 2008. № 37, pp. 416–443.
4. Etzioni A. Entrepreneurship, adaptation and legitimation: a macro-behavioral perspective. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1987. № 8, pp.175–189.
5. Anderson A.R., Smith R. The moral space in entrepreneurship: an exploration of ethical imperatives and the moral legitimacy of being enterprising', *Entrepreneurship & Regional Development*, 2007. № 19, pp. 479–497.
6. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. *Основы предпринимательства*. М., 2010. Сер. Высшее образование.

¹Прим. автора. В отечественной практике данное правило не распространяется на деятельность потребительских кооперативов и некоммерческих партнерств.

²Прим. автора. Fortune 500 является подписанием Fortune 1000 и включает первые 500 крупнейших компаний. Самый первый список Fortune 500 был опубликован в 1955 году и состоял из компаний, которые получили доход от производства, добычи угля или электроэнергии. В то же время, журнал «Fortune» публиковал также списки 50 крупнейших коммерческих банков, коммунальных предприятий, страховых компаний, компаний розничной торговли и транспортных компаний.

7. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: Научный консультант, 2017. 355 с.

8. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Предпринимая новое. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. 2008. № 5. С. 83–90.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

THE ROLE OF INSTITUTIONAL FACTORS IN THE CREATION OF NEW FORMS OF ENTREPRENEURSHIP

Magomedsaid Yakhjyaev, Ali Yawar Mortaza

Abstract

Supporting entrepreneurship in different countries of the world it is realized through the participation of financial and non-financial institutions, which together form the infrastructure for the development of small and medium-sized businesses. In this context, one can not underestimate the influence of institutional factors that have a stimulating effect on the modeling and the creation of new forms of entrepreneurship.

Objectives. The aim of the article is to research and analysis of modern concepts and identifying common trends in the creation of new forms of entrepreneurship.

Methodology. Theoretical and methodological basis of research are general scientific principles and laws of economics, analysis and synthesis, review of scientific concepts, leading Russian and foreign specialists in the sphere of small and medium-sized businesses.

Results. The role of institutional factors in the creation of new forms of entrepreneurship. The features of the creation of new forms and areas of business through the use of effective tools of XXI century, identifies key factors and trends in the development of this market.

Conclusions / relevance. The relevance of the article due to the fact that in modern conditions, when the national economy is in the stage of turbulence, it is necessary to find new solutions that will ensure the sustainability of national social and economic development in line with global trends. The theme of the article is selected aspect of sustainable economic development in Russia in view of increase of innovative activity of business that will be achieved, including through the creation of new forms of entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship; forms of business; formal and informal institutions.

Correspondence: Yakhjyaev Magomedsaid Aligadzhievich, Moscow Institute of Economics, Politics and Law (D.1/18,bld.1, St. Clements lane, Moscow, 115184), Russian Federation, info@miepl.ru

Ali Yawar Mortaza, Daghestan State University (1, Batiraya street, Makhachkala, 367008), Russian Federation, Khanova309@yandex.ru

Reference: Yakhjyaev M. A., Mortaza Ali Yawar. The role of institutional factors in the creation of new forms of entrepreneurship. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 175–179. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.175.179

References

1. Tran T.B., Grafton R.Q., Kompas T. Institutions matter: The case of Vietnam. *The Journal of Socio-Economics*, 2009, no. 38, pp. 1-12. (In Eng.)
2. Aoki M. Toward a Comparative Institutional Analysis. MIT Press, Cambridge Mas, 2001. (In Eng.)
3. Gagliardi F. Institutions and economic change: A critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence. *The Journal of Socio-Economics*, 2008, no. 37, pp. 416–443. (In Eng.)
4. Etzioni A. Entrepreneurship, adaptation and legitimation: a macro-behavioral perspective. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1987, no. 8, pp.175–189. (In Eng.)
5. Anderson A.R., Smith R. The moral space in entrepreneurship: an exploration of ethical imperatives and the moral legitimacy of being enterprising', *Entrepreneurship & Regional Development*, 2007, no. 19, pp. 479–497. (In Eng.)
6. Baranenko S.P., Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Fundamentals of Entrepreneurship. Moscow, 2010. Ser. Higher education. (In Russ.)
7. Improving the mechanisms of increase of innovative activity of industrial enterprises. Collective monograph / Ed. Veselovsky M.J, Kirov I.V. M.: Publishing house "Scientific consultant", 2017. 355 p. (In Russ.)
8. Lyasnikov N.V., Dudin M.N. Taking new. Modern Russian business. The role of small and medium enterprises in the country's economy. *Creative Economy*, 2008, no. 5, pp. 83–90. (In Russ.)

ОБ ОЦЕНКЕ ВКЛАДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР АВТОСПОРТА В ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ

Андрей Борисович Ильин¹

¹ ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
113054, г. Москва, Стремянный пер., д. 36

¹ Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: AI-1988@yandex.ru

Поступила в редакцию: 18.10.2016 Одобрена: 20.11.2016

Аннотация. Актуальность выбранной темы обусловлена современным ивент-состоянием Олимпийского парка в Сочи, его пост-олимпийским наследием с целью эффективного возврата государственных инвестиций. В настоящее время одним из функционирующих субъектов хозяйствующей деятельности на территории города-курорта является глобальная компания «Формула-1», по контракту имеющая возможность проводить Гран-при России на территории «Сочи Автодрома» с 2014 по 2020 гг. с правом пролонгации. В этой связи в представленной статье рассматриваются общие принципы оценки вклада предпринимательских структур автоспорта в формирование привлекательного имиджа территории. Показано влияние мегаспортивных мероприятий «Формулы-1» как основы активизации использования предпринимательского потенциала разных видах деятельности. Рассмотрена предпринимательская и институциональная среда «Формулы-1» на этапе подготовки, проведения и постподготовки Гран-при России. Графически представлена модель вклада «Формулы-1» на макро-, мезо- и микроуровнях развития экономики.

Цель / задачи. Целью статьи является проведение анализа оценки влияния международных предпринимательских структур в области спорта, в частности глобальной компании «Формула-1», на национальные рынки и рефрешмент территории.

Методология. Методической основой данной статьи являются: контент-анализ, открытые аналитические материалы в области развития спортивных предпринимательских структур, эмпирические и социологические (наблюдение) методы исследования.

Выводы / значимость. Практическая значимость работы заключается в обосновании положений и выводов с целью понимания важности проведения этапа «Формулы-1» в России, необходимости ее популяризации и активизации интереса хозяйствующих субъектов к развитию территорий.

Ключевые слова: международное предпринимательство; предпринимательский потенциал; развитие территории; автомобильный спорт; имидж; национальная экономика; институциональные формы, рефрешмент.

Для ссылки: Ильин А. Б. Об оценке вклада предпринимательских структур автоспорта в формирование привлекательного имиджа территории // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 180–184. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.180.184

Оценка влияния международных предпринимательских структур в области спорта на национальные рынки является крайне сложной, поскольку в данном случае мы можем ориентироваться только на данные федеральных Интернет-порталов и аналитических отчетов, отраслевые информационные ресурсы. В целом, специфика спорта через призму экономических факторов представлена в информационных источниках незначительно, тем более что касается экономики автоспорта, в частности «Формулы-1».

Из зарубежных источников в области экономики спорта одной из базовых является монография французских ученых В. Андроффа и Ж.-Ф. Ниса «Экономика спорта» [1] 1986 года. В СССР экономикой спорта и физической культуры одними из первых стали интересоваться доценты ГДОИФКа Б.С. Кузьмак, Р.М. Орлов. На фоне Олимпийских летних Игр в Москве в 1980 году, когда впервые был проявлен особый интерес к вопросам спор-

тивного маркетинга (А.В. Понявин [2], В.И. Коваль [3]), стали проводиться исследования в области спорта. Тем более значительное количество исследований было проведено и опубликовано в преолимпийский, олимпийский и постолимпийский этапы относительно XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи (Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин [4]). В работе «Воздействие спорта на макроэкономике Европы» [5] проводится определение доли спорта в европейском ВВП.

В данной статье проанализировано влияние проведения гонок «Формулы-1» на национальные рынки как развитых стран, так и стран с развивающейся экономикой. К странам с развивающейся экономикой принято относить «страны с низким уровнем доходов, быстро растущие и использующие экономическую либерализацию в качестве основного двигателя роста» [6]. Согласно мировым аналитическим рейтингам S&P, FTSE, Доу Джонс к таким странам относят: Бразилию, Египет,

Индию, Индонезию, Китай, Малайзию, Перу, Польшу, Россию, Таиланд, Турцию, Филиппины, ЮАР [7]. Р.М. Нуреев и Е.В. Маркин [8] провели масштабный анализ издержек и выгод от подготовки и проведения Олимпийских игр. Так, они констатируют, что «в борьбе за право принятия Олимпиады участвуют города-представители не только стран с развитой экономикой, но и развивающихся стран, для которых проведение Олимпийских игр, кроме престижа, дает дополнительный импульс для развития экономики». Доля городов-претендентов (80 единиц), представлявших развивающиеся страны в период с 1994 по 2014 гг., составила 1/5 (21,2%), до финального голосования дошли 7 городов-представителей из развивающихся стран (уже 8%), а Пекин и Сочи получили право принимать у себя мегаспортивное мероприятие. Согласимся с тезисом авторов относительно того, что «для получения наибольшего внешнего эффекта Олимпийские игры необходимо проводить в городах, не являющихся крупными деловыми или туристическими центрами, так как при подготовке к проведению Олимпийских игр, инфраструктура таких городов, их политическая и экономическая сфера

развиваются ускоренными темпами и могут преодолевать 25-летний этап своего обычного развития за 6–7 лет». Так, 6 июля 2007 года после объявления Сочи столицей Олимпийских зимних игр 2014 года, котировки выросли сразу на 5–17% в зависимости от сектора экономики¹. Для «Формулы-1» как глобального проекта подобный эффект имел место в таких городах как Манاما (Бахрейн), Стамбул (Турция), Йонама (Южная Корея), пригород Шанхая (Китай), Сочи (Россия). Активизируется и финансовый рынок, что благоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности страны. Как следствие, увеличивается приток внутренних и внешних инвестиций в экономику.

На рис. 1 отражена агрегированная сфера взаимодействия мегаспортивного мероприятия с составля-

ПОДГОТОВКА К ПРОВЕДЕНИЮ ЭТАПА «ФОРМУЛЫ-1»

Мероприятие	Привлеченный субъект
Церемония подписания контракта	Президент или Правительство, СМИ
Популяризация «Формулы-1» в стране	СМИ, рекламные компании, местный промоутер, фан-клубы, спонсоры
Строительство трассы	Строительные подрядчики, коммуникационная инфраструктура
Создание материально-технической базы (возведение трибун, паддока, питейной, пресс-центра, командных «домиков» и «мостиков»)	Строительные организации, организации транспорта и связи
Совершенствование инфраструктуры местности	Строительные организации, ресторанный-гостиничный бизнес

ПРОВЕДЕНИЕ ЭТАПА «ФОРМУЛЫ-1»

Мероприятие	Привлеченный субъект
Функционирование транспорта	Транспортные организации
Бытовые услуги	Индивидуальные предприниматели, субъекты малого и среднего предпринимательства
Питание спортсменов и гостей паддока, автодрома	Ресторанный бизнес
Проживание спортсменов, гостей паддока, членов гоночных команд, руководства «Формулы-1» и Международной автомобильной федерации, гостей автодрома	Гостиничный бизнес
Обеспечение безопасности	Правоохранительные органы, частные охранные предприятия
Обеспечение инфраструктурными коммуникациями	Обслуживающие организации (электроэнергия, вода, связь)
Обеспечение развлекательными мероприятиями	Артисты, музыкальная индустрия, представители театра и кино, аниматоры, фотографы, гримеры, каскадеры
Обеспечение официальным мерчендайзом от команд и гонщиков «Формулы-1»	Текстильные компании, транспортные организации, обслуживающий персонал (продавцы)
Обеспечение телетрансляцией и новостное освещение	СМИ, журналисты
Обеспечение эстетического порядка	Клининговые компании

ПОДДЕРЖАНИЕ СОСТОЯНИЯ ТРАССЫ «ФОРМУЛЫ-1»

Мероприятие	Привлеченный субъект
Проведение гоночных дней для населения	Инструкторы, маршалы на трассе, вспомогательный персонал
Поддержание инфраструктуры	Обслуживающий и вспомогательный персонал

Источник: составлено автором.

Рис. 1. Предпринимательская и институциональная среда «Формулы-1»

Fig. 1. The business and institutional environment, "Formula 1"

ющими экономики принимающих его стран в разрезе по стадиям: подготовка, проведение, поддержка. Проникновение «Формулы-1» на национальные рынки затрагивает государство, бизнес и общество в целом с целью получения внешнего имиджевого эффекта, максимально возможной прибыли и удовлетворения ряда экономических, социальных и моральных потребностей населения соответственно.

По мнению А.А. Гончарика, «стремясь создать благоприятное впечатление от гонок, основные политические акторы делают акцент на выгодах, а не на отрицательных сторонах проведения Гран-при» [9]. К таким выгодам можно отнести:

- экономический рефрешмент территории;
- активизацию использования пространственных ресурсов и развитие инфраструктуры;

¹ Индекс отыграл на Олимпиаде // Коммерсант. 10 июля 2007 года. № 119 (3695).

- использование человеческого капитала и интеллектуального/ресурсного потенциала граждан страны;
- развитие ресторанно-гостиничного бизнеса;
- формирование благоприятного позитивного имиджа территорий;
- привлечение внешних инвестиций.

Данный тезис подчеркивают примеры с развивающимися государствами. В частности, подписав с Берни Экклстоуном контракт на проведение Гран-при «Формулы-1» с 2004 г., государство Бахрейн получило возможность стать обладателем уникального автодрома, способного принимать гонки круглый год.

С 2016 года гонку со статусом Гран-при Европы получил право принимать Азербайджан, что вызвало большие общественные дискуссии. Главный аргумент критиков проведения чемпионата в Баку – экономический кризис, поразивший Азербайджан.

Проанализировав аналитические материалы Baku City Circuit можно говорить о следующих преимуществах для Баку:

- жители Баку получили в пользование ровные и высокого качества дороги (основное требование к асфальтовому покрытию со стороны менеджмента «Формулы-1» и инженерного бюро Германа Тильке, чтобы оно было максимально ровным, то есть, к примеру, на 4 метра длины полотна допустимая кривизна не должна превышать 3 миллиметров);
- на время гоночного уик-энда отели вдоль трассы были заполнены на 90 %, что, в свою очередь, привнесло оживление в малый и средний бизнес, ресторанный бизнес и сферу услуг в целом.

Проведенный анализ проникновения «Формулы-1» на национальные рынки позволяет нам сделать вывод, что эффект от ее уникальности направлен на микроуровень (для себя), макроуровень (для развития национальных экономик), отраслевой



Источник: составлено автором.

Рис. 2. Общая модель места «Формулы-1» в национальных экономиках

Fig. 2. A general model of the place, "Formula 1" in national economies

уровень (спорт, автомобильный спорт, автомобильная промышленность, топливная промышленность, текстильная промышленность, ресторанно-гостиничный бизнес, туризм и т.д.). На рис. 2 глобальная компания «Формула-1» рассмотрена через призму ее внедрения на различные уровни развития экономики.

Анализ немецких источников позволяет нам проследить следующую тенденцию: «Формула-1» готова проводить этапы в тех странах, где правительства по политическим соображениям вкладывают огромные суммы в организацию Гран-при. Европейские страны не готовы к такой конкуренции, поскольку у местных властей нет политической воли для поддержки спортивного события, расходы на проведение которого исчисляются миллионами. Отметим, та же самая тенденция прослеживается и на примерах других масштабных спортивных событий, таких как чемпионат мира по футболу и Олимпийские игры.

По мнению Жака Лаффита, бывшего гонщика «Формулы-1», «Гран-при «Формулы-1» дает известность и приток туристов. Яркий пример – Малайзия, Бахрейн. Для Франции в этом плане интерес другой, ведь ее и так знают повсюду. Это самая посещаемая страна в мире. Но ведь это страна, где хорошо развито автомобилестроение, автоспорт. Гран-при Франции гонок «Формула-1» – это, прежде всего, престиж страны»¹.

Отсюда мы можем заключить, что для России как страны с развивающейся экономикой, имеющей многолетний опыт участия в крупных мировых автогонках, переход к статусу страны, принимающей этап «Формулы-1», может дать целый ряд положительных социально-экономических эффектов. Прежде всего, это мощный инвестиционный «толчок» развития территории Олимпийского парка в Сочи и развитие новых институциональных форм взаимодействия государств и частного бизнеса по трансформации олимпийской базы под потребности «Формулы-1». Безусловно, ежегодное проведение по контракту с 2014 по 2020 годы с возможным правом пролонгации этапа этого престижного международного состязания создают условия для рефрешмента статуса Сочи как мирового центра автоспорта, что позволит реализовать предпринимательский потенциал не только бизнес-структур автоспорта, но и всей служебной сферы территории. С точки зрения формирования позитивного территориального имиджа, это находит отражение в повышении степени узнаваемости и привлекательности не только Сочи, но и Краснодарского края в целом.

Подводя итог данной статьи, можно заключить, что бизнес-модель «Формулы-1» эффективна, то есть она использует бесплатные ресурсы других стран в обмен на имиджевую эффективность и повышения привлекательности конкретной территории, стимулируя, тем самым, развитие сопутствующих отраслей и сервисов, элементы национальных экономик в целом.

Список литературы

1. Andreff W. *Economie du sport* / W. Andreff, J-F. Nys. Paris: Presses universitaires de France, 1986. 127 p.
2. Понявин А.В. Олимпийские игры: спорт и коммерция // *Маркетинг*. 2003. № 2 (69).
3. Коваль В.И. *Олимпиада-80 (экономический аспект)*. М.: Знание, 1978.
4. Нуреев Р.М. Олимпийский деловой цикл / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2008. Том 6. № 3. С. 50–64.
5. Димитров Д. Воздействие спорта на макроэкономику Европы / Д. Димитров, Л. Хельменштайн, А. Кляснер, Б. Мозер, Й. Шиндлер // *Отечественные записки*. 2006. № 6.
6. Hoskisson R.E. *Strategy in emerging economies* / R.E. Hoskisson, L. Eden, C.M. Lau, M. Wright // *Academy of Management Journal*. 2001. Vol. 43, Issue 3. P. 249.
7. Noeth B. *Emerging markets: a source of and destination for capital* / B. Noeth, R. Sengupta // *The Regional Economist*. 2012. Vol. 20, Issue 1. P. 10–11.
8. Нуреев Р.М. Олимпийский деловой цикл / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2008. Том 6. № 3. С. 55.
9. Гончарик А.А. Образы места проведения Гран-при Формулы-1 в городской среде // *Журнал социологии и социальной антропологии*. Спортивные мегасобытия в политике, обществе и культуре. 2013. № 5. С. 108–122.
10. Ильин А.Б. Экономическая интерпретация понятия «коммерциализация» и практико-ориентированная составляющая коммерциализации в мировом автоспорте // *Научное обозрение*. 2016. № 1.

¹ Васильев В. Жак Лаффит // *F1 Life*. 2014. № 01 (11). С. 46–47.

AN ESTIMATE OF THE CONTRIBUTION OF BUSINESS STRUCTURES OF MOTORSPORT IN THE FORMATION OF AN ATTRACTIVE IMAGE OF TERRITORY

Andrey Ilin

Abstract

The relevance of the topic chosen due to the modern event-state Olympic Park in Sochi, his post-Olympic legacy for the effective return of public investment. Currently, one of the operating entities of their own business in the city, the resort is a global company, "Formula 1", which has the contract to conduct the Grand Prix of Russia on the territory of "Sochi racetrack" from 2014 to 2020. with the right of prolongation. In this regard, the presented article deals with the general principles of assessing the contribution of business organizations in motorsport formation of an attractive image of the territory. The influence megasportivnyh activities on investment and social development of the foreign states. The main stages of preparation and holding of "Formula 1" as a basis for enhancing the use of the entrepreneurial potential of different kinds of activities. We consider the entrepreneurial and institutional environment, "Formula 1" during the preparation, conduct and postpodgotovki Grand Prix of Russia. Graphically presented model the contribution of "Formula 1" at the macro, meso and micro levels of economic development.

The purpose / goal. The aim of the article is to analyze the assessment of the impact of international business organizations in the field of sport, in particular the global company "Formula-1", to the national markets and refreshment area.

Methodology. The methodological basis of this article are: content analysis of open analyzes of the development of sports business organizations, empirical and sociological (surveillance) methods.

Conclusions / relevance. The practical significance of the work lies in the justification of propositions and conclusions in order to understand the importance of the stage of "Formula 1" in Russia, the need for its promotion and revitalization of economic entities of interest to the development of the territories.

Keywords: *international business; entrepreneurial potential; development of the territory; motor sport; image; National economy; institutional forms, refreshment.*

Correspondence: *Ilin Andrey Borisovich, Plekhanov Russian University of Economics (36, Stremyanny, Moscow, 113054), Russian Federation, AI1988@yandex.ru*

Reference: *Ilin A. B. An estimate of the contribution of business structures of motorsport in the formation of an attractive image of territory. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 180–184. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.180.184*

References

1. Andreff W. *Economie du sport* / W. Andreff, J-F. Nys. Paris: Presses universitaires de France, 1986. 127 p. (In Eng.)
2. Ponyavin A.V. *Olimpiiskie igry: sport i kommertsiya. Marketing*, 2003, no. 2 (69). (in Russ.)
3. Koval' V.I. *Olimpiada-80 (ekonomicheskii aspekt)*. M.: Znanie, 1978. (in Russ.)
4. Nureev R.M. *Olimpiiskii delovoi tsikl* / R.M. Nureev, E.V. Markin. *Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2008, vol. 6, no. 3, pp. 50–64. (in Russ.)
5. Dimitrov D. *Vozdeistviya sporta na makroekonomiku Evropy* / D. Dimitrov, L. Khel'menshtain, A. Klyasner, B. Mozer, I. Shindler. *Otechestvennye zapiski*, 2006, no. 6. (in Russ.)
6. Hoskisson, R. E. *Strategy in emerging economies* / R.E. Hoskisson, L. Eden, C.M. Lau, M. Wright. *Academy of Management Journal*, 2001, vol. 43, no. 3, pp. 249. (In Eng.)
7. Noeth B. *Emerging markets: a source of and destination for capital* / B. Noeth, R. Sengupta. *The Regional Economist*, 2012, vol. 20, no. 1, pp. 10–11. (In Eng.)
8. Nureev R.M. *Olimpiiskii delovoi tsikl* / R.M. Nureev, E.V. Markin. *Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2008, vol. 6, no. 3, pp. 55. (in Russ.)
9. Goncharik A.A. *Obrazy mesta provedeniya Gran-pri Formuly-1 v gorodskoi srede. Zhurnal sotsiologii i sotsial'noi antropologii. Sportivnye megasobytiya v politike, obshchestve i kul'ture*, 2013, no. 5, pp. 108–122. (in Russ.)
10. Il'in A.B. *Jekonomicheskaja interpretacija ponjatija «kommercializacija» i praktiko-orientirovannaja sostavljajushhaja kommercializacii v mirovom avtosporte. Nauchnoe obozrenie*, 2016, no. 1. (in Russ.)

УДК 338
JEL: M21

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.185.189

ГОСТИНИЧНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ В СВЕТЕ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

Маргарита Сергеевна Шахова¹

¹ ФГБОУ ВО Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет
119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инноваций
E-mail: shakhova_msu@bk.ru

Поступила в редакцию: 24.11.2016

Одобрена: 02.12.2016

Аннотация. В данной статье рассматриваются возможности и перспективы франчайзинга для развития в России гостиничных сетей. Актуальность темы обусловлена активным ростом в последние годы внутреннего туризма и необходимостью увеличения количества гостиниц и предложения качественных туристических услуг. Цель/задачи. Целью статьи является выявление преимуществ франчайзинга для развития гостиничных сетей. Для достижения данной цели автором поставлены и решены следующие задачи: проанализирована текущая ситуация на гостиничном рынке России, выявлены тенденции его развития, раскрыт потенциал гостиничного франчайзинга для успешного развития внутреннего туризма в России.

Методология. Теоретической базой статьи стали работы отечественных исследователей гостиничной отрасли, аналитические отчеты консалтинговых компаний, мнения и оценки практиков бизнеса по вопросам гостиничного франчайзинга. В качестве методологической основы применены методы: анализ, синтез, аналогия, сравнение, индукции и дедукции.

Результаты. Установлено, что франчайзинг является одним из эффективных способов развития гостиничного бизнеса, который пока не получил широкого распространения в России.

Выводы/значимость. Развитие внутреннего туризма в стране требует увеличения количества гостиниц и повышения качества туристических услуг.

Мировая практика показывает, что эту задачу можно решить с помощью гостиничного франчайзинга. Этот сравнительно новый для российской гостиничной отрасли инструмент уже начали успешно использовать крупные международные гостиничные сети для создания гостиниц в российских регионах. Преимущества развития по франчайзингу начинают понимать и отечественные гостиничные сети. Однако, следует отметить, что развитие гостиничного франчайзинга идет медленными темпами из-за неблагоприятного предпринимательского климата в России.

Ключевые слова: гостиничные сети, гостиничный рынок, франчайзинг, гостиничный франчайзинг, туризм.

Для ссылки: Шахова М. С. Гостиничный франчайзинг в России в свете развития внутреннего туризма // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 185–189. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.185.189

В 2015 году российская туристическая индустрия зафиксировала переломный момент: впервые количество россиян, отдохнувших внутри страны (50 млн.) превысило число граждан, выехавших за рубеж с туристическими целями (34,4 млн.)¹. По оценкам Ростуризма тенденция сохранится в дальнейшем: в 2016 году ожидается увеличение объема рынка внутреннего туризма на 3–6 млн. человек, то есть на 15–30%². Во многом такая ситуация объясняется тем, что из-за резкого ослабления рубля на валютном рынке и введения санкций, россияне перешли на режим экономии, сократив, в том числе, бюджет на путешествия.

Однако, несмотря на то, что спрос на туристические продукты внутреннего рынка растет, и в

России есть предложения качественного отдыха и достойного размещения за умеренные средства, конкуренция с зарубежной индустрией гостеприимства очень слаба. По мнению директора сети турагентств «Слетать.ру» Е. Даниловича, поток внутреннего туризма не будет расти в геометрической прогрессии. «Это связано как с ограниченностью номерного фонда, так и с сервисом. Туристы, которые привыкли к особому комфорту, пока не могут получить должного сервиса на российских курортах»³. На данный момент даже на самых популярных направлениях, курортах Краснодарского края, качество туристического продукта несопоставимо по уровню с зарубежными курортами, не говоря уже о банальной нехватке номеров.

¹ Гриценко П. Внутренний туризм в России растет четвертый год подряд // Ведомости. № 4096 от 16.06.2016. <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/06/16/645539-vnutrennii-turizm>

² Турпоток упрется в цену // Коммерсант. Выпуск от 18.01.2016. <http://kommersant.ru/doc/2895701>

³ Яруллина Р. Рынок туризма в России 2016: Как рост внутреннего туризма влияет на бизнес? // Портал БИБОСС, статья от 21.06.2016 http://www.beboss.ru/journal/franchise/articles/3061-ryinok_turizma_v_rossii_2016

Директор по развитию компании «OneTwoTrip» А. Гинес отмечает, что еще летом 2015 года, когда не было никаких ограничений на посещение Турции и Египта, места размещения в Сочи и Крыму были переполнены, а в целом «России мешает неразвитость инфраструктуры: в одной Анталье в два раза больше отелей, чем в Сочи, и в четыре раза – чем во всем Крыму»¹.

Помимо традиционных курортных городов юга России, наибольшими перспективами для открытия новых объектов размещения обладают города Поволжья – Набережные Челны и Тольятти (высокий поток бизнес-туристов, так как в этих городах расположены крупные заводы и компании энергетического сектора), Алтая (климатические курорты) и «Золотого кольца» (в свете роста историко-культурного и религиозного туризма).

Тенденцию к росту имеет и въездной туризм, который, несмотря на напряженную экономико-политическую обстановку вырос в 2015 году на 13,7% (в основном, за счет туристов из Китая (+65,3%). Ожидаемые крупные спортивные события, международные саммиты, форумы и т.п. будут способствовать развитию как внутреннего, так и въездного туризма. Следует отметить, что уже, в связи с Чемпионатом мира по футболу 2018, в Самаре и Нижнем Новгороде планируется почти двукратный прирост номерного фонда².

Таким образом, необходимо количественное и качественное изменение гостиничного рынка России в соответствии с мировыми стандартами.

По данным компании «KPMG» в 2015 году количество гостиничных номеров в России превышает полмиллиона. При этом основную долю составляют несетевые гостиницы без бренда. Международные гостиничные сети представлены 150 гостиницами с суммарным количеством номеров в 33 487³. О каком-либо значимом присутствии на рынке отечественных гостиничных сетей говорить пока рано. Однако, следует отметить сеть «AZIMUT Hotels», сформировавшую узнаваемый бренд, собственную систему продаж и владеющую 8000 номеров⁴. В целом, в России доля номеров в брендированных отелях составляет всего 7% от общего номерного фонда, в то время как в Европе это значение близко к 70%⁵.

Почему же в мире так активно развиваются сети? По мнению директора по международному развитию гостиничной сети «Best Western Hotels & Resorts» Карла де Лэйси: «Путешественники выбирают известное имя и набор услуг, которые они уже привыкли получать вне зависимости от цели поездки. Бренд – это некий гарант как для туриста, так и для собственника, который добавляет бизнесу ценности. Это автоматические преимущества перед неизвестными гостиницами: снижение комиссии, интегрированный маркетинг и управление доходами, глобальная программа лояльности и поток гостей от корпоративных клиентов сети, не говоря про обучение персонала и приведение самого объекта к уровню международных стандартов»⁶.

Многие международные гостиничные сети развиваются по франчайзинговой системе. Франчайзинг представляет собой соглашение, при котором одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возможность использовать бренд и технологии, а также оказывает франчайзи поддержку в развитии бизнеса в обмен на платежи со стороны последнего. Модель франчайзинга подразумевает наличие четырех основных элементов:

- продукт (услуга), который завоевал популярность;
- имя (бренд), завоевавший лояльность потребителей;
- проверенная и имеющая преимущества бизнес система, использование которой придает компании-франчайзи новое качество;
- способность к тиражированию, т.е. возможность заинтересовать к использованию отработанной системы потенциальных франчайзи.

Преимущества франчайзинга для развития гостиничных сетей международные компании уже используют в России. Например, у сети «Intercontinental Hotel Group» (IHG) в России активно продаются франшизы гостиниц «Holiday Inn». Это бренд среднего ценового сегмента (гостиницы уровня «три звезды»), который, как считают в компании, можно максимально эффективно развивать по франчайзинговой модели на территории нашей страны.

Аналогичную стратегию в России и СНГ проводит крупнейшая в мире гостиничная сеть «Wyndham Hotel Group». В ближайшие 3–4 года компа-

¹ Романова К. Куда поедут россияне в 2016 году. Статья от 29.12.2015. <https://www.gazeta.ru/business/2015/12/28/7987079.shtml>

² Исследование KPMG «Международные гостиничные сети в России, СНГ и Грузии», Анализ мировых тенденций индустрии гостеприимства и их актуальность для России, 2016. http://ru.investinrussia.com/data/files/S_Hotel_1r.pdf

³ Там же.

⁴ Официальный сайт «AZIMUT Hotels» <http://azimuthotels.com/corporate/hotel-management/>

⁵ Франчайзинг в гостиничном бизнесе – зачем нужен бренд? Статья от 30.06.2015. <http://www.buybrand.ru/articles/8364/>

⁶ Карл де Лэйси / Best Western Hotels & Resorts: Перспективы продвижения в России. Ребрендинг и новая стратегия. Интервью 12.01.2016. <http://hotelier.pro/interviews/item/878-karldelacy/878-karldelacy>

ния планирует открытие порядка 15–20 трехзвездочных гостиниц бренда «Days Inn» в городах-миллионниках¹.

Развиваясь по франчайзинговой схеме, международные гостиничные сети тщательно подходят к отбору потенциальных франчайзи, поскольку от качества их работы зависит имидж бренда и его образ в глазах клиентов по всему миру.

Среди основных критериев: регион и местоположение (насколько он привлекателен для туристов и какая будет загруженность у гостиниц), номерной фонд будущей гостиницы (от 75 номеров для «IHG» и от 90 – для «Hilton»), категория (для каждого ценового сегмента создана своя линейка, входящая в общее семейство бренда), готовность собственника к большим инвестициям (65 000 евро – размер первоначальных инвестиций в один номер по стандарту «Best Western Hotels & Resorts»), наличие опыта в гостиничном бизнесе. Перед началом проекта изучается региональный рынок, местные гостиницы, стоимость номеров, заполняемость, сезонность, что позволяет определить примерную сумму инвестиций на конкретный проект.

Интересно, что гостиничные франчайзеры предпочитают заключать договора с партнерами, у которых гостиница находится на этапе строительства или проектирования, поскольку это позволяет сразу получить объект по стандартам франчайзера, а не перестраивать устаревший гостиничный фонд.

Помимо довольно жестких требований к франчайзи «на входе», сети требуют соответствия стандартам качества бренда в процессе функционирования гостиницы. Например, в «Wyndham Hotel Group» практикуется отслеживание оценок на различного рода туристических порталах (например, «Tripadvisor»). В случае, когда средний балл конкретного отеля опускается ниже 4.5, выявляются жалобы и разрабатываются рекомендации для франчайзи по устранению недостатков. В сети «Best Western» осуществляется ежегодная проверка приглашенными европейскими аудиторами, и при выявлении нарушений на франчайзи накладывается оплата всех исправлений и внеочередной проверки, которая организуется через 2–3 месяца.

Среди отечественных гостиничных сетей уверенно развивается по франчайзингу, практически, только одна – «AZIMUT Hotels». Сеть включает 23

бизнес-отеля, 14 из которых расположены в России, остальные – в городах Германии и Австрии. В планах компании – дальнейшее расширение географии присутствия².

Медленное развитие гостиничного франчайзинга обусловлено рядом очевидных причин, которые в целом создают неблагоприятный предпринимательский климат в России. Так, в стране практически отсутствует проектное финансирование в связи с высокими ставками по банковским кредитам. Это влечет за собой несоблюдение сроков строительства, увеличение бюджета проекта и т.п. (учитывая данную ситуацию, «Hilton» в России ничего не строит, а берет готовый объект в управление или продает франшизу).

Кроме того, юридическое оформление договора коммерческой концессии (российское определение франчайзинга) сопряжено с выполнением ряда бюрократических процедур, которые замедляют и усложняют процесс заключения соглашения.

Тем не менее, очевидно, что будущее – за развитием в России франчайзинговых гостиничных сетей, причем как международных, так и отечественных. Аналитики выявили тенденции, которые должны быть реализованы гостиницами в ближайшие 5 лет. Среди них: отсутствие традиционной стойки регистрации; бронирование, регистрация и оплата выбранного номера через смартфон; мобильный замок в номерах (когда ключ к номеру – это телефон постояльца); открытое лобби, стимулирующее свободное общение гостей³.

Некоторые из этих тенденций уже воплощаются в жизнь через франчайзинговую схему. Например, сеть «Wyndham» продает франшизу на открытие придорожного мотеля под брендом «Super 8», где все службы работают на аутсорсинге, постояльцы регистрируются сами в автоматах для регистрации, используется только безналичная оплата. Такой бюджетный вариант размещения пользуется устойчивым спросом у бизнес-туристов, и так называемых «туристов в пути» (нуждающихся в остановке на 1-2 дня). В прошлом году компания подписала соглашения о строительстве в России 15 отелей «Super 8». Два отеля уже находятся на проектировании – на трассах Москва-Санкт-Петербург и Москва-Минск. Очевидно, что это перспективный проект, поскольку в России отсутствует брендовый сегмент мотелей⁴.

¹ BUYBRAND EXPO 2016. Франшиза в индустрии гостеприимства. 30.09.2016. <http://hotelier.pro/news/item/1874-buybrand/1874-buybrand>

² Официальный сайт «AZIMUT Hotels» <http://azimuthotels.com/corporate/history/>

³ Аналитика. Тренды гостиничного бизнеса, которые невозможно игнорировать // Портал Hotelier.PRO, 17.02.2015 <http://hotelier.pro/sales/item/211-trends>

⁴ BUYBRAND EXPO 2016. Франшиза в индустрии гостеприимства. 30.09.2016. <http://hotelier.pro/news/item/1874-buybrand/1874-buybrand>

Еще одна тенденция гостиничного бизнеса связана с возникновением нового типа отелей – lifestyle-отели и бутик-отели, которые предоставляют в качестве услуги не только размещение клиента в комфортабельном номере, а эмоцию, уникальное впечатление от пребывания в гостинице. Во многом это достигается за счет учета менталитета, языка и особенностей национальной кухни представителей разных культур и наций при формировании предложения для постояльцев, а также создания программ, предназначенных для разных возрастных групп (особое внимание направлено на привлечение клиентов пенсионного возраста). Успешная реализация такого рода проектов также возможна с использованием франчайзинговой схемы. Региональные франчайзи хорошо понимают специфику локального рынка и могут удачно совместить индивидуальный подход к клиенту с качеством стандартов франчайзинговой сети.

Таким образом, в настоящее время мы наблюдаем подъем российского гостиничного рынка, обусловленный ростом внутреннего и въездного туризма, что требует увеличения количества гостиниц и предложения качественных туристических услуг. Развитие гостиничного франчайзинга позволит использовать все преимущества системы, которые дает вхождение в сеть (готовые стандарты, база постоянных клиентов, система лояльности глобальный маркетинг и т.д.), и удовлетворит возрастающие требования потребителей, которые будут иметь возможность выбирать среди предложений, соответствующих мировым стандартам.

Список литературы

1. Васильева В.С. Новые тенденции развития гостиничной индустрии // ЦИТИСЭ. 2016. № 2 (6). С. 11.
2. Арзуманова Н.И. Проблемы и перспективы развития франчайзинговых технологий в гостиничном бизнесе на современном этапе / Сборник Региональные аспекты функционирования гостиничной индустрии. Материалы II Всероссийского научно-практического семинара; под редакцией О.Ю. Колосовой, Т.В. Вергун, Ю.С. Авраменко. 2015. С. 40–44.
3. Шарафанова Е.Е., Виленский А.Е. Полноправный член сети. Использование франчайзинга в гостиничных цепях // Российское предпринимательство. 2008. № 6-2. С. 142–146.
4. Шемракова В.Н. Международные гостиничные сети: закономерности возникновения сетевой формы организации и базовые бизнес-модели // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. 2007. № 3. С. 83–111.
5. Амосова Г.М. Основные этапы развития международных гостиничных сетей // Проблемы современной экономики. 2013. № 3 (47). С. 383–385.
6. Полянская Е.Е. О развитии гостиничных сетей в регионах России // Новая экономика и региональная наука. 2015. № 2. С. 16–17.
7. Миротадов К.А. Сетевые формы бизнеса в индустрии гостеприимства // European Social Science Journal. 2014. № 10-2. С. 103–106.
8. Романюк А.В., Блинова Е.А. Перспективы развития международных гостиничных сетей в России в 2016 году // Молодой ученый. 2016. № 5 (109). С. 402–407.
9. Балаян С.А. Проблемы и перспективы развития гостиниц «3» звезды в России // ЦИТИСЭ. 2016. № 2 (6). С. 4.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

HOTEL FRANCHISING IN RUSSIA IN THE LIGHT OF THE DOMESTIC TOURISM DEVELOPMENT

Margarita Shakhova

Abstract

This article discusses future prospects of franchising development of hotel chains in Russia. The relevance is due to the strong growth of domestic tourism in recent years. So, it becomes necessary to increase the number of hotels and rise the quality of tourist services.

Goal/objectives. The purpose of this article is to identify the advantages of franchising for the development of hotel chains. To achieve this goal, the author has posed and solved the following tasks: analyze the current situation on the hotel market of Russia, tendencies of its development, uncovered potential hotel franchise for the successful development of domestic tourism in Russia.

Methodology. The theoretical basis of this article leans on the work of Russian researchers, in the hotel industry, analyst reports made by consulting companies. Also the author takes into account experience of real participants of this business. As a methodological basis of this article, the author used: analysis, synthesis, analogy, comparison, induction and deduction.

Results. Franchising is one of the most effective ways of hotel business development today, which, unfortunately, has not yet received wide distribution in Russia.

Conclusions/significance. The development of domestic tourism in every country requires a stable growth in the amount of hotels and an improvement of tourism services quality.

Current world practice proves that hotel franchising could help to reach this target. In spite of novelty of franchising in Russian industry, this tool has already successfully used in major international hotel chains in several Russian regions. And today Russian hotel chains more and more approve the benefits of franchising development. However, the its development is slow due to the unfavorable business climate in Russia.

Keywords: hotel chain, hotel franchising, hotel franchise, travel and tourism.

Correspondence: Shakhova Margarita S., Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, Moscow, 119991), Russian Federation, shakhova_msu@bk.ru

Reference: Shakhova M. S. Hotel franchising in Russia in the light of the domestic tourism development. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 185–189. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.185.189

References

1. Vasiliev V.S. New trends in hotel industry. *CITESA*, 2016, no. 2 (6), pp. 11. (in Russ.)
2. Arzumanova N.E. Problems and prospects of franchise technology development in hotel business today / The Collection of regional aspects of the hospitality industry. Proceedings of the II all-Russian scientific-practical seminar. Edited by: O.Yu. Kolosova, T.V. Vergun, J.S. Avramenko. 2015, pp. 40–44. (in Russ.)
3. Sharafanova E.E., Vilensky A.E. Competent member of the hotel network. The use of franchising in the hotel chains. *Journal of Russian entrepreneurship*, 2008, no. 6-2, pp. 142–146. (in Russ.)
4. Shamrakova V.N. International hotel chains: the emergence of patterns network forms of organization and the underlying business models. *Vestnik St. Petersburg University, Series 8. Management*, 2007, no. 3, pp. 83–111. (in Russ.)
5. Amosov G.M. Development of international hotel chains. *Problems of Modern Economics*, 2013, no. 3 (47), pp. 383–385. (in Russ.)
6. Polyanskaya E.E. Development of hotel chains in Russian regions. *Economics and regional science*, 2015, no. 2, pp. 16–17. (in Russ.)
7. Miroladov K.A. Network form of business in hospitality industry. *European Social Science Journal*, 2014, no.10-2, pp. 103–106. (in Russ.)
8. Romaniuk V.A., Blinova E.A. Prospects of international hotel chains development in Russia in 2016. *Young scientist*, 2016, no. 5(109), pp. 402–407. (in Russ.)
9. Balayan S.A. Problems and prospects of development of hospitality industry "3" stars in Russia. *CITESA*, 2016, no. 2 (6), pp. 4. (in Russ.)



МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Елена Борисовна Крылова¹, Нина Алексеевна Смирнова²,
Мария Владимировна Беляева³

¹⁻² АНО ВПО Московский гуманитарный университет
111395, г. Москва, улица Юности, д. 5

³ ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, ГСП-3, г. Москва, Ленинградский просп., д. 49

¹ Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономических и финансовых дисциплин
E-mail: elenaborisovna@ya.ru

² Доктор экономических наук, профессор кафедры экономических и финансовых дисциплин
E-mail: ninei@yandex.ru

³ Старший преподаватель Департамента общественных финансов
E-mail: elenaborisovna@ya.ru

Поступила в редакцию: 14.11.2016 Одобрена: 20.12.2016

Аннотация. В статье представлены методологические подходы к планированию бюджетных расходов на оказание услуг в сфере общего образования. Приводится обзор существующих методов бюджетного планирования расходов бюджетов, включая нормативный и программно-целевой методы бюджетного планирования расходов в сфере общего образования. Рассматривается проблематика используемых на практике методов бюджетного планирования, оцениваются положительные и негативные последствия их применения.

Целью статьи является решение научно-практической задачи повышения эффективности бюджетных расходов на общее образование.

Результаты. Авторами установлено, что в условиях необходимости оптимизации бюджетных расходов на социальные цели наиболее предпочтительным для государства становится стимулирование получателей бюджетных средств к более экономному и эффективному их использованию.

Выводы / значимость. В результате исследования сделаны выводы о необходимости уточнения методологии планирования бюджетных расходов в сфере общего образования, что позволяет обеспечить повышение качества оказываемых образовательных услуг и способствует решению проблемы достаточности уровня бюджетного финансирования сферы общего образования.

Ключевые слова: планирование расходов, бюджетные расходы, методы бюджетного планирования расходов, государственные (муниципальные) услуги, общее образование.

Для ссылки: Крылова Е. Б., Смирнова Н. А., Беляева М. В. Методология планирования бюджетных расходов на оказание услуг в сфере общего образования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 190–193.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.190.193

Приоритетным направлением реформ, проводимых в последние годы в системе управления расходами, является совершенствование бюджетного планирования. Дальнейшее совершенствование бюджетного планирования обусловлено необходимостью решения задач по увеличению финансовых возможностей за счет экономного и эффективного расходования бюджетных ресурсов¹ и требует анализа существующих методов планирования бюджетных расходов на оказание услуг в сфере общего образования.

К основным целям планирования бюджетных расходов можно отнести:

- установление оптимальных пропорций распределения бюджетных ресурсов между централизованными и децентрализованными фондами, отраслями народного хозяйства, а также административно-территориальными подразделениями;
- определение конкретных направлений использования бюджетных средств;
- создание необходимых резервов для оптимизации и повышения эффективности управления бюджетом.

Объемы бюджетного финансирования, их направленность и структура должны в максимальной сте-

¹ Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.J. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. (17), № 10, P. 1434–1436.

пени соответствовать социально-экономическим потребностям и тем услугам, которые действительно необходимы обществу.

Так, планирование расходов бюджета представляет собой совокупность методов, реализуемых в соответствующих способах и приемах, связанных с определением объемов средств бюджетов в соответствии с расходными обязательствами публично-правовых образований, принятыми исходя из проводимой социально-экономической государственной политики.

В рамках дальнейшего исследования нами рассмотрены нормативный и программно-целевой методы бюджетного планирования расходов в сфере общего образования.

В условиях необходимости оптимизации бюджетных расходов на социальные цели более предпочтительным для государства становится стимулирование получателей бюджетных средств к более экономному и эффективному их использованию. Так, выделение образовательным учреждениям бюджетных средств по нормативу, рассчитанному на одного обучающегося, способствует реализации указанной цели.

Нормативный метод является одним из основных методов планирования бюджетных расходов, который предполагает расчет объема бюджетного финансирования на основе нормативов. Нормативное финансирование государственных (муниципальных) услуг в сфере общего образования основано на том, что сумма выделяемых средств определяется как произведение норматива на численность обучающихся.

Переход на нормативное подушевое финансирование в Российской Федерации был направлен на:

- повышение эффективности расходования бюджетных средств в сфере общего образования;
- повышение объективности планирования бюджетных расходов на общее образование;
- повышение мотивации субъектов бюджетного планирования в повышении качества оказываемых образовательных услуг и создание конкурентных начал образовательных организаций.

Нормативы финансирования должны выполнять не только функции обеспечения текущего финансирования, но и стимулирующую и регулирующую функцию.

Такая система предполагает право родителей, обучающихся на выбор школы и должна стимулировать конкуренцию между образовательными учреждениями, оказывающими услуги в сфере обще-

го образования за привлечение большего числа обучающихся.

Однако на практике возможности выбора родителями образовательного учреждения сильно ограничены как законодательно, так и необходимостью шаговой доступности таких учреждений для большинства потребителей услуг общего образования. Так, нормативный подход к финансовому обеспечению сводится к стандартизации услуги с целью оказания ее в минимальном объеме (отсюда применение таких инструментов, как государственные стандарты и нормативы). Что является недопустимым, так как ведет к снижению качества оказываемых образовательных услуг. На наш взгляд, нормативы финансирования услуг в сфере общего образования должны включать объективно необходимые затраты на оказание государственных (муниципальных) услуг [1, с. 26–35].

Следует отметить, что нормативное финансирование не учреждений, предоставляющих услуги в сфере общего образования, а именно услуг, обеспечивает возможность конкуренции между государственными и муниципальными учреждениями и негосударственными организациями, оказывающими такие услуги, в случае распределения последним государственного (муниципального) задания с соответствующим финансовым обеспечением на контрактной основе [2]. На практике конкуренции со стороны негосударственного сектора муниципальные и государственные общеобразовательные учреждения пока не испытывают, так как уровень развития негосударственного сектора в сфере общего образования пока незначителен.

Наряду с отмеченными недостатками, нормативное финансирование влечет и ряд других негативных последствий:

- норматив неизбежно носит усредненный характер и не учитывает особенности материальной базы и иных факторов, характеризующих специфику реализации образовательного процесса в конкретных школах, приводя к не всегда обоснованному изменению финансового положения образовательных учреждений, в которых средние затраты на обучающегося отклоняются от норматива;
- стимулирование учреждений к оптимизации расходов приводит к снижению качества предоставляемых услуг в отсутствие строго формализованных требований, а также к сокращению реализации высокозатратных программ.

Таким образом, нормативное финансирование несет положительный эффект лишь в условиях четкой стандартизации государственных (муниципальных) услуг в сфере общего образования¹, что позволит

¹ Федорова И.Ю. Механизм финансового обеспечения образовательных услуг в России Методологические аспекты / под ред. д.п.н., проф. Штоль В.В. // Обозреватель – Observer. 2013. №10. С. 81–87.

устанавливать обоснованные нормативы финансирования, соответствующие реальным затратам на качественное оказание таких услуг большей части учреждений (а не среднего значения).

Программно-целевой метод планирования бюджетных расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере общего образования характеризуется тем, что общий объем средств определяется в разрезе программных мероприятий, запланированных для достижения определенных целей¹.

В соответствии с программно-целевыми принципами формирование бюджета происходит на основе обеспечения прямой взаимосвязи между общественно значимыми конечными результатами и бюджетными ресурсами, с помощью которых финансируется программная деятельность субъектов бюджетного планирования для обеспечения достижения поставленных целей².

Базовым принципом программно-целевого метода финансирования служит планирование от конечных целей к средствам, вплоть до программы конкретных работ, обеспечивающей достижение поставленных целей. Этот принцип должен реализовываться при решении и согласовании всех плановых задач в разрезе всех уровней управления, всех периодов времени, всех этапов предоставления государственных услуг, создания инфраструктуры. Реализация программно-целевого подхода осуществляется посредством государственной (муниципальной) программы как комплекса операций (мероприятий), увязанных технологически, ресурсно и организационно, и обеспечивающих достижение поставленной цели.

В целях повышения эффективности данного инструмента финансового обеспечения (государственные (муниципальные) программы развития общего образования) использование программного финансирования целесообразно, во-первых, при финансировании капитальных расходов в сфере общего образования, во-вторых, в рамках финансового обеспечения реализации программ развития государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений, в-третьих, для решения проблемы обеспечения доступности государственных слуг в сфере общего образования для отдельных категорий детей (в частности, для детей с ограниченными возможностями – инвалидов и т.п.), что позволит обеспечить адресность выделения бюджетных средств и учет специфики программно-целевого финансирования.

Современная бюджетная практика свидетельствует, о том, что достаточно проблематичным является обоснование оценки достигнутых результатов как количественными, так и качественными показателями, которые должны поддаваться измерению и являться сопоставимыми. В свою очередь, вопрос об объективности выбираемых показателей тесно связан с вопросом качества оказываемых услуг. Показатели государственных (муниципальных) программ не позволяют реально оценить достижение запланированных результатов государственной и муниципальной политики в сфере общего образования [3, с. 23–35].

Считаем, что в Российской Федерации границы использования указанного метода довольно узки и его использование целесообразно в рамках финансирования развития материальной базы [4, с. 295–296] и сети образовательных организаций в сфере общего образования. Условием использования такого метода является установление конкретных показателей – социальных стандартов, характеризующих целевые параметры развития отрасли (требований к материальной базе общеобразовательных учреждений и т.п.) [5, с. 285].

Таким образом, в настоящее время сохраняется необходимость уточнения методологии планирования бюджетных расходов в сфере общего образования [6, с. 167–171], что позволит повысить качество оказываемых услуг общего образования и решить проблемы, связанные с достаточностью поступления денежных средств.

Список литературы

1. Соляникова С.П. Факторы, влияющие на результативность государственных расходов // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 26–32.
2. Федорова И.Ю. Совершенствование механизма финансового обеспечения образовательных услуг в России. Монография. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2013. 344 с.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Экономическая безопасность России и инновационные технологии трансформации в сфере образования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 42 (279). С. 23–35.
4. Dudin M.N., Kutsuri, G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 7. Р. 290–296.
5. Федорова И.Ю. Модель оптимизации доходов общеобразовательных организаций в новых условиях финансирования // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XL. 2014. С. 280–294.

¹ Dudin, M.N. Prokofiev, I.J. Fedorova, A.V. Frygin, G.N. Kucuri International Practice of Generation of the National Budget Income on the Basis of the Generally Accepted Financial Reporting Standards (IFRS) // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 8. С. 122–125.

² Доклад об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. Режим доступа: <http://minfin.ru>

6. Крылова Е.Б., Симакина М.А., Фрыгин А.В. Трансформация подходов к оценке эффективности расходования бюджетных средств на общее образование в ходе его реформирования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 3. С. 167–171.
7. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: Научный консультант, 2017. 355 с.
8. Актуальные проблемы финансового права: монография / отв. ред. Е. Ю. Грачева. М.: Норма, 2016.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

METHODOLOGY OF BUDGET PLANNING FOR THE PROVISION OF SERVICES IN THE FIELD OF EDUCATION

Elena Krylova, Nina Smirnova, Maria Belyaeva

Abstract

The article presents the methodological approaches to the planning of budget expenditures for the provision of services in the field of general education. The review of existing methods of budget planning of budget expenditures, including regulatory and program-target method of budget planning in the field of general education expenses. The article is focused on the practical use of budget planning methods, evaluated the positive and negative consequences of their use.

The aim of the article is to solve scientific and practical task of improving the efficiency of budget spending on general education.

Results. The authors found that the conditions necessary to optimize budget spending for social purposes to the preferred state is encouraging recipients of budget funds to a more economical and efficient use of them.

Conclusions and Relevance. The study conclusions are made about the need to clarify the methodology of planning of budget expenditures in the field of general education, which allows for improving the quality of educational services and contributes to solving the problem of the adequacy of the level of budgetary financing of the general education sector.

Keywords: planning costs, budget expenditures, methods of budget expenditure planning, state (municipal) services, general education.

Correspondence: Krylova Elena Borisovna, Smirnova Nina Alekseevna, Moscow University for the Humanities (5, Yunosti st., Moscow, 111395), Russian Federation, elenaborisovna@ya.ru; ninei@yandex.ru

Belyaeva Maria Vladimirovna, Finance University under the Government of the Russian Federation (49, Leningradsky avenue, Moscow, 125993), Russian Federation, elenaborisovna@ya.ru

Reference: Krylova E. B., Smirnova N. A., Belyaeva M. V. Methodology of budget planning for the provision of services in the field of education. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 190–193. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.190.193

References

1. Solyannikova S.P. Factors affecting the effectiveness of public expenditure. *Economy. Taxes. Right*, 2013, no. 5, pp. 26–32. (In Russ.)
2. Fedorov I.Y. Perfection of the mechanism of financial provision of educational services in Russia. Monograph. M.: News Agency "Science and Education", 2013. 344 p. (In Russ.)
3. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Russia's economic security and innovative technology transformation in education. *National interests: priorities and security*, 2014, no. 42 (279), pp. 23–35. (In Russ.)
4. Dudin M.N., Kutsuri, G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting. *Asian Social Science*, 2015, v. 11, no. 7, pp. 290–296. (In Eng.)
5. Fedorov I.Y. Optimization Model of educational institutions revenue in the new conditions of financing. *Scientific Notes: The role and place of civilized business in the Russian economy*. Collection of Scientific Papers, 2014, Issue XL, pp 280–294. (In Russ.)
6. Krylov E.B., Simakina M.A., A.V. Frygin Transformation of approaches to evaluating the effectiveness of budget spending on general education in the course of its reform. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 3, pp. 167–171. (In Russ.)
7. Improving the mechanisms of increase of innovative activity of industrial enterprises. Collective monograph / Ed. Veselovsky M.J, Kirov I.V. M.: Publishing house "Scientific consultant", 2017. 355 p. (In Russ.)
8. Actual problems of financial law: Monograph / Ed. Grachev E.Yu. M.: Norma, 2016. (In Russ.)

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ КОНКУРСНЫХ ЗАЯВОК НА ПОЛУЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СУБСИДИИ

Светлана Юрьевна Тузова¹, Ольга Владимировна Дивненко²

¹⁻²НО Фонд информационного обеспечения науки (ФИОН)
123557, г. Москва, Пресненский вал, д. 19, стр. 1

¹Кандидат химических наук, ведущий научный сотрудник Фонда
E-mail: touzova2000@mail.ru

²Кандидат педагогических наук, доцент, директор Фонда
E-mail: d.family@mail.ru

Поступила в редакцию: 14.12.2016

Одобрена: 20.12.2016

Аннотация. Данная статья представляет собой обзор основных аспектов, связанных с оценкой проектов на получение субсидии в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы». Тема данной работы весьма актуальна, поскольку эффективность научно-технической экспертизы является залогом эффективной поддержки инновационных проектов, имеющих значительную практическую направленность и являющихся конкурентоспособными на международном научно-техническом уровне. Целью данной статьи является обоснование важности совершенствования технологий информационной поддержки работы эксперта, которые дают возможность обратить внимание на ряд несоответствий в заданных параметрах документации, позволяют в сжатые сроки обработать большой объем информации различных наукометрических баз, минимизировать расходы ресурсов эксперта и повысить эффективность научно-технической экспертизы в целом. Результатами данной статьи стало описание достоинств и недостатков использования машинного анализа по ключевым словам и семантического анализа при проведении научно-технической экспертизы. В статье рассмотрены такие критерии экспертной оценки как качество научного проекта; квалификация, опыт работы, научные достижения коллектива исполнителей проекта и их приборная база; потенциал Участника конкурса; финансовое обеспечение проекта.

Выводы. Были получены следующие выводы: во-первых, качественное использование современных информационных технологий при проведении научно-технической экспертизы позволит расширить информационное поле эксперта и проводить более глубокий анализ проектов; во-вторых – учет достоинств и недостатков использования машинного анализа по ключевым словам и семантического анализа при проведении научно-технической экспертизы позволит повысить качество подготовленных экспертных заключений и усовершенствовать научную культуру профессиональной деятельности эксперта в целом.

Ключевые слова: федеральная целевая программа, ФЦП, субсидия, конкурс, конкурсные заявки, научно-техническая экспертиза.

Для ссылки: Тузова С. Ю., Дивненко О. В. Оптимизация подходов к научно-технической экспертизе конкурсных заявок на получение государственной субсидии // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 194–198.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.194.198

Научные идеи, как правило, не могут дать немедленной прибыли, в связи с чем государственное финансирование является важным инструментом регулирования научных исследований и разработок¹ [1, 2]. Активная финансовая поддержка научной деятельности государством обеспечивает ускоренные темпы развития экономики, конкурентоспособность национальных продуктов на мировом рынке, укрепление обороноспособности страны, улучшение экологической обстановки.

Оценка весомости проекта, претендующего на государственную поддержку, проводится с помощью научно-технической экспертизы. В качестве экспертов привлекаются высококвалифицированные спе-

циалисты, обладающие глубокой теоретической базой, развитыми компетенциями в сфере управления и организации исследований, практическими навыками реализации и коммерциализации научных разработок. Экспертная оценка предлагаемого для поддержки проекта проводится на основе многофакторного анализа проекта [3, 4].

На современном этапе в мировом медиа-пространстве объемы научной информации увеличиваются «со скоростью света». Так, такая информация агрегируется на более чем 8 млрд. сайтах, ежегодно цитируется более 10 млн. статей, на момент подготовки данной статьи опубликовано более 50 млн. патентов. В связи с этим наиболее

¹ Указ «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» от 01.12.2016.

целесообразным является систематизация и предварительный анализ данных с помощью современных информационных технологий. Во-первых, такой подход в значительной мере расширяет информационное поле эксперта, позволяющее проводить более глубокий анализ проекта; во-вторых – повышает качество экспертного заключения, с третьей – предоставляет возможность за один и тот же промежуток времени увеличить количество обрабатываемых заявок [5, 6], используя дорогостоящее время эксперта более эффективно.

Данный тезис можно проиллюстрировать на примере федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» (далее – Программа, ФЦП), поскольку для проведения экспертизы конкурсных заявок разработана и внедрена автоматизированная информационная поддержка эксперта, включая использование систем семантического и интеллектуального поиска знаний¹. Проводимые в рамках ФЦП конкурсы позволяют выявлять инновационные проекты, которые имеют значительную практическую направленность и являются конкурентоспособными на международном научно-техническом уровне.

Для выявления наиболее перспективных научных проектов проводится независимая научно-техническая экспертиза. При этом проекты отбираются согласно требованиям конкурсной документации, размещенной на сайте <http://fcpir.ru/>. В конечном счете именно эти требования определяют критерии научно-технической экспертизы предлагаемых к поддержке государственным финансированием разработок.

Для оценки поданных на конкурс проектов привлекаются специалисты из ведущих вузов, научно-исследовательских институтов, других научных структур, специализация которых не только соответствует тематике лота, но и позволяет квалифицированно оценить тематику заявки, а также возможность дальнейшей реализации предлагаемых разработок. Анализ основных ошибок, допускаемых участниками конкурсов при подготовке заявок, был приведен в [7, 8, 9].

В рамках Программы экспертная оценка предполагает анализ материала заявки по четырем основным блокам – научная тематика, квалификация исполнителей и их приборная база, потенциал реализации, финансовое обеспечение проекта. Рассмотрим подробнее критерии экспертной оценки по каждому из указанных блоков.

Критерий 1. Качество научного проекта

Оценка данного критерия подразумевает оценку соответствия тематики проекта актуальным в настоящий момент тенденциям развития узкоспециальной области науки и техники. Машинный анализ по ключевым словам и семантический анализ позволяют сформировать семантическое ядро поиска по наукометрическим базам и принципиально оценить публикационную активность по данному тематическому направлению.

Полученные данные могут позволить эксперту более качественно проанализировать состояние научно-технологической проблемы в определенной области, оценить значимость тематики проекта для развития исследований в соответствующей предметной области, определить соответствие предлагаемых исследований мировым тенденциям.

Для узкоспециализированных областей и принципиально новых направлений исследований машинный анализ пока не позволяет получать объективные результаты в связи с небольшим количеством обрабатываемой информации. Однако именно такой анализ нескольких наукометрических баз позволяет эксперту в большей степени адекватно обосновать достижения планируемых результатов, а также полноту обзора возможных методов решения задач проекта, представленного исполнителями. Также машинный анализ позволяет оценить по формальным признакам количественные характеристики планируемых результатов по общим наукометрическим базам и в этой связи формально оценить их конкурентоспособность.

Но окончательная оценка реальности достижения заявленных характеристик результатов проекта, предложенный план выполнения работ для достижения этих характеристик, а также степень проработанности технического предложения для успешной реализации проекта и перспективы использования планируемых результатов в реальном секторе экономики, относятся к компетенции эксперта.

Критерий 2. Квалификация, опыт работы, научные достижения коллектива исполнителей проекта и их приборная база

Формализованный машинный анализ в большинстве случаев позволяет определить такие формальные признаки квалификации, как количество публикаций, наличие документов о результатах интеллектуальной деятельности, индекс Хирша по различным наукометрическим базам, а также наличие ученых степеней и званий каждого исполнителя.

¹ Постановление Правительства РФ от 21.05.2013 г. № 426. О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы».

Семантический анализ дает возможность оценить наличие опыта работы каждого исполнителя в тематической области проекта и «весомость» тематического задела, отраженного даже не столько в общем количестве публикаций, сколько в их тематической направленности и импакт-факторах журналов, где они были опубликованы.

Подобная информационная поддержка позволяет эксперту достаточно точно определять и оценить квалификационную «полноту» коллектива исполнителей, обладающих как научными, так и техническими компетенциями, а также сделать вывод не только по общей тематической области публикаций исполнителей, но и о ее соответствии характеру планируемых работ по узкой тематике проекта.

Одним из важных факторов успешности реализации любого проекта является наличие необходимой приборной базы у коллектива исполнителей проекта. Для оценки материально-технической базы исполнителей (инфраструктурных научных объектов, комплексов, дорогостоящего и/или уникального научного оборудования, опытно-экспериментального производства) и её достаточности для получения запланированных результатов требуется комплексный подход к анализу современного оборудования, как в заданной области исследований, так и в смежных отраслях.

Несмотря на то, что формально можно провести анализ связи между характеристиками конечного продукта и планируемой к использованию инструментальной базой, машинный анализ в данном случае не оправдывает себя, так как в проектах может быть использовано оборудование, не характерное для тематической области проекта, но позволяющее по каким-либо характеристикам достигать заявленных результатов.

Критерий 3. Потенциал Участника конкурса

Потенциал Участника конкурса в осуществлении проекта складывается из наличия прикладной значимости тематики исследований и востребованности результатов проекта в реальном секторе экономики. Именно это, в конечном счете, обуславливает степень технологических рисков осуществимости проекта. В связи с актуальностью прикладной составляющей тематики проектов в большинстве конкурсов Программы согласовываются с Технологическими платформами (ТП). Именно Технологические платформы обеспечивают гарантию соответствия предлагаемых исследований Стратегии развития научно-технологического комплекса России. Также необходимо подтверждать значимость проекта как элемента дорожной карты, реализация которой осуществляется в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ).

Данная поддержка является в определенной мере гарантом востребованности научно-технических результатов проекта и «реальности» его осуществления. Машинный анализ способен выявлять сам факт наличия письма-поддержки и соотносить тематику проекта с профилем ТП и НТИ. В тоже время окончательный вывод о соответствии проекта профилю платформы относится к компетенции экспертов, что позволяет руководству Программы предъявлять к их квалификации достаточно высокие требования.

Важно заметить, что по условиям ряда конкурсов Программы научные коллективы обязаны найти промышленное предприятие (индустриального партнера), взаимодействие с которым позволит ускорить передачу результатов по поддержанным проектам в промышленность. Индустриальный партнер (далее – Партнер, ИП, промышленное предприятие) не только софинансирует, но и может быть соисполнителем работ по проекту, предоставлять оборудование и производственные площади для проведения исследований.

Формализованный машинный анализ промышленного предприятия сводится к оценке его финансовых показателей и соотносению их с возможностью реального выделения требуемых по внебюджетному финансированию сумм. Формально коды ОКВЭД отражают профильную деятельность индустриального партнера. Также технологии информационной поддержки эксперта позволяют проанализировать наличие и тематическую направленность публикаций, результатов интеллектуальной деятельности, а также опыт Партнера в реализации научно-исследовательских, опытно-конструкторских/опытно-технологических работ в предметной области проекта. Представленные эксперту данные машинного анализа финансовых показателей и профессиональных компетенций Индустриального партнера помогают ему в короткие сроки сформулировать экспертное мнение по перспективам участия данного предприятия в проекте.

Критерий 4. Финансовое обеспечение проекта

Техническая работа по автоматическому подсчету планируемых расходов по отдельным статьям затрат, соответствие общей суммы бюджетного и внебюджетного финансирования требованиям конкурсной документации, расчет доли привлекаемых средств Индустриального партнера позволяют в значительной мере облегчить работу эксперта. Опираясь на данные расчета финансового обеспечения проекта, эксперт анализирует соответствие затрачиваемых средств характеру, объему и уровню сложности планируемых работ, обоснованность включения в смету расходов отдельных статей затрат, их величины и соотношения.

Таким образом, технологии информационной поддержки работы эксперта дают возможность обратить его внимание на ряд несоответствий в заданных параметрах документации, позволяя в сжатые сроки обработать большой объем информации различных наукометрических баз, что, в итоге, минимизирует расходы ресурсов эксперта и повышает эффективность научно-технической экспертизы.

Список литературы

1. Дежина И.Г. Механизмы государственного финансирования науки в России. М.: ИЭПП, 2006. 130 с.
2. Миндели Л.Э., Либкинд А.Н., Маркусова В.А. Влияние грантового финансирования на эффективность научных исследований в высшей школе // Вестник Российской академии наук. 2014. Т. 84. № 12.
3. Каширин В.В., Тихонов Г.В., Грачёв Н.Н. Основы методологии оценки и критериев отбора лучших инновационных проектов // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 1. С. 48–52.
4. Викулов О.В., Бухарин С.Н., Дивуева Н.А. Типовой технологический процесс проведения научно-технической экспертизы, реализованный в ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ // Инноватика и экспертиза: научные труды. 2014. № 2 (13). С. 101–114.
5. Дивуева Н.А. Совершенствование организации и проведения научной и научно-технической экспертизы на основе автоматизированных систем экспертного оценивания // Инноватика и экспертиза: научные труды. 2011. № 2. С. 75–78.
6. Андреев Ю.Н. Разработка технологии оценки заявок на научные работы в рамках ФЦП // Инноватика и экспертиза: научные труды. 2012. № 1. С. 58–67.
7. Гарина С.М., Тузова С.Ю., Лазаренко Н.Е., Антипов Е.Е. Анализ причин отклонения заявок на получение субсидии в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» // Химическая технология. 2016. № 3. С. 140–144.
8. Гарина С.М., Тузова С.Ю., Лазаренко Н.Е., Антипов Е.Е. К вопросу о подготовке заявок на получение субсидии в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» // Международный научный журнал «Альтернативная энергетика и экология». 2016. № 11-12 (199-200). С. 104–110.
9. Гарина С.М., Тузова С.Ю., Лазаренко Н.Е., Антипов Е.Е. О подготовке заявок на получение субсидии в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» // Вопросы материаловедения. 2016. № 2 (86). С. 189–190.
10. Dudin M.N., Frolova E.E. Kucherenko, P.A. Samusenko T. M., Voykova N.A. Creating an Effective System of Education to Prepare Future Human Resources within the Context Provided by the Global Shift toward a “Green Economy” // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. vol. 11, no. 15, pp. 8706–8717.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

OPTIMIZATION OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL EXPERTISE OF THE APPLICATIONS FOR STATE SUBSIDIES

Svetlana Tuzova, Ol'ga Divnenko

Abstract

The main aspects of the evaluation of projects for the grant of Federal Target Program «Researches and developments in priority directions of scientific and technological complex of Russia for 2014-2020» is discussed. This subject is very relevant, because the efficiency of scientific and technical expertise is a guarantee of the effectiveness of innovative projects management. This is particularly important for the projects, which have significant practical orientation and being competitive in the international scientific and technical level.

The purpose of this article is a justification of importance of improvement of technologies of information support of experts. These technologies allow to draw the attention of the expert to a number of discrepancies in the documentation, to quickly process the large volume of information at various scientometric databases, to reduce the manhours of the expert per project and to increase efficiency of scientific and technical expertise.

Advantages and disadvantages of the use of machine analysis of keyword and semantic analysis of documents during the scientific and technical expertise have been described. The criteria for peer review as a quality research project; qualifications, work experience, academic achievements of the project implementing team and instrument base; the potential Bidder; financial support of the project. Various criteria for analysis of the project (quality of the research project, qualifications, work experience, academic achievements of the project implementing team and their instrument base, the potential and the project financial support) are considered.

Conclusions. First, use of modern information technology in scientific and technical expertise allows to expand the information field and an expert to carry out a deeper analysis of projects. Secondly, the stocktaking of the advantages and disadvantages of using machine analysis for keywords and semantic analysis of the documents can improve the quality of expert opinions and improve the scientific culture of the professional activities of an expert in general.

Keywords: federal target program, FTP, subsidy, competition, application, admission, scientific and technical expertise.

Correspondence: Tuzova Svetlana Yur'evna, Divnenko Ol'ga Vladimirovna, Moscow, Russian Federation, touzova2000@mail.ru; d.dfamily@mail.ru

Reference: Tuzova S. Yu., Divnenko O. V. Optimization of scientific and technical expertise of the applications for state subsidies. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 4, pp. 194–198. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.194.198

References

1. Dezhina I.G. Mechanisms of state financing of the science in Russia. M.: IET, 2006. 130p. (In Russ.)
2. Mindeli L.E., Libkind A.H., Markusova V.A. The influence of the grant financing on the efficiency of scientific research at the higher school. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 2014, vol. 84, no. 12. (In Russ.)
3. Kashirin V.V., Tikhonov G.V., Grachyov N.N. Fundamentals of the methodology of assessment and selection criteria of the best innovative projects. *Economy and management in a mechanical engineering*, 2015, no. 1, pp. 48–52. (In Russ.)
4. Vikulov O.V., Bukharin S.N., Divuyeva N.A. The standard technological process of scientific and technical examination in Federal Research Centre for Projects Evaluation and Consulting Services. *Innovatics and examination: scientific works*, 2014, no. 2 (13), pp. 101–114. (In Russ.)
5. Divuyeva N.A. Improvement of the organization and conducting scientific and and technical examination on the basis of the automated systems of expert estimation. *Innovatics and examination: scientific works*, 2011, no. 2, pp. 75–78. (In Russ.)
6. Andreyev Yu.N. Development of the technology of an assessment of the applications for scientific works within Federal Target Programs. *Innovatics and examination: scientific works*, 2012, no. 1, pp. 58–67. (In Russ.)
7. Garina S.M., Tuzova S.Y., Lazarenko N.E., Antipov E.E. The analysis of a reasons for the rejection of an applications in Federal Target Program «Researches and developments in priority directions of scientific and technological complex of Russia for 2014–2020». *Theoretical Foundations of Chemical Engineering*, 2016, no. 3, pp. 140–144. (In Russ.)
8. Garina S.M., Tuzova S.Y., Lazarenko N.E., Antipov E.E. To a question of the formation of applications for subsidy within Federal Target Program «Researches and developments in priority directions of scientific and technological complex of Russia for 2014–2020». *Alternative Energy and Ecology (ISJAEF)*, 2016, no. 11-12 (199-200), pp. 104–110. (In Russ.)
9. Garina S.M., Tuzova S.Y., Lazarenko N.E., Antipov E.E. The formation of applications for subsidy within Federal Target Program «Researches and developments in priority directions of scientific and technological complex of Russia for 2014–2020». *Materials science questions*, 2016, no. 2 (86), pp. 189–190. (In Russ.)
10. Dudin M.N., Frolova E.E. Kucherenko, P.A. Samusenko T.M., Voykova N.A. Creating an Effective System of Education to Prepare Future Human Resources within the Context Provided by the Global Shift toward a “Green Economy”. *International Journal of Environmental and Science Education*, 2016, vol. 11, no. 15, pp. 8706–8717. (In Eng.)

УДК 330
JEL: J01, J08, J6, E02

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.199.204

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВУЗОВ И ВЕНЧУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Александр Сергеевич Сенин¹, Татьяна Анатольевна Клепова²

¹ ФБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)
119571, г. Москва, пр-кт Вернадского, д. 82

² ФГБУ Научно-исследовательский институт труда и социального страхования
Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации
105064, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 34

¹ Доктор экономических наук, профессор, директор Института менеджмента и маркетинга РАНХиГС
E-mail: senin@anx.ru

² Соискатель
E-mail: senin@anx.ru

Поступила в редакцию: 15.11.2016 Одобрена: 30.11.2016

Аннотация. Современная экономическая ситуация является следствием низкой инновационной активности предприятий реального сектора. Для перехода к новому качеству национальной экономики необходимо развитие сегмента венчурного предпринимательства. Однако наряду с проблемой недостаточности инвестиций этот сегмент столкнулся и с кадровой проблемой, решение которой требует нетривиальных подходов.

В данной статье изложены основные аспекты взаимодействия высших учебных заведений и венчурных предприятий для решения кадровой проблемы последних и в целом – в целях обеспечения нормальной занятости населения (путем создания новых высокотехнологических рабочих мест) и содействия развитию трудовых отношений в национальной экономике. В данной статье предложена базовая схема, предполагающая расширение функций венчурных фондов, которые будут не только осуществлять финансирование инновационных проектов, но и координировать сотрудничество ВУЗов и венчурных предприятий в части кадрового обеспечения последних. Цель/задачи. Основная цель данной статьи заключается в определении направлений совершенствования кадрового обеспечения деятельности венчурных предприятий посредством нахождения новых форм сотрудничества между этими предприятиями, научно-образовательным сектором и институтами венчурного финансирования.

Методология. В данной статье использованы методы экономико-статистического и сравнительного анализа, а также синтеза научных решений, имеющих непосредственное практическое применение.

Выводы/значимость. Практическая значимость результатов заключается в выработке базовой схемы трехстороннего сотрудничества между высшими учебными заведениями, венчурными предприятиями и венчурными фондами в целях обеспечения инновационных проектов необходимыми не только финансовыми, но и кадровыми ресурсами.

Ключевые слова: венчурное предприятие, ВУЗ, кадры, ресурсы, финансы, занятость, трудоустройство, рабочие места.

Для ссылки: Сенин А. С., Клепова Т. А. Взаимодействие ВУЗов и венчурных предприятий в сфере обеспечения занятости населения и развития трудовых отношений // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 199–204.

doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.199.204

Современная российская экономика характеризуется транзитивностью и находится в процессе перехода от индустриализации к постиндустриализации. Это требует не только значительных инвестиционных вложений в структурное и технологическое обновление отраслей реального сектора, но и развитого рынка труда, обеспечивающего потребности современных предприятий в профессиональных кадрах, обладающих не обходимыми компетенциями. Одновременно с этим хотелось бы отметить, что текущее

состояние российского рынка труда нельзя признать оптимальным и сбалансированным:

- а) во-первых, по данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы в России низкий (не более 6% по итогам 2015 года). Но в независимых источниках приводятся обоснованные данные о том, что реальный уровень безработицы в России составляет от 20 до 25%, т.е. порядка четверти экономически активного населения [1, 2]¹;

¹ Трудовые ресурсы. Занятость и безработица // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# свободный (дата обращения 01.12.2016)

- б) во-вторых, до 30% от всей численности безработных составляют выпускники ВУЗов, а также молодежь в возрасте до 30–32 лет. Фактически наиболее трудоспособная часть экономически активного населения не имеет работы [2, 3]¹;
- в) в-третьих, по отдельным данным 6 из 10 выпускников ВУЗов не могут трудоустроиться по полученной или смежной специальности [2, 3];
- г) в-четвертых, спрос на качественные кадровые ресурсы (в первую очередь инженерно-технических специальностей) на российском рынке труда не удовлетворяются [4].

Последний аспект можно рассматривать как одну из основных причин в том числе и недостаточной развитости сегмента венчурного предпринимательства. В частности, оборот сингапурского рынка высокотехнологического и венчурного предпринимательства характеризуется ежегодным финансированием проектов (start up) на сумму не менее 1 млрд. долларов США, на российском рынке венчурного предпринимательства ежегодно финансируется проектов на сумму не более 300 млн. долларов США. Кроме этого, стоит отметить, что за 2014 и 2015 год сохраняется понижательный тренд в совокупном капитале венчурных фондов (рис. 1).

Также стоит отметить и то, что за последние четыре года средний объем венчурных инвестиций в расчете на одно венчурное предприятие (инновационный проект) снизился с 2,6 млн. долларов США (2012 год) до 0,7–0,8 млн. долларов США (в 2014 и в 2015 годах). Данные отражены на рис. 2.

И ключевая проблема заключается как в недостаточности инвестиций [5], так и в недостаточности кадров, которые способны трансформировать эти инвестиции в наукоемкие решения, позволяющие многократно максимизировать доходы и инвестора, и самого венчурного предприятия. Кадровая необеспеченность венчурного предпринимательства во многом негативно влияет не только на отраслевые показатели, но и в целом на темпы роста национальной экономики. В условиях сохраняющейся стагнации российской экономике нужны новые направления роста, которые может обеспечить именно венчурное предпринимательство.

Венчурное предпринимательство представляет собой наиболее наукоемкий сегмент экономики и характеризуется высоким потенциалом роста, который при оптимальной эксплуатации позволяет малому венчурному предприятию в относительно короткие сроки эволюционировать в крупные корпоративные структуры, формирующие национальный доход на основе высокой добавленной стоимости [5, 6, 7]. Отсюда следует, что наличие оптимальных и качественных кадровых ресурсов на рынке труда есть необходимое условие инно-

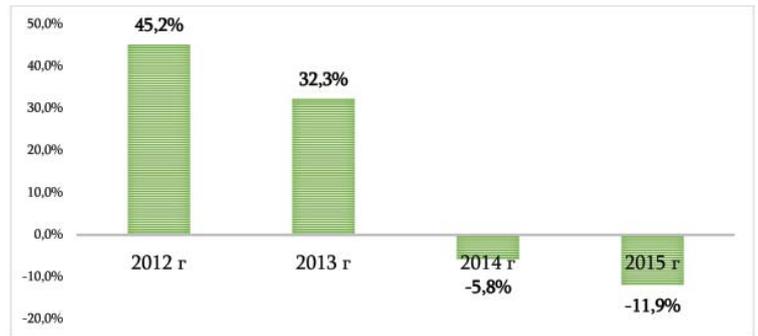


Рис. 1. Динамика темпов прироста совокупного капитала российских венчурных фондов²

Fig. 1. Dynamics of the growth rate of aggregate capital of Russian venture funds

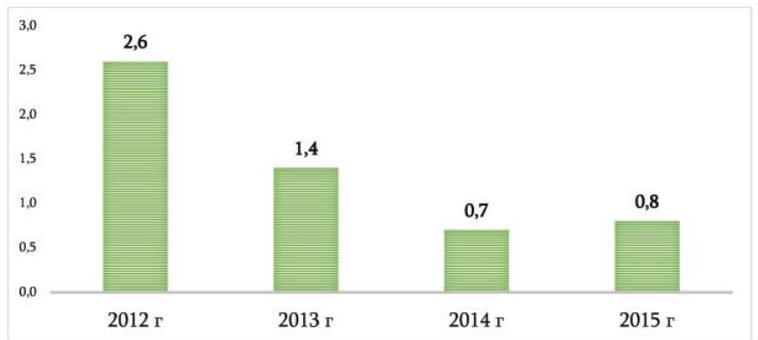


Рис. 2. Динамика изменения среднего объема венчурного инвестирования на российском рынке, млн. долл. США в³

Fig. 2. Changes in the average volume of venture capital investment in the Russian market, one million US dollars

¹ Статистический сборник: население России. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2013. 530 с.

² Аналитический сборник РАВИ-2015 // Российское агентство венчурного инвестирования [электронный ресурс] режим доступа <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> свободный (дата обращения 01.12.2016)

³ Там же.

вационно ориентированного развития национальной экономики, преодоления ее технологической отсталости и устранения структурной несбалансированности. Но учитывая, что национальная инновационная система еще недостаточно институционализирована [8, 9] и не характеризуется нормальной самоорганизацией в частности кадрового обеспечения наукоемкой деятельности, венчурным предприятиям необходимо изыскивать другие способы привлечения кадровых ресурсов, среди которых наиболее употребимыми являются:

- привлечение иностранных специалистов (в том числе студентов и выпускников высших школ), так называемый процесс «brain drain» («привлечение умов»);
- передача части научно-исследовательского или технико-внедренческого процесса на аутсорсинг внутри страны (высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты, научно-производственные корпорации и т.п.) или за рубежом;
- выращивание (подготовка) кадров на основе кооперации (стратегического сотрудничества) с высшими учебными заведениями.

«Привлечение умов» – это эффективный способ решения кадровой проблемы венчурного предпринимательства, и этот способ используют в тех странах, где институты венчурного финансирования являются наиболее развитыми. Но этот способ сложно реализуем в российских условиях, где венчурный рынок проходит стадию качественного становления. Использование механизма научно-исследовательского или технико-внедренческого аутсорсинга тоже модно рассматривать как рациональный способ решения проблемы кадровой необеспеченности венчурного предпринимательства. Но этот способ характеризуется высоким риском утраты конфиденциальности информации и данных, описывающих инновационную разработку, передаваемую на аутсорсинг внешним организациям или субъектам.

Поэтому наиболее оптимальным способом решения проблемы кадровой необеспеченности венчурных предприятий стоит считать кооперацию этих предприятий с профильными высшими учебными заведениями в части выращивания специалистов. В первую очередь необходимо обратить внимание на то, что не все российские ВУЗы осуществляют подготовку на основе современных образовательных программ и с использованием современной материально-технической базы. Соответственно, первоочередной задачей стоит считать нахождение венчурным предприятием стратегических партнеров в научно-образовательной сфере.

Вторая немаловажная задача – это определение перечня профессиональных компетенций, которыми должен обладать потенциальный сотрудник венчурного предприятия.

Здесь необходимо понимать, что высшие учебные заведения дают своим студентам лишь базовые знания, умения и навыки по любым специальностям.

Отсюда следует, что венчурному предприятию и его стратегическому партнеру в научно-образовательной сфере необходимо разработать и внедрить дополнительные программы подготовки студентов. Но одновременно с этим стоит понимать, что венчурное предприятие – это проектное предприятие, которое создается для достижения определенной цели и в последствие трансформируется в среднюю или крупную корпоративную структуру. Соответственно на начальном этапе реализации проекта у венчурного предприятия не всегда имеются достаточные средства для дополнительных инвестиций в персонал. Кроме этого к начальному этапу штат проекта уже должен быть укомплектован, поэтому венчурные предприятия не всегда могут реализовывать долгосрочные проекты, направленные на выращивание кадров.

Становится очевидным, что для эффективного взаимодействия венчурных предприятий и высших учебных заведений в части формирования оптимального кадрового обеспечения наукоемкой деятельности необходимо создание координирующей структуры, которая будет способствовать сближению интересов сторон.

Представляется, что такой координирующей и посреднической структурой может стать венчурный фонд, который осуществляет сближение интересов венчурных инвесторов и предпринимателей. Структурно-логическая схема такого взаимодействия может иметь следующий вид (рис. 3). Итак, венчурный фонд формирует два ключевых направления деятельности:

- 1) собственно финансовое, в рамках которого осуществляется аккумуляция венчурного капитала и его распределение в инновационные проекты венчурных предприятий в соответствии с профильной специализацией фонда;
- 2) образовательное, в рамках которого специалисты венчурного фонда на основе долгосрочного прогнозирования определяют темпы роста количества и качества инновационных проектов, а также перспективные потребности венчурных предпринимателей в кадровых ресурсах.

При этом образовательное направление деятельности финансируется за счет собственных средств фондов. Венчурный фонд определяет ключевой перечень ВУЗов, с которыми будет в дальнейшем осуществлять взаимодействие в части подготовки кадровых ресурсов, а также принимает участие в разработке образовательных программ, необхо-

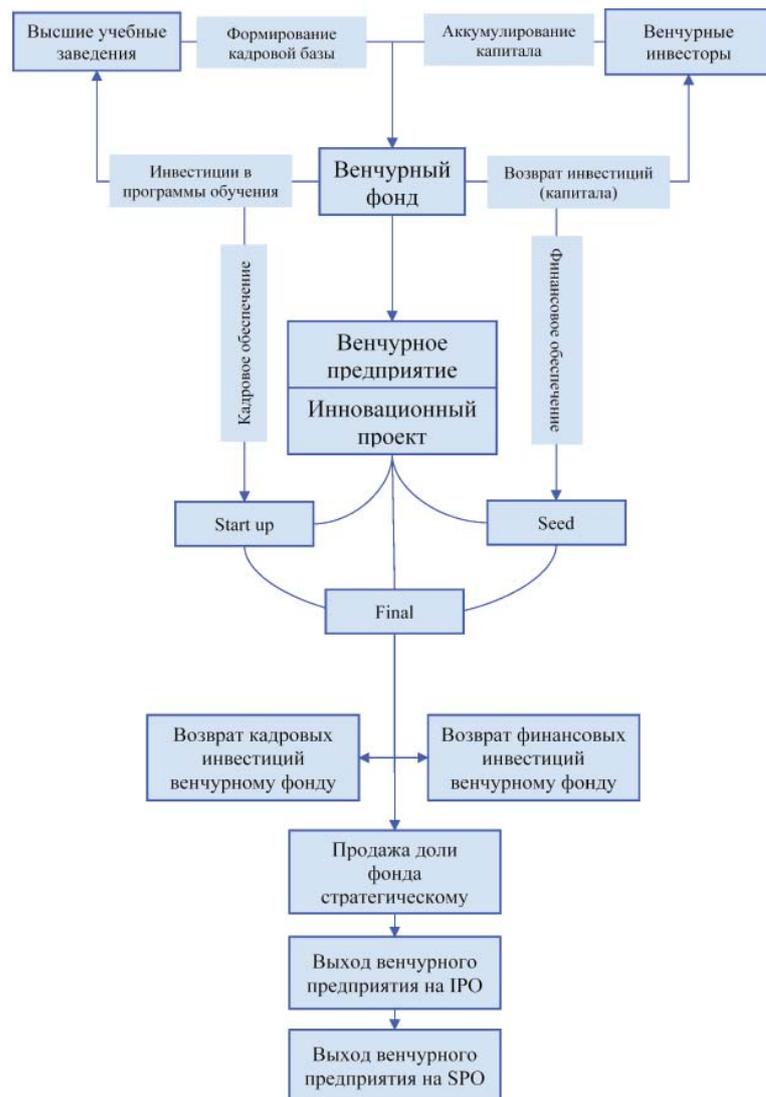


Рис. 3. Дополненная схема взаимодействия венчурных фондов и венчурных предприятий в аспекте кадрового и финансового обеспечения

Fig. 3. Augmented scheme of interaction of venture capital funds and venture enterprises in the aspect of human resources and financial support

димых для развития компетенций потенциальных специалистов венчурных предприятий. Это означает, что венчурный фонд осуществляет не только финансовое инвестирование в инновационные проекты венчурных предприятий, но и кадровое инвестирование. И если финансовое инвестирование, как правило, начинается в «посевной» (seed) фазе проекта, то кадровое инвестирование может начинаться только в фазе запуска (start up) проекта.

Венчурный фонд определяет стоимость не только финансовых ресурсов, но и кадровых ресурсов, перенаправление которых от ВУЗов в венчурные предприятия осуществляет этот фонд.

По итогам завершения проекта венчурное предприятие осуществляет возврат и финансовых, и ка-

дровых инвестиций, что обеспечивает выполнение капитальной базы венчурного фонда. В свою очередь венчурное предприятие, завершая инновационный проект, обычно выходит на IPO (первое публичное размещение акций), и в последующем на SPO (вторичное публичное размещение акций). За венчурным предприятием сохраняется штат, сформированный start up фазе инновационного проекта. И при необходимости может привлекать новые кадровые ресурсы при посредничестве образовательного направления деятельности венчурного фонда.

Таким образом, формируется не только трехстороннее, но и кластерное взаимодействие высших учебных заведений, институтов венчурного финансирования и венчурного предпринимательства. Предлагаемый подход позволяет решить и кадровую проблему венчурных предпринимателей, и проблему подготовки специалистов с необходимыми компетенциями, и проблему трудоустройства выпускников ВУЗов.

При этом венчурное предприятие, имеющее оптимальное кадровое обеспечение, формирует необходимый интеллектуальный потенциал для успешной реализации инновационного проекта, способного многократно максимизировать выгоды и самого предприятия, и венчурных инвесторов, и венчурных фондов. За счет системно-синергетического эффекта это формирует дополнительные прямые и косвенные доходы национальной экономики, а также обеспечивает ее переход от индустриального к постиндустриальному темпу развития.

Список литературы

1. Беглова Е.И. Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда // Экономика и управление. 2010. № 11(72). С. 172–175.
2. Безлепкина Н.В. Молодежная незанятость в системе форм безработицы // Вестник СамГУ. 2011. № 3(84). С. 5–10.

3. Гелета И.В. Занятость населения и рынок труда: проблемы анализа и оценки // Управление мегаполисом. 2014. № 1. С. 100–104.
4. Токсанбаева М. Структура российской занятости: проблемы, оценки // Человек и труд. 2013. № 1. С. 10–14.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда. М. КНОРУС, 2012.
6. Oliver Pfirrmann, Udo Wupperfeld, Joshua Lerner. Venture Capital and New Technology Based Firms: An US-German Comparison. Springer Science & Business Media, 2012. 154 p.
7. Thomas J. Chemmanur, Elena Loutskina, Xuan Tian. Corporate Venture Capital, Value Creation, and Innovation // The Review of Financial Studies. 2014, 27 (8): P. 2434–2473.
8. Григорьева Е.В. Венчурное финансирование как инструмент построения национальной инновационной системы // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2015. № 25. С. 44–47.
9. Цыплаков А.Н. К вопросу о венчурном финансировании инвестиционной деятельности // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2015. № 1(23). С. 6.
10. Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: Научный консультант, 2017. 315 с.
11. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures // World Applied Sciences Journal. T. 27, № 13A. pp. 563–566.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

INTERACTION OF UNIVERSITIES AND VENTURE COMPANIES TO PROVIDE EMPLOYMENT AND DEVELOPMENT OF LABOR RELATIONS

Alexander Senin, Tatiana Klepova

Abstract

The current economic situation is a consequence of the low innovation activity of the real sector. To go to a new quality of the national economy requires the development of venture business segment. However, along with the problem of lack of investment, this segment was faced with staffing problems, the solution of which requires a non-trivial approaches.

This article outlines the main aspects of cooperation between higher education institutions and ventures to address staffing issues in the past and generally – in order to ensure the normal employment (through the creation of new high-tech jobs) and the promotion of labor relations in the national economy. In this article the basic scheme, to extend the functions of venture capital funds, which will not only provide funding for innovative projects, but also to coordinate the cooperation of universities and venture companies in the staffing of the past.

The purpose / goal. The main purpose of this article is to identify ways to improve staffing activities of venture companies by finding new forms of cooperation between enterprises, research and education sector and institutions of venture capital financing.

Methodology. This article used the methods of economic-statistical and comparative analysis and synthesis of scientific solutions of direct practical application.

Conclusions / relevance. The practical significance of the results is to develop the basic scheme of trilateral cooperation between higher education institutions, venture capital companies and venture capital funds in order to provide innovative projects need not only financial, but also human resources.

Keywords: *venture capital company, university, personnel, resources, finance, employment, job, jobs.*

Correspondence: *Senin Aleksandr S., The Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (82, Vernadskogo av., Moscow, 119571), Russian Federation, senin@anx.ru*

Klepova Tat'yana A., *Federal State Institution All-Russian scientific-research institute for labour protection and economics under the Ministry for Public Health and Social Development, Russian Federation, senin@anx.ru*

Reference: *Senin A. S., Klepova T. A. Interaction of universities and venture companies to provide employment and development of labor relations. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no.4, pp. 199–204. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.199.204*

References

1. Beglova E.I. Youth Unemployment: the primary problem of the modern labor market. *Economy and management*, 2010, no. 11(72), pp. 172–175. (In Russ.)
2. Bezlepkina N.V. Youth unemployment in the system of forms of unemployment. *Vestnik SamGU*, 2011, no. 3 (84), pp. 5–10. (In Russ.)
3. Geleta I.V. Employment and the labor market: problem analysis and evaluation. *Management metropolis*, 2014, no. 1, pp. 100–104. (In Russ.)
4. Toksanbaeva M. Structure of the Russian Employment: problems, assess. *Man and labor*, 2013, no. 1, pp. 10–14. (In Russ.)
5. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Lyasnikova Yu.V. Economics and sociology of labor. M.: KNORUS, 2012. (In Russ.)
6. Oliver Pfirrmann, Udo Wupperfeld, Joshua Lerner. Venture Capital and New Technology Based Firms: An US-German Comparison. Springer Science & Business Media, 2012. 154 p. (In Eng.)
7. Thomas J. Chemmanur, Elena Loutskina, Xuan Tian. Corporate Venture Capital, Value Creation, and Innovation. *The Review of Financial Studies*, 2014, no. 27 (8): pp. 2434–2473. (In Eng.)
8. Grigoriev E.V. Venture financing as a tool for building a national innovation system. *Sustainable Development Strategy of Russia*, 2015, no. 25, pp. 44–47. (In Russ.)
9. Zyplakov A.N. On the question of venture capital investment activity. *Information-economic aspects of standardization and technical regulation*, 2015, no. 1 (23), pp. 6. (In Russ.)
10. Formation of competitive advantages of Russian companies in terms of economic instability. Collective monograph / Ed. Veselovsky M.J., Kirov I.V. M.: Publishing house "scientific consultant", 2017. 315 p. (In Russ.)
11. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures. *World Applied Sciences Journal*, 2013, vol. 27, no.13A, pp. 563–566. (In Eng.)

Научно-практический журнал

М И Р (Модернизация. Инновации. Развитие)

приглашает к сотрудничеству новых авторов

Основные требования к статьям:

1. Статья представляется в электронном виде в форматах .doc и .tif и в виде распечатки. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на электронном носителе. Все аббревиатуры следует расшифровывать. Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.
2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.
3. Объем научной статьи должен быть не менее 10 и не более 25 страниц, напечатанных через 1,5 интервала с размером шрифта не менее 14. Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.
4. К каждой статье необходимы ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова на русском и английском языках.
5. Авторам статей, утвержденных к публикации Научно-редакционным советом, в обязательном порядке необходимо заполнить анкету автора и выслать на электронный адрес журнала свою фотографию в графическом формате (.jpg, .tif).
6. Оформление библиографического списка, обязательного в конце статьи, должно соответствовать ГОСТ Р 7.0.5-2008.

Научно-редакционный совет оставляет за собой право на редактирование статей. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, не публикуются и не возвращаются авторам.

Статьи и все материалы к ним ждем по адресу: info@idnayka.ru

УДК 332.14
JEL: H52, H75, I22

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.205.210

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ НА ОКАЗАНИЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ С УЧЕТОМ ИХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОСОБЕННОСТИ

Елена Юрьевна Елистратова¹

¹ ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, ГСП-3, г. Москва, Ленинградский просп., д. 49

¹ Аспирант
E-mail: lenok-1987@yandex.ru

Поступила в редакцию: 02.12.2016

Одобрена: 15.12.2016

Аннотация. В статье приводится разработанный автором методологический подход, позволяющий оценить эффективность бюджетных расходов на оказание услуг общего образования, рассматривая их как институционально значимые расходы, оказывающие воздействие на развитие общественной среды. Предложенная автором методика оценки эффективности расходов бюджетов позволяет оценить экономическую и в том числе социально-экономическую эффективность бюджетных расходов. Рассмотрен предложенный автором подход распределения ассигнований бюджета с учетом результатов использования бюджетных средств в сфере общего образования.

Цель/задачи работы: разработка методики, позволяющей оценить эффективность бюджетных расходов в образовательной сфере с целью улучшения управления и повышения эффективности деятельности образовательных организаций.

Выводы/значимость. Практическая значимость результатов проведенного исследования состоит в выработке унифицированной схемы оценки эффективности бюджетных расходов и улучшения качества управления ими. Предложены мероприятия, позволяющие установить прямую связь между выделяемыми бюджетными средствами и показателями эффективности деятельности образовательных учреждений. Предложенный в статье алгоритм может быть использован в практической деятельности органов власти, связанной с управлением бюджетными расходами в современных условиях.

Ключевые слова: общеобразовательные услуги, методика оценки расходов на общеобразовательные услуги, эффективность и институциональная особенность расходов на общее образование, повышение эффективности расходов.

Для ссылки: Елистратова Е. Ю. Методические аспекты оценки эффективности расходов бюджетов на оказание общеобразовательных услуг с учетом их институциональной особенности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 205–210. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.205.210

В настоящее время актуальной задачей, стоящей перед государством, является повышение эффективности использования бюджетных средств, в том числе в сфере образования [1].

Государство – это хозяйствующий субъект, взявший на себя обязательства по обеспечению населения страны общественными благами, а с помощью государственных финансовых ресурсов обеспечивается процесс предоставления конституционно закрепленных и необходимых населению общественных благ.

Государство, являясь в целом монополистом в этом процессе, но отвечая современным вызовам, создает и реализует аналогичные рыночным правила распределения государственного заказа на поставку общественных благ на конкурентной основе [10]. Механизм реализуется путем аккумуляции и последующего распределения общегосударственных фондов денежных средств на основе целевого и эффективного их использования.

Получаемый в результате распределительный и перераспределительный эффекты в системе государственных финансов оказывают положительное влияние на общественное благосостояние. Сила его проявления зависит от того, насколько максимально реализуемый процесс способствует достижению общественных благ.

Образовательная сфера относится к общественно значимым секторам, обеспечивающим реализацию государственных интересов путем формирования личности, создания необходимого интеллектуального и высокопрофессионального уровня будущих специалистов [2, 8], а значит относится к исторически сложившейся институциональной сфере т.е. является общественной, социальной сферой, созданной целенаправленными усилиями формой организации совместной жизнедеятельности людей, диктуемой необходимостью удовлетворения социальных, экономических, политических, культурных или иных потребностей общества в целом или его части.

В образовательной сфере, относящейся в государстве к общественному сектору, формируются отношения между субъектами, включая финансовые, оказывающие влияние на социально-экономическое развитие экономики. Поэтому расходы бюджетов в том числе на общее образование имеют институциональный характер и отражают участие государства как экономического субъекта в процессе создания общественных благ. В этом заключается их особенность и значимость.

Общественный сектор экономики включает государственную собственность, которая используется для предоставления населению общественно значимых услуг и систему государственных финансов, которые с помощью государственного, законодательно установленного механизма расходуются на финансовое обеспечение оказания социально значимых услуг населению страны, включая образовательные услуги.

Общественные институты характеризуются своими возможностями влиять на поведение людей посредством установленных единых правил [9]. В нашем понимании – это законодательно установленные нормы при реализации государственного заказа на общее образование, обеспечивающие получение качественных образовательных услуг на доступном для всех членов общества уровне.

Бюджетным кодексом Российской Федерации закреплен принцип эффективности использования бюджетных средств, который означает, что «при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)»¹.

Однако, в практике Российской Федерации отсутствует единый подход к оценке эффективности использования бюджетных средств и действенные инструменты их оценки. Так, не проработан единый подход, не установлены единые критерии, принципы к оценке эффективности расходов бюджетов на общее образование, ввиду чего возникает необходимость разработки единой методики оценки эффективности расходов бюджетов на общее образование, позволяющей производить сопоставление результатов проводимой оценки на региональном и муниципальном уровнях, а также среди образовательных учреждений.

В общем виде эффективность бюджетных расходов представляет собой соотношение полученного результата и затрат на его осуществление. Причем, в условиях не достижения результата, эффективность расходов теряет свое экономическое значение, поэтому оценку результативности мы считаем необходимым условием для достижения эффективности расходов на общее образование.

Образование является важнейшим социальным институтом, т.е. организованной системой связи и социальных норм, которая объединяет значительные общественные ценности и процедуры, удовлетворяющие основным потребностям общества [7, 6].

При разработке методики оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование необходимо рассматривать не только экономическую составляющую, но и неэкономическую, связанную с явлениями общественной жизни. Так, определяя предмет оценки необходимо учитывать, как экономические, так и неэкономические аспекты расходования бюджетных средств на общее образование, учитывающие социально-экономическое значение этих бюджетных расходов.

Предлагаемая методика оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование дает возможность оценить, как экономическую эффективность бюджетных расходов, так и социальную.

Экономическая оценка эффективности бюджетных расходов на образование представляется как результат проведенного анализа и отражает соотношение результатов деятельности учреждений образования и расходов бюджета на обеспечения услуг, которые оказывают образовательные учреждения.

Социальная оценка эффективности бюджетных расходов на образование предполагает анализ достигнутых социальных целей по завершении финансирования оказанных образовательных услуг.

В предлагаемой методике оценки предметом оценки эффективности расходов бюджетов на общее образование является оценка эффективности бюджетных расходов на оказание общеобразовательных услуг.

Субъектами исследования являются финансовые органы разных уровней власти и органы управления образованием.

На наш взгляд, процедура оценки эффективности использования бюджетных средств на общее об-

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 31 июля 1998 г. (ред. от 03.03.2016)] [Электронный ресурс] // СПС система «Консультант Плюс». Режим доступа: Законодательство: Версия Проф. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

разование должна проводиться по следующему алгоритму [3]:

1. Выбор и расчет показателей эффективности.
2. Оценка показателей эффективности на основе методов сравнения.
3. Заключение об уровне эффективности.

Оценка эффективности использования бюджетных средств на общее образование должна учитывать:

- динамику расходов бюджета на общее образование;
- динамику результатов деятельности образовательных учреждений.

Разработка методики оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование требует выработки принципов оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование и установления системы показателей эффективности бюджетных расходов.

В основу предлагаемой методики оценки эффективности использования бюджетных средств на общее образование заложены следующие принципы [4]:

- 1) принцип целеполагания, предполагающий, что оценка эффективности основывается на применении показателей результатов, которые отражают установленную цель для финансирования сферы общего образования;
- 2) принцип временности, устанавливающий, что оценка эффективности должна включать как расчет показателей эффективности, так и анализ их в динамике;
- 3) принцип компаративности, когда оценка эффективности расходов бюджетов содержит сравнение показателей эффективности.

Оценка эффективности использования бюджетных средств на образование может быть произведена при использовании показателей, которые позволяют количественно оценить результативность таких расходов, при этом, объем и динамика профинансированных расходов в сфере образования должны обеспечить удовлетворенность населения оказанными образовательными услугами.

В основе методологического подхода для оценки эффективности использования бюджетных средств на образование мы предлагаем использовать систему показателей оценки непосредственных и конечных результатов. Такой подход позволяет увязывать произведенные бюджетные расходы на образование с их отдачей, оценить их социальную и экономическую эффективность, обеспечить взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами [3].

Оценка эффективности бюджетных расходов на общее образование должна включать систему показателей, позволяющих учитывать конечные результаты деятельности, отражающие цель финансирования сферы образования – обеспечение населения общим образованием надлежащего качества и современного уровня.

Показатель конечного результата должен охарактеризовать эффект, полученный по итогу предоставленных получателям образовательных услуг, т.е. должен отражать удовлетворение потребности получателя и иметь значение для общества, отражая оценку качества оказываемых услуг. Таким показателем в сфере общего образования может являться показатель, отражающий результаты образовательного процесса и усвоение обучающимися образовательных программ общего образования.

Необходимо, чтобы система показателей эффективности расходов бюджета на финансирование общеобразовательных услуг удовлетворяла следующим требованиям [5]:

- в максимальной степени должна охватывать направления расходов, курируемых соответствующим органом государственной власти субъекта Российской Федерации, и стоящие перед ним задачи;
- показатели и их значения должны интерпретироваться с точки зрения характеристики эффективности расходования средств бюджета на финансирование общеобразовательных услуг;
- система показателей не должна допускать возможность административного влияния на конечные значения показателей, а также чисто формального выполнения возложенных функций без реального повышения качества предоставляемых услуг;
- система показателей должна обеспечивать их сопоставимость между учреждениями, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями и в том числе с учетом временного аспекта.

Оценку эффективности бюджетных расходов на образование предлагаем построить на основе сравнительного метода, а именно, путем сравнения показателей с учетом временного тренда (т.е. показателей текущего периода в сравнении с предыдущим периодом); сравнение показателей с лучшим их значением; со средним значением и др.

Для оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование предлагаем использовать показатели [4]:

1. Экономической эффективности – отражает объем полученных образовательных услуг на единицу затрат. Рассчитывается как соотноше-

ние объема оказанных образовательных услуг к величине расходов на их оказание (стоимость услуги) и определяется по формуле:

$$\text{Ээ} = V_{\text{оу}} / P_{\text{оу}}, \quad (1)$$

где Ээ – экономическая эффективность бюджетных расходов на общее образование;

$V_{\text{оу}}$ – объем оказанных образовательных услуг (непосредственный результат);

$P_{\text{оу}}$ – расходы на оказание общеобразовательных услуг.

2. Результативности – рассчитывается как отношение конечного результата к непосредственному результату деятельности в области общего образования и определяется по формуле:

$$P = P_k / V_{\text{оу}}, \quad (2)$$

где P – результативность бюджетных расходов на оказание общеобразовательных услуг;

P_k – конечный результат деятельности.

3. Общая эффективность расходов бюджета (социально-экономическая эффективность) – рассчитывается как произведение показателей экономической эффективности и результативности и определяется по формуле:

$$\text{Эсэ} = \text{Ээ} * P, \quad (3)$$

где Эсэ – общая эффективность расходов бюджета (социально-экономическая) на обеспечение образовательных услуг;

При этом, большему значению показателя общей эффективности расходов бюджета (социально-экономической) соответствует большая эффективность бюджетных расходов на общее образование.

На основе анализа значений показателя общей эффективности расходов бюджета (социально-экономической) устанавливается уровень социальной и экономической эффективности расходов бюджета региона, муниципального образования или образовательного учреждения. По результатам проведенного анализа производится ранжирование территорий (учреждений) по показателю общей эффективности расходов бюджета (социально-экономической).

Для оценки достигнутого уровня значений указанных показателей необходимо рассчитать сравнительные индикаторы результативности и эффективности:

- Сравнительный индикатор результативности расходов бюджета (динамики расходов бюджета) рассчитывается как соотношение результативности расходов бюджета в текущем периоде

к базисному. Расчет данного индикатора позволяет учесть прирост результатов по отношению к достижению ранее определенной программной цели.

Значение индикатора больше единицы позволяет говорить о положительной динамике результативности расходов бюджета.

- Сравнительный индикатор эффективности расходов бюджета (динамики расходов бюджета) рассчитывается как соотношение сравнительного индикатора результативности расходов бюджета (динамики расходов бюджета) к изменению расходов бюджета на общее образование (динамики расходов бюджета).

Значение индикатора больше единицы позволяет говорить о положительной динамике эффективности расходов бюджета.

Итоги оценки сравнительных индикаторов позволяют делать выводы об эффективности бюджетных расходов на общее образование:

- эффективность снизилась в сравнении с предыдущим периодом;
- эффективность находится на том же значении, что и в предыдущем периоде;
- эффективность увеличилась по отношению к предыдущему периоду.

По результатам оценки должно быть составлено заключение, которое отражает результаты проведенной оценки.

Результаты оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование могут быть использованы при разработке бюджетной политики публично-правовых образований, в ходе распределения средств бюджета между учреждениями общего образования, которые показывают положительное изменение по результативности (эффективности) бюджетных расходов (динамику расходов бюджета).

С целью улучшения качества образовательных услуг возможно применение механизма формирования и распределения ассигнований бюджета (дополнительные бюджетные средства могут предоставляться в форме субсидии на иные цели) между образовательными учреждениями, которые показывают положительное изменение результативности в дополнение к субсидии на выполнение задания по оказанию образовательных услуг.

Так, в зависимости от результатов, достигнутых образовательным учреждением, распределение ассигнований бюджета в форме субсидии на иные цели необходимо производить в зависимости от

вклада данного образовательного учреждения, т.е. пропорционально с учетом результатов его деятельности. При этом, предлагаем делать акцент не на абсолютных показателях результатов деятельности, а на показателях, позволяющих учитывать изменение результативности учреждений образования. Данная мера создаст стимулы для учреждений общего образования и заключается в стремлении улучшить качество оказываемых услуг. При этом «отстающие» учреждения образования имеют неформальные преимущества, так как школам, которые уже показывают высокие результаты сложнее повышать их в дальнейшем.

Вместе с тем, показатели, характеризующие непосредственный результат (количество учащихся), по-прежнему должны оставаться основой при планировании и финансировании бюджетных расходов на общее образование и гарантировать требуемый (необходимый) объем бюджетных ресурсов для реализации образовательных программ общего образования в рамках конституционных, базовых гарантий и обязательств государства.

Применение предложенной автором методики оценки эффективности бюджетных расходов на общее образование позволит анализировать динамику изменения полученного результата эффективности израсходованных целевым образом бюджетных средств на оказание общеобразовательных услуг, даст возможность своевременно выявлять причины отклонений в расходовании государственных средств и принимать оперативные управленческие решения по их устранению, способствует формированию экономических стимулов у общеобразовательных организаций к повышению качества предоставляемых услуг.

Список литературы

1. Елистратова Е.Ю. Анализ расходов федерального бюджета на образование и их эффективность в условиях реализации программы по модернизации системы образования в РФ // Путеводитель предпринимателя. Научно-практический сборник трудов. 2013. Выпуск XVIII. С. 102–114.
2. Инновационные процессы в российской экономике. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: Научный консультант, 2016. 327 с.
3. Макаров Ю.Н., Хрусталёв Е.Ю. Финансово-экономические механизмы согласования корпоративных интересов субъектов интегрированных структур // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 37.
4. Намитулина А.З. Оптимизация расходов госбюджета на развитие предприятий ОПК // МИР (Модернизация. Инновация. Развитие). 2014. № 20. С. 29–32.
5. Елистратова Е.Ю. Повышение эффективности бюджетных расходов на финансирование общеобразовательных услуг // МИР (Модернизация. Инновация. Развитие.). 2016. Том 7, № 1(25). С. 176–179.
6. Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Проблемы финансирования образовательных учреждений и пути их преодоления // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 103–105.
7. Кутасова Т.Л. Образование как социальный институт / Т.Л. Кутасова, К. Королева // Теория и практика общественного развития. 2005. № 2. С. 25–28.
8. Федорова И.Ю., Елистратова Е.Ю. Совершенствование механизма финансирования системы образования // Финансовый журнал Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации. 2012. № 1. С. 149–158.
9. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / под ред. Гнездовой Ю.В. М.: Научный консультант, МАБиУ. 2016. 227 с.
10. Dudin M.N., Prokof'Ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. № 11(9), 5. P. 370–373.

METHODICAL ASPECTS OF EFFECTIVENESS EVALUATION EXPENDITURE BUDGET FOR PROVIDING COMPREHENSIVE SERVICES IN VIEW OF THEIR INSTITUTIONAL FEATURES

Elena Elistratova

Abstract

The article presents the author developed a methodological approach for assessing the effectiveness of budget expenditures for the provision of general education services, treating them as institutionally significant costs that impact on the development of the social environment. The proposed methodology the author evaluate the effectiveness of budget expenditures to evaluate the economic and incl socio-economic efficiency of budget spending. Having considered the proposals by the author of the budget appropriations allocation approach, taking into account the results of the use of budget funds in the sphere of general education.

The purpose / objectives of the work: the development of methodology to assess the effectiveness of budget spending in education with a view to improving the management and efficiency of educational organizations.

Conclusions / relevance. The practical significance of the results of the study is to develop a unified scheme of evaluating the effectiveness of budget expenditures and improve the quality of their management. The measures that allow to establish a direct link between the budget allocated and performance indicators of educational institutions. The proposed algorithm in the article can be used in the practice of the authorities related to the management of public expenditure in the current conditions.

Keywords: *educational services, methods of assessment to comprehensive service costs, efficiency and institutional feature of the overall cost of education, improving the efficiency of spending.*

Correspondence: *Elistratova Elena Yu., Finance University under the Government of the Russian Federation (49, Leningradsky avenue, Moscow, 125993), Russian Federation, lenok-1987@yandex.ru*

Reference: *Elistratova E. Yu. Methodical aspects of effectiveness evaluation expenditure budget for providing comprehensive services in view of their institutional features. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no. 4, pp. 205–210. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.205.210*

References

1. Elistratova E. Ju. The analysis of expenses of the federal budget on education and their efficiency in the conditions of implementation of the program on education system modernization in the Russian Federation. *Guide of entrepreneur. Science and practice publication*: Col. of scientific. works, 2013, vol. XVIII, pp. 102–114. (In Russ.)
2. Innovation processes in the Russian economy. Collective monograph / Ed. Veselovsky M.J., Kirov I.V. M.: Publishing house "scientific consultant", 2016. 327 p. (In Russ.)
3. Makarov N.Yu., Khrustalev E.Y. Financial and economic mechanisms for coordinating corporate interests of the subjects of the integrated structures. *The economic analysis: theory and practice*, 2010, no. 37. (In Russ.)
4. Namitulina A.Z. Optimization of budget expenditures on the development of defense industry enterprises. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, no. 20, pp. 29–32. (In Russ.)
5. Elistratova E.Ju. Improving the efficiency of expenditure for financial support comprehensive services. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie)* = *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2016, vol. 7, no. 1(25), pp. 176–179. (In Russ.)
6. Kostina O.I., Gubernatorova N.N. Problems of financing of educational institutions and ways of overcoming. *Bulletin Educational Consortium Srednerussky University*. Series: Economics and Management, 2015., no. 5, pp. 103–105. (In Russ.)
7. Kutasova T.L. Education as a social institution / T.L. Kutasova, K. Queen. *Theory and practice of social development*, 2005, no. 2, pp. 25–28. (In Russ.)
8. Fedorova I.J., Elistratova E.J. Enhancement of the Education System Financing Mechanism. *Financial journal*, 2012, no.1, pp. 149–158. (In Russ.)
9. Problems of sustainable balanced development of regions in modern conditions: the collective monograph / Edited. Ed. Socket Y. M.: Publishing house "Scientific consultant" – MABiU, 2016. 227 p. (In Russ.)
10. Dudin M.N., Prokof'Ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems. *Life Science Journal*, 2014, no. 11(9),5, pp. 370–373. (In Eng.)

УДК 330
JEL: L1, O1, O2, O31, O33

doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.211.217

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Владимир Сергеевич Романцов¹

¹ ФГБУН Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук (ИНП РАН)
117418, г. Москва, Нахимовский проспект, 47

¹ Младший научный сотрудник лаборатории организационно-экономических проблем управления научно-техническим развитием ИНП РАН, младший научный сотрудник Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого
E-mail: romantsov@ecfor.ru

Поступила в редакцию: 25.09.2016 Одобрена: 15.11.2016

*Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект №14-38-00009). Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы взаимодействия отечественной инновационной сферы с компаниями. Отмечается, что инновационная сфера в РФ существует и развивается в основном самостоятельно. Цель/задачи. Целью статьи являются: анализ причин низкой востребованности инноваций отечественными компаниями; поиск мер по противодействию сложившимся недостаткам во взаимодействии инновационной сферы и компаний; исследование изменений как внутренних, так и внешних характеристик инновационной среды и ее приближением к стандартам стран ЕС начала XXI века.

Методология. Методы экономического и статистического анализа. Теоретической базой статьи являются труды отечественных и зарубежных исследователей в области управления инновациями, технологиями, а также развития компаний и экономики в целом.

Результаты. В ходе проведения исследования установлена слабо положительная динамика роста числа патентов от объема затрат на НИОКР; почти аналогичная зависимость проявилась при анализе динамики роста объема продаж инновационных товаров и услуг в зависимости от затрат на технологические инновации. Полученные итоговые интегральные оценки динамики уровня инновационного развития экономики РФ в период с 1998 по 2015 гг., которые подтвердили наличие слабо положительной тенденции роста такой динамики. Для согласования интересов развития компаний с возможностями инновационной среды предложена схема взаимодействия инновационных организаций с компаниями в рамках полного инновационного цикла.

Выводы/значимость. Проведенный анализ состояния инновационной сферы России показал, что она, не смотря на принимаемые в последние годы меры государственной поддержки, стагнирует в своем развитии и оказывает недостаточное влияние на экономику и общество в целом. Также выявлена слабо положительная динамика роста числа патентов от объема затрат на НИОКР, а также аналогичная зависимость роста объема продаж инновационных товаров и услуг в зависимости от затрат на технологические инновации. Установлено, что одной из главных причин недостаточного позитивного влияния инновационной сферы на экономику является сравнительно низкий по сравнению с ведущими странами ЕС уровень развития самой инновационной сферы РФ и ее поддержки другими факторами, влияющими на развитие.

Ключевые слова: инновационная сфера, программы развития, взаимодействие, компании.

Для ссылки: Романцов В. С. Перспективы развития с учетом возможностей инновационной сферы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 211–217. doi:10.18184/2079-4665.2016.7.4.211.217

Научные знания, инновационные решения и новые технологии стали основой для передовых промышленных стран в XX веке и сохранили свою ведущую роль и в XXI веке. Как СССР, так и Россия уделяли и уделяют большое внимание научной сфере, которое проявилось в выделении бюджетных средств на науку, повышенном внимании к высшему образованию в стране, а также использованию предприятиями и компаниями передовых научно-технических достижений. Возможность обеспечения развития экономики за счет увеличения объемов ресурсного фактора как в СССР, так и в РФ часто приводила к ограничению масштабов интенсивных факторов (новые технологии, инновационные решения по организации и

управлению и росту производительности труда), направленных на развитие экономики и общества. Это тормозило технологический рост и отрицательно влияло на темпы экономического роста, что способствовало накоплению отставания от промышленно развитых стран.

Анализ состояния инновационной сферы России в последние годы (табл. 1) свидетельствует о слабopоложительной тенденции ресурсного обеспечения науки и роста создаваемых и используемых инновационных технологий.

Одной из проблем перехода к инновационной экономике является отсутствие механизмов вза-

Таблица 1
 Состояние инновационной сферы России

Table 1

State Russian innovation sphere

Год	Количество выданных патентов в России	Затраты на НИОКР, млн. руб.
2010	30 322	159 023,9
2011	29 999	244 809,3
2012	32 880	280 980,6
2013	31 638	329 091,9
2014	33 950	334 436,4

взаимодействия между наукой, промышленностью и государством. Примером такого взаимодействия и сотрудничества может служить модель кооперации – модель общей проектной компании, в собственности, финансировании и управлении которой одновременно принимают участие государство и частные компании. Эта модель используется в областях, где сложно разделить ответственность между партнерами. Именно к таким областям относится сфера исследований и разработок. В США развитие этой формы партнерства привело к появлению федеральных кооперативных программ по разработке новых технологий. В частности, специально созданное для финансирования научных исследований агентство «Национальный научный фонд» еще в 1995 г. имело более 50 кооперативных программ по разработке новых технологий на основе принципов общего покрытия затрат.

В условиях рыночной экономики финансирование разработок и освоение новых технологий в основном осуществляет потребитель, т.е. компании, которые используют инновации, трансформируя их в технологии под конкретный рынок. Именно поддержка стратегии развития является формой и источником оплаты будущих доходов предприятия. В этом случае цена инновации будет ориентироваться на будущие доходы и иметь с ними тесную связь.

Необходимо отметить, что в принятом в 2012 году приказе Росстата «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере дошкольного образования, научной и инновационной деятельностью, занятостью населения» (Приказ Росстата № 481 от 06.09.2012) в определении технологической инновации условие рыночной реализации ограничивает круг технологий, которые можно считать инновациями. Заметим, что такому определению могут соответствовать только реализованные на рынке инновационные продукты, технологии и услуги, а те инновации, которые не достигли стадии рыночной реализации либо не смогли реализоваться, к ин-

новациям не относятся. По нашему мнению, более правильно ввести два понятия инноваций: реализованные и перспективные. Инновации, соответствующие условиям определения, следует считать реализованными инновациями, а к перспективным целесообразно отнести инновационные продукты, обладающие полезной новизной, но еще не достигшие успешной рыночной реализации.

Следует отметить, что далеко не все перспективные инновации, даже обладающие полезной новизной, достигают рыночной реализации, а по оценкам зарубежных исследователей, из 10 новшеств лишь половина реализуется на рынке и только одно из реализуемых пяти не только окупается, но и обеспечивает сверхприбыль [3].

Переход к использованию понятия «инновация» создает предпосылки для ориентации процессов ИР на рыночную реализацию и учет интересов потребителей создаваемых новшеств на всех стадиях инновационного цикла, начиная со стадии теоретико-прикладных исследований [4]. Многостадийность инновационных процессов и последовательность стадий в полном технологическом цикле принимается во внимание в предложении, содержащимся в работе [5], о целесообразности на этапе определения целей создания технологий учитывать интересы технологии потребления, т.е. следующей в рамках полного технологического цикла технологии, реализующей продукт (услугу), созданный на основе предшествующей по циклу технологии.

Технологический аспект инновационной деятельности подробно исследовался в работах Г.К. Кулакина [6, 7], где рассмотрены инновационные процессы исходя из результативности технологий, товаров и изменений производительности труда. Эти исследования проводились на основе значительных статистических данных, полученных от предприятий, на которых суммарная численность занятых составила более 10 млн. человек.

Основное внимание проведенного статистического анализа было уделено динамике создания передовых производственных технологий (ППТ), к которым отнесены технологии и технологические процессы, включающие машины, аппараты, оборудование и приборы, основанные на макроэлектронике или управляемые с помощью компьютера и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции [6]. Это в основном технологии пятого технологического уклада, включающие компьютерное проектирование, гибкие производственные системы, роботы, автоматизированные складские и погрузочно-разгрузочные операции и др. В результате анализа исследуемый массив данных разделился на две группы. В малочисленную группу, насчитывающую десятки

технологий, вошли производственные информационные системы, системы интегрированного управления и контроля, их доля составила всего 2–7%.

Создаваемые институтами РАН технологии отличаются принципиальной новизной, отображаемой патентами [1]. Динамика соотношения использованных технологий, освоение которых свидетельствует о стабильной отрицательной последовательности с 2005 г. по 2012 г., когда доля использования созданных технологий снизилась с 15–30% до 6–13% [1].

Доля инновационных товаров за период 2005–2012 гг. год несколько возросла и в 2011 г. составила 11% для рынка организаций, осуществлявших технологические улучшения.

По динамике производительности труда наименее успешными оказались предприятия государственной собственности, а наиболее успешными – организации иностранной собственности, производительность труда которых почти в 2 раза превышала среднее значение этого показателя для всех предприятий, участвующих в исследовании.

Анализ статистических данных об инновационном развитии за период 2005–2012 гг. свидетельствует о практически неизменной динамике основных индикаторов. Низкая

доля общих затрат на науку отмечается наряду с низкой долей расходов бизнеса на технологические инновации, величина которой изменяется в пределах от 0,3 до 6,0% в общем объеме отгруженных товаров, выполненных услуг и работ [1].

Практика модификации инновационной деятельности в России пока не достигла стандартов, принятых в промышленно развитых странах, в том числе в США. Прежде всего это касается роли патентов, охраняющих права собственников разработчиков. Поэтому при анализе взаимосвязей между стадиями инновационного цикла в данной работе мы ограничимся изучением взаимосвязей между количеством создаваемых передовых производственных технологий и объемом средств, выделяемых на их разработку. Также важно установить наличие взаимосвязей между затратами на НИОКР и объемом создаваемой инновационной продукции.

Проведенное исследование с использованием стандартных процедур эконометрического анализа основывалось на использовании статистических рядов ППТ за период 2005–2012 гг. Результаты анализа представлены на рис. 1. Они свидетельствуют о слабopоложительной динамике роста числа ППТ от

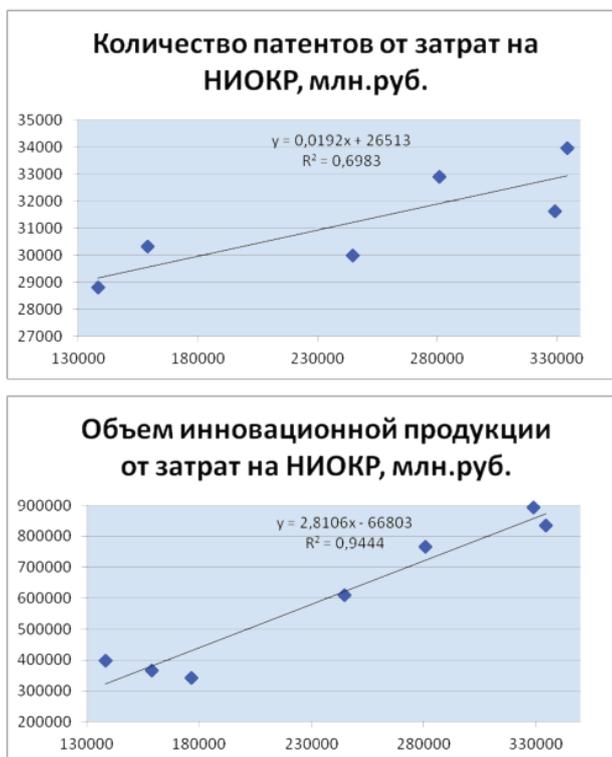


Рис. 1. Схема взаимосвязей «затраты на НИОКР – количество созданных ППТ» и «затраты на НИОКР – объем инновационных товаров» в экономике РФ

Fig. 1. Scheme of the relationship, "R & D costs – number of created PPT" and "R & D costs – the volume of innovative products" in the Russian economy

объема всех затрат на технологические разработки. Почти аналогичная зависимость проявилась при анализе динамики роста объема инновационных товаров в зависимости от числа созданных ППТ.

Количество учитываемых наблюдений составляет 6–7 за период 2005–2012 гг.

Достоверность обнаружения корреляционной связи вычислим по формуле $\left| \frac{R}{S_R} \right|$, где $S_R = \frac{1-r^2}{\sqrt{n-1}}$, n – количество измерений.

Если она больше или равна 3 – связь не случайна.

На основе анализа выполненных вычислений установлено, что:

1. Статистически подтверждена гипотеза о наличии линейной связи (на Федеральном уровне) между количеством заявок на патенты и объемом затрат на исследования и разработки, с коэф. корреляции
2. Статистически подтверждена линейная связь между стоимостью продаж инновационной продукции и услугами и затратами на технологические инновации, с коэф. корреляции

3. Достоверность обнаружения корреляционной связи в первой и второй зависимости 3,04 и 19,7 соответственно, что показывает на наличие сильной корреляционной связи в обеих зависимостях.

Нацеленность экономики бывшего СССР на ресурсодобычу и развитие отраслей оборонно-промышленного комплекса сдерживала рост народнохозяйственных отраслей, что приводило к нехватке продовольствия и дефициту товаров народного потребления. Это происходило на фоне постепенного разрушения «железного занавеса» и усиления контактов населения СССР с жителями промышленно развитых капиталистических стран, где уровень жизни был намного выше. Анализ зарубежного опыта (1960–1970 гг.) выявил в экономике промышленно развитых стран преобладание доли интенсивных факторов развития, за счет которых увеличилось разнообразие товаров и услуг и уменьшились энерго-, материало- и трудоемкость создаваемых аналогичных продуктов и оказываемых услуг. Быстрые и эффективные меры США и стран Европы по преодолению мирового энергетического кризиса 1970-х годов показали необходимость модернизации экономики за счет научно-технических достижений. Отрицательные тенденции в развитии отечественного машиностроения и промышленности в целом возникли еще в 1970-е годы. В нашей промышленности было занято 36% трудоспособного населения (в США – 24%). Ошибки в определении перехода к постиндустриальному обществу были заложены в плановых документах бывшего СССР, где прогнозировалось увеличение занятых в промышленности к 2000 г. до 41,5%. Американский прогноз (специалисты RAND) того же периода предполагал уменьшение численности занятых с 24 до 3–5% к 2000 г. при одновременном удвоении объемов производства.

В промышленно развитых странах основой успешного экономического развития, по мнению многих специалистов, была способность этих стран создавать, привлекать и внедрять интенсивные факторы для более эффективного использования энергетических, материальных и трудовых ресурсов при производстве товаров, продуктов и услуг. Это было возможно на базе научно-технических достижений, переходящих в новые технологии и инновационные решения, на грамотной организации и умелом управлении использованием инноваций. В 1970-е годы в СССР численность занятых в сфере науки превышала 3 млн. человек, и по этому показателю страна была лидером. Однако необходимой отдачи от результатов научной деятельности, кроме оборонного комплекса, советская экономика не получала. Одной из главных причин этого была проблема внедрения научно-техниче-

ских достижений, так как в условиях планово-директивной системы управления у государственных предприятий отсутствовал интерес в содействии освоению и использованию новых технологий и инновационных решений, что, в свою очередь, было обусловлено недостатком производственных мощностей, высокой плановой загрузкой предприятий, выпуском освоенной уже значительно устаревшей продукции. Кроме того, механизм экономического стимулирования предприятий поощрял выполнение освоенной, традиционной продукции, а за невыполнение планов освоения новой техники спрос был менее жестким. В итоге сложившийся порядок приводил к накоплению производства освоенной продукции, отстающей по своим качественным характеристикам от лучших мировых брендов. Это свидетельствовало о преобладании экстенсивного пути развития экономики (увеличение численности занятых, основных фондов, рост выпуска традиционной продукции, увеличение загрузки производственных мощностей и др.). В 1970-е годы доля интенсивных факторов управления производством в СССР составляла лишь 20%, в то время как в промышленно развитых странах – 60–70%. Многие экономисты и руководители страны стали понимать, что факторы экстенсивного роста (вовлечение в производство трудоспособного населения, увеличение масштабов освоения запасов природных ресурсов и др.) близки к исчерпанию.

Накопленный в СССР научно-технический потенциал в 70-е годы был сосредоточен в академическом, отраслевом, вузовском и заводском секторах науки и незначительно влиял на экономику страны в целом и на гражданские отрасли в частности.

Вступив с середины 1950-х в космическую гонку, а в 70-х в ядерно-ракетную, СССР тратил около 70% средств, выделяемых на НИОКР по всем отраслям, на оборонный комплекс, делая его развитие гипертрофированным. Все лучшие кадры, инженеры и научные работники, передовые технологии и высококачественные ресурсы выделялись для ОПК.

США и СССР несли большие затраты, борясь за лидерство. При этом важно отметить, что США уже с 1960-х годов стали внедрять военные разработки в гражданский сектор, тем самым экономя часть потраченных ресурсов и сообщая мощный импульс технологическому развитию гражданских отраслей. В СССР такого трансферта технологий не происходило.

Также следует отметить особенности распределения ассигнований на НИОКР в СССР и США по трем стадиям: фундаментальные исследования (ФИ); прикладные исследования (ПИ); опытно-конструкторские разработки (ОКР) (промышленный образец) табл. 2.

Таблица 2

Распределение ассигнований по стадиям НИКОР, %

Table 2

The distribution of funds by stages NIKOR%

Стадия НИКОР	СССР	США
Фундаментальные исследования	12,8	14
Прикладные исследования	60,3	22
Опытно-конструкторские разработки	26,9	64

СССР выделял большую часть средств на стадию перехода идеи в полезную модель, а США направляли большую часть (64%) на самую эффективную по финансовой отдаче стадию (больше половины этих средств получали от частного капитала) – на ОКР, с последующей капитализацией результатов и получением прибыли. При таком акценте на конечный результат и трансферт технологий и разработок США в определенной мере минимизировали потери от участия в «гонке» за лидерство в отличие от СССР.

Анализ перспектив развития российской экономики свидетельствует о неизбежности в перспективе перехода к развитию на основе использования инноваций и новых технологий. Потенциал не инновационного развития близок к исчерпанию, после чего если не будут приняты меры к переходу к инновационной экономике, неизбежно сокращение экспорта ресурсов, снижение ВВП, ухудшение доходов населения, снижения жизненного уровня, рост бедности и другие негативные последствия.

Для оценки уровня инновационного развития экономики РФ можно использовать следующую схему для количественного измерения экономических индикаторов. При этом модель инновационной экономики рассматривается во взаимодействии с ее основными факторами и с внешней средой: наука,

общество, государство, образование, бизнес, рынок, безопасность и судебная система.

Факторы и их индикаторы были использованы для оценки динамики перехода к инновационной экономике за период с 1998 по 2015 гг. Динамика интегрального уровня изображена на рис. 2.

При получении количественных оценок динамики уровня инновационного развития использовались два варианта получения индикатора:

1) аддитивный ■

$$I_{(t)}^{\Sigma} = H + O + B + \Xi + \Gamma + P + Ha + Be \quad (1)$$

2) аддитивно-мультипликативный ♦

$$I_{(t)}^{\Sigma \Pi} = [(H + O + B) + (\Xi + \Gamma + P + Ha)] \cdot Be \quad (2)$$

где H – наука, O – образование, B – бизнес, Ξ – экономика, Γ – государство, P – рынок, Ha – население, Be – безопасность.

Особенностью формулы (2) является мультипликативный характер влияния науки, образования и бизнеса на итоговую оценку, а также мультипликативное влияние фактора безопасности на интенсивную и экстенсивную части факторов. Однако значительное число факторов (8 факторов) существенно сглаживают их влияние на итоговые оценки. Поэтому расхождения значений и в целом незначительно.

Полученные итоговые интегральные оценки динамики уровня инновационного развития экономики в период с 1998 по 2015 гг. (рис. 2) подтвердили наличие слабо положительной тенденции роста такой динамики.

Близкие к представленным на рис. 2 оценки динамики перехода к инновационной экономике отмечаются в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», где анализируя степень достижения нормативов, установленных в 2005 году «Основными направлениями политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», а также «Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года» отмечается, что степень достижения показателей, установленных этими документами составляла около 40%. При этом отмечалось, что этому моменту даже не был реализован самый худший инерционный сценарий инновационного развития.

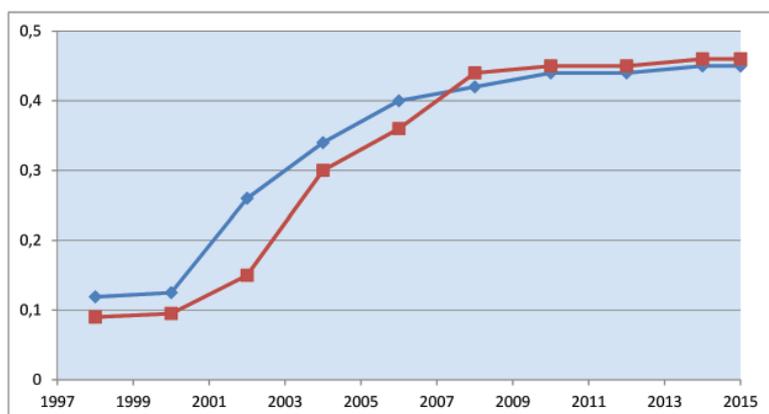


Рис. 2. Динамика интегрального показателя уровня инновационности российской экономики

Fig. 2. Dynamics of the integral index of innovativeness level of the Russian economy

Замедление в последние годы темпов роста экономики России обусловлено внешними условиями и истощением экстенсивных факторов развития: снижением уровня использования существующего потенциала промышленного производства, резким (почти двукратным) снижением мировых цен на нефть и газ, введение против России санкций на продажу технологий военного и промышленного назначения в связи с событиями на Украине, падением курса рубля по отношению к курсу валют ведущих стран и др. Выход из сложившейся кризисной ситуации в экономике России связан с усилением диверсификации отечественной экономики, и развитием, помимо сырьевых, перерабатывающих и обрабатывающих промышленных производств. Такое усиление может и должно базироваться на системном управлении развитием компаний, использовании конкурентоспособных инновационных решений и новых технологий. Системность управления развитием компаний заключается в обязательном восстановлении полного воспроизводственного инновационного цикла компаний, активном управлении развитием на основе учета интереса компаний в эффективном влиянии заказываемых ими (выбираемых) инновационных решений на рост нематериальных и материальных активов компании.

Заключение

1. Проведенный анализ состояния инновационной сферы России показал, что она, не смотря на принимаемые в последние годы меры государственной поддержки, стагнирует в своем развитии и оказывает недостаточное влияние на экономику и общество в целом, что подтверждается статистикой и экспертными опросами.

2. Выполненное автором исследование с использованием стандартных процедур эконометрического анализа выявило слабо положительную динамику роста числа патентов от объема затрат на НИОКР, а также аналогичную зависимость роста объема продаж инновационных товаров и услуг в зависимости от затрат на технологические инновации.

3. Установлено, что одной из главных причин недостаточного позитивного влияния инновационной сферы на экономику является сравнительно низкий по сравнению с ведущими странами ЕС уровень развития самой инновационной сферы РФ и ее поддержки другими факторами, влияющими на развитие. Проведенный анализ сопоставления развития инновационной сферы РФ с характеристиками промышленно развитых стран ЕС, принятых за эталон на начало XX века показал, что на момент сравнения уровень развития инновационной сферы РФ составлял 10,8%, а в 2014 году его оценка находилась на уровне 48,3%.

Список литературы

1. Наука, технологии и инновации России. крат. стат. сб. / гл. ред. Л.Э. Миндели. М.: ИПРАН РАН, 1998–2015 гг.
2. Диссон В.А., Сычков П.И. Опыт разработки научно-технических программ на 1976–1980 гг. В кн.: методика и опыт разработки народнохозяйственных программ. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1978.
3. Инновационный путь развития для новой России. М.: Наука, 2005.
4. Комков Н.И. Модели программно-целевого управления. М.: Наука, 1981.
5. Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России. М.: МАКС-Пресс, 2010.
6. Кулакин Г.К. Инновационные процессы: результативность в форме технологий, товаров, производительности труда // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 3(15). С. 48–54.
7. Кулакин Г.К. Оценка использования научно-технологического потенциала. В кн. «Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики. М.: Макс-Пресс, 2007.

THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT TAKING INTO ACCOUNT THE POSSIBILITIES OF THE INNOVATION SPHERE

Vladimir Romantsov

Abstract

In the article the issues of domestic innovative sphere and companies' interaction are considered. It is noted that the innovative sphere exists and develops independently as such in the Russian Federation.

Purposes / tasks. The purposes of the article are: analysis of the reasons of innovations' low demand from the domestic companies; a search of counteraction measures to existing shortcomings of innovative sphere and companies' interaction; a research of changes of both internal, and external characteristics of the innovative environment and its approach to the EU countries' standards in the beginning of the 21st century.

Methodology. Methods of the economic and statistical analysis. Theoretical base of the article comprise the national and foreign researchers' works in the field of innovation management, technological management, and that of the companies' and economical general development.

Results. Poorly positive dynamics of patents growth in comparison with a volume of R&D costs is established in this researching. Almost similar dependence between dynamics of innovative goods and services sales growth in comparison with technological innovations costs was discovered in analysis. The received total integrated estimates of dynamic level of the RF innovative economic development during the period from 1998 to 2015 proved the existence of poorly positive tendency of such dynamics growth. To coordinate companies' interests of development with innovative environment opportunities, the scheme of interaction among innovative organizations and the companies within a full innovative cycle is offered.

Conclusions / importance. The carried-out analysis of Russian innovative sphere shows that despite the state support measures which has been taken in recent years, it stagnates and exerts the insufficient impact on economy and society in general. Poorly positive dynamics of patents growth compared to R&D costs, and also similar dependence of innovative goods and services sales growth depending on technological innovations costs is also revealed. It is established that one of the main reasons of insufficient positive influence of the innovative sphere on economy is the lower level of development of the most part of the innovative sphere of the Russian Federation, compared with that of the leading EU countries, and support by other factors influencing its development.

Keywords: *innovation sphere, the development of the program, the interaction of the company.*

Correspondence: *Romantsov Vladimir Sergeevich, Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (47, Nakhimovsky prospect, Moscow, 117418), Russian Federation, romantsov@ecfor.ru*

Reference: *Romantsov V. S. The prospects of development taking into account the possibilities of the innovation sphere. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2016, vol. 7, no.4, pp. 211–217. doi: 10.18184/2079-4665.2016.7.4.211.217*

References

1. Science, technologies and innovations of Russia / L.E. Mindeli edition. M.: IP RAS RAHN, for 1998–2015. (In Russ.)
2. Disson V. A., Sychkov P. I. Experience of Development of Scientific and Technical Programs for 1976–1980. In book: Technique and Experience of Development of Economic Programs. M.: Central Economical and Mathematical Institute of Academy of Sciences of the USSR, 1978. (In Russ.)
3. An Innovative Way of Development for New Russia. M.: Science, 2005. (In Russ.)
4. Komkov N.I. Model of Program Goals Management. M.: Science, 1981. (In Russ.)
5. Forecasting of Prospects of Technological Modernization of Economy of Russia. M.: MAKSPress, 2010. (In Russ.)
6. Kulakin G. K. Innovative Processes: Effectiveness in the Form of Technologies, Goods, Labor Productivity. *MIR (Modernizacija. Inovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2013, no. 3(15), pp. 48–54. (In Russ.)
7. Kulakin G. K. Assessment of Use of Scientific and Technological Potential. In book "Problems and Prospects of Technological Updating of the Russian Economy. M.: Max Press, 2007. (In Russ.)

МОДЕРНИЗАЦИЯ, ИННОВАЦИИ, РАЗВИТИЕ (некоторые факторы, тормозящие развитие экономики)

Николай Леонидович Пирогов¹

¹ АНО ВО Национальный институт бизнеса

111395, г. Москва, ул. Юности, д. 5

¹ Доктор экономических наук, профессор, советник по экономическим вопросам

E-mail: acadra@yandex.ru

Поступила в редакцию: 01.10.2016

Одобрена: 15.011.2016

Аннотация. В статье анализируются проблемы, сдерживающие движение России по пути модернизации, инноваций, развития. Автор считает, что неспособность правительства, следующего неолиберальным курсом, добиться успехов в экономике, вынуждает его для объяснения этого положения заниматься мифотворчеством. Автор согласен с профессором Массачусетского университета Л. Грэхемом, что для России эта проблема в основном социальная и ее решение видится в ускорении формирования гражданского общества и усилении в нем демократических начал.

Ключевые слова: экономика, ВВП, мифы в истории и экономике, экономические реформы, рынок, рыночные институты, изобретения, инновации.

Для ссылки: Пирогов Н. Л. Модернизация, инновации, развитие (некоторые факторы, тормозящие развитие экономики) // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4. С. 218–220.

Что мешает России достичь экономической эффективности и процветания? Кажется, все для этого имеется: неисчерпаемые природные ресурсы, удовлетворяющие потребности любых современных производств, и высокообразованный трудолюбивый народ с менталитетом победителя, в активе которого решение самых сложных задач. Плюс к этому существенно недозагруженные производственные мощности – резерв для экономического рывка.

Сочетания таких благоприятных факторов нет ни в одной стране мира. Однако по обобщающему показателю уровня социально-экономического развития – величине ВВП на душу населения, Россия по разным данным занимает от 58 до 79 места в мире. Впереди нас кроме экономических «тяжеловесов» (США, Япония, Германия и других) даже такие страны как Польша, Казахстан, Латвия. А, например, северная страна Норвегия имеет показатель, превышающий наш в три раза.

После фактического разгрома народного хозяйства, произошедшего в 90-е годы, в начале нулевых годов XXI века в экономике страны были достигнуты очевидные успехи: рост ВВП доходил до 7–8% в год. Объяснение этому, однако, в том, что цена нефти на мировом рынке возросла более чем в 10 раз, а ее доля в ВВП была определяющей. Повлияло и то, что в этот период шло восстановление хозяйства, а это всегда и во всех странах сопровождалось повышенными темпами роста.

Но уже в 2013 году ВВП увеличился всего на 1,3%, в 2014 – на 0,6%, что отражало явную ущербность

сырьевой направленности российской экономики. В 2015 году ВВП снизился на 2,8%, на что повлияли, конечно, и экономические санкции, наложенные западным миром на Россию. Но их роль, по мнению ведущих российских экономистов, не более 5–10%, остальная вина – чисто наша, и объясняется недостатками в управлении экономикой.

Это не может не знать правящая экономическая элита, в большинстве своем придерживающаяся неолиберальных взглядов. Власть активно ищет путь эффективного развития, хорошо понимая, что имеющиеся успехи на международной арене в отстаивании государственного суверенитета страны во многом сводится на нет слабостью экономики и ее зависимостью от более развитых стран. Характерная черта этих поисков в том, чтобы улучшить дело, принципиально не отклоняясь от глобалистских пристрастий в экономике: производить ту продукцию, которая получается лучше, чем у других (а у нас это нефть, газ и другое сырье), при этом рынки открыты для товаров, капитала, инвестиций, никакого протекционизма, свободная конкуренция, государство в экономику не вмешивается. И это хорошо понятно, поскольку любое отрицание правильности экономического курса, которым следовала страна в нулевые годы, необходимо ставить вопрос об ответственности элиты и вполне вероятное отстранение ее от власти.

Благополучие экономики России целиком зависит от сырьевого экспорта – общеизвестный факт. Хорошо известно также и то, что у правительства, которое понимает пагубность такого положения

ничего не получается в части его изменения. И как защита от справедливой критики рождается миф. «Зависимость нашей экономики от сырья не в то время, когда Путин был президентом, а уже 40 лет тому назад. Чтобы это изменить, требуется достаточно количества времени» (из интервью Д. Медведева журнала «Шпигель» в 2010 году).

Миф Медведева опровергает статистика. 40 лет назад, т.е. в 1970 г. структура экспорта СССР по основным позициям выглядела следующим образом (в процентах к итогу):

- топливо и электроэнергия – 15,6%,
- машины, оборудование и транспортные средства – 21,5%,
- продовольственные товары и сырье для их производства – 8,4%.

(Народное хозяйство СССР за 60 лет. М., 1977, С. 667).

А вот как выглядит структура экспорта России по аналогичным позициям в 2000, 2010 и 2014 гг. (в процентах к итогу):

	2000 г.	2010 г.	2014 г.
минеральные продукты	53,8	68,5	70,5
машины, оборудование и транспортные средства	8,8	5,4	5,3
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,6	2,2	3,8

Источник: Россия в цифрах 2016, официальное издание. М., 2016

В 2010 г. (дата рождения мифа) даже с учетом некоторого различия в подсчете показателей во времена СССР и в современной России, тенденции видны невооруженным глазом. По сравнению с 1970 г. в 2010 г. доля минеральных продуктов выросла в 4 раза, доля машин и оборудования, наоборот, уменьшилась в 4 раза, по продовольственным товарам – также снижение почти в 4 раза. С 2000 г. по 2014 г. также легко заметить закономерность в росте сырьевой составляющей российского экспорта.

Чтобы наша экономика развивалась успешно и не затерялась в мире среди середнячков и отстающих стран, она должна в разы повысить свою эффективность. Это можно сделать только с помощью инноваций. Это понимают все от студентов до руководителей страны. Хорошо известна и ситуация в этой области. Один из показателей, ее характеризующих – число патентов, ежегодно выдавае-

мых в стране. На первом месте в мире Китай – 1 млн. 300 тыс., в США – 500 тыс., а в России – 29 тыс. В СССР выдавалось в год 300 тыс. патентов.

Проблема внедрения инноваций обсуждается постоянно. Разрабатываются проблемы управления инновационными процессами в отраслях промышленности и народного хозяйства, предлагаются варианты улучшения деятельности предприятий в условиях инновационного развития, обосновываются предложения по использованию системы экономических показателей управления инновационным производством. Кажется, уже не осталось неисследованных проблем в этой области, и в экономике должны весомо проявиться результаты исследовательской и организаторской работы. Однако заметных изменений в народном хозяйстве от инновационной деятельности не произошло.

Причины этого феномена искать непросто, но крайне необходимо. На международных экономических форумах в 2016г.: Московском – резко и прямо, на Петербургском – намеками и ино-

сказательно, в выступлениях некоторых участников отмечалось, что для устойчивого эффективного развития экономики нам нужно совершенствовать институты. Имелось ввиду сделать действенной независимость ветвей власти, обеспечить сменяемость власти, расширить демократические свободы и тому подобное. Что касается проблемы инноваций, то в Санкт-Петербурге 18 июня на эту тему резко, четко и определенно

высказался Лорен Грэхэм¹. А до этого, 4 июня, он выступил с лекцией по этой же проблеме в Высшей школе экономики.

Подробно анализируя деятельность отечественных ученых и инженеров, он доказательно утверждает, что работа практически всего корпуса работников, занятых в области инноваций – это движение по дороге заблуждений. Российские ученые исследовали эту проблему как экономическую, техническую, организационную, а Л. Грэхэм утверждает, что в России она – социальная. Он отметил, что русские являются выдающимися изобретателями. Многие изобретения мирового значения сделаны российскими инженерами и учеными. Среди таких достижений он указал и те, российское первенство в которых западный мир до сих пор или отрицает, или просто замалчивает. Это относится и к изобретению Яблочковым

¹ Л. Грэхэм – один из ведущих историков науки в мире и главный западный специалист по научной истории России. Профессор Массачусетского технологического института, работал в МГУ. С 60-х годов по настоящее время совершил более сотни поездок в нашу страну, беседовал с тысячами ученых, инженеров, студентов. Только за последние 8 лет он объездил всю Россию, посетив 60 университетов и НИИ.

лампы накаливания, и технологий гидроразрыва нефтяного пласта, и к передаче информации по радиоволнам (А. Попов) и даже к изобретениям паровоза и тепловоза и ко многим другим. Л. Грэхэм на многочисленных примерах показал, что наши великие изобретения в России используются в очень малом масштабе, а за границей они приносят миллиардные прибыли.

Слабость России – в коммерциализации изобретений. Если мы, зная об этом, пытаемся решать эту проблему как организационно-экономическую, то Л. Грэхэм утверждает, что причина неудач – в организации нашего общества. Он считает, что недостатки с внедрением технических достижений были присущи России не одну сотню лет. Справедливо отмечает, что «...научный бизнес сегодня в России и в прошлой эпохе воспринимался и воспринимается как нечто постыдное, особенно среди людей, занятых интеллектуальным трудом».

Это действительно так. Наши студенты, например, в отличие от американских не стремятся создать собственную хай-тек-компанию и добиться успеха. Нежелание заниматься результативной инновационной деятельностью (от изобретения до выхода на рынок) у нас сидит где-то в подсознании. Есть, конечно, исключения, но они очень редки.

Власть нередко отбивает охоту к предпринимательству. В. Путин, в одном из выступлений, критикуя силовые структуры, привел такой факт: из 100% уголовных дел по поводу различных нарушений в хозяйственной деятельности, только 15% дошли до суда. За этими цифрами стоит разрушенный бизнес для остальных 85% предпринимательских структур, в которых, очевидно, была и немалая часть предприятий с инновационной направленностью. Причем, для силовых структур эти «ошибки» (в кавычках или без), как правило, остаются безнаказанными.

Л. Грэхэм видит причину неудач в том, что у нас усилия направлены на совершенствование технологий без изменения общества, в котором должны развиваться эти технологии. Он считает, что «...без глубоких социальных реформ, которые сделают российское общество более открытым, восприимчивым, свободным и стимулирующим, отдельные технологии будут иметь лишь частичный эффект с точки зрения модернизации».

Нельзя сказать, что подобные мысли для нас совершенно новые. Эти проблемы в том или ином виде обсуждаются, но, к сожалению, их решение не стало первоочередной осознанной задачей властной элиты. Однако, тенденция формирования в России гражданского общества и усиления в нем демократических начал является процессом, не имеющим разумной альтернативы, и наша задача – ускорить его насколько возможно.

Список использованной литературы

1. Пирогов Н.Л., Нилова Е. Оценка инновационного потенциала как ключевая задача менеджмента предприятий ОПК в условиях членства России в ВТО // Вестник ФГУП «ЦНИИ «Центр». 2014. № 2.
2. Николаев И.А., Фомина А.В., Пирогов Н.Л., Жидков Д.В. Радиоэлектронная отрасль как зеркало инновационного потенциала России // Вопросы радиоэлектроники. М.: ЦНИИ «Электроника». 2015. № 2.
3. Пирогов Н.Л., Серов Н.В. Методология формирования стратегий инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 22. М., 2015.
4. Пирогов Н.Л., Николаев И.А. Состояние и оценка возможностей инновационного развития радиоэлектронной отрасли России // Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 22. М., 2015.
5. Наука и жизнь, 2011.
6. Московский комсомолец, 20. 06.2016.
7. Московский комсомолец, 22.01.2010.
8. Завтра, 2016, № 24.
9. Народное хозяйство СССР за 60 лет. М., 1977.
10. Россия в цифрах 2016. М., 2016.
11. <http://slon.ru/biz/1032107/>

Николай Леонидович Пирогов,
доктор экономических наук, профессор