

Главный редактор

Ивантер Виктор Викторович, академик РАН

Зам. главного редактора

Евдокимова Светлана Шамильевна, профессор РАЕ

Жуков Евгений Алексеевич, академик РАЕН

Комков Николай Иванович, академик РАЕН

Научный редактор

Лясников Николай Васильевич, д.э.н.

Ответственный секретарь

Жуков Евгений Евгеньевич

Научно-редакционный совет

Акаев Аскар Акаевич, академик РАН (Кыргызстан)

Аксенов Владимир Викторович, д.т.н., профессор

Астафьев Борис Александрович, д.ф.н., д.мед.н., профессор

Балабанов Владимир Семенович,

Заслуженный деятель науки РФ

Бараненко Сергей Петрович, д.э.н.

Бигуаа Батал Геннадьевич, к.ю.н., доцент

Гапоненко Александр Лукич,

Заслуженный деятель науки РФ

Геец Валерий Михайлович, академик НАН (Украина)

Глазьев Сергей Юрьевич, академик РАН

Гребнев Леонид Сергеевич, д.э.н., профессор

Дудин Михаил Николаевич, к.э.н.

Егоров Евгений Викторович, академик РАЕН

Зверяков Михаил Иванович, д.э.н., профессор (Украина)

Есенькин Борис Семенович,

Заслуженный деятель культуры РФ

Карлик Александр Евсеевич,

Заслуженный деятель науки РФ

Келина Татьяна Николаевна, академик МАИ, МАС

Коловангин Петр Михайлович,

член-корреспондент РАН, профессор

Краснов Юрий Константинович,

д.ю.н., д.ист.н., профессор

Кузык Борис Николаевич, член-корреспондент РАН

Лихачева Татьяна Львовна, профессор РАЕ

Логинов Виктор Петрович, академик РАЕН

Махутов Николай Андреевич, член-корреспондент РАН

Минькин Валерий Иванович,

Заслуженный экономист РФ, академик РАТ

Миллерман Александр Самуилович, д.э.н., академик РАТ

Никитенко Петр Григорьевич, академик НАН (Беларусь)

Охотский Евгений Васильевич, д.с.н., профессор

Похвощев Владимир Александрович,

Заслуженный деятель науки РФ

Пронина Антонина Михайловна, д.э.н., профессор

Стиглиц Джозеф, лауреат премии памяти

А. Нобеля по экономике, профессор (США)

Савин Станислав Леонидович,

Заслуженный деятель науки РФ

Федоренко Анатолий Иванович, д.э.н., профессор

Фролова Евгения Евгеньевна, д.ю.н.

Холод Борис Иванович, академик РАЕН,

д.э.н., профессор (Украина)

Шакуликова Гульза Танирбергеновна,

д.э.н., профессор (Казахстан)

Шестаков Дмитрий Юрьевич, Заслуженный юрист РФ

Юрченко Евгений Валерьевич, академик РАЕН

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК Минобрнауки России

Научно-практический журнал «МИР»
(Модернизация. Инновации. Развитие)

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

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

Дизайн обложки	А. А. Чиянова
Компьютерная верстка	А. А. Чиянова
Корректор	Л. И. Полянская
Исполнительный директор	М. Н. Дудин

mir@idnayka.ru; info@idnayka.ru
www.idnayka.ru

Подписной индекс 65042 в каталоге агентства «Роспечать»

Подписано в печать 25.03.2013 г.

Отпечатано в ГУП МО «Коломенская типография».
140400 МО, г. Коломна, ул. III Интернационала, д. 2а

Тираж 1000 экз.

Полное или частичное воспроизведение в СМИ материалов, опубликованных в журнале «МИР», допускается только с разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

Попечительский совет**Бодрунов Сергей Дмитриевич,**

советник Губернатора Санкт-Петербурга по экономике и промышленной политике, Координатор Промышленного совета при Губернаторе Санкт-Петербурга, Председатель Совета Национальной ассоциации авиаприборостроителей России, Президент Санкт-Петербургской организации Вольного экономического общества, Первый вице-президент Санкт-Петербургского Союза промышленников и предпринимателей, д.э.н., профессор

Выборный Анатолий Борисович,

депутат Государственной думы Федерального Собрания РФ, Председатель Комитета Торгово-промышленной палаты России по безопасности предпринимательской деятельности

Журко Владимир Иванович,

ректор Института международных социально-гуманитарных связей, профессор, член Общественного Совета г. Москвы, председатель Общественного Совета Департамента семейной и молодежной политики г. Москвы

Онищук Владимир Матвеевич,

генеральный директор ООО «СТРОЙМОСТЛИЗИНГ», Почетный транспортный строитель России, Почетный строитель Москвы

Поляков Виктор Леонидович,

Заслуженный учитель РФ, директор Колледжа автоматизации и информационных технологий № 20, г. Москва

Консультант

Иванова Екатерина Леонидовна

Редактор-консультант

Абрамов Юрий Викторович, к.т.н., академик МАП

СОДЕРЖАНИЕ



Б. А. Астафьев



В. Р. Горячева



В. А. Алексеев



Н. В. Маслова

МОДЕРНИЗАЦИЯ

Г. Г. Балаян Трансформация механизмов управления экономикой (на примере опыта СССР)	4
Е. В. Бешкинская, В. И. Видяпин О проблемах народонаселения (окончание)	13
Н. В. Маслова, Н. В. Антоненко Естественнонаучный базис хрематического сознания	15
В. Н. Воронина Конкурентная среда и состояние рынка сбыта для современного российского приборостроения	23
А. А. Агафонов Интеллектуальный потенциал России как один из ключевых факторов модернизации	28
В. Р. Горячева Коммерческая деятельность как способ привлечения финансовых средств для НКО	31
Е. Ю. Лебедева Оптимизация информационного обеспечения системы управления финансовыми ресурсами малых предприятий	34
В. А. Алексеев, К. Н. Борисов, Ф. Е. Вартанян, Т. Д. Лиенко, И. С. Шурандина Модернизация учебного процесса в системе непрерывного профессионального усовершенствования администраторов здравоохранения	38

ИННОВАЦИИ

Н. П. Иващенко, А. А. Энговатова Современные инструменты инновационной политики государства в отношении российских ВУЗов (окончание)	42
Б. А. Астафьев Теория творения и генетического единства мира – основа мировоззрения будущего человечества	50
А. Н. Рассказова, Т. В. Теплова Финансовые инновации в стратегическом анализе банковского бизнеса	56
А. В. Брыкин, К. А. Колегов Факторная модель оценки конкурентоспособности инновационных кластеров электроники на основе анализа этапов их жизненного цикла	63
К. Б. Доброва, Н. В. Кириченко Система менеджмента знаний как средство мобилизации конкурентных преимуществ промышленного предприятия	69

СОДЕРЖАНИЕ

А. Р. Гареев Практика применения инновационных информационных технологий для повышения эффективности института банкротства	72
О. М. Писарева Формирование концепции прогнозно-аналитической деятельности в управлении многоуровневой организационной системой	76
РАЗВИТИЕ	
О. Н. Дмитриев, К. Б. Доброва Стратегия развития управленческого потенциала промышленного предприятия как инструмент обеспечения его конкурентоспособности	82
В. Е. Гладкова Влияние Центрального Банка на распространение «эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования	86
А. Н. Харин Цивилизационные сценарии развития России (окончание)	92
В. Н. Алферов, Е. А. Середюк Совершенствование анализа финансового состояния организаций с целью профилактики их неплатежеспособности (окончание)	96
Т. К. Салина Минерально-сырьевой комплекс и его роль в развитии экономики России (окончание)	102
А. В. Трубина Перспективы развития рынка труда в новых условиях социально-экономического развития региона (окончание)	106
С. С. Бурков Информационные технологии и их роль в мировой инновационной экономике	108
К. В. Карваи Электронные платёжные системы и возможные пути их развития	112
Д. Л. Гришин Регулирование рынка лекарственных средств: зарубежный опыт	116
Е. В. Фоломеев Результаты внедрения процессного подхода к управлению субъектами малого предпринимательства на примере логистической службы строительного предприятия	120
Э. И. Хастиева Зарубежный опыт построения моделей взаимодействия государства и малого бизнеса	125
М. А. Ляшенко Корпоративные стратегии международных компаний: анализ зарубежных источников	130



ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ (на примере опыта СССР)

TRANSFORMATION MECHANISMS OF ECONOMIC MANAGEMENT (on the example of the Soviet Union)

Г. Г. Балаян,
кандидат экономических наук

В статье рассмотрены основные особенности, достоинства и недостатки механизмов управления планово-директивной экономикой СССР с позиции перехода к рыночным отношениям в экономике РФ. Показана необходимость применения в определенный исторический период развития страны механизмов управления на основе принципов директивности. Рассмотрены возможности заимствования отдельных элементов планирования при управлении рыночной экономикой России.

The article describes the main features, advantages and shortcomings in management planning and the command economy of the USSR from a position of transition to a market economy in Russia. The necessity of using a certain historical period, development of governance based on the principles of directiveness. The possibilities of borrowing some elements of planning in the management of Russia's market economy.

Ключевые слова: планирование, сбалансированность, планомерность, пропорциональность, директивность, контроль управления.

Key words: planning, balance, balanced, proportionate, policy, management control.

«В условиях рыночной экономики копирование моделей работы советского Госплана нецелесообразно, невозможно и просто вредно. Вместе с тем формирование планов и программ вполне совместимо с рыночными условиями хозяйствования. Практически все развитые экономики и крупнейшие бизнес-корпорации вырабатывают такие стратегии развития в рыночных условиях».

/Путин В. В./

Достоинства и недостатки планово-директивной экономики СССР¹ с позиции перехода к рыночным отношениям экономики РФ

Пришло время ревизии сложившихся в прошлом механизмов и методов планово-директивного управления развитием экономики СССР с позиции целесообразности их применения в условиях современной России.

Роль и масштабы государственного участия в экономике страны на различных этапах ее развития существенно изменялись. Это зависело от объективных и субъективных причин: политического устройства в государстве, определяющего распределение прав собственности; промышленного, аграрного и кадрового потенциала страны, зависящего от наличия необходимых ресурсов для исполнения намечаемых планов; технологического уклада, характеризующего уровень развития технологий в экономике страны; политической обстановки в стране и в мире; сложившихся национальных традиций; концепции развития экономики, определяемой руководством страны.

В СССР преобладающей была идеология управления экономикой на основе планово-директивных принципах и централизации управления, поскольку почти вся собственность (производственные мощности, ресурсы, инфраструктура и др.) принадлежала государству.

¹ В статье особенности сложной и многоуровневой планово-директивной системы управления экономикой в СССР приведены с существенными упрощениями, что вызвано необходимостью сжатого отображения основных ее свойств.

Целью развития экономики страны в 20–30-е годы двадцатого столетия было наращивание промышленного потенциала и переход от аграрной к индустриально-промышленно развитой стране.

Планово-директивная экономика гражданских отраслей в СССР была построена на основе сбалансированного, планомерного и пропорционального развития производства и потребления, а также политических приоритетов развития экономики и общества в условиях противостояния двух мировых экономических систем: капитализма и социализма.

Для понимания того, что в этой системе управления было положительным и что при переходе к рыночным отношениям использовать нецелесообразно, подробнее остановимся на основных компонентах управления планово-директивной экономики.

О плановом ведении хозяйства

Создание в СССР Госплана, Госснаба и Госстроя означало становление плановой системы управления экономикой страны.

Госплан совместно с Министерствами и ведомствами разрабатывал единый государственный хозяйственный пятилетний план, определял цели, способы и порядок их достижения в процессе выполнения плана, для чего он был наделен законодательными полномочиями и функциями распределения финансовых и материальных ресурсов страны и их контроля под эгидой ЦК КПСС.

Госплан планировал все и для всей территории СССР.

Поэтапность достижения долгосрочных целей отражалась в пятилетних и годовых планах развития, которые составлялись на основе прогноза с использованием различных научных подходов, глубокого анализа положения в народном хозяйстве на отраслевом и региональном уровне [1].

О сбалансированности

Государственный план составлялся в натуральных и стоимостных показателях с учетом баланса производства, потребления и необходимых ресурсов, включая инвестиции, кадровые ресурсы и финансовые средства.

Балансы составлялись с учетом базовых цен продукта. Цена устанавливалась независимо от спроса на производимую продукцию. Принятый принцип, когда цена определяется не соотношением спроса и предложения, а устанавливается исходя из затрат на производство и планируемой рентабельности, приводил к ряду негативных последствий, которые в дальнейшем накапливались.

В случаях, когда спрос превышал предложение (по разным причинам: ошибки планирования, недостаточные мощности заводов, выпускающих необходимую в сфере потребления продукцию, и др.), возникал товарный дефицит. Чтобы снизить дефицит в следующем плановом периоде цены на дефицитные товары обычно повышались (без учета увеличения выпуска), и поэтому такие товары все равно было трудно купить.

Порядок определения планируемых цен, при котором цены на определенный плановый период принимались неизменными, был удобен для сведения баланса с целью отражения количественного представления затрат по качественно разным натуральным показателям плана.

Использование упрощенной практики установления и поддержания равновесия производства и потребления позволяло на макроуровне считать его сбалансированным. Но в динамике при выполнении годовых планов пятилетки на отдельных предприятиях, т.е. на микроуровне, по разным причинам возникали трудности и сбои выполнения плановых заданий, как правило, в сторону их невыполнения и удорожания. Эти сбои и нарушали первоначально установленные значения плановых показателей и пропорции, принятые в пятилетних планах по основным направлениям развития экономики. Для доведения работ до плановых показателей нужна была оперативная мобилизация имеющихся ресурсов и способов их перераспределения Госнабом и Министерствами между предприятиями. Но, несмотря на эти организационно-финансовые усилия Министерств и ведомств, практические результаты часто не достигали конкретных плановых показателей. Отрицательные отклонения текущих результатов от плановых показателей в реальных условиях могли быть значительными. В этих случаях, обычно не позднее последнего месяца третьего квартала, допускалась корректировка полученных результатов «под план», поскольку при невыполнении плана уменьшались объемы финансирования на будущий период, определяемые «от достигнутых» результатов. Фактически эти корректирующие действия были направлены на восстановление «достижимости» задач развития экономики, первоначально принятых на макроуровне. При этом перераспределение ресурсов, которые изымались у успешных предприятий, осуществлялось, прежде всего, в пользу директивно поставленных производственных задач, как правило, в ущерб достижению социальных целей, реализация которых финансировалась по остаточному принципу. Интересы как отдельных исполнителей, так и целых коллективов не являлись приоритетными. Отметим, что ввод новых объектов требовал постоянного перерасчета межотраслевого баланса производства и потребления.

В СССР широко была распространена практика поощрения перевыполнения плановых заданий, что во многих случаях приводило к перерасходу материальных затрат и энергоресурсов, и в свою очередь также нарушало сбалансированность плановых заданий.

Обратная информационная связь с Госпланом в плановом периоде о текущем состоянии производства и потребления продукции различными взаимосвязанными отраслями народного хозяйства осуществлялась через отчеты Центрального статистического управления (ЦСУ). Система доведения объективных показателей с микроуровня до макроуровня была многоступенчатой, жесткой и одновременно несовершенной, поскольку используемые статистические показатели не всегда отражали реальную картину действительности.

При формировании и анализе результатов баланса основное внимание уделялось объемным показателям и недостаточно учитывалось значение качества продукции и услуг. Предпочтение показателей «количества» над показателями «качества» постепенно приводило к накоплению дефицита качественных товаров, что проявилось в полной мере, когда стало очевидным, что увеличение «количества» не всегда компенсирует низкое «качество» и даже наоборот – только увеличивает «количество» часто невостребованных товаров. Многолетние накопления ошибок созданной на таких основах системы планирования привели к ситуации, когда уже нельзя было не замечать отставания от многих промышленно развитых стран по ряду показателей производимых товаров, услуг и уровню жизни даже в такой закрытой от внешнего мира стране как СССР.

О планомерности

Планомерность в планово-директивной экономике заключалась в установлении меры ежегодного прироста показателей, которая определялась и закреплялась в пятилетних и годовых планах в соответствии с прогнозируемыми целями (намечаемыми результатами) на макроуровне. Для установления планомерности необходимо было знание конечного результата, исходного состояния производства, наличия ресурсов, средств и времени для выполнения планируемых заданий. Степень увеличения задавалась в укрупненных показателях по всей номенклатуре и планировалась до типа-размерного ряда изделий и видов услуг в сфере потребления. Это было удобно для соизмерения достигнутых результатов производства с их увеличением в процессе последовательного выполнения плана. Отсюда следует, что планомерность – это один из способов использования имеющихся ресурсов и средств для достижения

запланированных результатов, которые в рамках плановой системы рассматривались как цели экономического и социального развития.

Главный акцент в таких планах делался на увеличении базовых значений показателей производства и потребления. Иными словами, как в технологии установления баланса, так и в технологии определения планомерности предпочтение в гражданских отраслях отдавалось критерию объема, а не качеству или прибыли, которые наряду с объемными показателями были давно приняты в странах с развитой экономикой, что приводило к неконкурентоспособности нашей продукции по сравнению с аналогичной продукцией промышленно развитых стран. Эта негативная сторона планово-директивного управления развитием экономики позднее проявилась при переходе к открытой экономике и выходе отечественных товаров на мировые рынки, когда остро стал вопрос о конкурентоспособности нашей продукции.

О пропорциональности

Установление пропорций роста по огромной номенклатуре изделий, выпускаемых и потребляемых в технологически взаимосвязанных отраслях народного хозяйства с доведением их до объективно и точно измеряемых показателей было нереально без тотального и оперативного учета. Такой учет теоретически и практически возможен только на базе современных информационных технологий и технических средств в режиме «on-line», которых в то время не было, что вызывало объективную необходимость в упрощении методов расчета объемов выпуска номенклатуры изделий. Расчет перспективных значений производился «от достигнутого» производством в предыдущем плановом периоде.

При таком упрощенном порядке определения пропорций о точности (с точки зрения развития гармоничных пропорций) говорить не приходилось. Ошибки в плановых расчетах выявлялись на практике и данные о реализации плановых заданий периодически уточнялись. Это вызывало большие сложности в системе административно-планового управления и системе исполнения плановых заданий.

О финансовой системе

Суть финансовой системы планирования при планово-директивной экономике заключалась в опережающем финансировании выполнения плановых заданий - когда денежная эмиссия проводилась под принятый плановый инвестиционный проект, а покрытие (восполнение) этой эмиссии, т.е. получение реальных доходов (активов), было возможным только после выполненного проекта. Такой порядок обеспечивал стабильное финансирование

запланированных проектов, но при этом объективный контроль за своевременным выполнением планов имел первостепенное значение, так как не выполнение проекта в запланированные сроки (так называемый «долгострой») приводило к скрытой инфляции, поскольку в этих условиях реальная покупательная сила рубля одновременно снижалась после проведения эмиссии, что вызывало дефицит в сфере потребления и создавало напряжение в социальной среде. Министерство финансов изыскивало средства для выполнения намеченных планов путем сокращения объемов финансирования менее важных заданий.

СССР ограниченно прибегал к иностранным инвестициям и займам. Независимая финансовая система СССР от мировых финансовых институтов в тот период была единственно возможной для сохранения политической независимости страны.

О структуре управления и контроле исполнения

Структура управления и контроля за выполнением планов на макроуровне была представлена Госпланом, Государственным комитетом по науке и техники (ГКНТ), Госстроем, Госснабом, Минфином,

отраслевыми Министерствами, Центральным статистическим управлением и другими контролирующими ведомствами. Эти структуры являлись инструментами межотраслевого регулирования и контроля за своевременным исполнением планов и денежными эмиссиями для инвестиционных объектов, а также в случаях необходимости участвовали в покрытии дефицита бюджета.

О директивности и организации исполнения

Особую роль при управлении играла директивность. Директивность – как основной метод управления, возможен при единой (преобладающей) форме собственности и постановке целей органом высшего уровня, функции которого в СССР выполняло Политбюро ЦК КПСС с последующим их обсуждением и утверждением съездами партии. Директивно определялись основные задачи производства и потребления, но при этом способе система управления не могла предвидеть и своевременно решать все возникающие проблемы экономики. В условиях государственной монополизации всех сторон жизни директивность лишала планы их динамической устойчивости.

Поскольку принятие новых внеплановых директив приводило к несбалансированности принятых ранее планов.

Организация исполнения управленческих решений была основана на однопартийности руководителей всех уровней управления, их строжайшей партийной и административной ответственности.

В принятой системе управления директива была обязательной для исполнения.

На выработку директив в условиях холодной войны часто влияли априори непредсказуемые политические обстоятельства, а не экономическая целесообразность.

Следует особо подчеркнуть, что результаты выполнения директивных решений тесно связаны с поставленными целями. При объективно обоснованных целях и всесторонней проработке планов их достижения технология управления при планово-директивной экономике позволяла решать многие сложные и масштабные государственные задачи в плановые сроки с высокой эффективностью, благодаря возможности концентрировать для их выполнения необходимые ресурсы.

Приведем примеры. План ГОЭЛРО (1922 г.) позволил в короткие сроки решить в основном проблему электрификации России [2]. Победа в Великой Отечественной войне благодаря массовому военному и трудовому героизму привела страну к необходимости быстрого восстановления отраслей народного хозяйства. Прерванная войной пятилетка была успешно выполнена за 3,5 года на 85% [1]. Решение остро стоящей жилищной проблемы началось в 1961 году массовым строительством панельных домов для расселения коммунальных квартир, что снизило социальную напряженность. Социальные проблемы решались за счет бюджетно-планируемых средств, выделяемых для целей потребления. Население получало бесплатное жилье, развивалась система бесплатного медицинского обслуживания и всех видов образования.

Ошибочно спрогнозированные, недостаточно обоснованные цели и планы для их достижения приводили к серьезным негативным последствиям.

Так в 1954 году попытка реформировать сельское хозяйство экстенсивным путем на основе покорения целинных земель для увеличения производства зерна (без учета и должной подготовки всех требований к решению этой проблемы) не принесла желаемых результатов. В 1961 году была принята директива о массовом засеве полей кукурузой на всем пространстве страны, независимо от климатических условий, что оказалось ошибочным решением в реформировании сельского хозяйства СССР.

Наряду с издержками планово-директивного управления экономикой имелись и большие достижения. СССР в 60–70 годах прошлого столетия обладал значительным научно-техническим и кадровым потенциалом на основе использования программно-целевых методов управления в таких важнейших областях оборонного комплекса, как авиация, подводный флот, космические корабли, стрелковое

оружие и др., благодаря фундаментальным разработкам советских ученых, созданию ими научных школ и эффективной организации внедрения их научно-технических результатов. Это обеспечивало обороноспособность, безопасность и занятость населения в этих высокотехнологичных отраслях. Авторитет СССР среди развивающихся и даже промышленно развитых стран в это время был необычайно высок. Страна вышла на 2-ое место после США по основным прежде всего объемным показателям производства в развитии экономики [3]. Корректное сопоставление результатов экономики СССР с западными странами затруднено из-за несопоставимости цен на производимые товары и услуги, а также без учета возможности сравнения их качества и условий жизни населения.

В условиях идеологического противостояния капитализму и холодной войны против СССР США и страны НАТО применяли меры экономического воздействия и информационной диверсии. Приведем примеры.

В конце 70-х годов Правительство США ускорило гонку вооружений и приняло программу «Звездные войны». СССР ответил на вызов. Был отдан приоритет политике в ущерб внутренним экономическим интересам.

Значительные средства были дополнительно направлены в оборонную промышленность за счет сокращения финансирования гражданских секторов экономики, что привело к нарушению в них баланса между производством и потреблением. В стране стала ощущаться нехватка товаров народного потребления и продуктов питания. Кроме этого, в 1980 году СССР был втянут в разорительную для страны войну в Афганистане, из-за чего доля непроизводительных затрат резко возросла, поскольку они шли на военные нужды, что ослабляло экономику в целом. Именно на это и был расчет западных политиков.

Еще пример. С целью торможения технологического развития экономики СССР конгрессом США в 1974 году был принят запрет поставок передовых технологий и оборудования в СССР, известный как поправка Джексона-Вэника, который предусматривал и повышенные пошлины на экспортируемые нами товары. Эта поправка была отменена лишь спустя 38 лет – в 2012 году, когда она стала экономически невыгодной для США.

Это далеко не полный перечень действий западных держав по подрыву экономики нашей страны с целью лишить ее возможности получения новых технологий и превратить ее в сырьевой придаток в рамках мирового разделения труда, т.е. навязать СССР «дополняющую» экономику их производственного потенциала. Вопреки усилиям западных держав, на-

правленных на торможение и разрушение нашей экономики, принципы планово-директивного управления народным хозяйством, несмотря на их недостатки и необходимость перемен в системе управления при динамично изменяющихся внешних условиях развития мировых рынков, в основном сохранялись до 1985 года, когда главой нашего государства стал Горбачев М.С. Горбачев М.С. осознавал и открыто заявил о необходимости перемен в системе управления народным хозяйством.

«Горбачева можно назвать «политическим Колумбом». Христофор Колумб сделал великое географическое открытие для европейских народов. Но он хотел открыть совсем другое. Не случайно многие годы европейцы называли Америку Вест-Индией. Горбачев также совершил великое дело в политической истории XX в. И так же, как Колумб, он сделал не то, что хотел. Горбачев войдет в историю как выдающийся реформатор. Но он хотел реформировать советский социализм, реабилитировать коммунистическую идею в глазах мирового сообщества, доказать гражданам Советского Союза, что, несмотря на кровавую семидесятилетнюю историю их страны, жертвы были не напрасными. Опыт перестройки показал, что система тоталитарной коммунистической власти реформированию не поддается. Она может быть такой, какой она есть, или развалиться. Промежуточные варианты нежизнеспособны» [9].

Многие аспекты его деятельности по-разному оцениваются в России и за рубежом. Остановимся лишь на экономическом аспекте принятых им решений внутри страны и методах их реализации.

В период его руководства произошли принципиальные изменения в управлении экономикой страны. Основной концепцией развития стала так называемая «Перестройка». Само слово «Перестройка» предполагает направленное изменение существующей системы, в результате которой должна быть создана новая система с заранее определенными свойствами. В данном конкретном случае - исходной была планово-директивная система управления экономикой с ее достоинствами и недостатками. Задача состояла в переходе к открытой рыночной экономике, которая смогла бы обеспечить показатели качества производимой продукции и услуг, соответствующие мировым стандартам.

Масштабно обозначенная «Перестройка» сопровождалась намерениями властей резко ускорить развитие промышленности и повысить благосостояние народа за короткие сроки. Прodeкларированные цели были социально ориентированы, но требовали знания методов, соответствующих профессиональных кадров и наличия ресурсов для их достижения.

Суть перестройки состояла в отказе от административных методов управления на макроуровне и предоставлении относительной свободы хозяйствующим субъектам на микроуровне, что было выполнено не комплексно-планово-директивное управление экономикой было разрушено лишь частично, поскольку планы остались, а ответственности за срыв плановых заданий не было. При этом общественно-экономическая и правовая среда оказались совершенно неподготовленными к быстрому и безболезненному переходу к рыночным отношениям, что привело на всем пространстве СССР к катастрофическим последствиям.

Горбачевский период правления сопровождался исчезновением основных продуктов питания в магазинах, увеличением дефицита товаров народного потребления, введением карточной системы на многие виды продовольствия, ростом конфликтных ситуаций и как итог — ухудшением жизненного уровня и уменьшением воспроизводства населения СССР. В 1989 году возникла гиперинфляция. Кредиты брались под высокие проценты у разных стран мирового сообщества. Внешний долг СССР достиг рекордной отметки, золотой запас СССР уменьшился десятикратно: с 2000 тонн до 200 тонн [3].

В связи с накопившимися нерешенными социально-экономическими проблемами, в результате политического переворота огромная страна в 1991 году распалась на отдельные государства. Президентом Российской Федерации стал Б.Н. Ельцин, при котором была предоставлена полная свобода средствам массовой информации и провозглашен лозунг о возможности установления власти над отдельными территориями и округами Российской Федерации местными структурами и политическими группировками. При этом были расплывчато определены перспективы развития страны и новые методы управления экономикой.

Управление страной в целом основывалось на временных политических установках. Сложившиеся к тому моменту приоритеты и «команда» советников Президента привели экономику России к еще большим диспропорциям и упадку производительных сил в 90-е годы. Нарушилась интеграция межотраслевых и межреспубликанских связей в экономике, построенной ранее по общему (возможно не вполне совершенному) технологическому замыслу. Экономическая система планового развития была практически разрушена до основания.

Отсутствие эффективных экономических теорий развития в 90-х годах сфокусировало накопившиеся проблемы и противоречия в плоскость политических решений. Эти решения рассматривались упрощенно в двоичной системе: социализм или капитализм.

Поскольку аргументы в пользу первого многим казались исчерпанными, то не без внешнего воздействия и «подсказок», был выбран второй путь — капитализм.

Успешного опыта перехода от социализма к капитализму в тот период не существовало и «командой» Президента Ельцина была принята упрощенная концепция развития — невмешательства государства в дела еще не сформировавшейся рыночной экономики. В мировой практике такой подход к управлению развитием экономики отсутствовал, по всей вероятности из-за его очевидной абсурдности, и тем более в переходный период.

«Рынок сам отрегулирует все» — утверждали псевдореформаторы с целью построить олигархический капитализм. При продаже, т.е. при передаче в частные руки государственных предприятий и природных ресурсов, реальная покупательная сила рубля не учитывалась, пока собственниками не становились представители олигархического капитализма, скупая перспективные предприятия по явно заниженным ценам, которые устанавливались с «помощью» зарубежных экспертов. Последствия принятых способов приватизации всенародного достояния и сформировавшегося в тот период российского бизнеса всем известны (шоковая терапия Гайдара, приватизация по методу Чубайса и дефолт). Большинство населения страны вновь оказалось в труднейшем положении, потеряв большую часть своих трудовых накоплений.

Приход к руководству Россией в 2000 году Путина В.В. остановил дальнейший развал страны, благодаря умению установить баланс между, как многим казалось, несовместимыми интересами противостоящих группировок.

Стали востребованными научные подходы к управлению экономикой и новые концепции развития Российской Федерации, где бы учитывались реальные (а не декларированные) шаги перехода к рыночным отношениям.

Суть перехода экономики РФ к рыночным отношениям, прежде всего, состояла в изменении формы собственности. Если в СССР практически вся собственность была сосредоточена в руках государства и декларативно объявлялась общенародным достоянием, то при переходе к открытой рыночной экономике была принята двухсекторная модель и законодательно закреплена частная собственность с определенным участием государства или без него. В странах, где разные формы собственности равноправны, неизбежно происходит разделение и сочетание сфер централизованного и децентрализованного управления экономикой.

Если вопрос о необходимости сочетания мер прямого воздействия государства на экономику стра-

ны и косвенного регулирования экономических отношений у многих российских экономистов (кроме лжереформаторов) уже не вызывает сомнений, то уровень такого сочетания остается предметом острых дискуссий до настоящего времени.

Речь идет о сложном поиске консенсуса интересов государства, бизнеса и общества. Одним из первых шагов в этом направлении была разработка в 2002 году Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН прогноза научно-технологического развития и стратегии ресурсно-инновационного развития экономики Российской Федерации до 2020 г. [4].

Основным в этой работе было обоснование необходимости перехода РФ от ресурсной экономики к ресурсно-инновационной с последующим гармоничным развитием всех основных секторов экономики на инновационной основе и за счет технологической модернизации.

Выводы

Не все принципы, подходы и методы ведения народного хозяйства на основе планово-директивного управления экономикой пригодны в новых условиях. Однако некоторые из них полезны и сейчас.

1. Ошибочно было сохранение замкнутости экономики в период глобализации и наметившегося перехода промышленно развитых стран к развитию экономики, основанной на знаниях и инновационных решениях. Изолированность или полная открытость – это крайние состояния взаимодействия системы с внешней средой. Выбор этих состояний (в нашем случае: закрытого социализма или открытого капитализма, а также и их промежуточных состояний) зависит от искусства руководства. Наглядным примером может служить Китай. Замкнутость системы ведет к внутренней оценке своих достижений. Известно, что истина постигается в сравнении и с учетом внешней оценки получаемых системой результатов.

Скромное место России в середине первой сотни стран по индексу глобальной конкурентоспособности экономики с учетом главных экономических показателей соответствует внешней оценке нашего потенциала в настоящее время. При этом необходимо учесть, что наш вклад в мировую экономику экспертами Международного валютного фонда рассматривался без учета паритета покупательной способности рубля, т.е. по заниженным ценам, а сама методология определения места России в прошлом и настоящем, основанная на субъективных экспертных оценках, вызывает большие сомнения и требует специального исследования.

2. Принятие разных форм собственности (частной и государственной) смещает акцент с жестких форм плановых заданий на повышение роли согласований, координации и регулирования в процессе управления экономикой. Однако в некоторых случаях, как например, в оборонном комплексе необходимы плановые и программно-целевые методы управления с их гибкостью и сохранением принципа объективно обоснованной директивности, которая влечет за собой обязательность выполнения поставленных целей и жесткую дисциплину при их выполнении со всеми вытекающими из этого последствиями.
3. Мы живем в эпоху растущих потребностей при ограниченных возможностях. Возрастающие потребности тесно связаны с переходом количества в качество. Отсюда следует, что именно критерий качества выпускаемой продукции и оказываемых потребителю услуг должен быть приоритетом при определении требований к целям объемно поставленных задач, т.е. увеличение объема продукта должно быть связано с требованием повышения качества как необходимого условия его конкурентоспособности на рынке сбыта, что подтверждает правильность теоретической формулировки цели в виде двух взаимосвязанных компонент: цели и внешних требований к ней [5].
4. Планирование экономики, основанное на приоритете объемных натуральных показателей, замедляло выпуск нашей гражданской промышленностью конкурентоспособной продукции. Критериями отбора проектов должны стать новизна, качество и стоимость, рассматриваемые с учетом возможных рисков при оценке конкурентоспособности инвестиционных проектов и в итоге получения прибыли на вложенный капитал.
5. При планово-директивной экономике государство определяло цели и придавало им статус закона. ГОСПЛАН планировал ВСЕ и для всей территории страны. Недостатки такого планирования были рассмотрены выше. При переходе к рыночной экономике с множеством собственников производственных объектов государство должно устанавливать единые правила ведения бизнеса (законы) для всех владельцев собственности любого уровня и территориального расположения на длительный отрезок времени для возможности стабильного ведения бизнеса [6].
6. Эмиссия денежных средств при планово-директивной экономике проводилась для реализации государственных плановых проектов

Министерством финансов СССР, которое изыскивало средства, но не определяло цели, что логично вытекало из функций этой структуры. В настоящее время эмиссия денежных средств в России монополично осуществляется Центральным банком России с его особым правовым статусом, который во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику [ст. 4 № 86 ФЗ]. «Такая противоречивость правового статуса характерна не только для Центрального банка РФ. Схожий правовой статус имеют многие центральные банки зарубежных государств. Такое положение дел обусловлено особенностями современной рыночной экономики. Необходимость в Центральном банке порождается двумя детерминациями – рыночной и политической. Если Центральный банк станет полностью рыночной структурой, то не сможет выполнять функцию, в которой так нуждается государство, функцию перераспределения финансов. Если Центральный банк будет государственным органом, то его рыночная деятельность окажется менее эффективной, а стало быть, уменьшатся финансовые возможности государства» [7]. Проблема весьма сложная, ибо в этих условиях нужны новые правила в системе финансирования, позволяющие согласовать интересы государства и собственников. Эмиссию теперь необходимо проводить не только под плановые проекты государства, но также под частные и совместные с государством крупномасштабные долгосрочные инвестиционные проекты, которые должны заявлять себя для внесения их в государственные задания. Инновационные проекты малых и средних предприятий также должны быть учтены при финансировании.

7. В последнее время резко возросла роль социальной составляющей в управлении экономикой, которая была одним из неосуществленных лозунгов перестройки и перехода к демократической системе правления. Имеется в виду резкое расслоение населения по уровню жизненных благ и коррупция во властных структурах на всех уровнях управленческого аппарата, которая оказалась характерной для всех стран мира, включая Китай. Масштабную коррупцию можно считать началом конца любой системы управления. Сложность решения этой проблемы очевидна. На наш взгляд в настоящее время не разделены две проблемы, которые прежде всего следует различать: коррупция, что в русском языке аналогично – казнокрадству, и мздоимство, иначе – взяточничество за услуги чиновников, врачей, ученых и других исполни-

телей, которые уже оплачены государством. Эти две проблемы имеют различные цели, технологию и исполнителей их реализации, а следовательно, и различные методы их решения.

Проблему казнокрадства можно уподобить проекту, имеющему целью незаконного изъятия средств из казны государства. Реализовать проект могут только лица, имеющие на это властные полномочия. Технология реализации этой цели бывает разная в разных областях деятельности, на которую их назначили быть ответственными за эффективное использование выделенных государством средств налогоплательщиков, т.е. производственных структур и населения. Кто может решить эту проблему? Ответ простой – только властные структуры более высокого уровня. Казнокрадство в России отличается тем, что деньги из казны вывозятся за рубеж, где они работают на экономику других государств, а затем туда стремятся уехать члены семьи и сами исполнители, которые в случае своевременной и полной конфискации нажитого таким образом имущества, будут не интересны никому. Экономическое решение этой проблемы наиболее эффективно, к тому же оно не связано с ограничением свободы. Этот человек может работать теперь на общих основаниях в структурах, которые захотят использовать его не растраченный профессиональный опыт.

Взяточничество – это обоюдное согласие двух сторон – берущего, который это рассматривает как доплату к низкой зарплате, и дающего, который без этого не сможет быстро решить стоящую перед ним задачу. Здесь решение лежит в плоскости снижения, сведения до минимума разрешающих, контролирующих и лоббистских функций чиновников, число которых к сожалению выросло в РФ в два раза по сравнению с СССР.

Ситуация в настоящее время характеризуется тем, что в некоторых сферах потребления предложение превышает спрос, качественные товары есть, а денег у большинства населения нет, т.е. наблюдается обратная картина по отношению к планово-директивной экономике. Любое неравновесие спроса и предложения, т.е. их несбалансированность приводит к социальному напряжению.

Отсутствие эффективных механизмов своевременного учета интересов большинства населения привело к разрушению планово-директивную систему управления.

8. Отметив отрицательные моменты планово-директивного управления экономикой, необходимо выделить безусловно положительные стороны нашего опыта ведения планового хозяйства, которые заимствовали многие страны, включая США и Японию приспособив его к рыночной

экономике с частным капиталом и крупными корпорациями [8].

Плановое регулирование экономики страны необходимо при всех видах собственности, иначе при условиях участия в ВТО экономика страны может раствориться в интересах международных частных структур, которые пользуются плановым регулированием на своих национальных территориях. Структуру, подобную ГОСПЛАНу, прогнозирующую, сбалансированную, индикативно планирующую стратегию развития экономики страны в целом на перспективу, в той или иной форме целесообразно восстановить с повышением роли науки, как звена, обеспечивающего объективность целевых установок, с учетом интересов предпринимателей, реализующих цели бизнеса, и администраций всех уровней управления, как представителей регионов.

Для решения этой задачи, прежде всего, следует восстановить разработку на новой основе системы согласованных между собой документов: долгосрочного прогноза на 20 и более лет; стратегий сбалансированного развития экономики на ресурсно-инновационной основе на 15–20 лет; целевых программ для реализации стратегий и планов с учетом их финансирования на 5 лет.

9. При рыночных отношениях существенно изменилась система информации, так как данные о деятельности конкурирующих структур во многих случаях стали коммерческой тайной. Огромные потоки не структурированной по универсальным правилам информации затрудняют координацию плановых решений на всех уровнях управления, что можно исправить с использованием существующих методов ее универсального представления.

10. Финансирование науки и инноваций – не должно останавливаться и прерываться, иначе можно потерять фундамент современной экономики.

Следует обратить особое внимание на роль отечественной науки в разработке целевых программ, которые были созданы в СССР и использовались при решении наиболее важных проблем, а также широко используются в настоящее время в экономике развитых стран крупными бизнес-корпорациями [8].

Практическое значение предлагаемого методического инструментария представления информации для программно-целевого управления может быть использовано для решения актуальных проблем, проектов и программ, возникающих в крупных структурах при переходе к открытой рыночной экономике, что будет изложено в следующем номере настоящего журнала.

Библиографический список

1. Смирнова О.О. Концептуальные основы формирования системы стратегического планирования регионального развития Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2012.
2. Развитие электроэнергетического хозяйства СССР. 3-е изд. М.; Л., 1970.
3. Народное хозяйство СССР за 70 лет. Статистический сборник. М., 1967.
4. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факты, стратегии, угрозы. М.: Макс-Пресс, 2005.
5. Комков Н.И., Балаян Г.Г. Методические рекомендации по подготовке и формированию научно-исследовательских программ. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1978.
6. Методы планирования межотраслевых пропорций / под редакцией А.Н. Ефимова, Л.Я. Берри. М., 1964.
7. Братко А.Г. Центральный банк в банковской системе России. М.: Спарк, 2001. – С. 4.
8. Луговцев К.И. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными проектами: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2012.
9. Петраков Н.Я. Избранное. Т. 2. М.; СПб.: Нестор-История, 2012.

Автор благодарен за ценные замечания при подготовке данной статьи: Комкову Н.Н., Бурову Б.Л., Красюковой Н.А., Сидорову В.В., Юрченко А.А.; а также Володиной Н.Н. за техническое содействие при подготовке материалов данной статьи.

О ПРОБЛЕМАХ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ

ON THE PROBLEMS OF POPULATION

Окончание. Начало в номере 12

Е. В. Бешкинская, доктор экономических наук

В. И. Видяпин, доктор экономических наук

В данной статье делается попытка обобщить результаты многочисленных и многосторонних исследований ученых с целью переосмысления дальнейшего развития народонаселения.

This article attempts to summarize the results of a number of multilateral and research scientists to rethink the further development of the population.

Ключевые слова: народонаселение, демография, проблемы, исследования, негативные последствия, демографический взрыв.

Key words: population, demographics, issues, research, adverse effects, population explosion.

Естественным спутником бедности всегда был и остается голод. По данным статистики 80 государств мира сегодня не способны обеспечивать себя самым необходимыми пищевыми продуктами. В их числе африканские государства: Афганистан, Монголия, ряд государств Средней Азии и др. Если верить донесениям СМИ (средствам массовой информации), то в ближайшее время (1-2 года) нас ожидает всемирный голод.

Необходимо отметить, что все приведенные в данном исследовании числовые значения показателей не могут быть абсолютно достоверными. В зависимости от источника их получения они разнятся между собой, но для целей проводимого анализа и выяснения закономерностей развития использование их вполне оправдано.

Результаты экспресс-обзора убеждают, что сложившаяся система общественных отношений не обеспечивает должного уровня бытия человека. Наблюдаемое в настоящее время нарастание отклонений в динамике народонаселения по странам и континентам потенциально предопределяет потерю устойчивого развития, что в свою очередь повышает вероятность возникновения различного рода конфликтов, в том числе и военных.

Если принять за образец уровень бытия (ВВП на душу населения) в США, как наиболее развитой и доминирующей в мире страны, то мировое годовое производство ВВП, обеспечивающее достойное бытие 10–14 млрд. человек (определяемый демографами и математиками предел численности народонаселения) должно возрасти почти в 10 раз (примерно 663,6 трлн. долларов США к концу XXI века против примерно 71,0 трлн. долларов США в 2010 году). Задача, скажем прямо не из простых и решение её не под силу ни одному государству.

В последнее время появились новые теории развития не просто народонаселения, а человечества в целом. При этом человечество рассматривается не просто как совокупное количество индивидов, личностей, граждан, а как неотъемлемая часть животного мира биосферы Земли. Новое толкование народонаселения нашло отражение в теории «Биосферосовместимого способа жизнедеятельности» человека.

Большой вклад в развитие теории внесли российские ученые академики РААСН В.А. Ильичёв и В.В. Владимиров, Президент «Академии нового мышления» О.Н. Забродоцкий и др.

Основные положения теории направлены на разрешение конфликта между человеческой цивилизацией и Природой:

- почти мгновенное по планетарным масштабам изменение климата, глобальное повышение температуры с 1860 по 1998 г. составило 0,8°C, в северных районах России за последние 30–35 лет температура воздуха в зимнее время возросла на 1,0–1,5°C, на фоне роста глобальной температуры за это время на 0,4°C;
- таяние высокогорных ледников на континентах ведёт к повышению уровня океана, за последние 100 лет его уровень повысился на 10–20 см, а в XXI веке предполагается ускорение этого процесса, и к 2030 году прогнозируется подъем на 60 см с вытекающими отсюда последствиями;
- по сравнению с 1960 годами, в начале 21 столетия количество природных бедствий увеличилось более чем в 3 раза;
- за последние 100 лет на земле вырублено около 40,0% лесов и осушено почти половина водно-болотных территорий;

- под угрозой исчезновения находятся 24,0% (1130 видов) млекопитающих и 12,0% (1183 вида) птиц; популяция людей поглощает около 40,0% энергии от глобальной величины в виде чистой биологической продукции, тем самым лишая пищи огромное количество живых организмов и вынуждая их вымирать катастрофически быстро.

Нет необходимости и далее продолжать перечень антропогенного воздействия человека на природу. При этом наиболее негативное влияние в наблюдаемом конфликте, по мнению В.А. Ильичёва, оказывает деятельность человека в сфере энергетики. Энергетическая отрасль, являясь ключевой в обеспечении жизнедеятельности человека, в то же время занимает не последнее место в антропогенном воздействии на окружающую среду. Она создает около половины всех загрязнений на Земле и не может более развиваться по традиционным канонам предшествующих веков. Потребности в росте энергии должны ограничиваться необходимостью сохранения всех параметров среды обитания человека как биологического вида.

Таким образом, устойчивое развитие человечества изначально подразумевает взаимодействие с Природой, сохранение её самоподдерживающего состояния и антропогенная нагрузка не должна превышать этого предела. Речь идёт в целом о человечестве на Земном шаре, а не об отдельной отрасли, каком-либо городе, предприятии и т.п. Нужны объединённые усилия всех стран, иначе одни развиваются за счёт других, а в итоге деградируют все.

Аналогичной точки зрения придерживается и Ю.Н. Забродоцкий, президент Академии нового мышления. Основные положения его концепции развития народонаселения представлены в открытом письме к мировой общественности «Глобальная Российская Инициатива по переходу к биосферосовместимому способу жизнедеятельности» в доступной и понятной для каждого человека форме.

К сожалению, современная цивилизация базируется на принципе «взять больше, чем отдать».

Отсюда следует и основное противоречие нынешней цивилизации — несоответствие способа жиз-

недеятельности человечества производительным силам Природы.

Качественную суть способа жизнедеятельности определяют взаимоотношения человека с Природой, частью которой является сам человек. «Взять больше чем отдать или принцип раковой клетки, — вот что наиболее характерно для землян от выжигания лесов в эпоху раннего земледелия до техногенного глобального посягательства на устойчивость Биосферы в наши дни».

С точки зрения качественных критериев жизнедеятельности основная задача состоит в том, что приращение животных сил природы, включая духовность человека должно опережать рост производства материальных благ и услуг, а при этом условия — рост производства должен опережать рост населения».

Главным условием спасения человечества Ю.Н. Забродоцкий видит в освоении человеком новым биосовместимым мышлением позволяющим перейти на иной тип жизнедеятельности не за счёт Природы, а вместе с ней.

Только сменив тип развития можно выжить! А это начинается с характера присвоения природного продукта. Инстинкт самосохранения должен помочь цивилизации видеть «дамоклов меч» последней угрозы, найти не только ключ, но и замок, открытие которого позволит войти в дверь гармоничного развития в согласии с Природой и её законами.

Представляется, что этим замком является сам человек как таковой, а ключом — его разум. Человек «разумный» в процессе своего развития, несмотря на величайшие научные и практические достижения, духовно деградирует и ведет современную цивилизацию к банкротству или, другими словами, поставил перед человечеством проблему выживания, сохранения себя как отдельного вида.

Не вызывает сомнения, что выход из нынешнего тупикового состояния возможен только при переходе человечества на новый порядок своего бытия.

Только познав самого себя, для чего он живет и каково его место во Вселенной, человек сможет построить общество гармонии и разрешить проблемы народонаселения.

Бешкинская Е. В. – доктор экономических наук

Видяпин В. И. – доктор экономических наук

e-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫЙ БАЗИС ХРЕМАТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

THE BASIS OF NATURAL SCIENCES FOR CHREMATISTIC CONSCIOUSNESS

Н. В. Маслова, доктор психологических наук, кандидат исторических наук

Н. В. Антоненко, доктор психологических наук

Статья представляет естественнонаучные основы хрематиического сознания человека, указывая механизмы формирования антихрематиического сознания в период ноосферного перехода.

The article contains natural-scientific basis of chrematistic consciousness of a person and aimed to use mechanisms of upgrading genetic determinate mind of a person.

Ключевые слова: генетически детерминированный способ познания, целостное мышление, левое и правое полушария головного мозга, хрематиическое сознание, система «природа – общество – человек – космос», периодические системы законов познания/постижения, психики человека.

Key words: genetic determined pass of cognition, genetic determinate mind of a person, left hemisphere of mind, right hemisphere of mind, chrematistic consciousness, «nature – society – man – space» system, periodic systems of Laws of cognition/comprehension, of special Laws of psychology.

Главный мировоззренческий вопрос сегодня

«*Analisis ratio – talis et actions*».

(лат. «Каков разум – таковы и поступки»)

Более 25 лет целенаправленно изучая работу человеческого сознания, мы пришли к убеждению: эволюция науки и, в конечном счёте, эволюция общества являются функцией экстраверсии сознания. Под экстраверсией следует понимать интегрированный процесс проявления в природе – обществе – Миров сознания человека. Качество сознания человека/общества определяет качество эволюции общества. Тому история знает множество примеров: гедонистическое сознание нацелено на получение удовольствий, сознание лидеров фашизма погружало мир в войну, коммунистическое сознание устремляло население по линии самоотречения и жертвенности, патриотическое сознание окрыляло на подвиги, хрематиическое сознание превращает жизнь в погоню за золотым тельцом. Без решения наукой вопроса качества сознания человека/общества и передачи этих знаний в систему образования и воспитания детей подготовка кадров, способных строить будущее, невозможна. Ноосферный переход общества может не состояться, если не будут решены эволюционно значимые мировоззренческие вопросы перехода от хрематиического к ноосферному сознанию, от левополушарного к целостному мышлению, от антропоцентрической к космопланетарной парадигме Человека. В этом мировоззренческом переходе осуществляется осмысление корневых природосообразных функций человека. Пользуясь терминологией компьютерной эры, речь идёт о перезагрузке неадекватной человеку техногенной программы мышления и сознания на принципиально естественную программу, адекватную задачам и возможностям функционирования системы «человек – общество» в глобальной системе «Природа

– Космос». Мы видим возможность решения вопроса естественного природосообразного качества сознания человека как антихрематиического. Сознание как социоприродное явление и как научное понятие столь многогранно, что нам придётся отказаться от мысли в данной статье даже коснуться многих его аспектов, таких как философия, структурализм, когнитивная психология, воспитание сознания, история его становления. В статье рассмотрим нейрофизиологический базис сознания, ибо здесь кроется отгадка рождения хрематиического сознания и его повсеместного шествия по планете сегодня.

1. Сознание человека – фундаментальный фактор реальности

«Мы подходим к очень ответственному времени – к коренному изменению нашего научного мировоззрения. И в его основе – познание человеком самого себя»

В.И. Вернадский

Сознание человека может рассматриваться в 3-х аспектах: как процесс, как психическая познавательно-экспертная деятельность и как мировоззренческая структура личности. Объектом сознания во всех 3-х аспектах является внешний и внутренний мир носителя сознания. Несовершенство многих концепций и схем сознания связано в значительной мере именно с неумением учесть целевую функцию субъекта сознания, что и определяет изначальное несовершенство системы отсчёта. Здесь берёт начало широко известный субъективный фактор. Именно субъективная целевая функция (кто познаёт? что познаёт? для чего познаёт?) лежит в основе исторически сложившихся в обществе четырех форм познания субъектами мира и сформировавшихся на их основе четырех форм сознания человека.

Исторически первое – религиозное сознание человека – в качестве цели имеет веру. Художественно-эстетическое сознание исследует эстетический идеал (образец образцового). Обыденное сознание нацелено на познание собственно материального бытия. Только научное сознание имеет предметом исследования сущность, структуру, функции и законы Мира. Различные цели познания привели к появлению разнонаправленных форм сознания в обществе. Но даже в каждой из этих четырех целевых фрагментарных системах познания мира, именуемых формами сознания, мы неизбежно обнаруживаем два противоположных вектора. Рассмотрим их.

1. Сознание, качественно адекватное природе человека является естественным для него. Мы называем его природосообразным или целостным сознанием. Познавая, человек не нарушает законы природы, информации, законы собственного тела (мы убедимся насколько это важно!) и нейрофизиологические законы, устремлён к познанию сути.



Рис. 1. Четыре формы сознания в человеческом обществе

Назначение процесса познания-сознания состоит в раскрытии до уровня понимания индивидом того, что же представляет собой действительность. В процессе познания выявляется сущность (суть) действительности и складывается осознанность человека, т.е. формируется воспринимающая и экспертирующая мир мировоззренческая структура сознания как результат двух одновременных процессов – познания и сознания мира. Как братья-близнецы они не всегда различимы: познание в русле естественных законов Мира и природы самого человека формирует адекватное же сознание. Использование хорошо сформированной мировоззренческой структуры сознания даёт личности адекватный процесс познания и продуктивную экспертную деятельность. Такой человек уверен в себе, он словно знает наперёд правильные решения и способен быстро продвигаться в жизни и деятельности. Человек не теряет время, силы, энергию на исправление ошибок, восстановление сил. Всё его окружение, как кажется, помогает ему. Успешно формируется естественное сознание человека. У него естественным образом сформиро-

ваны высокие аксиологическое (ценностно-смысловое) и акмеологическое, т.е. духовно-нравственное мыслетворчество, поведение и жизнедеятельность конгруэнтно Всеобщим Законам Мира [4], общества [5], собственному здоровью [2], естественным законам психики [1]: он использует возможности своего сознания гармонично собственной природе и развивает их.

Естественное сознание человека – это мировоззренческая структура личности и соответствующая ей психическая познавательно-экспертная деятельность, которая обеспечивает обобщённое и целенаправленное отражение внешнего и внутреннего миров, аксиологическую, акмеологическую целеполагающую и управленческую деятельность человека конгруэнтно Всеобщим Законам Мира [4] и специальным законам психики человека [1, 9]. Такой человек является ноосферной личностью.

2. Сознание качественно неадекватное человеческой природе – не является естественным для человека. Мы называем такой тип сознания нецелостным в связи с тем, что оно не использует полный ресурс возможностей, данных человеку от природы. Причин нецелостного сознания может быть много: несформированность соответствующих структур мозга (например, эффект Маугли), нейрофизиологические, физические и психические травмы с последующими задержками психического и познавательного развития, врождённые генетические дефекты, приобретённые навыки использования функция одного из полушарий головного мозга, общий низкий уровень культурного развития в семье, социуме, целенаправленный процесс дебилизации личности. Хрематическое сознание отдельной личности может иметь разные причины. Хрематическое сознание общества является результатом целенаправленного процесса депривации аксиологических (высших духовно-нравственных ценностей и целей) и акмеологических (высоких эталонов поведения и самореализации) ценностей у больших социальных групп социума.

Хрематическое сознание – это мировоззренческая структура личности и соответствующая ей психическая познавательно-экспертная деятельность, которые обеспечивают целенаправленное отражение внешнего и внутреннего мира с функцией личного обогащения, и власти, исключая высокие духовно-нравственные ценности и смыслы в мыслетворчестве и жизнедеятельности индивида.

Термином хрематистика Аристотель («Политика», IV в.) назвал такое качество ведения хозяйственной деятельности, которое нацелено исключительно на обогащение, контроль, власть). Такому стилю мыслетворчества и поведения индивида

соответствует его хрематическое сознание как мировоззренческая структура его личности. Оно организует познавательную-экспертную оценку окружения и событий жизнедеятельности индивида. Хрематическая плеоназия (pleonasmus – греч. чрезмерное сосредоточение) – психическая деформация сознания, выражающееся в чрезмерном увлечении, сосредоточении на деньгах и власти, делает индивида одержимым, зависимым. Деньги становятся его фетишем, и с их помощью индивидом можно управлять. Рассмотрим нейрофизиологические корни деформации естественного сознания личности.

2. Генетически детерминированный способ познания

«Мозг, хорошо устроенный, стоит больше, чем мозг, хорошо наполненный»

Мишель де Монтень

Обратимся к сути процесса познания. Семантика слова заключает в себе движение по знакам, от знака к знаку. Постигание сути знака – уразумение его смысла во внутреннем мире человека последовательно. Первый акт сознания – опознавание знака. Вторым актом является у-знание. Третьим актом является со-знание, т.е. обнаружение присутствия знака в собственном внутреннем мире (опыте) индивида. Интегрирующим актом является понимание индивидом единовременного присутствия знака во внешнем и его внутреннем мире, т.е. его о-со-знание. Так процесс познания – сознания понимается как уразумение смыслов по знакам. В этом сложнейшем нейрофизиологическом процессе задействованы органы восприятия (слух, зрение, обоняние, осязание, вкус) индивида. Только лично ощущаемая («прожитая») информация становится «моим» знанием, точнее со-мной пребывающим знанием – сознанием. Для физиологического обеспечения «проживания» информации природой предусмотрен этап сенсорного-моторного (чувственного) восприятия. Сенсорные системы – глаза, уши, кожа, нос, язык, являясь частями тела связаны нервными волокнами с центральной нервной системой и корой головного мозга образуют комплекс нейрофизиологических анализаторов [10]. Это блок № 1 – приёма и передачи информации, обслуживающий головной мозг человека (схема 2). Присущий от природы каждому человеку детектор собственной истины и лжи (умение чувствовать информацию) является базой для дальнейшей работы головного мозга.

Сенсорные сигналы на входе в мозг перекодируются в электроимпульсы и все последующие эта-

I сенсор- ноторный	II сим- воль- ный	III логи- че- ский	IV линг- висти- че- ский	V сенсор- но-ки- нетети- ческий	VI архи- виро- вание
чув- ствен- ное вос- приятие	об- разное «свер- тыва- ние» чув- ствен- ной инфор- мации	дискур- сивно- логи- ческое осмыс- ление инфор- мации	аккомо- дация инфор- мации в со- знании через слово- образ	чув- ствен- ная аккомо- дация инфор- мации в со- знании через движе- ние	сохра- нение об- разных «свёр- ток» чув- ствен- но-логи- ческой инфор- мации

Схема 1. Этапы восприятия и усвоения информации на основе операциональной концепции интеллекта
Ж. Пиаже¹

пы работы с поступившей информацией скрыты внутри черепной коробки. Там расположены ещё 3 блока обработки информации (схема 2). Электрические импульсы попадают в системе «мозг» в энергетический блок (№ 2). Ретикулярная формация (сетчатая структура) является первым органом энергоблока на пути энергоимпульсов. Она играет роль батарейки: здесь аккумулируется энергия от всех органов восприятия. Именно ретикулярная формация в последующем распределяет энергию по всему мозгу. В энергоблоке есть и другие органы, функции которых совершаются благодаря считыванию качества и интенсивности энергий информационных импульсов: таламус распознаёт и отбрасывает вредоносные для системы сигналы. Это своеобразный контрольно-пропускной пункт мозга. Лимбический отдел «сортирует» и «запечатывает» информационные сигналы по качеству их эмоциональной энергии. Здесь происходит их закладка в долговременную память. Поясная извилина, содержащая на своих концах миндалину (парный орган) руководит распределением творческой энергии, а в случае её не востребованности, переключает эту энергию на оборону или нападение. Мозжечок руководит энергией движения. Так энергоблок связан с 6-ю слоями коры головного мозга и создаёт готовность к работе всего мозга.

Третий блок (№ 3) мозга – приёма и переработки информации (первичные, вторичные, третичные поля коры головного мозга) – обрабатывает поступившую информацию информирует аналоговые информационные свёртки – голографические аналоги воспринятой информации (мыслеобразы) [4]. Этап создания информационной символьной свёртки-аналога с чем-либо из его прежнего

¹ Схема доработана. В научный оборот введено название V этапа (Н. Антоненко, М. Ульянова «Педагогика ноосферного развития» 2007 г.) и VI этапа (Н. Маслова «Ноосферное образование», 1999 г.)

опыта происходит почти мгновенно и человек начинает оперировать голографическим символом в дальнейших логико-смысловых аналоговых операциях на 3 – логическом и 4 – лингвистическом этапах познания (схема 1). На 5 этапе информация кинестетически закрепляется в клетках тела (человек при этом шагает, качается на стуле, совершает потягивания, стучит карандашом по столу, напевает, направляется «покурить» и др.). Этот процесс требует некоторого времени и завершается он нахождением места «проживания» новой информации в системе «мозг» (аккомодация голографического символа). Мы описали обычный путь мыслеобраза, который так получает прописку в человеческом биокомпьютере – головном мозге.

Четвёртый блок обработки информации – проектный. Он расположен в передних лобных долях головного мозга человека (схема 2). Его функции – нормировочная, контрольная (левое полушарие), перспективно-ориентировочная, проектная (правое полушарие). Здесь голографические аналоги информации – совершают кросс-коррелятивные операции с целью поиска требуемых индивиду решений. Именно здесь происходит сложный нейрофизиологический процесс мышления – корреляции и кросс-корреляции мыслеобразов с целью поиска смыслового решения на поставленный вопрос [4]. Генетически мозг организован для такого порядка прохождения информационной обработки у каждого человека без генетических и приобретённых отклонений: олигофреническое, шизоидное, маниакально-депрессивное, параноидальное и другие болезненные состояния). Это и есть генетически детерминированный способ познания. Он позволяет чрезвычайно эффективно, безошибочно решать жизненные, учебные, социальные, мировоззренческие задачи без потери собственной информации и истины.

3. Деформации мировоззрения нейрофизиологическими механизмами

«Привнесение информации является путём изменения сложных неравновесных систем»

О.Л. Кузнецов

Генетически детерминированный путь познания как естественная последовательность приёма-обработки информации позволяет сформировать естественное целостное мышление человека и мировоззренческую структуру его сознания. Такой нейрофизиологический путь становления целост-

ного сознания является единственным для человека и имеет 3 обязательные составляющие:

- 1) последовательные этапы приёма-обработки информации;
- 2) включённость в нейрофизиологическую деятельность мозга 2-х его полушарий;
- 3) самоорганизацию индивидуальных голографических информационных мыслеобразов.

В каждой из этих составляющих кроются возможности деформаций сознания человека.

1. Этапы познания представлены на схеме 1. Нарушение последовательности, порядка обработки информации на этих этапах чревато деформациями всех последующих результатов процесса познания. Для убедительности восприятия этого материала невозможно не воспользоваться примером-анalogией с системой переваривания пищи. Может ли человек миновать этап приёма и первичной обработки пищи в ротовой полости, а затем в желудке и сразу приступить к усвоению полезных веществ? Но ведь именно этого требует сегодняшняя система образования от учеников и студентов, лишая их этапа сенсорной, символической и кинестетической обработки в ходе познания. Рассмотрите схему 1. Мысленно отсекайте сенсорный и символический этапы обработки информации. Так практически отсекаются «ноги» у процесса познания в формирующемся сознании ребёнка. Отсекайте мысленно кинестетический этап – не произойдёт усвоение информации через телесные реакции (не приобретутся двигательные навыки), не сформируется позиция «знаю и могу сделать», качественно отличающаяся от позиции «знаю, но не могу сделать» (отсекаются телесные опоры, «крепежи» информации)¹. Это происходит «незаметно» и «интеллигентно» в школе и вузе по причине нейрофизиологической неосведомлённости преподавателей, руководителей, родителей, учащихся. Мы утверждаем это на основе 35-летнего профессионального опыта работы в системе образования.

Методика преподавания – главный деформирующий инструмент педагогики. Зона его направленного воздействия – первичные этапы восприятия информации. Метод воздействия – депривация генетически обязательных сенсорного, символического и кинестетического этапов эмоционально-чувственной обработки информации. Форма воздей-

¹ Тело человека должно быть включённым в процесс не только восприятия и переработки, но и репрезентации учебной информации: тогда включается мозжечок (координатор действий тела), корковые и подкорковые центры управления движением. Активизируются и гармонизируются симпатическая и парасимпатическая системы, появляются эндорфины, снимаются телесные зажимы, человек чувствует себя комфортно, уверенно.

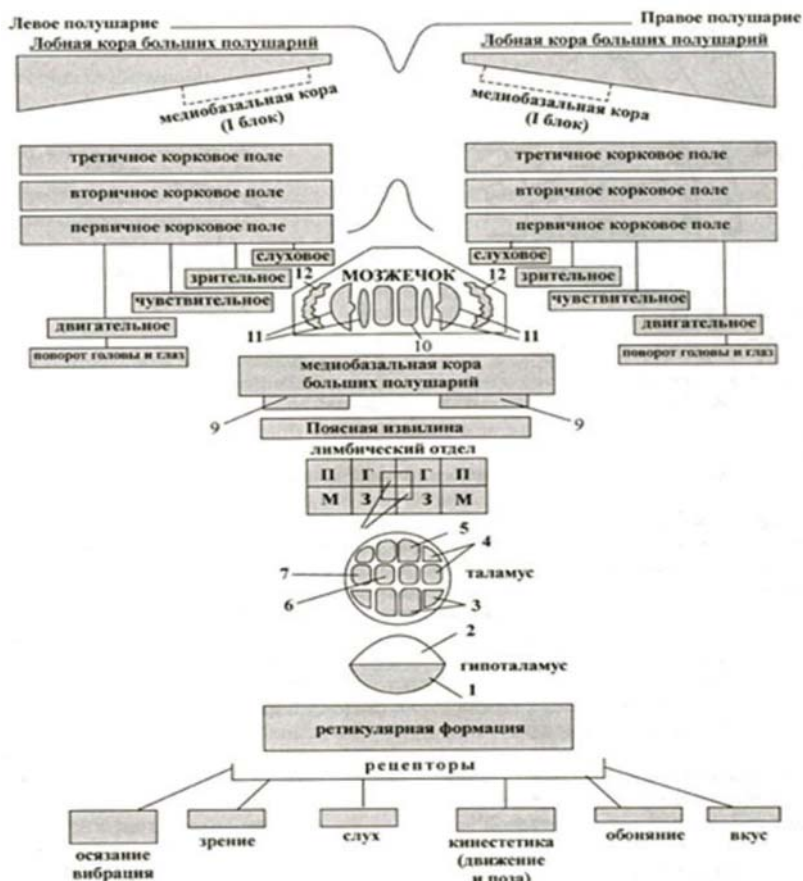


Схема 2. Генетически детерминированный способ познания
(по А.Р. Лурия – Н.А. Давыдовской)

ствия – регламентированное применение завуалированной под традиционную, но являющуюся деформирующей методики преподнесения информации. Это главный Троянский конь, который как подарок должен восприниматься жителями большого мирового города «школа – вуз – последипломное образование». У этого деформирующего инструмента педагогики есть свой защитный барьер – недопущение современной научной методики преподавания, опирающегося на генетически детерминированный способ познания, в школы и вузы. Речь идёт об отечественной научно-педагогической разработке – биологически адекватной телу и мозгу человека методике ноосферного образования (биоадекватная методика). К этому прибавляется требование «хорошей оценки», «успеваемости» в учёбе. Однако в этих условиях выполнение социального требования хорошо учиться, возможно, только для 3–5% учащихся. Это объясняется силой их генотипов и врождённым умением совершать операции сенсорного, символического, кинестетического этапов познания даже вопреки применяемой методике. Остальные ученики обречены испытывать на себе скрытое противоречие: «должен понимать» вне естественных условий. Именно здесь кроется корень поиска социального

успеха (вызубрить, задолбить, обмануть, списать), власти над обстоятельствами, получения желаемого, во что бы то ни стало, в ряде случаев морального и материального поощрения за такие действия. Родается детско-ученический и студенческий хрематизм. Получив положительные оценки за такой способ практически мыслить (решать проблему), молодой человек научается манипулировать, культивирует хрематическое мышление и укрепляет хрематическое сознание как способ успешного действия. Итак, изъятие естественных этапов восприятия и обработки информации является условием деформированного процесса познания. Это нейрофизиологическая депривация – лишение права личности на генетически детерминированный способ получения информации – является самой распространённой деформацией сознания в его негативную форму – хрематическое сознание человека.

2. Вторая составляющая генетически детерминированного

пути познания – включённость в нейрофизиологическую деятельность мозга обоих его полушарий. Это подразумевает полноценную нейрофизиологическую обработку информации в 3 блоке головного мозга (схема 2). Но деформации в нейрофизиологических процессах познания уже натворили бед: будучи лишённым сенсорно-моторного, символического и кинестетического этапов восприятия информации (функции правого полушария), человек оказывается с остатками от воспринятой информации в левом полушарии головного мозга. Оно отвечает за логическую, аналитическую, лингвистическую, математическую деятельность человека и умение писать, читать, чертить, считать, говорить, находить части, иметь дело с логикой, частями и деталями (пазлами), ручной работой, запоминать слова, сюжеты, последовательности. Левое полушарие не работает с обобщением, синтезом, философией, смыслотворчеством, другими видами творчества, интуицией, перспективной ориентацией, метапрограммированием, глобальным проектированием. Это высшие функции правого полушария. А высшие функции левого полушария – нормирование и контроль. Продолжая сравнение с физиоло-

гической системой пищеварения, изъятие правого полушария из обработки информации, можно сравнить с изъятием тонкой кишки, где происходит всасывание организмом полезных веществ. Тренируя функции левого полушария изо дня в день 10–15 лет учёбы, человечество по государственной программе целенаправленно тренирует хрестоматическое мышление молодого человека. Консервативные и специальные хрестоматические программы образовательных предметов (курсов), наполняющие левое полушарие мозга человека, – вот главный деформирующий инструмент педагогики и андрогогики (обучение взрослых) на этом этапе познания. Зона его направленного воздействия – левое полушарие головного мозга. Метод воздействия – тренировка функций и навыков левого полушария. Форма воздействия – направленная «пазловая» информационная диверсия. Защитный барьер – недопущение современных научных программ и «священное» право вседозволенности секретных программ. Итак, изъятие правого полушария из процесса обработки информации является важнейшим условием деформированного процесса познания. Это нейрофизиологическая депривация естественного способа обработки информации является повсеместным приёмом деструкции естественного сознания и ведёт к хрестоматическому сознанию. Вторая часть деструктивной работы состоит в наполнении и поддержании исключительно левополушарного процесса мышления человека. Подавляющая часть научных теорий и социальных проектов намеренно исключает из поля своего рассмотрения деформированность левополушарного мышления человека и его следствия: изначальное несовершенство в постановке задач, выборе целей, методов, средств, неумение учесть роль других уровней работы с информацией, кроме логического мышления.

3. Самоорганизация индивидуальных голографических мыслеобразов, их корреляция и кросс-корреляция – это завершающий нейрофизиологический процесс естественного пути познания, мышления, сознания человеком себя в Мире. Он проистекает в 4 программном блоке головного мозга. Именно здесь формируются решения, находятся ответы, создаются программы и планы жизнедеятельности человека. И всё это благодаря естественному мышлению, которое является единственно возможным ин-

струментом целостного процесса осознания Мира-Природы-Человека. Целостное сознание – это экспертно-аналитический процесс изучения совокупности смыслов голографических знаков-символов во внешнем мире природы, культуры, социума и внутреннем мире индивида при согласованной их обработке левым и правым полушариями головного мозга в системе генетически детерминированного способа познания. При этом индивид по своему желанию может пользоваться тем или иным пониманием знака-символа (смыслом). Такое параллельное сосуществование многих проекций смыслов в сознании человека мы называем целостным адекватным¹ сознанием. Целостный процесс познания-сознания происходит как нелинейный голографический процесс понимания совокупности смыслов явления и результат их ранжирования для разных уровней применения согласно специальным законам психики человека [4]. К примеру, в баснях И.А. Крылова: какую из них ни вспомни – везде есть знак многих смыслов! Вот «Лебедь, рак и щука». Смысл поиска гармонизации внутреннего мира личности так юмористично передан в образах лебедя, рака и щуки, что нет необходимости пояснения: эта басня адресована всем сразу: политикам и деловым людям, организаторам и подчинённым, семье и школе. Постигание скрытых за формой смыслов открывается человеку в разные периоды жизни. В мире же, который знаком индивиду, сущее становится знаком. То, что осознано, становится знакомым индивиду как личный опыт, а знак становится абстрактным напоминанием произошедшего в реальности, символом известного субъекту смысла. С этой позиции знание субъекта укладывается в символ, и эта абстракция для него становится наиболее конкретным истолкованием фактов. Так мы пришли к пониманию того, что знак отсылает человека к символу, который в мире сознания человека означает известный ему смысл. Мир является символьным лишь с позиций сознания. Для сознания символы играют роль клавиатуры рояля. Качество присутствующих символов и скрытых за ними смыслов во внутреннем мире человека оказывается принципиальной и жизненно важной реальностью: на каких клавишах играет мелодия жизни? Именно символы, ранее принятые во внутренний мир человека, играют роль ключей допуска к его сознанию, к его личным смыслам. В процессе мышления, т.е. кор-

¹ Адекватность понимается как соответствующее постановке вопроса отражение одного из многих смыслов.

реляции (наложении голографических мыслеобразов) происходит опознание, узнавание и принятие новых образов. Осуществляя познание, человек постоянно ищет смыслы и своё место в мире. Познавая мир, он пытается «вооружиться», обрести защиту на случай неопределённых и опасных ситуаций. Сознание выполняет экспертные функции, играет роль компаса, маяка. Этот взгляд соответствует принципу самоорганизации живых систем в синергетической парадигме Мира. Приведём пример. Как хорошо темперированный клавир, настроенный рояль или скрипка позволяют отчётливо различать все звуки гаммы, так и хорошо работающее естественное сознание человека позволяет различать его цели и идеалы, смыслы и выборы.

Рассмотрим обязательную гамму из 7 нот-идеалов личности, без которых его жизнь «рассыпается» как замок на песке. Под идеалами здорового естественного сознания человека мы понимаем его собственные наилучшие представления о здоровье и полноте жизни, творчестве, межличностных отношениях, социальной реализации, системе принципов, которым доверяет человек, собственном взгляде на мир (мировоззрение) и собственном высшем предназначении в Мира (высший потенциал личности). Каждая из этих 7 нот гаммы жизни человека является для него своеобразным маяком в океане мировой информации. Именно на этих нотах играет человек свою мелодию жизни. И хорошо, если у него были своевременно сформированы все 7 идеалов-маяков адекватно его природе. В случае отсутствия даже одного, мелодия жизни напоминает какофонию. В нейрофизиологическом процессе постоянно происходят корреляции и кросс-корреляции информационных мыслеобразов с личными идеалами – этими 7 нотами персональной гаммы человека. Это акты экспертной оценки новой информации или замысла на соответствие их генетическим планам жизни и возможностям личности. Согласно исследованиям автора голографической концепции работы мозга К. Прибрама [8] именно голографическая природа мыслеобразов даёт возможность всесторонней экспертизы и на её основе безошибочного выбора решения. Здесь в работе 4 блока головного мозга с голографическими мыслеобразами, кроется, к сожалению, возможность подмены персональных идеальных символов на ложные для него идеалы. Это смысловая деформация состоит в подмене процесса самоорганизации мыслеобразов идеалов на предложение и навязывание идеалов. Смачные и яркие герои с экранов, роликов, клипов, комиксов предлагают себя в качестве образца для подражания. Массированные атаки средств прессы, радио, кино-видеоиндустрии, поп-

культура, отсутствие доступа к подлинным источникам правдивой информации полностью блокируют возможность выхода из экономической, социально-политической, культурно-образовательной, душевно-духовной хрематистики. Американский биохимик Альберт Сен-Дьёрди считал мозг не органом мышления, а органом выживания. Мы помним, что лишённый чувственно-символьного этапа восприятия человек, не способен свои символы самостоятельно творить (самоорганизовываться), и он принимает то, что ему легко предлагают без личного смыслотворческого акта. При этом проектная функция его головного мозга подменяется её левополушарной частью – блоком нормирования и контроля. Человек воспринимает функцию нормирования и контроля в качестве смысла и цели жизнедеятельности. А это именно то, что так важно для хрематического сознания! Зона направленного воздействия на этом этапе – левая лобная доля головного мозга. Метод воздействия – подмена смыслов. Форма воздействия – информационные атаки и ложь. Защитный барьер – недопущение естественной самоорганизации мыслеобразов личности в результате информационной перегрузки и информационного прессинга. Итак, подмена позитивных смыслов и идеалов, запечатлённых в сознании человека в виде мыслеобразов и препятствие их самоорганизации (смыслотворчества) является важнейшим условием разрушения мировоззренческой системы личности. Нейрофизиологическая депривация естественных смыслов, целей и навязывание хрематических смыслов – вот суть структурно-качественной деформации естественного сознания и трансформация его в хрематическое сознание человека.

Выводы

Выявлены 3 из 4-х блоков генетически детерминированного пути познания, подверженных нейрофизиологическим деформациям в ходе познания человеком Мира: блок восприятия, приёма и обработки информации, проектный блок. Указаны методы и формы деформирующих воздействий, которые приводят к деструкциям естественного процесса познания и структуры сознания личности, как результат, духовно-нравственной природы человека и мировоззрения единства Мира. Человек с деформированным сознанием никогда, сколько бы сил и средств ни вкладывали в «решение» этой проблемы, не может быть строителем устойчиво развивающегося общества.

Наше исследование, решая прямую задачу обнаружения нейрофизиологических корней хрематического сознания человека, как нам представляется, показало сколь профессиональным, тонко и чутко должен быть организован процесс трансформации сознания человека и человечества в пе-

риод ноосферного перехода. К счастью, сознание подвергается изменениям в ходе всей жизни. Оно, словно «soft-program» компьютера, может быть заменено. Эти изменения могут называться когнитивным развитием, перцептивным научением, ростом сознания, индивидуальным духовным развитием. Это строительство себя самого идёт всю жизнь. Именно об этом сказал гуманист А. Маслоу: «Самоактуализация – постоянный процесс развития своих потенциалов».

Гармоничный генетически детерминированный способ мышления – это уникальный естественный мост между миром и личностью человека, его душой, духом. Он подарен нам Природой, и хранить его необходимо в чистоте и святости, в удивлении и благоговении перед ним. С помощью этого божественного подарка мы постоянно самоорганизуемся. Но для этого он должен быть исправлен. Только в первом случае он способен адекватно ставить цели и творить планы жизни. Согласно взглядам великого русского физиолога, лауреата Нобелевской премии И.П. Павлова, огромное значение имеет рефлекс цели здорового сознания человека: «Вся жизнь, все её улучшения, вся её культура делается рефлексом цели, делается только людьми, стремящимися к той или другой поставленной ими себе в жизни цели».

Глобальный кризис является функцией экстраверсии бездуховного хрестоматического сознания человека в пространство общества, природы, планеты, Космоса. Выход из этого кризиса сопряжён, прежде всего, с трансформацией качества сознания человека, а оно куётся в образовании [7]. Трансформации экономики, политики, социальной жизни общества являются вторичными. Это тот случай, когда от перестановки мест слагаемых принципиально меняется результат. Следует задуматься над известной физической формулой мощности совершаемой работы:

$$N_{\text{системы}} = N_{\text{полезная}} + N_{\text{затрат}}$$

Очевидно, что деятельность живой системы «человек» тем эффективнее и мощнее, чем меньше происходит потерь (затрат) мощности в её жизнедеятельности, мыследеятельности, труде. Развитие необходимо рассматривать [3] как повышение эффективности использования мощности ресурсов, прежде всего мировоззренческих, имеющихся в распоряжении человека и общества.

Литература

1. Антоненко Н.В. Периодическая система специальных законов психики человека. М.: Институт холодинамики, 2007. – 45 с.
2. Брайко Л.И. Периодическая система законов здоровьеразвития человека / Вторые междунар. системомономические чтения. Сб. докладов. Киев; Ялта: КАНОН, 2012. – С. 43–58.
3. Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Система природа – общество – человек: устойчивое развитие. Москва; Дубна, 2000. – 390 с.
4. Маслова Н.В. Периодическая система Всеобщих Законов Мира. М.: Институт холодинамики, 2005. – 184 с.
5. Маслова Н.В. Периодическая система Общих Законов человеческого общества. М.: Институт холодинамики, 2006 – 291 с.
6. Маслова Н.В. Периодическая система Общих Законов познания/постижения. М.: Институт холодинамики, 2007 – 179 с.
7. Маслова Н.В. Ноосферное образование: пособие. Симферополь: Доля, 2012. – 296 с.
8. Прибрам К. Языки мозга. М.: Прогресс, 1975. – 425 с.
9. Ульянова М.В. Периодическая система Общих законов управления // Вторые междунар. системомономические чтения. Сб. докладов. Киев; Ялта: КАНОН, 2012. – С. 24–31.
10. Хомская Е.Д. Нейропсихология: 4-е изд. СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

Маслова Н. В. – доктор психологических наук, кандидат исторических наук, действительный член РАЕН, председатель бюро отделения ноосферного образования РАЕН

Антоненко Н. В. – доктор психологических наук, советник РАЕН, сопредседатель бюро отделения ноосферного образования РАЕН

e-mail: noosferiana@list.ru; natalya.an@mail.ru

<http://canon.crimea.ua>

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА И СОСТОЯНИЕ РЫНКА СБЫТА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

THE COMPETITIVE ENVIRONMENT AND THE STATE OF A MARKET FOR THE MODERN RUSSIAN INSTRUMENT

В. Н. Воронина,
кандидат экономических наук

В статье рассматривается внутренне противоречивая ситуация в рамках текущего состояния отечественной приборостроительной отрасли в контексте экономической политики современной России. Анализируются возможные варианты развития ситуации с конкурентоспособностью продукции данной отрасли с учетом потенциала средних и малых предприятий. Показаны также возможные направления совершенствования отраслевых государственных программ в области приборостроения

In this paper internal antagonisms of situation in native instrument making industry in term of modern Russian economic are considered. Possible ways to increasing of this sector competitiveness are analyzed taking in account middle and small enterprises potential. Also possible ways of government sector program in instrument making improvement are shown.

Ключевые слова: горизонтальная интеграция, малые предприятия, приборостроение, рентабельность, экономическая политика.

Key words: horizontal integration, small enterprises, instrument making, rent, economic politic.

Отечественное приборостроение в силу ряда объективных причин отставало и отстает от мирового уровня. Причины этого отставания имели политическую, экономическую и технологическую природу. Сегодня политический фактор перестал работать, но два других остались. К экономическим причинам следует отнести нехватку у предприятий средств для проведения замены основных производственных фондов, а также не до конца преодоленные последствия переориентации экономической модели развития страны 90-х гг. XX века. К технологическим причинам относятся давнее и доставшееся «по наследству» от СССР технологическое отставание от мировых лидеров, низкий процент внедрения инновационных разработок в производство, недостаток квалифицированных кадров и т.д., в результате чего мы имеем сегодня низкое качество – и относительное, и очень часто абсолютное – выпускаемых приборов и их почти полную неконкурентоспособность на мировом рынке. Исключения, конечно же, имеются, но они лишь иллюстрируют правило.

Следствием недостаточного темпа внедрения инноваций и устаревания производственного оборудования предприятий отрасли является снижение инвестиционной активности в приборостроитель-

ной отрасли. В свою очередь это ведет к нехватке средств на технологическое перевооружение и внедрение новых технологических процессов¹. Кроме того, одновременно и синхронно с повышением потребительских свойств выпускаемых приборов для развития предприятий отрасли необходимо уделять внимание и экономической эффективности производства. Но следует помнить главное: снижение себестоимости, уменьшение материалоемкости производств, увеличение объема выпуска конкурентоспособных приборов возможно лишь при переходе на инновационные ресурсосберегающие технологии. Таким образом, мы «выходим» на комплекс взаимосвязанных проблем, решение которых невозможно без решения всех остальных. Ситуация усугубляется еще и спецификой российского приборостроения. Заключается она в следующем (частично отмеченные выше специфические черты перекликаются с ранее обозначенными проблемами)²:

- излишне велик объем номенклатуры выпускаемой продукции. Порой даже в рамках одного предприятия количество наименований выпускаемых приборов доходит до двухсот;
- очень длителен производственный цикл. Это негативно сказывается на оборачиваемости фи-

¹ Смеричевский С.В., Сидич О.В., Оценка инновационного потенциала // Экономика промышленности. – 2006. – № 2. – С. 14.

² Голованова Н.Б. Управление организационными изменениями на предприятиях приборостроения // Теория управления. – 2012. – № 7. – С. 25.

нансовых ресурсов и заставляет предприятия прибегать к дополнительным финансовым заимствованиям, что ухудшает их и без того невысокие экономические показатели;

- очень низок технический уровень производства. В России при производстве приборов все еще используются устаревшие технологии, а степень износа основных фондов достигает 75%. Это равнозначно катастрофе целой отрасли, поскольку приводит к низкой эффективности производства;
- имеется противоречие между уровнем сложности выпускаемой продукции, обусловленной потребностями рынка, и отсутствием должным образом подготовленных конструкторов и просто грамотных специалистов-исполнителей (сборщиков, монтажников и т.д.) (кадровый голод);
- недостаточен уровень стимулирования творческой и изобретательской активности и правовой защиты изобретений;
- низка рентабельность (редко выше 15%) выпускаемых изделий. Причиной этого является высокая материалоемкость и энергоемкость продукции.
- сократился жизненный цикл приборов и возникает перманентная необходимость их совершенствования в соответствии с требованиями рынка.

Уровень сложности сегодняшней промышленности оказывает серьезное влияние на отечественное приборостроение. Так, особенности технологии различных видов производств, многообразие задач и процедур контроля, различия в условиях эксплуатации оборудования требуют огромного количества разнообразных видов приборов контроля и регулирования производственных процессов. Здесь кроется противоречие между необходимостью широкой номенклатуры и экономической эффективностью производства такого многообразия наименований.

Поэтому уже давно назрела и стала очевидной технологическо-экономическая необходимость и экономическая целесообразность функциональной унификации средств автоматизации технологических процессов на основе блочно-модульного построения. Функциональная унификация и стандартизация параметров системной совместимости при их осуществлении позволяют отечественной промышленности в относительно короткие сроки развернуть крупносерийное производство про-

мышленных приборов контроля и управления по всем функционально необходимым группам. Это – датчики, преобразователи сигналов, регуляторы, щиты управления, исполнительные механизмы, комплексы локальных измерительно-управляющих средств и т.п. – в необходимых народному хозяйству объемах их можно и необходимо выпускать миллионами.

Так, удельный объем производства приборов промышленного контроля и автоматики для измерения и регулирования температуры, давления, массы, расхода и уровня жидких и сыпучих тел, определения фазового и химического состава различных смесей до 1991 г. составлял около 35–40% общего объема промышленного производства приборостроительной отрасли, а количество действительно исчислялось миллионами¹.

Развитие и совершенствование производства первичных преобразователей-датчиков – как для автоматизированных систем управления, так и для локального применения – остается одной из важнейших задач приборостроения по улучшению всех базовых характеристик средств измерений – точности, надежности, диапазону измерения величин, устойчивости к внешним воздействиям, сроку службы.

В арсенале средств промышленного контроля и управления различные датчики, также как и исполнительные механизмы, всегда занимали особое место не только по разнообразию выполняемых функций и используемых физических принципов получения информации, но и по комплексу требований, непосредственно диктуемых условиями эксплуатации. Такие приборы часто встраиваются в технологическое оборудование «на всю жизнь» (например, на АЭС). По информации Атомэнергокомплекса, приборную продукцию необходимой номенклатуры для АЭС производят ПО «Электротермометрия», ГосНИИ «НПО Луч», холдинговая компания ОАО «ТВЭЛ», ЗАО «ОРЛЭКС», а также ряд других приборостроительных предприятий. Поэтому надежность приборов, стабильность их характеристик и стойкость к внешним воздействиям являются с точки зрения потребителя определяющими.

На наш взгляд, стратегическую перспективу развития приборостроительной отрасли можно представить следующим образом: это ориентация промышленности на продукцию конечного потребления, иными словами, переход от производства элемента, входящего в измерительный комплекс, к производству всего комплекса. Но проблема шире.

¹Привезенцева А.В. Производственно-технологический аутсорсинг в приборостроении: необходимость и закономерность // Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 8. – С. 36.

Назрела необходимость в разработке и производстве не только отдельных видов приборов, пусть даже более точных и достаточно дешевых. В настоящее время приоритетной и стратегически важной является ориентация приборостроения на производство сложной продукции, а в идеале – продукции конечного потребления: сложных приборных комплексов, согласованных между собой во времени и в пространстве, выполняющих множество локальных функций измерения, контроля и автоматического управления технологическими процессами и производствами в целом. Необходимо и наделение продукции дополнительными функциональными возможностями.

Далее, полагаем, необходимо совершенствовать технологические и конструкторские решения и в едином технологическом цикле с ведущими предприятиями отрасли развивать межотраслевой технологический комплекс по производству элементной базы для приборов новых поколений.

Производство отечественного приборостроения в данном случае целесообразно разбить на следующие виды изделий¹:

- 1) общепромышленного (потребительского) исполнения;
- 2) специального исполнения;
- 3) военного (двойного) назначения.

Укрупнено структура современного отечественного приборостроительного производства в России выглядит следующим образом. Это:

1. Первичные преобразователи, датчики;
2. Законченные универсальные приборы, выполняющие несколько функций (такие могут входить в измерительные комплексы и системы);
3. Сложные измерительные комплексы и системы конечного потребления (состоящие из определенного числа универсальных приборов).

В рамках вышеприведенной структуры приборостроения можно выделить ряд поднаправлений:

- I. Контрольно-измерительное приборостроение;
- II. Аналитическое приборостроение;

III. Бытовое приборостроение;

IV. Приборостроение специального назначения;

V. Приборостроение военного (двойного) назначения.

Следует учитывать и то, что в настоящее время происходит смена поколений приборов промышленного контроля и средств схемотехники и по используемым физическим принципам измерительных преобразований, и по конструктивно-технологическим решениям. Имеющийся опыт отечественной промышленности позволяет говорить о том, что этот переход должен принести позитивные результаты в процессе роста конкурентоспособности российской приборостроительной отрасли².

Необходимо отметить, что при бурном росте промышленного производства актуальной проблемой является экологическое состояние окружающей среды и поэтому в данной области для отечественного приборостроения открываются большие возможности. Конечно, последствия экономического кризиса сказываются на объеме выпуска и разнообразии продукции экологического мониторинга, но спрос на такую продукцию сохраняется.

Так, в соответствии с текущим рыночным спросом приборостроительным предприятиям целесообразно осваивать производство аппаратуры экологического контроля и индикаторов химических техногенных воздействий, предлагать разнообразную аналитическую и вспомогательную технику – от программно-технических модулей автоматического анализа до элементов отбора и подготовки аналитических проб для выполнения любых аналитических задач технологического контроля, экологического мониторинга и техники безопасности.

В России более двадцати специализированных предприятий выпускают достаточно широкую номенклатуру промышленных аналитических приборов, средств их аттестации, пробоотборников, успешно конкурирующих на российском рынке с приборами иностранных фирм, но ряд сложных наукоемких приборов нашей промышленностью пока не производится. Причины те же: катастрофический износ основных фондов, дефицит инвестиционных и оборотных ресурсов³.

¹ Шелупанова Т.А. Формирование системы ключевых показателей при планировании деятельности проектно-ориентированных предприятий приборостроения // Отраслевая экономика. – 2011. – № 11. – С. 33.

² Подробнее см.: Поляков А.А. Формирование государственно-корпоративных научно-производственных структур (на примере приборостроительных предприятий): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Омск, 2006. – С. 32.

³ Соловьев Ю., Куликова М. К вопросу выбора критерия отбора высокотехнологичных отраслей промышленности // Общество и экономика. – 2004. – № 4. – С. 19.

Очевидно, что концептуально перспективы развития российского приборостроения в значительной степени определяются состоянием научного приборостроения, хотя в настоящее время в общем объеме приборостроительной продукции удельный вес приборов для научных исследований невелик. К сожалению, в целом промышленное приборостроение по объему выпускаемой продукции и по техническому уровню изделий существенно отстает от мирового уровня и это отставание в последние годы лишь увеличивается.

Тем не менее, отечественные специализированные приборостроительные предприятия имеют достаточно мощный производственно-технологический потенциал, способный обеспечивать серийное и массовое производство изделий точной механики, современной электроники, средств программного управления, практически всех видов средств измерений, включая даже образцовые приборы и поверочную аппаратуру и даже уникальные научные приборы и медицинскую технику. Однако проблема упирается в экономическую политику Российской Федерации и ее концептуальное совершенствование.

Действительно, в середине 2000-х гг. многие предприятия приборостроения сумели приспособиться к условиям рыночной экономики и сохранить функциональность без государственного протекционизма. Да, некоторые разработки отечественных приборостроителей сегодня превосходят зарубежные аналоги, но в условиях отсутствия в России четкой промышленной политики, ориентированной на долгосрочную перспективу, при дефиците инвестиционных ресурсов, сложности в их поиске и привлечении развитие приборостроения как одной из основных отраслей промышленности страны существенно тормозится, а отдельные успешные предприятия принципиально изменить ситуацию не могут¹.

Обострение конкуренции на рынках приборостроительной продукции происходит в условиях растущего спроса на устройства, с одной стороны, и при практически полном отсутствии у предприятий инвестиционных ресурсов для адекватного ответа рынку, с другой. Сложившаяся ситуация в приборостроительной промышленности ведет не к совершенствованию производства, а к «вытесне-

нию» с рынка слабейших и полной потере ими своей доли на рынке, хотя это вполне «нормальные» предприятия. Именно так развивалась ситуация со многими российскими производителями бытовой техники, электроники, потребительского приборостроения, и так же выглядит сегодня ситуация в сфере производственного приборостроения.

В силу этого у государства при реализации политики в области отечественного приборостроения имеет всего две альтернативы: государство должно смириться с неизбежностью гибели огромного сектора промышленности и перспективой роста безработицы или пойти на протекционистские меры в отношении отечественных приборо-производителей до тех пор, пока оздоровление макроэкономической ситуации не даст позитивные результаты на микроэкономическом уровне. Второй вариант государственной политики, несомненно, более труден, но становится для страны все более актуальным².

Радикального улучшения сложившейся ситуации в приборостроительной отрасли ожидать в ближайшей перспективе не следует, как не следует ждать пока и серьезной поддержки от государства. Предприятиям-изготовителям приборов необходимо самостоятельно привлекать инвестиции, делать ставку на инновационное развитие и инновационные разработки, затем – постоянно повышать технические характеристики выпускаемых изделий, стремиться расширять функциональные возможности продукции и максимально удовлетворять требования потребителей.

Очевидно, что одновременно с улучшением технических характеристик приборной продукции большое внимание следует обратить на функционально-стоимостные показатели приборов, что позволит снизить себестоимость, уменьшить материалоемкость и повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Актуальным в настоящее время является создание современной информационной базы приборостроительных предприятий, налаживание связей с ведущими кафедрами вузов и научными организациями, внедрение в производственный процесс научно-технических разработок, созданных в высшей школе и коммерциализация научного задела.

¹ Клименкова М.С. Организационно-экономический механизм развития малых предприятий приборостроения в условиях технологической модернизации национальной экономики: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2011. – С. 12.

² Кузюшкин В.И. О повышении роли государства в развитии оборонно-промышленного комплекса // Вестник МГОУ. Серия Экономика. – 2009. – № 2. – С. 23.

Так как приборостроение относится к наиболее динамичной наукоемкой отрасли промышленности, для нее характерны крупномасштабные инновации как в продукт, так и в технологии его производства. Поэтому сегодня предприятия реализуют свою основную цель – получение прибыли – единственно возможным способом: получают сверхприбыли за счет временной монополии по сравнению с другими конкурентами в результате предложения какого-либо «суперпродукта»¹.

Помимо этого, недостаточно развиты и «горизонтальные» связи между крупными и малыми (средними) предприятиями, что обусловлено как последствиями долговременного экономического кризиса, так и рядом следующих специфических причин²:

- отсутствием необходимой нормативной базы в области эффективного контроля над акционерной собственностью;
- значительными просчетами в практике государственной поддержки малого и среднего бизнеса;

- нехваткой подготовленных управленческих кадров, способных эффективно руководить малыми и средними предприятиями;
- отсутствием действенного контроля со стороны руководителей крупных предприятий над деятельностью малых и средних предприятий.

Динамизм развития приборостроения является его отличительной особенностью, что обуславливает необходимость придания всей системе производства в рамках конкретной предпринимательской структуры оптимальной гибкости для перехода на выпуск новых моделей приборов в кратчайшие сроки и с минимальными затратами. Однако в условиях начавшегося мирового экономического кризиса трудоемкость привлечения серьезных инвестиций в инновации стали препятствием на пути реализации стратегических, продуктовых и технологических новшеств. Эта причина обуславливает низкую инновационную активность малых и средних предприятий приборостроительной отрасли.

¹ Сайфиева С.Н. Оценка эффективности инновационного развития промышленности России // Проблемы экономики. – 2008. – № 2. – С. 39.

² Лаврентьев В.А. Сущность и основные предпосылки развития интеграционных процессов в системе малого и среднего предпринимательства // Сборник научных материалов Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2004. – С. 101.

Воронина В. Н. – кандидат экономических наук, преподаватель Московского государственного университета приборостроения и информатики (МГУПИ)

Voronina V. N. – Candidate of Economic Sciences, Lecturer, Moscow State University of Instrument Making and Informatics (MGUPI)

e-mail: vikavoronina@inbox.ru



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ МОДЕРНИЗАЦИИ

INTELLECTUAL POTENTIAL OF RUSSIA AS ONE OF THE KEY FACTORS IN THE MODERNIZATION

А. А. Агафонов,

аспирант

В статье рассмотрено влияние государственной поддержки науки и образования, а также системы подготовки научных кадров на инновационное развитие страны. Высказывается гипотеза, что ключевым фактором модернизации экономики России является увеличение финансирования научно-исследовательских работ и системы образования.

The article describes an influence of the government support of science, education and the scientific manpower preparation system on innovation development of Russia. It has been hypothesized that the key factor of Russian economy modernization should be the increase of financial support of research efforts and the education system.

Ключевые слова: модернизация, научно-исследовательские работы, государство.

Key words: modernization, research efforts, government.

В современном обществе уровень развития техники и технологии постоянно растет, поэтому чрезвычайно сложно получить значительное преимущество на рынке исключительно за их счет. Необходимо задействовать более мощный и перспективный ресурс, в качестве которого выступает человек, обладающий огромным потенциалом и имеющий способность к саморазвитию.

Слово «модернизация» стало ключевым в разговорах о стратегии развития России. Её основа – профессиональный, образованный, заинтересованный исполнитель. Но прежде чем переходить к анализу современного положения, нужно обратиться к истории.

После окончания Гражданской войны новая власть стремилась сделать страну военной, технической и политической сверхдержавой и потому остро нуждалась в интеллектуальных кадрах. Без этих кадров власть не могла осуществить «великий прорыв».

Советская власть, при всех её недостатках, создала великую культуру с огромными достижениями в области науки, искусства, литературы и т.д. Большинство фундаментальных институтов было заложено в 20-е годы.

Перед революцией 1917 года в стране было около 300 научных учреждений. Уже в ходе Гражданской войны и интервенции в нашей стране были открыты следующие институты:

- Государственный оптический институт;
- Центральный аэрогидродинамический институт;
- Государственный гидрологический институт;

- Государственный институт биологической физики;
- Государственный институт биологической химии;
- Институт по изучению Севера;
- Петроградский физико-технический институт;
- Государственный радиоинститут.

В итоге к 1926 году в Советской России было около 600 научных учреждений – вдвое больше, чем в царской России.

Руководители СССР в значительной мере привнесли в опыт отечественного модерна такие черты, как массированная индустриализация, урбанизация, система всеобщего социального обеспечения, всеобщего образования, развития научного знания, массовая идеология и массовая партия (как основа управления, социальной мобильности и социального контроля).

После окончания Великой Отечественной войны по ряду направлений, которые сегодня назвали бы инновационными, Советский Союз вырвался на передовые позиции в мире, опережая высокоразвитые державы Запада, включая США.

Таким образом, в СССР была создана необходимая научно-техническая база для обеспечения передовых технологических позиций экономики, и, самое главное, наука имела прочную связь как с профильными отраслями промышленности и сельского хозяйства, так и со всей хозяйственной жизнью страны, поскольку напрямую участвовала во всем цикле работ — от общегосударственного планирования и отраслевых заказов до внедрения опытных образцов, выпуска готовой продукции, ее обслуживания и модернизации.

После слома системы плановой экономики и проведения реформ с применением шоковой терапии был запущен процесс, при котором высокообразованные группы населения не находили себе достойного применения. Складывалась такая ситуация, при которой интеллектуальный потенциал страны работал в большей степени на Запад.

С 1990 по 2003 гг. количество научных и проектных организаций сократилось в 7,8 раза, конструкторских бюро — в 3,6 раза, научно-технических подразделений на промышленных предприятиях — в 1,8 раза. В 90-е годы прекратили свое существование 800 институтов, что привело фактически к отмиранию понятия «отраслевая наука».

С 1992 по 2008 гг. число персонала, занятого научными исследованиями в России, сократилось с 804 тыс. человек до 375 тыс. человек¹. По подсчетам экспертов ООН, отъезд за рубеж человека с высшим образованием наносит стране ущерб в размере от 300 до 800 тыс. долларов. Для примера: в 1995 году в США было 1050 тыс. научных сотрудников, а в 2007-м — 1400 тыс., в ЕС, соответственно, 950 тыс. и 1300 тыс., в Китае — 500 тыс. и 1450 тыс.² Тенденция очевидна — во всем мире количество научных работников интенсивно растет, а в России падает. Последствия этого для страны отрицательные.

Что касается затрат на исследования и разработки, то в РФ они значительно сократились (рис. 1). Между тем, только та страна, которая много ассигнует на научные исследования, имеет перспективу и будущее.

Последние десятилетия во всех странах мира, кроме постсоветских, последовательно увеличивается роль государства в финансировании НИОКР и стимулировании инновационной активности. Как свидетельствуют данные ОЭСР, в странах-участницах этой организации начиная с 1960-х годов постоянно росли (в среднем на 3% в год) ежегодные объемы инвестиций в знание (науку, образование, общественное и частное обучение и программное обеспечение). Так, между 1985 и 1992 гг. страны ОЭСР тратили на связанные со знанием инвестиции в среднем от 8 до 11% своего ВВП. В 1998 г. их общие инвестиции в знание достигли 8,8% ВВП.



Источник: Социальное знание на службе российского общества. М.: ИСПИ РАН, 2010.

Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки в РФ (млрд. руб., в постоянных ценах в 1989 г.)

В первую пятилетку нового столетия в США государственные расходы на науку и опытно-конструкторские разработки выросли более чем в 1,5 раза (с 83 769 млн. долл. в 2000 г. до 132 193 млн. долл. в 2005 г.). Рост расходов на науку за это время характерен и для других экономически развитых стран — ФРГ, Японии, Франции. Расходы на НИОКР в США составляют 2,7% ВВП, ФРГ — 2,5% ВВП, Японии — 3,4% ВВП. После распада СССР финансирование НИОКР в России резко снизилось. В 2000 г. оно составило 1,05% ВВП, в 2003 г. — 1,28%, при значительно меньшем объеме ВВП по сравнению с другими экономически развитыми странами³.

К 2009 г. в России доля расходов на НИОКР упала до 1% ВВП. В абсолютном выражении она меньше, чем в США в 17 раз, в ЕС — в 12 раз, в Китае — в 6,4 раза. В КНР доля расходов на НИОКР в ВВП выросла до 1,7%⁴.

Одним из основных стимулов для отъезда научных работников (помимо более высокого уровня жизни) за границу является необходимость работы на современном оборудовании. Ведь главное, что передает каждое поколение следующему, — это научный потенциал, технологии и производственные мощности. Технологии и производственные мощности — это основа экономики любой страны, обеспечивающая людей работой и необходимыми

¹ Россия в цифрах 2010: Статистический сборник / Госкомстат России.

² OECD Main Science and Technology indicators.

³ Теория и практика экономики и социологии знания / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». М.: Наука, 2007. — С. 180.

⁴ Рогов С.М. Россия должна стать научной сверхдержавой. М., 2010.

товарами, а, следовательно, возможностью выживания. Если страна проедает то, что сотни миллионов лет назад создано природой, или создано предыдущими поколениями, то у следующих поколений будущего нет.

Нынешнее поколение работает, в основном, на тех заводах, комбинатах, нефте- и газопроводах, электростанциях, которые были созданы в конце эпохи социализма в РСФСР. Новых мощностей в ключевых отраслях промышленности и энергетики, новых высокоэффективных технологий в стране практически не создавалось.

Следующее поколение будет выживать на том, что создано нынешним, а создано не мало, а очень мало. И за рубеж вывезено не много, а очень много.

Сегодня можно наблюдать наступление эры первого постиндустриального технологического уклада. России необходимо совершить экономический рывок, развивая ключевые направления роста нового уклада. У России есть уникальные возможности для совершения экономического рывка и выхода на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста на передовой технологической основе.

Для того, чтобы преодолеть кризис, необходимо своевременно освоить новый технологический уклад, причем это освоение заключается не только в своевременном копировании действий конкурентов, но и в ежедневной работе по созданию конкурентных преимуществ на основе новых прорывных идей.

Все наиболее быстро развивающиеся страны, такие как Китай, Индия, Бразилия, ЮАР, обеспечивают прирост национального ВВП в основном за счет промышленного сектора. Обучая и вовлекая в индустрию своих стран широкие слои молодежи, они обеспечивают себе политическую, экономическую, технологическую и социальную стабильность, перспективы дальнейшего экономического и научно-технического роста, ускоренное движение по пути формирования сбалансированного, высококультурного современного общества.

Таким образом, становится все более очевидным, что без восстановления в России роли и значения человека как базового элемента нового экономического уклада, строящегося на основе индустриального использования передовых достижений науки, все декоративно-косметические попытки выйти на новый уровень развития обречены на провал.

Формирование современного государства как, прежде всего, государства развития – процесс далеко не заверченный. С распадом СССР нелиберальной волной смыло системы стратегического планирования, действовавшие в ряде стран, а также на международном уровне. Неудивительно, что нынешний финансовый кризис продемонстрировал неспособность систем государственного регулирования экономики ведущих стран мира к своевременному принятию решений, идущих вразрез с текущими интересами наиболее влиятельных корпораций. Особенно близорукими оказались постсоциалистические страны, следовавшие ложным догмам в осуществлении политики перехода к рынку, что стало важнейшей причиной разрушения их интеллектуального потенциала¹.

Библиографический список

1. Россия в цифрах 2010: Статистический сборник / Госкомстат России.
2. OECD Main Science and Technology indicators.
3. Теория и практика экономики и социологии знания / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». М.: Наука, 2007. – С. 180.
4. Рогов С.М. Россия должна стать научной сверхдержавой. М., 2010.
5. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. – С. 77.

¹ Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. – С. 77.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ НКО

COMMERCE AS A METHOD OF FUNDRAISING FOR NON-GOVERNMENTAL NON-PROFIT ORGANIZATIONS

В. Р. Горячева,
аспирант

В данной статье описывается социальное предпринимательство как способ привлечения финансовых средств для некоммерческих организаций. Представлены законодательные основы ведения предпринимательской деятельности некоммерческими организациями. Описываются преимущества данного способа привлечения финансовых ресурсов.

This article is about social entrepreneurship as a method of fundraising for non-governmental non-profit organizations. Entrepreneurial legislation for non-governmental non-profit organizations and advantages of fundraising are described.

Ключевые слова: некоммерческие организации, социальное предпринимательство, благотворительность, привлечение средств.
Key words: Non-governmental non-profit organizations, social entrepreneurship, charity, fundraising.

Целью создания негосударственной некоммерческой организации (далее – НКО) является достижение общественных благ. К ним относятся социальные, благотворительные, культурные, экологические, научные, образовательные и прочие. Как известно, из ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации, НКО не должна ставить извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не должна распределять полученную прибыль между участниками этой организации [1].

Имущество НКО может формироваться из дивидендов по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам; доходов, получаемых от собственности некоммерческой организации; доходов от предпринимательской деятельности участников. При этом цель такой деятельности и получаемый доход полностью идет на покрытие расходов уставной деятельности (п. 3 ст. 50 ГК РФ, ст. 26 п. 1 Федерального Закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»).

Состав предпринимательской деятельности некоммерческой организации, разрешенный законодательно (Федеральный Закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», ст. 24 п. 2, ст. 26 п. 1), следующий:

- НКО может участвовать в приносящем прибыль производстве товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации.
- НКО может приобретать и отчуждать ценные бумаги, имущественные и неимущественные права. Такого рода деятельность в меньшей степени может привести к отклонению от целей создания организации, чем торговая деятельность. В собственности общественных объединений и неком-

мерческих организаций могут находиться ценные бумаги отечественных и иностранных эмитентов, но доход от них должен использоваться исключительно в уставных целях.

- Участие НКО в хозяйственных обществах и товариществах на вере в качестве вкладчика. Характер деятельности хозяйственных обществ и товариществ в данном случае не регламентирован.

В соответствии с Федеральным Законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», коммерческой деятельностью могут заниматься следующие организационно-правовые формы НКО:

- Общественные и религиозные организации (объединения);
- Фонды;
- Государственная корпорация;
- Государственная компания;
- Некоммерческое партнерство;
- Автономная некоммерческая организация.

Ассоциации и союзы такого права не имеют, а зарегистрированные общественные объединения только в случае соответствия такой деятельности уставу (Федеральный закон РФ от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях»). Также предпринимательская деятельность может быть ограничена для отдельных НКО: фонды и благотворительные организации в соответствии с п. 2 ст. 118 ГК РФ, п. 2 ст. 7 Федерального Закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» не участвуют в хозяйственных товариществах, причем благотворительным организациям даже запрещено их учреждать или участвовать в

таких обществах (п. 4 ст. 12 Федерального Закона от 11.08.95 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»).

Основные источники привлечения финансовых средств в НКО:

1. Российские и иностранные фонды, грантодающие организации и агентства;
2. Частные пожертвования;
3. Коммерческие компании (отчисления, либо программы социальной ответственности бизнеса);
4. Органы государственной власти и местного самоуправления [2].

Среди видов финансовых поступлений могут также быть спонсорские средства; донорские поступления; гранты; членские взносы; резервные взносы; заемные средства, кредиты; косвенное финансирование (льготы).

Сегодня все чаще обсуждаются вопросы устойчивого развития (sustainability) НКО. Устойчивость является широким понятием, которое включает в себя также наличие финансовых ресурсов и воздействие НКО на окружающую среду. Одним из аспектов устойчивого развития является социальное предпринимательство и приносящие прибыль предприятия НКО. Социальное предпринимательство важно для устойчивого развития НКО: оно потенциально доходно для НКО, а во-вторых, его подходы к проектной работе могут оказать положительное влияние на эффективность и результативность предоставления услуг.

Конкретное социальное предпринимательство НКО должно быть напрямую или хотя бы косвенно связано с ее миссией. Еще Питер Дракер в своем руководстве по некоммерческим организациям «Пять самых важных вопросов, которые Вы когда-либо зададите о своей организации» остерегал: «никогда не подчиняйте миссию зарабатыванию денег» [3].

НКО может получать прибыль, но она не должна быть основным мотивом. Если социальное предприятие запускается не с целью лучшего исполнения миссии НКО, а с целью организации доходных потоков, есть риск того, что предприятие потерпит неудачу или уступит принципам и целям организации.

Существуют несколько выгод для НКО заниматься социальным предпринимательством, вот некоторые из них:

1. Финансовая устойчивость и автономия. Так как доход организации идет не от донора, можно распоряжаться им по собственному усмотрению, увеличивая финансовую самостоятельность НКО. К тому же, правильно организован-

ное социальное предприятие может расширить способы получения прибыли и привлечь новых клиентов новыми услугами и другими методами их предоставления.

2. Снижение стоимости уже предоставляемых услуг. Не каждое социальное предприятие должно создавать что-то новое, оно также может преуспеть, если будет совершенствовать качество или снижать стоимость уже существующих услуг. Примером этого может служить микрофинансирование сетевых программ борьбы с малярией в Африке и Индии. Сетевые программы не были изменены, также не были повышены показатели ожидаемых выздоровлений, зато нашелся более эффективный способ предоставления своих услуг в отдаленные уголки тем, кто действительно очень в этом нуждался.
3. Улучшение обслуживания клиентов и предоставление его нуждающимся. В соответствии с упомянутой книгой Питера Дракера, два из пяти наиболее важных вопроса для организации – это «Кто потребитель?» и «Что потребитель ценит?». Благодаря действию рыночных сил в социальном секторе, таких, как спрос, и акцентируя внимание на качестве продукта или услуги, социальное предпринимательство поможет лучше определить, кто заинтересован в услугах НКО. Благодаря усовершенствованным ценовым системам и системам вознаграждения социальное предпринимательство помогает НКО предлагать лучшую цену на услуги своим клиентам [5].
4. Инновации в управлении и организационной структуре. Как и в любом секторе, в некоммерческом секторе существует определенная культура и профессионалы, которые ведут благотворительные организации. Как правило, эта культура противоположна существующей в частном секторе. Социальное предпринимательство показало, что в некоммерческом секторе можно использовать опыт частного сектора, что увеличивает организационные возможности НКО, на что указывает М. Линденберг в своей работе *Going Global: Transforming Relief and Development NGOs* [4].

По всем миру растет количество социальных предпринимателей для воздействия на развитие общества, и каждый из них представляет набор уроков и примеров, которые могут быть адаптированы к другим НКО. Наибольший риск принимают на себя социальные предприятия, которые первые начинают свою деятельность. Но так как социальные предприятия приносят не только прибыль, но и положительные социальные изменения, входные барьеры здесь не такие уж высокие, да и «конкуренты» на самом деле союзники. Для обмена опытом социального пред-

принимательства устраиваются международные конференции и симпозиумы, где НКО разных стран могут перенять наиболее успешные примеры социального предпринимательства или узнать о «подводных камнях» и препятствиях, которые могут ждать их при воплощении тех или иных идей.

Социальное предпринимательство, как правило, рассматривается как новая тенденция мирового развития бизнеса. Однако, многие НКО успешно интегрируют социальные предприятия в свою деятельность и могут доказать бизнес-сообществу, что существуют концепции устойчивого и развития «за пределами финансовых бумажек» [3].

Делая вывод к вышеизложенному, нужно подчеркнуть, что некоммерческие организации, вне зависимости от профиля своей деятельности, создаются исключительно для достижения общественной пользы и всю свою деятельность должны вести именно с этой позиции. Закон не запрещает большинству из них заниматься зарабатыванием дополнительных средств, отличных от донорских поступлений, если такая деятельность не запрещена законом, если доход от нее не распределяется между ее участниками и идет на выполнение уставных целей. Тем не менее, организация коммерческого дела для НКО – задача нетривиальная. Основной смысл предпринимательской деятельности некоммерческих организаций – закрыть те социальные «пустоты» и «прорехи» в обществе, которые нельзя или трудно прикрыть другими методами, в том числе системой государственного обеспечения. Грамотная некоммерческая деятельность предполагает умелое варьирование несколькими инструментами привлечения финансовых средств в зависимости от ситуации и конкрет-

ных социально-экономических обстоятельств. Здесь также имеет значение и объемы пожертвований или собранных другими способами средств, которыми обладает организация, степень ее популярности и узнаваемости. Доверие к конкретной организации, уверенность в целевом и конкретном использовании пожертвованных средств, удобство совершения перечислений в пользу некоммерческой организации – вот те элементы, которые способствуют успешному развитию некоммерческой деятельности и наращиванию аудитории, которая способна и готова делать отчисления, однократно или по несколько раз.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 (в ред. от 30.11.1994 N 51-ФЗ).
2. Шекова Е. Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций: учебное пособие. Санкт-Петербург, 2003. – 154 с.
3. Fowler A. The Virtuous Spiral // EarthScan Publications. – London. – 2000. – 240 с.
4. Lindenberg M., Bryant C. Going Global: Transforming Relief and Development NGOs Bloomfield, CT: Kumarian Press, 2001. – 271 с.
5. Mazer R. Incorporating Social Entrepreneurship into Development NGOs: Some Recent Perspectives and Recommendations from the Field. 18.02.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ngomanager.org/dcd/2_Organisational_Development/Social_Entrepreneurs/NGOs_and_Social_Entrepreneurship.pdf

Горячева В. Р. – ассистент, аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Goriacheva V. R. – Assistant, Postgraduate

e-mail: zancia@rambler.ru



ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

OPTIMIZATION OF INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL RESOURCES OF SMALL BUSINESSES

Е. Ю. Лебедева,
аспирант

В настоящей статье разработаны предложения по оптимизации информационного обеспечения системы управления финансовыми ресурсами малых предприятий.

In this article offers on optimization of information support of a control system by financial resources of small enterprises are developed.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, малые предприятия, отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, бухгалтерский отчет.

Key words: financial resources, small enterprises, cash-flow, statement of income, balance sheet, accounting report.

В постановлении Правительства РФ № 556 от 22 июля 2008 г. «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены предельные значения выручки без учета НДС за календарный год для следующих типов предприятий:

- микропредприятия – 60 млн. руб.;
- малые предприятия – 400 млн. руб.;
- средние предприятия – 1000 млн. руб.

Если выручка предприятия выше или ниже предельного значения в течение двух календарных лет, идущих подряд, то это предприятие будет относиться уже к другой категории субъекта малого или среднего предпринимательства. Об этом сказано в пункте 4 статьи 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

Отметим, что для субъектов малого и среднего предпринимательства установлены лимиты не только по выручке. Пункт 1 статьи 4 Федерального закона № 209-ФЗ содержит ограничения по структуре собственности и среднесписочной численности работников малых и средних предприятий.

«... для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инве-

стиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ – бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования); средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;
- б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек».

Как видно из изложенного материала, организация центра управления финансовыми ресурсами требует оптимизации соответствующей информационной базы, которая должна включать системы учетных и внеучетных показателей.

Система показателей информационного обеспечения основывается на данных финансового учета предприятия. Как отмечает К.Э. Каллас, «процесс совершенствования управления предприятием предполагает повышение качественного уровня бухгалтерского учета. Необходимость в совершенствовании и упорядочении учетной информации вытекает как из потребностей управления, так и из специфики применяемой вычислительной техники»¹. Информационным выходом из системы финансового учета является бухгалтерская отчетность.

Особенностью составления бухгалтерской отчетности является ее отказ от типовых форм. Российским организациям предоставлено право самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчетности на основе предложенных Министерством финансов России образцов при соблюдении таких общих требований к отчетной информации, как достоверность, полнота, существенность, нейтральность, изложенных в положении по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Если финансовая отчетность не достоверна, следует разработать и провести корректировку данных финансовой отчетности. Как справедливо отмечает О.В. Ефимова, «использование в анализе неполных или искаженных данных может нанести вред больший, чем их отсутствие».

Бухгалтерский учет ведется на протяжении всего жизненного цикла предприятия. Для малых предприятий, работающих на российском рынке, актуальна проблема принятия стратегически и практически верных решений по управлению финансовыми ресурсами.

Малое предприятие ведет бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, Положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету (ПБУ 1-23), Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Основная часть необходимых показателей для оценки анализа финансового состояния предприятия содержится в финансовой отчетности предприятия, которая включает в себя:

- Бухгалтерский баланс.
- Отчет о прибылях и убытках.
- Отчет об изменениях капитала.

- Отчет о движении денежных средств.
- Отчет о целевом использовании полученных средств.
- Пояснительную записку.
- Аудиторское заключение (если предприятие подлежит обязательному аудиту).

Достоверная бухгалтерская отчетность позволяет пользователям ответить на основные вопросы предпринимательства:

- 1) сколько стоит предприятие, устойчиво ли оно, ликвидны ли его активы;
- 2) сколько оно зарабатывает;
- 3) какими денежными средствами оно располагает для осуществления своей деятельности.

Бухгалтерский баланс дает ответ на первую группу вопросов, представляя пользователям сумму чистых активов предприятия, характеризующую его себестоимость, а также данные о финансовой устойчивости предприятия и ликвидности его активов.

Сопоставление данных отчета о движении денежных средств с данными отчета о прибылях и убытках позволяет оценить качество прибыли, полученной предприятием².

Сегодня малые предприятия согласно Закону о бухгалтерском учете составляют финансовую отчетность в объеме бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

К сожалению, отсутствие форм в отчетности в полном объеме не позволяет более детально судить о финансовом состоянии предприятия, что является недостатком в области законодательства. По нашему мнению, привлечение в качестве обязательной отчетной формы хотя бы отчета о движении денежных средств позволило бы раскрыть большую часть информации для финансового анализа.

Исходя из вышеизложенного, при проведении финансового анализа могут возникнуть проблемы организационного характера – финансовый учет и состав отчетности малых предприятий отличаются от финансового учета и состава отчетности средних и крупных предприятий. Поэтому финансовому специалисту необходимо суметь провести финансовый анализ на основании имеющихся данных, а для этого может потребоваться ряд корректировок. Для детального анализа будет недостаточно отчетности предприятия, здесь необходимо получить

¹ Каллас К.Э. Организация автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1990. – С. 52.

² Воронченко Т.В. Совершенствование системы анализа и оценки финансового состояния организации. Монография. М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2008. – С. 10–11.

как можно больше информации из бухгалтерского учета и по возможности из управленческого учета. Практика требует разработки новых подходов к формированию учетной информации, создаваемой в рамках финансовой и управленческой бухгалтерии, используемой для принятия планово-управленческих решений в области управления финансовыми ресурсами малых предприятий.

При анализе финансового состояния предприятия используются следующие методы: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный анализ, факторный анализ, сравнительный анализ.

В экономической литературе рекомендуется на практике применять для анализа финансового состояния малых предприятий такой набор показателей:

- рентабельность (рентабельность продукции, рентабельность активов, рентабельность собственного предприятия, рентабельность используемого капитала);
- норма прибыли (коммерческая маржа);
- коэффициенты ликвидности (коэффициент общей (текущей) ликвидности, коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности);
- процент собственного капитала в общем капитале (имуществе) предприятия или коэффициент концентрации собственного капитала;
- показатель оборачиваемости оборотных средств;
- количество оборотов и длительность оборачиваемости запасов;
- длительность погашения дебиторской задолженности.

Значения показателей крупных предприятий и предприятий малого предпринимательства различаются. Так, например, значение показателя ликвидности обычно меньше, а оборачиваемости – больше, поскольку в связи с малой численностью и высокой оборачиваемостью для малого предприятия характерны: высокая производительность труда, высокий уровень кредиторской задолженности, низкий уровень дебиторской задолженности.

Мы полагаем, что данные показатели характеризуют эффективность деятельности предприятия в разных направлениях, и по их динамике оценивается его текущее состояние. При этом возможно целенаправленное воздействие на определенный показатель. Если выбранные показатели находятся в заданном диапазоне, то финансовая устойчивость предприятия гарантирована. Отслеживание состояния описанных выше финансово-экономических показателей необходимо для наблюдения и осуществления контроля за финансово-экономическим состоянием малого предприятия. Для исчисления данных показателей достаточно баланса и отчета о прибылях и убытках.

Для оценки платежеспособности на перспективу информация предоставляется из отчета о движении денежных средств («cash-flow»). Как указывалось выше, малые предприятия должны составлять отчет о движении денежных средств. Основным назначением отчета о движении денежных средств является представление информации о поступлениях и платежах предприятия, выполненных в течение определенного периода. Информация о движении денежных средств предприятия должна предоставить финансовым менеджерам основу для оценки способности предприятия зарабатывать денежные средства, а также для оценки потребностей предприятия в использовании имеющихся денежных средств. Кроме того, отчет о движении денежных средств должен помочь понять причины различия между чистой прибылью и связанными с ее получением денежными поступлениями и платежами. Наконец, финансовые аналитики должны оценить влияние инвестиционных и финансовых операций на финансовое положение предприятия.

Итак, отчет о движении денежных средств должен отражать эффект от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Также данный отчет может включать в себя сверку чистой прибыли с изменением денежных средств от операционной деятельности.

На основе данных финансового учета, отчетности и анализа разрабатывается финансовая стратегия предприятия, на основе которой формируется финансовая политика, обеспечивающая конкурентоспособность предприятия.

После формирования стратегии и финансовой политики осуществляют финансовое планирование. Оно подразделяется на: стратегическое, тактическое и оперативное.

Оперативное планирование представляет собой подготовку графиков и планов по дням. Базой для оперативного планирования является бюджетирование. Оперативное планирование позволяет контролировать потоки финансовых ресурсов предприятия. При планировании составляются графики платежей, формирования запасов и т.д.

Стратегическое планирование осуществляется в форме бизнес-плана, в котором расписываются все аспекты коммерческого предприятия. Период составления – от одного года до трех лет. В бизнес-плане должны быть следующие разделы: маркетинговый, производственный, организационный и финансовый. Бизнес-план используется не только для привлечения кредитов и займов, но и для внутреннего контроля и управления. На малых предприятиях для внутренних целей он может быть упрощен и представлен в форме технико-экономического обоснования (ТЭО). Тактическое планирование реализуется в форме бюджетирования.

Бюджетирование – это составление годовых бюджетов по месяцам. Базой для составления бюджета служит бизнес-план.

Бюджет – это документ, в котором показаны централизованно установленные количественные показатели плана данного предприятия на определенный период по:

- использованию финансовых ресурсов;
- привлечению источников финансовых ресурсов;
- доходам и расходам; движению денежных средств;
- инвестициям (капитальным и финансовым вложениям).

Построение системы бюджетирования показано в табл. 1.

Таблица 1

Построение системы бюджетирования

Этапы работ	Документы	Результаты
Разработка схемы бюджетирования, отражающей основные бизнес-процессы	Схема бюджетирования	Определение видов бюджетов, необходимых для целей планирования; определение взаимосвязи между бюджетами
Назначение ответственных за составление бюджетов	Приказ, должностные инструкции	Регламенты, подготовленные для утверждения
Разработка бюджетных форм	Комплект бюджетных форм	Определение формата и информационного содержания каждой бюджетной формы. Составление таблиц, в которых указаны наименования форм и состав показателей, используемых в них
Разработка методики заполнения бюджетных форм	Методика	Определение той первичной документации, из которой необходимо брать данные для составления бюджетов. Определение регламента формирования бюджетов. Определение стратегического показателя, закладываемого в систему бюджетирования. Определение взаимосвязи показателей в бюджетах.
Разработка взаимодействия центров финансовой ответственности (структурных подразделений) при постановке бюджетирования	Положение о бюджетировании	Разработка документооборота
Разработка форм бюджетного контроля	–	Определение форм контроля составления бюджетов. Сравнение фактических показателей с плановыми и анализ отклонений ¹

В процесс бюджетирования входят процедуры подготовки (операционного и финансового бюджета), включающие перечень этапов, выполняемых в определенной последовательности.

Операционный бюджет – это часть генерального бюджета, представляющая собой совокупность частных операционных бюджетов, обеспечивающих составление бюджета прибылей/убытков, или прогноза финансовых результатов от текущей деятельности.

К частным операционным относятся бюджеты: продаж, производственный бюджет, бюджет закупок, бюджет расходов. Обобщающим на этом этапе является прогнозный отчет о прибылях и убытках («statement of income»). Финансовый бюджет – это

совокупность бюджетов, отражающих запланированные денежные потоки и финансовое состояние предприятия. Его составляющими элементами являются: бюджет инвестиций, прогнозный отчет о движении денежной наличности («cash-flow») и прогнозный баланс («balance sheet»)².

Генеральный бюджет – это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом или совокупность бюджетов, обобщающих будущие операции всех функциональных подразделений предприятия. Его цель – объединить и суммировать бюджеты различных подразделений предприятия, называемые частными, или функциональными операционными и финансовыми бюджетами.

¹ Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. М.: Вершина, 2008. – С. 53–54.

² Воронченко Т.В. Указ. соч. – С. 15, 17, 23.

МОДЕРНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АДМИНИСТРАТОРОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

THE MODERNIZATION OF THE EDUCATIONAL PROCESS IN THE CONTINUOUS PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF HEALTH ADMINISTRATORS

В. А. Алексеев, доктор медицинских наук, профессор

К. Н. Борисов, кандидат медицинских наук, доцент

Ф. Е. Вартамян, доктор медицинских наук, профессор

Т. Д. Лиенко, кандидат медицинских наук, доцент

И. С. Шурандина, кандидат медицинских наук, доцент

В статье детально излагается опыт организации учебного процесса, основанный на «методологии групповой динамики», успешно используемой на кафедре международного здравоохранения в Российской медицинской академии последипломного образования на протяжении последних нескольких десятков лет.

The article details the experience of the educational process, based on the «methodology of group dynamics», successfully used at the Department of International Health at the Russian Medical Academy of Postgraduate Education for the past few decades.

Ключевые слова: модернизация в системе здравоохранения, непрерывное повышение профессиональной квалификации, организатор здравоохранения, групповая динамика.

Key words: modernization of the health system, continuous professional development, public health, group dynamics.

Модернизация в системе здравоохранения, как это совершенно очевидно, должна начинаться с совершенствования практики первичной подготовки персонала и системы непрерывного повышения профессиональной квалификации (НППК) медицинских работников. Последнее, в современной России оказывается весьма востребованным. Многочисленные факты коррупционности обучения в медицинских вузах, из которых в официальной печати уже не делается секретов, приводят к тому, что современный рынок врачебных кадров оказался насыщенным значительным числом некомпетентных обладателей купленных дипломов. В этой связи важно подчеркнуть, что ни в коем случае нельзя допускать, чтобы эту задачу решали на базе медицинских вузов. Она может успешно решаться только в институтах усовершенствования, ибо это два совершенно разных вида образования по многим важнейшим параметрам. К сожалению, в отечественной практике организации медицинского образования это обстоятельство почему-то игнорируется.

Как известно, менеджмент составляет основу профессиональной квалификации руководителя и в современных условиях социально-экономического переустройства, происходящего в нашей стране, становится чрезвычайно актуальной и востребованной. Тематическое усовершенствование в области менеджмента для администраторов здравоохранения имеет своей целью способствовать

усвоению ими основ этой дисциплины, крайне необходимой в практической деятельности в новых общественно-экономических условиях.

В построении учебного процесса профессорско-преподавательский состав опирается на богатый опыт сотрудничества с Всемирной Организацией здравоохранения (ВОЗ), для которой на протяжении более 35 лет кафедра международного здравоохранения РМАПО оставалась весьма успешно сотрудничающим центром в области управления здравоохранением и развития человеческих ресурсов. В сотрудничестве с этой международной организацией кафедрой за это время проведено более 250 курсов и семинаров по вопросам менеджмента, в которых приняли участие около 5000 администраторов здравоохранения из России и многих зарубежных стран Европы, Азии, Африки, Средиземноморья и Америки. Разумеется, что большая часть этой бурной деятельности проходила в стране, которую мы утратили.

Процесс обучения опытных организаторов здравоохранения, имеющих специфическую мотивацию, устоявшиеся мнения и сложившееся профессиональное поведение, протекает во многом своеобразно и требует соответствующей организации и адекватной учебной технологии, учитывающих эти особенности. В табл. 1 представлены характерологические особенности такой аудитории и рекомендации относительно организации

учебного процесса, которые должны обеспечить ему должную продуктивность. Разумеется, непрерывным условием реализации этих рекомендаций

является высокая квалификация преподавателей и наличие опыта работы в аудитории, представленной вышеупомянутым составом участников.

Таблица 1

Методические рекомендации при организации обучения дипломированных специалистов на курсах в системе непрерывного профессионального образования (НПО) (кафедра международного здравоохранения РМАПО)

Характерологические особенности участников курсов	Адекватные методические приёмы обучения
Приходят на курс с багажом знаний и опыта и готовы ими поделиться. Способны определить собственные потребности в обучении.	Предоставить участникам возможность откорректировать программу под свои потребности. Обеспечить применение разных приёмов обучения, мобилизующих использование знаний и опыта участников.
Хотят участвовать в процессе обучения, а не пассивно выслушивать чужие мысли во время лекций.	Строить процесс обучения на основах групповой динамики и решения конкретных проблем и задач в данной сфере деятельности.
Мотивационной основой для участников является получение информации, имеющей важное значение для повседневной практической деятельности.	Установить связь между содержанием учебной информации и проблемами, с которыми участники сталкиваются на работе.
Предпочитают обучение, которое основывается на реальных жизненных ситуациях.	Установить связь между содержанием программы и выработкой навыков, требуемых для эффективного исполнения должностных обязанностей участников.
Ожидают рационального использования их времени в ходе учебного курса.	Создать атмосферу активного участия в учебном процессе всех присутствующих на курсе.
Озабочены мыслью, что не смогут предстать в должном свете в профессиональном и личном аспектах.	Создать атмосферу уважения права каждого участника высказывать собственное мнение.
Принадлежат к разным культурным слоям общества, ведут разный образ жизни, имеют разные жизненные предпочтения, разного пола и возраста.	Избегать грубой критики. Постоянно выражать благодарность участникам за их вклад в познавательный процесс на курсе.
Лучше обучаются в условиях спокойной деловой обстановки, создающей условия для откровенного обмена мнениями.	Всемерно способствовать созданию атмосферы взаимного доверия, обеспечивающей обратную связь на основах профессионального партнёрства и дружеского сотрудничества в ходе и после завершения курса.

Многолетний опыт, питаемый знанием позиций ВОЗ в обучении менеджменту организаторов здравоохранения, показал, что эффективное взаимодействие с аудиторией достигается только при условии установления партнёрских отношений с участниками, т.е. в обстановке, когда учебная технология строится на основах постоянного активного соучастия всех членов учебного курса и преподавателей. Для создания такой атмосферы необходимы соответствующие условия и высокое педагогическое мастерство учителей, владеющих требуемыми для этого навыками. Воссоздаваемая атмосфера подлинно демократических отношений психологически раскрепощает участников и стимулирует проявление активной позиции каждого из них, создавая почву для неформальных и творческих отношений.

Проводя курс, своей целью преследуется не столько обучение, сколько воспитание определённого поведения в соответствии с той трактовкой менеджмента, которая предлагается несколько позднее участникам. В соответствии с ней «менеджмент — это определённая жизненная позиция, в основе

которой лежит убеждение, когда человек воспринимается в качестве приоритетного ресурса, без которого все прочие ресурсы управления мертвы и не могут быть задействованы. Поэтому умение иметь дело с человеком — основа культуры менеджмента, которой должен обладать современный организатор здравоохранения». В развитие этой идеи участникам сообщается об основных правилах общения, которым в процессе курса рекомендуется непременно следовать. Они очень просты: «каждый имеет право на собственное мнение и все должны стараться понимать своих коллег, ни в коем случае не позволяя себе объявлять услышанное недостойным внимания». Многолетний опыт работы с организаторами здравоохранения неопровержимо свидетельствует о том, что процесс их профессионального усовершенствования имеет смысл и достигает осязаемого успеха только тогда, когда он чётко ориентирован на их актуальные профессиональные потребности. Участникам демонстрируется перечень целей, которых они должны достигнуть в процессе обучения. Ниже приводится один из вариантов такого перечня.

СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС ДЛЯ ОРГАНИЗАТОРОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

(Кафедра международного здравоохранения РМАПО, 2012 г.)

ЦЕЛИ КУРСА

(Основное содержание планируемой программы)

- Представить обзор складывающейся ситуации в общественном развитии страны за последние годы.
- Рассмотреть современное состояние здоровья и адекватные задачи развития медицинского обслуживания населения.
- Уяснить роль менеджмента в новых условиях развития отечественного здравоохранения.
- Усвоить избранные практически важные элементы технологии менеджмента.
- Достигнуть возможной ясности в понимании осуществляемых реформ национального здравоохранения и грядущих перспектив.
- Проанализировать отечественную практику законодательного регулирования прав и обязанностей пациентов и медицинских работников.
- Рассмотреть систему финансирования здравоохранения и предпринимательской деятельности в практике медицинского обслуживания населения: состояние и перспективы.
- Изложить научные основы управления человеческими ресурсами и продемонстрировать роль кадровой службы здравоохранения в обеспечении качественного медицинского обслуживания населения.
- Расширить представление о современной практике управления качеством медицинского обслуживания: современные тенденции, стратегии и конкретные результаты.
- Наметить конкретные изменения и инициативы для внедрения в личную практику управления организацией на ближайшую перспективу.

После этого каждому участнику предлагается сформулировать проблемы и вопросы, которые ему персонально необходимо выяснить. Внимательно выслушивается каждый и тут же составляется подробный список заявленных проблем, которые необходимо обсудить, прояснить, найти решение и т.п. Всё это выписывается на большие листы бумаги, которые прикрепляются на свободной стене в аудитории и на которых перечисленные проблемы будут затем, по мере их разрешения вычёркиваться. Выполнить это бывает не очень просто, поскольку выдвигаемые проблем и во-

просы не могут быть учтены даже в очень хорошо подготовленной унифицированной программе и поэтому сотрудникам кафедры приходится срочно переориентировать её под интересы участвующих. Поэтому каждый курс это новая задача, и никогда не известно заранее, как она будет выглядеть, но всегда имеется готовность преподавателей обеспечить решение любой поставленной проблемы, а это требует очень хорошего владения предметом, допускающего подобную гибкость.

Коррекция учебного процесса осуществляется постоянно по ходу запланированных занятий. Каждый день по окончании учебной сессии тщательно отрабатывается сценарий следующего дня, принимается во внимание демонстрируемый участниками профессиональный уровень, темперамент аудитории, интерес, проявляемый к той или иной теме, готовность к дискуссиям и т.п. Специфической особенностью данной учебной технологии является стремление сохранить на протяжении всего курса целостность учебного процесса. С этой целью каждый последующий день занятий начинается с обобщения уже пройденного накануне и иллюстрации его новыми фактами с акцентом на ключевых вопросах. Простой на первый взгляд приём позволяет постоянно держать внимание аудитории на предмете и всё более вовлекать участников в процесс овладения им.

В малых группах по 7–8 человек отрабатываются основные темы курса. Именно здесь происходит процесс усвоения и воспитания, и каждый участник, понимая это, старается продемонстрировать свой опыт, своё понимание проблем, старается показать уровень своей квалификации. Огромное количество практически ценной информации рождается в ходе групповых дискуссий, и это тот бесценный материал, который мог бы остаться невостребованным. Работа в малых группах начинается в первый же день курса с попытки выработать правила коллективного труда, которые бы обеспечивали должную эффективность. Правила работы разрабатываются каждой группой для себя. Естественно, они имеют много отличий, но имеют и много общего, рождающегося в процессе общения и обмена информацией. Умение работать в составе малой группы специально отрабатывается в ходе учебного курса.

В соответствии с программой тематического курса по менеджменту рассматриваются и отрабатываются вопросы лидерства, технологии принятия управленческих решений, управление конфликтами в коллективе и прочие элементы менеджмента в работе организатора здравоохранения.

Интерактивные лекции сменяются работой в малых группах с последующим обсуждением результатов на пленарных сессиях, демонстрируются учебные

фильмы, разыгрываются симуляции с участниками и постоянно идёт обсуждение, обмен информацией и отработка мастерства менеджмента.

В ходе учебного процесса успешно используются все современные технические средства поддержки процесса обучения.

При завершении курса участники отмечают особый климат творческого сотрудничества и свободы общения, обеспечивающий высокую эффективность обучения и его реальную практическую ценность. На кафедре сложилась школа менеджмента с когортой участников, постоянно и с определённой регулярностью принимающих участие в её работе.

Библиографический список

1. Алексеев В.А., Борисов К.Н. Обзор систем здравоохранения в странах мира // Международное здравоохранение. 2011. www.rosmedportal.com.
2. Алексеев В.А., Борисов К.Н. Проблемы реорганизации здравоохранения в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие. – 2011. – № 2 (6). – С. 66–72.
3. Алексеев В.А., Борисов К.Н. Модернизация системы здравоохранения России – решение проблемы обеспечения качественной медицинской помощи населению // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие. – 2011. – № 4 (8). – С. 14–19.
4. Алексеев В.А., Борисов К.Н. Возможности и перспективы модернизации политической и экономической жизни России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие. – 2012. – № 2 (10). – С. 10–15.
5. Алексеев В.А., Чердиченко Л.С., Борисов К.Н. Организационная инициатива Правительства по усилению роли государства и системы здравоохранения в укреплении здоровья нации, воспитанию личной ответственности гражданина за состояние своего здоровья и по созданию Центров Здоровья // Центр здоровья. – 22.12.2009. www.rosmedportal.com.
6. Алексеев В.А., Чердиченко Л.С., Борисов К.Н., Рагимов Р.Д. Алгоритм скрининга оценки состояния здоровья и особенности межличностных отношений в Центре здоровья // Руководителю ЛПУ. – 15.02.2010. www.rosmedportal.com.
7. Алексеев В.А., Борисов К.Н. Здоровье населения и очередные задачи развития профилактического направления в системе отечественного здравоохранения // Центр здоровья. – 26.01.2010. www.rosmedportal.com.
8. Алексеев В.А., Борисов К.Н., Шурандина И.С. Всемирная Организация Здравоохранения о действующих системах национального здравоохранения // Руководителю ЛПУ. Международное здравоохранение. – 2011. – Том 2 (1). www.rosmedportal.com.
9. Алексеев В.А., Борисов К.Н. Опыт профилактики сердечно-сосудистых заболеваний в городской поликлинике. М., 2007.
10. Вартанян Ф.Е., Алексеев В.А., Борисов К.Н. и др. Международное здравоохранение. М., 2012.
11. Вартанян Ф.Е., Борисов К.Н., Pulido P., Thomson T., Silva H., Автандилов А.Г., Алексеев В.А., Шурандина И.С., Пухаева А.А. Эффективность непрерывного профессионального образования в профилактике сердечно-сосудистых заболеваний // Профилактическая медицина. Медиа Сфера. – 2012. – Том 15. – № 5. – С. 8–15.
12. The ACCME's Essential Areas and Their Elements. Accreditation Council for Continuing Medical Education. www.acme.org. Accessed on 8/18/2011.
13. Pulido P, Craviotto A, Pereda A, et al. Changes, trends and challenges of medical education in Latin America. Medical Teacher, 2006, 28; 1; 24–29, 2006.

Алексеев В. А. – доктор медицинских наук, профессор, кафедра международного здравоохранения Российской медицинской академии последипломного образования (РМАПО)

Борисов К. Н. – кандидат медицинских наук, доцент, кафедра международного здравоохранения РМАПО

Вартанян Ф. Е. – доктор медицинских наук, профессор, доцент, кафедра международного здравоохранения РМАПО

Лиенко Т. Д. – кандидат медицинских наук, доцент, кафедра международного здравоохранения РМАПО

Шурандина И. С. – кандидат медицинских наук, доцент, кафедра международного здравоохранения РМАПО

e-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

MODERN TOOLS OF INNOVATION POLICY WITH REGARD TO RUSSIAN UNIVERSITIES

Окончание. Начало в номере 12

Н. П. Иващенко, доктор экономических наук, профессор
А. А. Энговатова, младший научный сотрудник

В статье излагаются решения Правительства России по формированию и развитию инновационного потенциала отечественных учебных заведений. Также приведены результаты реализации принятых постановлений в период с конца 1990-х годов. Отмечаются как успехи, так и трудности реформирования вузовского потенциала, сочетающего обучение, исследования и внедрение инновационных решений в практику.

In the paper the decision of the Russian Government on the formation and development of innovative capacity of national institutions. We also present results of the decisions taken since the late 1990s. There have been both successes and difficulties of reforming the university building, which combines education, research and implementation of innovative solutions into practice.

Ключевые слова: учебные заведения, инновационный потенциал, инновационные решения, государственная политика.

Key words: education, innovation potential, innovation, public policy.

Ключевой причиной несоответствия хозяйственных обществ (далее – ХО) критериям 217-ФЗ является автономный статус учреждения, при котором ХО создается. Автономные учреждения, на основании Федерального закона об автономных учреждениях №174-ФЗ от 3 ноября 2006 года, могут создавать ХО, не основываясь на положениях 217-ФЗ, который на них не распространяется, поскольку действует только для бюджетных учреждений. Следовательно, формально ХО, созданные ВУЗам после перехода в форму автономного учреждения, не попадают в систему учета и регистрации и на них не распространяются все виды поддержки и возможностей финансирования по программам, которые предназначены только для ХО, созданных на основе 217-ФЗ. Все ФУ перешли в статус автономных учреждений в июне 2010 г., НИУ переходят на этот статус с 2011 г. Таким образом, в отсутствие данного ограничения НИУ и ФУ могло быть создано большее количество ХО.

В таблице 2 представлено разбиение созданных ХО в зависимости от их принадлежности различным министерствам РФ.

Таким образом, подавляющее число ХО (67%) создано в ВУЗах и НИИ, подведомственных Минобрнауки России, высокую активность проявляют также институты и научные центры РАН (12%).

Весьма интересно проследить показатели уставного капитала создаваемых ХО (табл. 3).

Подавляющее большинство ХО (95%) раскрывают данные об объемах и структуре своего уставного капитала. При этом средняя величина уставного капитала составляет около 244 тыс. руб. Особняком среди всех ХО стоит предприятие, созданное в 2010 г. при Томском Государственном Университете, ЗАО «Манэл». Учредителями предприятия стали Томский государственный университет, Госкорпорация «РОСНАНО», ЗАО «ЭлеСи». Для «РОСНАНО» компания стала первым инновационным предприятием в рамках № 217-ФЗ, для ТГУ – первым (и пока единственным) столь крупным

Таблица 2

Название	кол-во учреждений, создавших ХО		кол-во, созданных ХО	
	шт.	%	шт.	%
МОН	194	66,67	1291	86,18
Минздравсоцразвития России	14	4,81	30	2,00
Министерство здравоохранения Московской области	1	0,34	1	0,07
Министерство культуры РФ	1	0,34	1	0,07
Министерство обороны РФ	1	0,34	5	0,33
Министерство образования Московской области	2	0,69	11	0,73
Министерство транспорта РФ	9	3,09	22	1,47
Минсельхоз РФ	18	6,19	49	3,27
Правительство РФ	1	0,34	4	0,27
РАМН	6	2,06	6	0,40
РАН	35	12,03	53	3,54
РАСХН	5	1,72	4	0,27
Росрыболовство	3	1,03	36	2,40
Федеральное агентство связи	1	0,34	3	0,20

Источник: составлено авторами по материалам таблицы учета уведомлений о создании хозяйственных обществ научными учреждениями и высшими учебными заведениями.

Таблица 3

Показали уставной капитал организаций	1416	94,53%
Не показали уставной капитал организаций	82	5,47%
Сумма представленных уставных капиталов, руб.	485 060 355,06	
(из них 1 ЗАО «Манэл» (ТГУ) № в БД № 277, руб.	140 005 000,00	
Средний уставной капитал ХО, руб.	342 556,75	
Средний уставной капитал ХО без ЗАО «Манэл» (ТГУ) № 277, руб.	243 855,37	

Источник: составлено авторами по материалам таблицы учета уведомлений о создании хозяйственных обществ научными учреждениями и высшими учебными заведениями.

обществом, уставной капитал которого составляет более 140 млн. руб. Продукцией ЗАО «Манэл» являются технологические линии для нанесения неметаллических неорганических керамических покрытий на поверхности металлов.

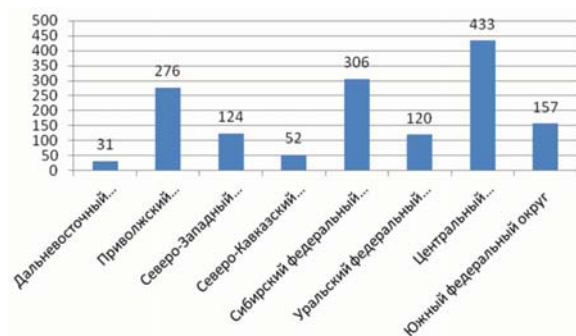
Обратимся к географическому разрезу создания ХО. Лидером по количеству созданных ХО является Центральный Федеральный округ (433 ХО), далее следуют Сибирский (306 ХО) и Приволжский округа (276 ХО).

Кроме того, следует отметить, что большинство ХО создается в технических (111 ХО) и классических университетах (57 ХО).

Следует отметить, что значительная доля ограничений деятельности ХО в соответствии с ФЗ-217 была снята за время действия закона в течение последних двух лет.

Во-первых, следует отметить принятие в апреле 2011 г. Федерального Закона «О внесении изменений в Федеральный Закон от 21 июля 2005 г. № ФЗ-94 "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд", в соответствии с которым ВУЗы приобрели возможность привлекать соисполнителей НИОКР без проведения конкурсных процедур.

Во-вторых, в соответствии с Федеральным законом от 27 ноября 2010 г. № 310-ФЗ ХО, созданные в соответствии с 217-ФЗ, могут перейти на УСН. Переход на упрощенную систему налогообложения, включение в базу данных (далее – БД) учета уведомлений о создании хозяйственных обществ являются необходимыми условиями для включения в Реестр для получения 20% льготы по уплате страховых взносов в размере 14% вместо



Источник: составлено авторами по материалам таблицы учета уведомлений о создании хозяйственных обществ научными учреждениями и высшими учебными заведениями.

Рис. 3. Количество созданных ХО в федеральных округах

34% (Федеральный закон от 16.10.2010 г. № 272-ФЗ). К концу 2011 г. на УСН перешли 223 ХО, при этом обладают правом перехода на УСН 766 ХО.

В-третьих, в соответствии с Федеральным Законом от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ в уставный капитал ХО стало возможно вносить денежные средства и не особо ценное имущество (200–500 тыс. руб.), что значительно облегчило проблему наполнения уставного капитала вновь созданного ХО.

В-четвертых, в соответствии с Федеральным законом от 2 марта 2011 г. № 22-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» и статью 17.1 Федерального закона «О защите конкуренции», упрощается порядок аренды помещений, оборудования и техники для ХО, созданных на базе ВУЗов по ФЗ-217. Закон отменяет необходимость проведения конкурса или аукциона для получения ХО помещений в аренду, выиграть который вновь создаваемым ХО было практически невозможно.

Тем не менее, на пути создания ХО в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ все еще возникает целый ряд проблем. Ключевыми трудностями на пути развития ХО при ВУЗах и бюджетных научных учреждениях являются следующие:

1. Проблемы с финансированием ХО на стадиях старт-апа и раннего роста, причиной чего является невозможность предоставления компаниями исключительных лицензий на интеллектуальную собственность, которая является вкладом ВУЗа или научной организации в компанию. В частности, как отметил на пресс-конференции в РИА Новости 23 марта 2012 г. генеральный директор ОАО «Российская венчурная компания» Игорь Агамирзян, малые инновацион-

ные компании, получившие финансирование частных венчурных фондов (ключевых в теории источников финансирования на данном этапе развития компании), являются скорее «единичными случаями» [23];

2. Значительное количество проблем возникает при проведении денежной оценки исключительных прав на РИД, созданных в стенах ВУЗов или научных учреждений и переданных на основании лицензионного договора ХО. В частности, неразработанными являются единые методические рекомендации по определению денежной оценки указанных прав при внесении их в уставный капитал;
3. В ряде случаев, при постановке бюджетными научными и образовательными учреждениями на бухгалтерский учет патентов на изобретения, полезные модели и другие результаты интеллектуальной деятельности, созданных за счет бюджетных средств, возникает объект обложения налогом на прибыль организаций. Данное обстоятельство является одним из существенных факторов, сдерживающих постановку данными учреждениями на бухгалтерский учет результатов интеллектуальной деятельности;
4. Наконец, возникают и трудности не экономического, но психологического характера. В частности, серьезная проблема связана с непониманием и непринятием многими ВУЗами на себя третьей функции университетов – коммерциализации научных изысканий. Подчас сама культура ВУЗа не дает возможности возникнуть коммерческому духу, в корне забывается идея извлечь экономическую выгоду из имеющей практическое применение теоретической разработки.

2.4. Постановления Правительства России от 9 апреля № 218, № 219 и № 220

Постановление Правительства России от 9 апреля 2010 г. № 218 устало правила предоставления субсидий на государственную поддержку развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, выполняемых с участием российских высших учебных заведений, в том числе порядок отбора получателей субсидий.

Субсидии предоставляются на конкурсной основе. Участником конкурса на право получения субсидии является организация, которая представляет проект, предусматривающий выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ российскими высшими учебными заведениями, а также дополнительно направляет на реализацию проекта собственные

средства в размере не менее 100% объема субсидии. При этом не менее 20% указанных средств используется на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Субсидия выделяется организации, отобранной в результате конкурса, на срок от 1 до 3 лет в объеме до 100 млн. рублей в год.

Организация, отобранная в результате конкурса, являющаяся исполнителем проекта, обязана предоставлять в течение не менее 5 лет после окончания действия договора информацию о высокотехнологичной продукции, разработанной в рамках проекта, а также о ходе реализации проекта и об объемах выпускаемой продукции.

Постановлением предусмотрено обеспечение в 2010–2012 годах государственного финансирования на поддержку развития кооперации российских ВУЗов и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в объеме 19 млрд. рублей, в том числе в 2010 году – 6 млрд. рублей, в 2011 году – 6 млрд. рублей и в 2012 году – 7 млрд. рублей. Кроме того, предусмотрено выделение в 2013–2017 годах бюджетных ассигнований на сопровождение комплексных проектов по созданию высокотехнологичного производства и мониторинг результатов реализации этих проектов.

Было проведено две очереди публичного конкурса на право получения субсидий на реализацию комплексных проектов по созданию высокотехнологичных производств, победителями которых стали 77 ВУЗов и 108 компаний. Общее количество проектов-победителей – 112 единиц, при этом 8 ВУЗов участвуют одновременно в трех проектах, 19 ВУЗов – в двух проектах; из 108 компаний-победителей 4 также участвуют в двух проектах одновременно.

Среди НИУ 7 принимают участие в 1 проекте, 8 НИУ участвуют в 8 проектах, 4 НИУ в трех проектах. Средний размер финансирования одного проекта составляет 153 млн. руб. Безусловным лидером среди НИУ является МГТУ им. Баумана, заключившего 3 контракта на рекордную сумму в 1600 млн. руб.

Постановлением Правительства от 9 апреля 2010 г. № 219 утверждено Положение о государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

Государственная поддержка развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений осуществляется на основании проведения публичного конкурсного отбора программ развития инновационной инфраструктуры, включая

поддержку малого инновационного предпринимательства, федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования. На реализацию программы развития инновационной инфраструктуры образовательного учреждения выделяются бюджетные ассигнования на срок до 3 лет с объемом финансирования до 50 млн. рублей в год.

Участниками конкурса могут быть образовательные учреждения, выполняющие фундаментальные и прикладные научные исследования по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий в Российской Федерации, эффективно реализующие образовательные программы высшего профессионального и послевузовского профессионального образования и комплекс мер по развитию инновационной инфраструктуры.

Бюджетные ассигнования на государственную поддержку развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений выделяются для финансирования расходов:

1. На развитие объектов инновационной инфраструктуры в образовательных учреждениях (бизнес-инкубаторов, технопарков, технопарковых зон, инновационно-технологических центров, инжиниринговых центров, центров сертификации, центров трансфера технологий, центров коллективного пользования, центров научно-технической информации, центров инновационного консалтинга и других объектов инновационной инфраструктуры) и их оснащение современным оборудованием, включая его техническую эксплуатацию, и программным обеспечением, необходимыми для внедрения результатов научно-технической и интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат образовательным учреждениям;
2. На правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности образовательного учреждения и оценку результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат образовательным учреждениям;
3. На реализацию и разработку целевых программ подготовки и повышения квалификации кадров в сфере малого инновационного предпринимательства, в том числе для студентов, аспирантов и молодых ученых, а также разработку учебно-методологического и научно-методического обеспечения для субъектов малого и среднего предпринимательства;
4. На стажировку и повышение квалификации сотрудников образовательных учреждений в сфере инновационного предпринимательства и трансфера технологий в иностранных уни-

верситетах, имеющих эффективную инновационную инфраструктуру;

5. На консалтинговые услуги иностранных и российских экспертов в сфере трансфера технологий, создание и развитие малых инновационных компаний, включая привлечение профессорско-преподавательского состава к нормативно-методическому и практическому обеспечению создания таких компаний.

Постановлением было предусмотрено выделение финансирования их федерального бюджета на государственную поддержку развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений в размере 8 млрд. руб., в том числе в 2010 г. 3 млрд. руб., в 2011 г. – 2 млрд. руб., в 2012 г. – 3 млрд. руб.

В рамках реализации Постановления предполагалось проведение финансирования 70–150 программ развития инновационной инфраструктуры ВУЗов.

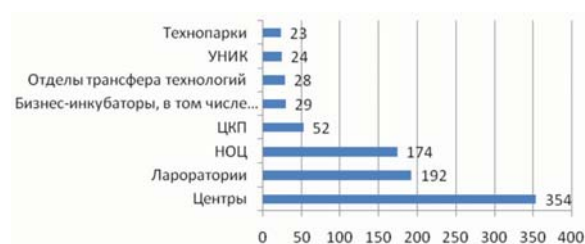
Следует отметить, что из 77 ВУЗов-победителей в конкурсе по Постановлению Правительства № 219, 20 являются НИУ, еще 7 – ФУ. В Программах развития НИУ и ФУ созданию и развитию инновационной инфраструктуры ВУЗов уделяется особое значение. В частности, отдельное внимание ВУЗов направлено на:

1. Создание и развитие разнообразных объектов инновационной инфраструктуры, разделить которые представляется возможным на три ключевые группы: исследовательские объекты (всевозможные центры, лаборатории, УНИК, НОЦ, научно-промышленных полигонов и проч., на базе которых непосредственно проводятся исследования, генерируются знания явного и неявного типов), инфраструктурные объекты (бизнес-инкубаторы, в том числе студенческие, технопарки, центры коллективного пользования, центры маркетинга, отделы инновационного консалтинга и проч., т.е. те объекты, на базе которых явное и неявное знание переходит в готовый продукт, принятый рынком) и прочие сервисные (отделы трансфера технологий, интеллектуальной собственности, патентные бюро и проч., где инноваторам из университетской среды оказывают помощь в качественном оформлении их технологии, подбирают и вместе с ними реализуют наилучшую стратегию защиты РИДов, созданных на базе университетских исследовательских объектов);
2. Создание отделов инновационного развития университета, управлений инновационной деятельности, инновационных порталов ВУЗа и проч., эффективная деятельность которых позволит организовать устойчивый, эффективный инновационный процесс в рамках университе-

та, а также будет способствовать интеграции университета в национальную и международную инновационные системы;

3. Укрепление материально-технической базы учебного процесса и научных исследований;
4. Создание малых предприятий инновационного профиля занимающихся трансфером достигнутых научных достижений в реальный сектор экономики (связь с Ф3-217);
5. Развитие, переподготовку и повышение квалификации профессорско-преподавательского состава ВУЗа, аспирантов, магистров, а также организация стажировок в сфере инновационного предпринимательства в иностранных университетах, в том числе с целью обучения работе на современном исследовательском оборудовании.

При НИУ и ФУ за два года реализации программы развития были созданы следующие ключевые объекты инновационной инфраструктуры:



Источники: составлено авторами по материалам Центра Исследований и статистики Науки (ЦИСН) и информации с сайтов ВУЗов.

Рис. 4. Объекты инновационной инфраструктуры НИУ и ФУ

Наибольший вес среди ключевых объектов инновационной инфраструктуры занимают исследовательские объекты (почти 85%), центры коллективного пользования составляют около 5,9%, далее следуют бизнес-инкубаторы, в том числе студенческие (3,3% ключевых объектов инновационной инфраструктуры ВУЗов), отделы трансфера технологий (3,2%), технопарки (2,6%). Анализ говорит в пользу значительного преобладания среди ключевых объектов инновационной инфраструктуры исследовательских объектов. Тем не менее, очевидным является и тот факт, что для ведущих 38 ВУЗов России (29 НИУ и 9 ФУ) присущей является весьма развитая и весьма полная инновационная инфраструктура. Очевидно, что в рамках одного ВУЗа «базовый набор» инфраструктурных и сервисных объектов включает в себя единственный бизнес-инкубатор (наличие студенческого является лишь дополнительной инициативой), один технопарк (наличие, в частности, двух технопарков

в расширенной инновационной инфраструктуре СПбГУ ИТМО: «Ингрия-ИТМО» и «Смоленка» - является скорее явным исключением, нежели правилом), один отдел трансфера технологий. В рамках текущей ситуации, в случае НИУ и ФУ, в среднем, бизнес-инкубатор существует в 74% ВУЗов, отдел трансфера технологий в 71%, технопарк в 59%. Представляется, что за два года реализации программы развития инновационной инфраструктуры, активизированной в рамках работы по развитию НИУ и ФУ и финансируемой в том числе за счет участия в конкурсе по Постановлению Правительства № 219, подобный результат является вполне удовлетворительным.

Положительно результаты выполнения ВУЗами, в том числе НИУ и ФУ, программ развития инновационной инфраструктуры в соответствии с Постановлением Правительства № 219 были отмечены и в рамках совещания в Минобрнауки России, состоявшегося 8 июня 2012 г. [22]. В работе совещания приняли участие более 130 человек, ректоры и проректоры, руководители Программы развития инновационной инфраструктуры из 77 ведущих российских вузов и др. Результативность работы ВУЗов проявилась в числе вновь созданных хозяйственных обществ, в развитии ВУЗами работ по созданию и использованию высоких технологий, что обеспечило им заказы со стороны промышленных предприятий. ВУЗами-победителями конкурса по Постановлению Правительства № 219 были выполнены планы-графики мероприятий, зафиксированных в контрактах с Минобрнауки, было усилено их взаимодействие с реальным сектором экономики (результаты выполнения ВУЗами индикаторов по Постановлению Правительства № 219 приведены в Приложении 1).

Постановлением Правительства от 9 апреля 2010 г. № 220 утверждено положение о мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования. В частности, были учреждены гранты Правительства Российской Федерации, выделяемые на конкурсной основе для государственной поддержки научных исследований, проводимых под руководством ведущих ученых в российских образовательных учреждениях высшего профессионального образования. Гранты выделяются в размере до 150 млн. рублей каждый на проведение научных исследований в 2010–2012 годах с возможным продлением проведения научных исследований на срок двух лет.

Постановлением было предусмотрено направление в 2010–2012 годах ассигнований федерального бюджета на выплату грантов в размере 12 млрд. рублей, в том числе: в 2010 году – 3 млрд. рублей; в 2011 году – 5 млрд. рублей; в 2012 году – 4 млрд. рублей.

Кроме того, начиная с 2013 по 2016 гг. возможным является выделение грантов в размере до 90 млн. рублей на проведение научных исследований на срок до трех лет, с возможностью продления сроков проведения исследований до двух лет. Необходимым условием при этом является привлечение внебюджетного финансирования в размере не менее 25% размеров гранта.

Для проведения исследований ведущий ученый формирует научный коллектив, включающий не менее 2 кандидатов наук, не менее 3 аспирантов и 3 студентов, обучающихся в высшем учебном заведении, на научной и исследовательской базе которого проводится исследование.

В период 2010–2012 гг. предполагалось выделение 100–200 грантов на поддержку научных исследований, проводимых ведущими учебными в российских ВУЗах, на период 2013–2016 гг., вероятно, также планируется выделение 150–250 грантов.

Победителями в открытом конкурсе по Постановлению Правительства № 220 были признаны 55 ВУЗов, в том числе 19 НИУ. Среди НИУ лидерами являются МИФИ и Новосибирский Госуниверситет, привлечшие к сотрудничеству каждый сразу трех ведущих ученых.

2.5. Развитие института технологической платформ

Еще одним новым механизмом стратегического планирования, введенным Министерством экономического развития России, является институт технологических платформ (ТП) как коммуникационной площадки для долгосрочного научно-технологического прогнозирования и разработки технологических дорожных карт. Технологическая платформа – коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок, совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития [19]. Перечень технологических платформ утвержден решением Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям и включает 29 технологических платформ по 12 направлениям. В состав участников ТП входят более 150 ВУЗов, при этом в 8 ТП (28%) ВУЗы являются координаторами. Среди ВУЗов-участников Постановления Правительства № 219, 44 (79%) также участвуют в деятельности по созданию и развитию технологических платформ. При этом наибольшую активность проявляют МГТУ им. Баумана (13 ТП), МИФИ (10 ТП) и Томский Политехнический Университет (9 ТП) [20].

3. Ключевые выводы проведенного анализа

Подводя итог анализу современной государственной политики в отношении институтов высшего образования, следует отметить ее направленность на создание на базах ведущих отечественных институтов высшего образования точек регионального и отраслевого роста. Огромное значение имеет вовлечение ВУЗов в инновационную и внедренческую деятельность, развитие кооперации ВУЗов с бизнес-средой, как в рамках создания вузовских малых инновационных предприятий, имеющих цель коммерческого применения вузовских разработок (ФЗ-217), так и в развитии стратегического взаимодействия ВУЗов с промышленными предприятиями (ФЗ-218, создание и развитие ТП). Важно отметить инициативы Правительства России по формированию на базах ведущих ВУЗов современных центров компетенций, для чего с 2008 г. предпринимаются активные шаги в направлении развития исследовательской функции в институтах высшего образования. Сегодня становится очевидным тот факт, что развитие исследовательской компоненты ВУЗов – один из важнейших приоритетов государственной политики. Развитие исследовательской базы ВУЗов сегодня воспринимается как необходимый элемент инновационной инфраструктуры экономики, на развитие этой базы были направлены инициативы Правительства, в частности Постановления Правительства № 219 и № 220. Сегодня уже можно говорить о весьма неплохих результатах исполнении этих Постановлений, по крайней мере, в ведущих ВУЗах страны. На сегодняшний день на их базах созданы все инфраструктурные условия для развития исследовательских функций, а также формирования предпринимательских компетенций в стенах институтов высшего образования.

Развитие кооперации ВУЗов с бизнес-средой, инициативы государства по развитию исследовательских и предпринимательских функций в ВУЗах – все это соответствует тенденциям последних десяти лет, имеющих место в инновационной среде ведущих европейских стран, США, Японии, Китая, Сингапура. Университет, сочетающий в себе, наравне с обучающей, исследовательскую и предпринимательскую функции, становится в ведущих странах ключевым участником национальной инновационной системы, драйвером экономического развития, подчас являясь координатором инновационного развития своего региона, а подчас и всей страны (примером служит Национальный Университет Сингапура). Развитие современных университетов, умело сочетающих в себе три компоненты, является ответом на потребности окружающей среды, становится результатов возрастания роли знаний в экономическом и техноло-

гическом развитии и признанием и практическим применением того факта, что университеты являются эффективными с точки зрения затрат институтами общества, ключевыми драйверами инновационного процесса и трансфера знаний и технологий в общество. Включение России в этот процесс, во многом инициированный и поддержанный государством, безусловно, является одной из наиболее позитивных тенденций в развитии экономики страны последних лет.

Библиографический список

1. Базовый доклад к обзору ОЭСР Национальной Инновационной Системы Российской Федерации «Национальная инновационная системы и государственная инновационная политика Российской Федерации», Министерство образования и науки Российской Федерации, Москва, 2009.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 июля 2009 г. № 550 «О конкурсном отборе программ развития университетов, в отношении которых устанавливается категория Национальный и исследовательский университет».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 220 «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования».
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 августа 2009 г. № 1218-р «О конкурсном отборе программ развития университетов, в отношении которых устанавливается категория «национальный исследовательский университет».
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 ноября 2009 г. № 1613-р «О перечне университетов, в отношении которых устанавливается категория «национальный исследовательский университет».
8. Таблица учета уведомлений о создании хозяйственных обществ научными учреждениями и

высшими учебными заведениями, по состоянию на 30.03.2012 г.

9. Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2008 г. № 716 «О Федеральных университетах».
10. Указ Президента Российской Федерации от 7 октября 2008 г. № 1448 «О реализации пилотного проекта по созданию национальных исследовательских университетов».
11. Федеральный Закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».
12. Федеральный Закон от 10 февраля 2009 г. № 18-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам деятельности федеральных университетов».
13. Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
14. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
15. Федеральный закон от 16 октября 2010 г. № 272-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» и статью 33 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в РФ.»
16. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 310-ФЗ «О внесении изменения в статью 346 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».
17. Федеральный закон от 2 марта 2011 г. № 22-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» и статью 17.1 Федерального закона «о защите конкуренции»».
18. Федеральный Закон от 5 апреля 2011 г. № 56-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный Закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»».
19. <http://www.innoedu.ru/index.php>
20. <http://blogs.strf.ru/blog/104.html>
21. http://pressa.rsu.ru/ztn/ufu/koncept_fedu.pdf
22. http://rii-vuz.extech.ru/events/itog_8_6_12.php
23. http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=45860
24. <http://elementy.ru/Library9/niu.htm>
25. <http://www.hse.ru/news/12689177.html>
26. <http://government.ru/docs/15191/>

Иващенко Н. П. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Энговатова А. А. – младший научный сотрудник, экономический факультет, МГУ им. М.В. Ломоносова

e-mail: komkov_ni@mail.ru

ТЕОРИЯ ТВОРЕНИЯ И ГЕНЕТИЧЕСКОГО ЕДИНСТВА МИРА – ОСНОВА МИРОВОЗЗРЕНИЯ БУДУЩЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

THEORY OF CREATION AND THE GENETIC INTEGRITY OF THE WORLD – THE FUTURE OF HUMANITY BASIS OF IDEOLOGY

Б. А. Астафьев,

*доктор медицинских наук, гранд-доктор философии, профессор,
академик РАЕН, Международной академии телекоммуникаций,
Ноосферной академии науки и образования*

В статье представлена одна из самых сложных для науки проблем – единство Мира, описываемое Теорией Творения и генетическо-го энергоинформационного единства, согласно которой Мир является единством иерархически организованных систем, управляемых Творцом. Базовый Геном Мира и его динамическая формула манифестируют основную идею эволюции: существование кода структурно-функциональной организации эволюции всех систем Мира. Базовый Геном Мира формирует Всеобщие Законы Мира. Теория генетического энергоинформационного единства Мира доказывает идею: современный кризис можно преодолеть осознанием генетического энергоинформационного единства Мира-Природы-человека.

Article describes one of the most difficult problems – the Theory of genetic energy-information unity of the World, according to which the World is the single entity hierarchically organized and directed by the World Creator, appearance of the Creator and creation by Him the Basic Genome of the World (BGW). The integral-dynamic formula of the BGW is described. The World Genome manifests the basic idea of the evolution: it is the code for structural and functional organization and evolution of all entities. The World Genome forms the General Laws of the World. The Theory of genetic energy-information unity of the World is proved the general idea – modern crisis can be transformed by realization of genetic energy-information unity of the World-Natura-Man.

Ключевые слова: эволюция, Космос, Мир, Теория творения и генетического единства Мира, Базовый Геном Мира, Творец, Всеобщие Законы Мира, Мировая эволюционная константа, устойчивое развитие, энергия, информация, эволюционные циклы, природные и техногенные катастрофы, прогноз.

Key words: evolution, Cosmos, Universe, the Theory of genetic energy-information unity of the World, the Basic Genome of the World (BGW), Creator, General laws of the World, sustainable development, energy, cycles of cosmic bodies, natural and social catastrophes, prognoses, the World evolutionary genome-constant CrC.

Вот уже несколько десятилетий остро стоит вопрос не только об устойчивом развитии нашей цивилизации [16, 17], но и о возможности её практического исчезновения.

Причин для этого предостаточно. Однако главные из них – две.

Первая и наиважнейшая причина: Земля и человечество в настоящее время переживают тяжелейший переходный период с необходимостью выхода в качественно новую среду обитания. Этот период, в соответствии с Законами отрицания и естественного космического отбора, сопровождается хаосом. Это позволяет Миру как Единой Системе наиболее полноценно осуществить программу естественного отбора.

Вторая причина – это низкий духовный уровень человечества. Более 80 лет назад К.Э. Циолковский писал: «Если говорить о современном состоянии Земли, то воля (человечества – Б.А.) проявляется как воля неразумного существа... В делах человеческих мы видим смесь разумного с глупым, добро-го с жестоким. Зачем нищета, болезни, тюрьмы,

злоба, войны, смерть, глупость, невежество, ограниченность науки, землетрясения, ураганы, неурожаи, засухи, наводнения, вредные насекомые, ужасный климат и т.п.» [22].

Казалось бы, хрематизация¹ населения Земли торжествует. Но это пиррова победа, ибо впереди землян ожидает смена эпох. Она уже идёт. К этому готовится другая часть человечества, мысли и дела которого направлены на сохранение жизни на Земле. Итог естественного космического отбора подведёт 27 октября 2013 г., когда завершается эволюционный цикл прецессионной спирали Земли (см. ниже). Выдающийся русский философ С.Н. Булгаков даже в самые тяжёлые годы не терял надежды на благополучный исход эволюционного развития человечества на Земле. Он писал: «Для Бога человек со всеми его скрытыми возможностями и силами истории вполне прозрачен, и именно благодаря этому гарантируется исход истории, отвечающий божественному плану. Свобода распространяется лишь на ход исторического процесса, но не на его исход» (подчёркнуто мной – Б.А.) [15]. Мы убеждены, что в основу устойчивого развития биосферы Земли

¹ Хрематистика – термин, введённый в оборот Аристотелем в IV веке д.н.э. для обозначения наживы любой ценой за счёт других.

необходимо положить мировоззренческую позицию генетического единства Мира и человечества. Мы поставили целью разработать основы Теории Творения и генетического энергоинформационного единства Мира (ТТГЕМ). Она создавалась в течение двух десятилетий (с 1992 по 2012 гг.). Её рождению предшествовал более чем 40-летний опыт лечебной, научно-исследовательской – теоретической и экспериментальной работы автора в различных областях медицины (паразитологии, судебной медицине, патоморфологии, иммунопатологии, экспериментальной химиотерапии) и биологии [1, 2, 11, 13, 14, 18]. Это позволило понять суть жизни в разнообразных условиях бытия биологических систем.

В ситуации преобладающего атеистического мировоззрения главными вопросами были: найти непреложные доказательства зависимости земных событий от космических влияний, получить доказательство Бытия Творца, рождения Мира, единства Мира (его происхождения, информации, управления). Все эти вопросы поднимались и обсуждались религиозными учениями, философами и учёными. Так, о Божественном происхождении Мира сообщается в Упанишадах (VIII в. до н. э.), в трудах Гесиода, Пифагора, Ибн-Рушда (Аверроэс), Парацельса и др. О единстве Мира и его иерархической организации сказано в Ведах, в трудах Пифагора, Лао-цзы, Ксенофана, Аристотеля, Дж. Бруно и др. Об эволюции Мира сообщается в работах Гераклита, Софокла, Ламарка, Гегеля и др.¹

Однако нужно было найти научные доказательства тех или иных положений. В противном случае призывы пророков, церкви, мыслителей и отдельных учёных о необходимости нравственного образа жизни и мышления, к миру и дружбе между странами и народами не принимаются во внимание не только учёными, но и значительной частью населения, особенно в условиях торжества техники и довлеющего в настоящее время атеистично-материалистического мировоззрения.

Отрицая Творца, человек освобождает себя от ответственности перед Ним. В результате творческие изыскания становятся всё более угрожающими для биосферы Земли, сохранения биологической жизни.

Великий русский учёный и философ-космист Константин Эдуардович Циолковский писал: «...Есть полное вероятие в том, что воля Космоса и на Земле проявится во всём блеске высочайшего разума. Совершенное состояние Земли продолжится очень долго, в сравнении с горестным её положением, каково настоящее» [21: 4].

Шаги познания единства Мира

Теория Творения и генетического энергоинформационного единства Мира (ТТГЕМ) строилась на основе достижений человечества в области познания Мира и планеты Земля, включая религиозные, философские учения и выдающиеся научные достижения. Их изучению мы посвятили 55 лет нашей научной деятельности [3, 5, 8, 12].

ТТГЕМ принадлежит к категории всеобщих. Она отвечает требованиям Общей теории систем и имеет свои компоненты, единые связи между ними, определённую композицию и функциональную цель. Все её компоненты имеют единое генетическое начало и взаимозависимы.

ТТГЕМ включает следующие основные компоненты:

- Научно-теоретическое доказательство Бытия Творца.
- Теорию докосмического Мира Протоса.
- Теорию Рождения Творца.
- Базовый Геном Мира.
- Мировую эволюционную константу, эволюционный конус и эволюционную спираль.
- Теорию Мирового энергоинформационного управления.
- Теорию Космоса как квантово-эволюционную трансформацию Протоса.
- Теорию энергокристаллической организации Протоса и Космоса.
- Научно-теоретические доказательства эволюционных космических циклов и их влияния на стихийные, антропогенные события и рост творческой активности человечества.
- Теорию строения атома и элементарных частиц.
- Теорию стратегических прогнозов на основе эволюционных космических циклов.
- Законы.
- Постулаты.
- Формулы.

Наисложнейшая проблема: как доказать Бытие Творца? Мы мысленно представили, что было бы, если бы не было Творца, если бы Мир развивался без управляющего Начала? Вероятно, следовало ожидать самые непредвиденные обстоятельства, которыми оперирует современная западная наука: это неуправляемый, случайный Большой Взрыв, когда за доли секунды самопроизвольно рождаются элементарные частицы, атомы и т.д. Это столкновение галактик, непредсказуемость будущего нашей планеты, которая, того и гляди, столкнётся с

¹ Подробный перечень религиозных учений и суждений философов о Мироздании представлен в наших монографиях [5, 8].

огромного размера астероидом. Всё это является базой для создания всевозможных средств защиты от «агрессивного» Космоса. С этих позиций, всё, что противостоит атеизму, должно быть отвергнуто. В этих сложнейших условиях в настоящее время протекает противостояние русского космизма (теизма) и атеизма.

Первым шагом на пути научного теизма было открытие нами принципа асимметрии равновесия, согласно которому положительная энергия к моменту квантового перехода системы обязательно должна превосходить отрицательную энергию. Этот принцип впервые был изложен в 1992 г. [13]. Он следовал из фактов, что острые инфекционные заболевания не могут победить организм животного или человека, если он обладает высокой устойчивостью (иммунитетом). Этот принцип взаимодействия творяще-созидающей (положительной) энергии и стимулирующей (негативной, отрицательной, разрушительной) энергии методом гносеологического обобщения мы применили в исследовании взаимодействия космических систем.

Вторым шагом было открытие Мировой эволюционной константы и принципов расчёта эволюционной спирали по системе эволюционного конуса (см. ниже). При этом была использована система итераций, суть которой состоит в том, что для определения длительности каждого последующего витка оператор умножает предшествующий виток на величину Мировой эволюционной константы.

Мировая эволюционная константа была открыта нами в декабре 1995 г. [25]¹. Первичное её написание было сугубо математическим:

$$C_e = P_q : (\pi - F), \quad (1)$$

где $P_q = 1,05458846...$ – квантовая константа (соответствует константе М. Планка $h = 1,05459 \cdot 10^{-27}$ эрг • сек, но без степенного множителя и без указателя мерности); $F = 0,618033989...$ – константа золотого сечения; $\pi = 3,1415926536...$ – круговая, или сферическая константа; $C_e = 0,417897343...$ – Мировая эволюционная константа.

В последующем [8, 12] мы представили Мировую эволюционную константу в виде энергетической формулы, в которую ввели символ Cr (лат. Creator – Создатель, Творец):

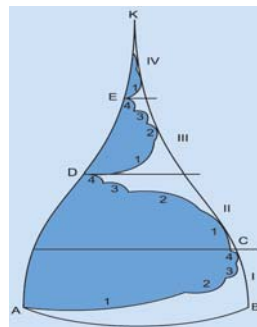
$$CrC_e = Cr[e_{Pq} : e_{(\pi - F)}] \quad (2)$$

При этом мы преследовали цель: любой школьник, студент или научный работник должен помнить, что весь Мир создан и руководим Творцом. Это должно напоминать каждому человеку, что он не имеет права разрушать создания Творца.

Мировая эволюционная константа является энергетическим оператором темпа – таймером и регулятором асимметрично-равновесной динамики взаимодействующих творяще-созидающей и стимулирующей энергий, в соответствии с золотой пропорцией [3, 5]. CrC_e определяет дискретную цикличную последовательность эволюционного развития систем Мира.

Так как любая из Мировых констант (π , F , h) присутствуют в формулах квантовой физики, становится очевидным, что все процессы на Земле подчинены единому Мировому Циклу эволюционного развития. Однако этот очевидный вывод следовало доказать. Это и было следующим шагом в нашем поиске доказательств единства Мира.

Мировая эволюционная константа является основой для построения эволюционного конуса – стереометрической модели эволюционного развития систем (рис. 1).



ABK – эволюционный конус. ACDEK – эволюционная спираль, состоящая из двух взаимодействующих энергий – творяще-созидающей и стимулирующей. I, II, III, IV – фазы полного витка эволюционной спирали (ПВЭС) ACDEK. I–II – 0,5821027 часть ПВЭС¹, III–IV – 0,4178973 часть ПВЭС. K – точка квантового перехода на новый виток эволюционной спирали. 1, 2, 3, 4 – фазы второго порядка эволюционной спирали.

Рис. 1. Схематическое изображение эволюционного конуса

Зная общую длительность цикла жизни системы, можно рассчитать любую дату или некоторый период, составить стратегический прогноз [3, 4, 6, 9].

Структурно-функциональная организация эволюционного конуса и принцип фазовости позволяют сделать вывод, что каждый последующий квантовый шаг по мощности энергии превосходит предшествующий.

Эволюционный конус отражает также количественную динамику элементов генеральной системы (рис. 2).

Бельгийский математик П.Ф. Ферхюльст в 1838 г. разработал теорию прироста популяций. Им и другими исследователями установлено, что к концу эволюционного цикла системы закономерно входят в состояние хаоса. Именно в периоде хаоса, который, по сути, есть Закон развития систем, максимально действует Закон естественного отбора [5, 9]. Это следует также из эволюционного

¹ История открытия Мировой эволюционной константы описана в монографии [8: 291–292].

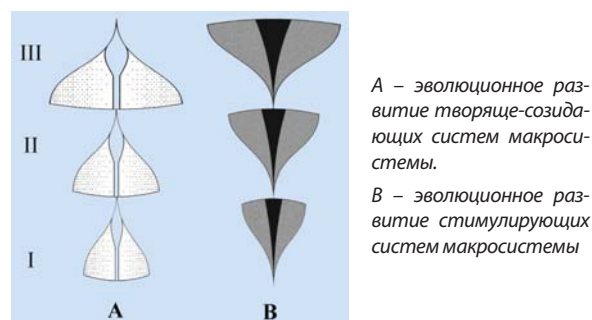


Рис. 2. Динамика систем в ходе последовательного прохождения ими полных эволюционных циклов (I → II → III → ... n-го)

учения признанных классиков биологической науки А.Н. Северцова [21] и И.И. Шмальгаузену [24].

Отсев подсистем происходит в соответствии с Законом отрицания отрицания и обусловлен их недостаточными эпигенетическими¹ завоеваниями или приобретением деградационных качеств. В последнем случае переход таких подсистем на новый этап развития генеральной системы для неё крайне нежелателен, так как они будут тормозить её эволюцию. Из ТПГЕМ следует, что от таких подсистем генеральная система освобождается или собственными усилиями, или посредством космических энергий.

Центральный организационный стержень творяще-созидающих систем резко сужается к вершине конуса (схема А на рис. 2), что следует из теории фрактальных систем и многократно демонстрировалось на развитии семейств и видов животных и растений в ходе палеонтологической эволюции. После квантового перехода на новый уровень эволюционного развития макросистемы творяще-созидающие подсистемы (см. схему А на рис. 2) занимают почти всё пространство. Стимулирующие подсистемы, представленные на схеме В (рис. 2), имеют противоположную тенденцию развития.

На рис. 2 видно, что только мощнейшая концентрация творяще-созидающих сил, действующих в рамках Всеобщих Законов Мира способна вывести макросистему на новый виток эволюционного развития. Мысленно совместим схемы А и В на рис. 2. Чтобы сохранить золотую пропорцию и жизнь генеральной системы (в нашем случае – человеческой цивилизации) комплексная энергия творяще-созидающих особей при приближении к точке К (рис. 1) должна превосходить комплексную энергию многочисленных нетворческих и разрушительных, включая и творчески-разрушительных, особей (соответственно моделям А и В на рис. 2). Чем большее число ин-

дивидов нарушает Законы Мира, тем выше должны быть качество и результаты творчества сакрально-пассионарной² части общества (отражена в виде центрального стержня на схеме А, рис. 2). Только при этом условии человеческая цивилизация сможет продолжить эволюционное развитие, а не погибнуть. Огромную роль при этом играет система образования и воспитания [19].

Следующим шагом на пути доказательства единства Мира было решение вопроса, на который следовало дать ответ: какова точность рассчитанной нами Мировой эволюционной константы CrC_e . Если Мир един, то и точность CrC_e должна быть высочайшей. Однако для этого следовало найти такие факты, которые бесспорно подтверждали бы этот тезис. Мы сочли, что было бы убедительным, если бы этот факт был научно подтвержден влиянием циклов жизнедеятельности космических систем (Галактики и её Ядра, Вселенной и её Ядра и др.) на земные события. Вся сложность поставленной задачи заключалась в том, что астрономической науке были известны только циклы планет Солнечной системы и их естественных спутников, а также некоторых астероидов. Однако ей не был известен ни один цикл жизнедеятельности более мощных космических систем. Например, время обращения Солнечной системы по галактической орбите, в соответствии с разными источниками, астрономической наукой определялось от 160 до 220 млн. лет. Эта задача была решена нами посредством составления множества предварительных расчётных таблиц на основе эволюционного конуса и с использованием Мировой эволюционной константы. Столь же сложным делом было открыть и точно определить квантовую точку К и других космических циклов. Решению поставленных задач способствовали также открытые нами формулы взаимодействия космических тел [3–5, 9].

В 1997–2003 гг. нами вычислены следующие циклы.

1. Цикл, обусловленный синодическим периодом обращения Солнечной системы по галактической орбите (длительность 161,138 млн. лет, завершился 23.03.2000 г.).
2. Сидерический период обращения Солнечной системы по галактической орбите (длительность 256,50148 млн. лет).
3. Цикл ядра Солнца (длительность 300108 лет, завершился 3.06.2000 г.).
4. Цикл вращения Ядра Галактики вокруг своей оси (433,5628368 млн. лет, завершился 26–27.05.2003 г.).

¹ Эпигенетический (гр. ері – на, над, сверх, при, после + геном), или эпигеномный компонент генома системы – приобретённой в ходе эволюции.

² Термины «сакральная» и «профанная» духовность введены Н.А. Бердяевым в монографии «Философия свободного духа» (1928).

5. Цикл вращения Ядра Вселенной вокруг своей оси (424,38255 млрд. лет, завершился 13.11.2003 г.).
6. Синодический период обращения Галактики по вселенской орбите (315,439144 млрд. лет, завершился 5.05.2003 г.).
7. Цикл вращения Ригеля Ориона вокруг своей оси (2056,0122 млрд. лет, завершился 31.01.2007 г.).
8. Цикл эволюционно-генетической спирали Земли (от момента её зачатия) (4817689953 года, завершилась 23.12.2012 г.)¹.
9. Цикл прецессионной спирали Земли (25977 лет, завершается 27.10.2013 г.).

Открытие Мировой эволюционной константы и принятие Мира как единого синхронизированного организма позволили сделать то, что в настоящее время невозможно исследовать с помощью приборных методов. Точность рассчитанных нами циклов исключительно высокая [3–6, 9]. Это говорит о тех необъятных возможностях, которые даёт знание математики Мира и Космоса.

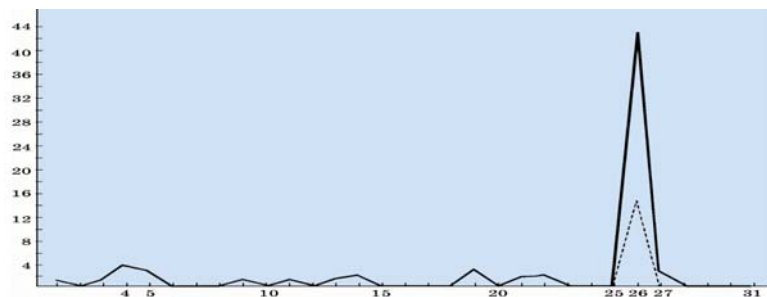
Следующим шагом стала разработка методики расчётов. Мы понимали, что она должна опираться на противоречивость и асимметрично-равновесное взаимодействие творяще-созидающей (имеет левостороннее вращение, т.е. левый спин) и стимулирующей энергий (правый спин). Из нашего медико-биологического опыта и результатов исследований, выполненных П.Ф. Ферхюльстом (1838 г.), А.Н. Северцовым [21], И.И. Шмальгаузенем [24], следовало, что накануне квантового перехода системы, образно говоря, буйствуют в поисках оптимального варианта выхода из сложнейшей ситуации, а после квантового перехода на новый виток эволюционного развития и бытия успокаиваются, и начинается период строительства новой жизни. Это обстоятельство было использовано нами в процессе аналитических исследований открытых эволюционных космических циклов. Требовалось собрать достаточный в количественном отношении материал для оценки гипотетических космических циклов. Нами был собран материал, охватывающий различные аспекты земной жизни. Для расчётов были использованы более 1800 войн, восстаний, революций, произошедших за последние 2000 лет. За время работы в МЧС мы собрали информацию о более 100 тысячах землетрясениях. Из них в расчётах были использованы землетрясения с магнитудой ≥ 5 по шкале Рихтера. Было установлено, что при подходе к квантовой точке (в отрицательной зоне) число войн, восстаний, революций нарастает, а после её прохождения (в положи-

тельной зоне) они вообще не начинаются. В целом эту же закономерность подтвердили и землетрясения. Их число в отрицательных зонах статистически достоверно превосходило таковое в положительных зонах, т.е. в ближайшие сроки после прохождения квантовых точек эволюционных спиралей. В расчётах использованы также десятки сильнейших вулканических взрывов, наиболее мощные наводнения, ураганы, тайфуны, торнадо, тяжелейшие техногенные катастрофы. Мы исследовали также около 1200 важнейших открытий, выполненных учёными в разных областях наук и статистически доказали, что космические циклы существенно влияют на творчество [4–6, 8, 9]. Тем самым были подтверждены данные А.Л. Чижевского о влиянии солнечной активности на земные события, в том числе на творческую активность учёных [23]. Таким образом, наша гипотеза о том, что стихии буйствуют накануне квантового перехода на новые витки или в следующие фазы эволюционных космических спиралей и стихают после квантового пере хода, подтвердилась. Как и войны, сильнейшие ураганы и другие стихийные катастрофические события статистически чаще возникали в отрицательных заряженных излучениями космических тел зонах, чем в положительно заряженных. Таким образом, нами впервые было доказано, что не только солнечные циклы влияют на земные события, что следует из работ А.Л. Чижевского [23], но и все вышеназванные космические циклы. И, вероятно, не только они, так как весь Космос взаимосвязан.

Приведу два примера. По нашим расчётам, 5 мая 2003 г. должен был завершиться синодический период обращения Галактики по вселенской орбите (длительность цикла 315,439144 млрд. лет), а 27 мая того же года – цикл вращения Ядра Галактики вокруг своей оси (длительность его 433,5628368 млн. лет). Прогнозы на май 2003 г. с указанием этих дат и эволюционных спиралей были доложены нами 20 марта 2001 г. на Шестой Всероссийской научно-практической конференции МЧС [4], на семинаре в Президиуме РАН 30.01.2003 г. и опубликованы также в 2002 году [3]. Эти прогнозы подтвердились.

1. 4-5.05 2003 г. было отмечено 7-ю землетрясениями мощностью $M \geq 6,0$ (рис. 3). В предшествующие месяцы подобная концентрация землетрясений не наблюдалась.
2. Рассчитанная нами на 27.05.2003 г. точка К 433,56-миллионнолетнего эволюционного цикла Спираль Ядра Галактики пришлась в основном на 26.05, но «прихватив» и 27.05. 26 мая произошли 43 землетрясения с $M \geq 6,0$, в том числе 14 с $M \geq 7,0$, а 27.05 случились ещё 3 землетрясения с M от 6,0 до 6,9 (рис. 3).

¹ Нами рассчитано, что Земля как планета родилась 4744 млн. лет назад [3], т.е. через 73 млн. лет после её зачатия в виде первого атома водорода.



По оси абсцисс отложены дни мая 2003 г., по оси ординат – число землетрясений.

Рис. 3. Суммарная мощность землетрясений, с учётом форшоков и афтершоков, с магнитудами $M \geq 6,0$ (сплошная линия) и $M \geq 7,0$ (штриховая линия) в мае 2003 года

Таким образом, в расчётах синодического периода обращения Галактики по вселенской орбите и цикла вращения Ядра Галактики вокруг своей оси отклонения расчётных дат от истинных составили менее 24 часов. И это несмотря на колоссальные по времени величины эволюционных циклов этих систем. Заметим, что все эти землетрясения произошли на необитаемых территориях, в связи с чем средства массовой информации никак не прореагировали на эти события. Однако они были зарегистрированы французской и американской сейсмическими службами.

Библиографический список

1. Астафьев Б.А. Очерки по общей патологии гельминтозов человека. М.: Медицина, 1975. – 287 с.
2. Астафьев Б.А. Иммунопатологические проявления и осложнения гельминтозов. М., 1987. – 125 с.
3. Астафьев Б.А. Теория Единой Живой Вселенной (законы, гипотезы). М.: Информациология, 1997. – 148 с.
4. Астафьев Б.А. Система стратегического прогнозирования глобальных природных и техногенных катастроф // Шестая Всероссийская научно-практическая конференция 20–21 марта 2001 г. «Управление рисками чрезвычайных ситуаций». М.: Центр стратегических исследований гражданской защиты МЧС России, 2001. – С. 181–187.
5. Астафьев Б.А. Основы мироздания: Геном, Законы и Творение Мира. М.: Белые альвы, 2002. – 320 с.
6. Астафьев Б.А. Стратегический прогноз и управление на основе Генома и Законов Мира: теория и практика. М.: Институт холодинамики, 2007. – 184 с.
7. Астафьев Б.А. Информационная система Космоса // Развитие инфокоммуникаций в условиях экономического кризиса / Сб. трудов 10-го Международного Форума

Международной академии связи, 14 мая 2009 г., г. Москва. М., 2009. – С. 131–136.

8. Астафьев Б.А. Теория Творения и генетического единства Мира. М.: Институт холодинамики, 2010. – 672 с.

9. Астафьев Б.А. Алгоритм эволюции. М.: Институт холодинамики, 2010. – 440 с.

10. Астафьев Б.А. Ум, сознание, интеллект, мышление. М.: Институт холодинамики, 2011. – 180 с.

11. Астафьев Б.А. Единая теория мироздания // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2011/2012. – № 1.

12. Астафьев Б.А. Творение Мира. М.: Институт холодинамики, 2012. – 336 с.

13. Астафьев Б.А., Петров О.Е. Эволюционно-генетическая теория паразитизма // Успехи современной биологии. – 1992. – Т. 112. – №2. – С. 163–175.

14. Астафьев Б.А., Яроцкий Л.С., Лебедева М.Н. Экспериментальные модели паразитозов в биологии и медицине. М.: Наука, 1989. – 280 с.

15. Булгаков С.Н. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. СПб.: изд. Русского Христианского гуманитарного института, 1997. – 590 с.

16. Иванов В.Н. Устойчивое развитие в XXI веке: социально-технологическое обеспечение. М.: Муниципальный мир, 2006. – 766 с.

17. Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Система природа-общество человек. Устойчивое развитие. М.; Дубна: Изд. дом «Ноосфера», 2000. – 392 с.

18. Максимов П.И., Астафьев Б.А. Гельминтозы в судебно-медицинской диагностике. Кишинёв: Штиинца, 1984. – 208 с.

19. Маслова Н.В. Периодическая система Всеобщих Законов Мира. М.: Институт холодинамики, 2005. – 184 с.

20. Маслова Н.В. Ноосферное образование. Пособие для учителя. Симферополь: издатель ФЛП К.А. Лемешко, 2012. – 320 с.

21. Северцов А.Н. Главные направления эволюционного процесса. М.; Л.: Биомедгиз, 1934. – 151 с.

22. Циолковский К. Воля вселенной. Калуга: Издание автора, 1928. – 11 с.

23. Чижевский А.Л. Космический пульс жизни: Земля в объёмах Солнца. Гелиотараксия. М.: Мысль, 1995. – 768 с.

Продолжение в следующем номере

Астафьев Б. А. – доктор медицинских наук, гранд-доктор философии, профессор, академик РАЕН, Международной академии телекоммуникаций, Ноо-сферной академии науки и образования

Astafyev B. A. – Doctor of Medical Sciences, Grand-Professor; Academician, Russian Academy of Natural Sciences, International Academy of Telecommunications, Science and Education Noosphere Academy

e-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

FINANCIAL INNOVATIONS IN THE STRATEGIC ANALYSIS OF BANK BUSINESS

А. Н. Рассказова, кандидат технических наук, доцент

Т. В. Теплова, доктор экономических наук, профессор

В работе выявлены финансовые инновации в области стратегического анализа банковского бизнеса. На реальных данных выполнено аналитическое исследование и получены эмпирические доказательства практической применимости новых финансовых показателей, позволяющих создать механизм стратегического управления акционерной стоимостью в банке. Полученные результаты могут быть использованы для мониторинга принятия управленческих решений со стороны и в интересах собственников банка.

In paper we identified the financial innovations in the strategic analysis of bank business. On the real data analytical research is executed and empirical proofs of practical applicability of the new financial performance, allowing to create the mechanism of strategic management by shareholder value in bank are received. The received results can be used for monitoring of acceptance of managerial decisions from the party and in interests of owners of bank.

Ключевые слова: финансовые инновации, стратегический анализ, инвестиционная привлекательность, акционерная стоимость, индекс риска, остаточный доход, информационная прозрачность.

Key words: financial innovations, strategic analysis, investment attractiveness, shareholder value, risk index, residual income, information transparency.

1. Введение

Банк, как и любое акционерное общество, финансово успешен при условии максимизации богатства его владельцев. Основанием этому служит, во-первых, обязанность Совета Директоров соблюдать интересы акционеров. Во-вторых, необходимость выполнения условия превышения доходности капитала над его стоимостью в период обновления ресурсной базы банковского сектора, как основного требования посткризисной реструктуризации банковской системы. И, в-третьих – учет того, что плохо оцененные фондовым рынком банки имеют опасность быть поглощенными. Принимая во внимание указанные аргументы, можно говорить о необходимости максимизации банковской акционерной стоимости. В настоящей работе на основе результатов статистических исследований предлагается выявить и обосновать практическую применимость новых финансовых показателей, позволяющих создать механизм управления акционерной стоимостью и обеспечить контроль над принятием управленческих решений со стороны и в интересах собственников банка.

2. Критерии эффективности бизнеса со стороны собственников и менеджеров банка: постановка задачи

Бизнес Банка – это комплекс отношений, в рамках которых взаимодействуют разные индивидуальные и коллективные субъекты, т.е. те участники,

совокупные усилия которых направлены на реализацию стратегического развития банковского бизнеса. Однако у каждого участника философия повышения эффективности банковского бизнеса различается по субъективным целям, интересам и действиям, вызывая, тем самым, постоянные противоречия между ними. В связи с этим, деятельность банковской фирмы можно представить как компиляцию различных целей ее основных участников. В настоящей работе ограничимся двумя участниками: собственниками и менеджерами и продемонстрируем возможное рассогласование их философий относительно критериев эффективности банковского бизнеса.

В табл. 1 представлены различные оценки эффективности некоторых российских банков по итогам 2011 года. Здесь все индикаторы эффективности, за исключением TSR (Total Shareholder Return – доходность акционеров), имеют положительные значения, и при сравнении с прошлыми периодами, как правило, демонстрируют прирост. Однако показатель доходности акционеров, TSR, реально отражающий интересы собственников и принимающий отрицательное значение у всех трех банков, выступает аргументом несогласованности бухгалтерской модели измерения эффективности рыночным оценкам.

Для сравнения двух аналитических систем управления банковским бизнесом построим табл. 2. Левая часть данной таблицы отражает контур интересов менеджера, демонстрирующий традиционный или

Таблица 1

Показатели эффективности некоторых российских банков по итогам 2011 года

Наименование банка	Чистая прибыль, млрд.р.	Чистая процентная маржа, %	Доходность капитала, %	Доходность активов, %	Доходность акционеров, TSR, %
Сбербанк	316	6,4	28	3,2	-21,5
Банк Москвы	25	2,9	15	2,3	-3,6
ВТБ	24	5,0	4	0,5	-45,2

бухгалтерский подход в финансовом анализе, а правая часть – контур собственника, ориентированного на рост создания акционерной стоимости банка в будущем. При этом ключевые критерии оценки деятельности банка классифицированы аналогично представлению для нефинансовых компаний¹, т.е. в разрезе трех основных направлений или проекций финансового анализа. С учетом характерных особенностей ведения банковского бизнеса, выделенными направления анализа будут следующие: проекция риск-анализа, проекция эффективности и проекция стратегического роста (табл. 2).

В рамках данной работы не детализируется традиционный подход в финансовом анализе стратегического развития (левая половина таблицы 2), цель которого – сокращение затрат. Указанный материал достаточно подробно изучен в различных первоисточниках по банковскому делу. Наша задача – обосновать новый подход в стратегическом анализе с целью повышения инвестиционной привлекательности банковской корпорации. Ведь от того, как в нормальной ситуации оценят действия банка инвесторы, т.е. акционеры и их инвестиционные аналитики, так, в конечном счете,

Таблица 2

Два контура стратегического анализа банковского бизнеса

Контур менеджера		Контур собственника	
Механизм достижения цели	Показатели	Механизм достижения цели	Показатели
Проекция риск-анализа			
Анализ основных банковских рисков: кредитного, рыночного и операционного рисков	• Обязательные нормативы банка, учитывающие основные банковские риски согласно Инструкции ЦБ РФ; • Величина чистого процентного дохода, «спреда» и его изменение; • Величина процентных ставок и их изменение; • Расчет VaR (Value At Risk – стоимость, подверженная риску) на основе данных о волатильности индикаторов финансового рынка.	Анализ банковского индекса риска	Индекс риска, RiskI (Risk Index)
Проекция эффективности			
Анализ бухгалтерских показателей эффективности банковского бизнеса	• Чистая прибыль, NI (Net Income); • Рентабельность активов, ROA (Return on Assets); • Рентабельность собственного капитала, ROE (Return on Equity); • Чистая процентная маржа, NIM (Net Interest Margin); • Рентабельность капитала с учетом риска, RAROC (Risk Adjusted Return on Capital) и др.	Анализ остаточного дохода (экономической прибыли).	Остаточный доход, RI (Residual Income)

¹ См.: Теплова Т.В., Рассказова А.Н. Инновации в финансовой аналитике // МИР: Модернизация. Инновации. Развитие. – 2012. – № 4 (12). – С. 54–60.

Контур менеджера		Контур собственника	
Механизм достижения цели	Показатели	Механизм достижения цели	Показатели
Проекция эффективности			
Анализ эффективности деятельности банка фондовым рынком	• Рыночная капитализация, Em; • Прибыль на акцию, EPS (Earning per Share).	Анализ динамики роста/затухания внутренней (intrinsic) стоимости собственного капитала	• Рыночная стоимость акционерного капитала, EV (Equity Value); • Доходность акционеров, TSR (Total Shareholder Return).
Проекция роста			
Анализ бухгалтерских пропорций	• Процентные доходы/Процентные расходы; • Кредиты/Депозиты; • Совокупные расходы/Операционная прибыль (до резервов).	Анализ динамики денежных потоков и/или остаточного дохода	• Показатель свободного денежного потока на акционеров, FCFE (Free Cash Flow on equity); • Показатель остаточного дохода, RI.
Приростной анализ	• Увеличение доли на рынке; • Прирост прибыли; • Прирост активов; • Прирост капитала; • Рост рыночной капитализации	Анализ соотношения «доходность капитала > стоимость затрат на капитал»	• Доходность капитала, ROC (Return on Capital); • Стоимость затрат на капитал, се (cost on equity).
		Анализ доверия	Уровень прозрачности

отреагирует рынок. Это, в свою очередь, и будет мерилom или критерием экономической эффективности выбранной стратегии в разрезе трех проекций финансового анализа стратегического развития банковской деятельности, выявленных и обоснованных в работе авторов [Инновации в финансовой аналитике // МИР: Модернизация. Инновации. Развитие. – 2012. – № 4 (12)].

Для решения поставленной задачи выдвинем и проверим ряд гипотез относительно практической применимости нового знания, а именно новых финансовых показателей для стратегического анализа и управления банковским бизнесом и, как следствие, изменения парадигмы развития банковской фирмы в направлении оценки ее деятельности сквозь призму взаимоотношений с инвесторами.

3. Три проекции финансовой корпоративной стратегии банка: методология исследования и интерпретация результатов

Проекция риск-анализа

По проекции риск-анализа выделим один из показателей оценки рисков составляющей деятельности банка: индекс риска (RiskI), который рассчитывается по формуле (1):

$$RiskI = \frac{(E(ROA) + CAP)}{s(ROA)}$$

где E(ROA) – ожидаемая рентабельность активов,

CAP – отношение собственного капитала к совокупному размеру активов (отображает финансовую устойчивость банка), s(ROA) – стандартное отклонение доходности активов (ROA).

Чтобы представить рисковую составляющую деятельности банка через призму генерирования акционерной стоимости, проверим первую гипотезу соответствия значений индекса риска и акционерной стоимости. Для этого исследуем те российские банки, которые имели открытую рыночную оценку и торговали своими акциями на биржах России в 2007 году, а также учтем доступность к данным некоторых из банков. В качестве стоимости банка используем показатель Em/Eb (market-to-book value или соотношение рыночной, Em и балансовой, Eb стоимостных оценок капитала банка), так как именно этот индикатор фактически отражает эффективность вложенных средств акционеров в сравнении с альтернативной рыночной доходностью. Исходные данные для расчета возьмем из открытой финансовой отчетности, опубликованной на сайтах соответствующих банков и сайте Центробанка России¹, а значения капитализации позаимствуем из ежеквартальных отчетов по ценным бумагам на дату, также опубликованных на сайтах соответствующих банков. В результате проведенного исследования (рис. 1) сформулированная гипотеза о наличии соответствия значений индекса

¹ <http://www.cbr.ru/credit>

риска и акционерной стоимости подтверждается и, более того, результаты исследования демонстрируют отрицательную взаимосвязь между указанными показателями.

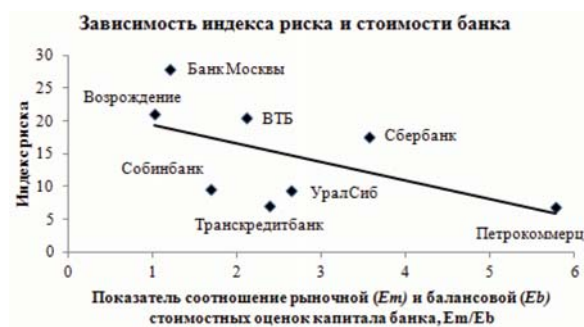


Рис. 1. Соответствие значений индекса риска и акционерной стоимости (соотношения рыночной, E_m и балансовой, E_b стоимостных оценок капитала), достигнутых банками в 2007 году

Согласно теории¹, высокие значения индекса риска объясняются меньшей изменчивостью ROA. Поэтому более высокие значения риска характеризуют банк с лучшей стороны. Данный факт свидетельствует об устойчивости генерируемой банком прибыли, тем самым, приближая бухгалтерское значение капитала к рыночной оценке создаваемой банковским бизнесом акционерной стоимости. Таким образом, повышая значение индекса риска путем управления его компонентами, менеджмент банка, в конечном итоге, способен управлять эффективностью вложенных средств инвесторов и тем самым влиять на рост создания акционерной стоимости банка.

Проекция эффективности

По проекции планирования и эффективности, на наш взгляд, особое место необходимо отвести показателю остаточного дохода, RI (Residual Income). Обосновав соответствие показателя RI рыночным оценкам, например, показателю прибыли на акцию, EPS (Earning per Share), собственник банка получает новый, согласованный с его интересами, инструмент оценки управленческих решений по планированию банковской деятельности. В результате формулируется гипотеза о существовании статистической взаимосвязи между остаточным доходом и рыночной стоимостью банка.

Прежде чем проверить данную гипотезу, приведем теоретические особенности RI-оценки и связанный с ней расчет внутренней стоимости акционерного

капитала для анализа эффективности банковского бизнеса. Классическая RI-модель предполагает измерение остаточного дохода за один период. С точки зрения оценки стоимости акционерного капитала на базе данной модели, ценность банка может быть выражена суммой инвестированного капитала и премии, равной текущей стоимости ожидаемых остаточных доходов, ежегодно создаваемых в будущем, т.е. так, как выражено формулой (2):

$$\text{Ценность (Value)} = \text{Инвестированный капитал} + \text{Текущая стоимость ожидаемых остаточных доходов,}$$

тогда внутренняя (intrinsic) стоимость акционерного капитала на базе RI-модели вычисляется в соответствии с выражением (3):

$$\text{Equity_value}_t = EE_t + \sum_{i=1}^T \frac{RI_i}{(1+c_e)^i} + TV,$$

где EE_t – инвестиции в собственный капитал в t -м периоде; C_e – стоимость затрат на использование собственного капитала; RI_t – ожидаемый остаточный доход в t -м году; TV – предельная стоимость банковского акционерного капитала.

Для вывода формулы расчета остаточного дохода RI, генерируемого акционерным капиталом банка, сформулируем предположения, необходимые для учета специфических особенностей ведения банковского бизнеса. Во-первых, учитывается то, что операционный доход банка (NOPAT) включает доходы и расходы, связанные с долговым финансированием за счет собственного капитала. Во-вторых, инвестиционный капитал определяется инвестициями в собственный капитал банка – «economic equity» (EE). И, в-третьих, затраты на капитал равняются затратам опять же на собственный капитал банка (cost of equity или c_e). В результате остаточный доход, RI, генерируемый акционерным капиталом банка, можно представить следующим образом:

$$RI = \left(\frac{NOPAT_{Adj}}{EE_{t/t-1}} - c_e \right) \times EE_{t/t-1}$$

где RI – остаточный доход банка; $NOPAT_{Adj}$ – скорректированная прибыль после выплаты налогов; $EE_{t/t-1}$ – инвестиции в собственный капитал банка в предыдущем периоде; C_e – стоимость затрат на собственный капитал банка.

Для практического применения RI-модели необходимо к остаточному доходу применить бухгалтерские корректировки транзакций, которые не являются cash-эффективными, а при оценке инвестиций

¹ Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 315.

в собственный капитал, EE (Economic equity) кроме суммы собственного капитала – учесть его эквиваленты. Более того, необходимо учесть, что в расчете RI значение инвестиций в собственный капитал, EE, берется с задержкой на период. Это делается исходя из определения остаточного дохода, т.е. сравнения размера генерируемой банком прибыли NOPAT в конце периода с вложенным капиталом инвесторов EE в начале периода.

Проверим ранее сформулированную гипотезу, для чего приведем ряд доказательств. Несмотря на достаточно молодую тему исследования применимости моделей остаточного дохода для стоимостной оценки эффективности банковского менеджмента, в настоящее время эти модели довольно активно используются множеством банков в США и Европе. В качестве эмпирического доказательства возможности применения указанных моделей и специфического подхода RI, некоторые авторы проверили исследование статистической корреляции между остаточным доходом и рыночной стоимостью банка. Так, согласно регрессионному анализу, проведенному в работе¹ между рыночным мультипликатором E_m/E_b и бухгалтерской чистой прибылью NI, прибылью на акцию EPS и остаточным доходом RI самое высокое значение коэффициента корреляции наблюдается с остаточным доходом RI со значением множественного коэффициента корреляции, равным $R^2 = 0.76$. Что касается российских банков, то сила связи между прибылью на акцию EPS и остаточным доходом RI, построенная на данных Сбербанка России по шкале Чеддока заметная и составляет $R^2 = 0.53$. На рис. 2 на примере данных ОАО Сбербанка России показана динамика остаточного дохода RI и прибыли на акцию EPS, где анализ поведения рассматриваемых показателей еще раз подтверждает то, что показатель RI лучше объясняет поведение курса банковских акций по сравнению с другими метриками. Более того, анализ связи рыночного мультипликатора, E_m/E_b с показателями ROE, ROA и чистой прибылью, NI Сбербанка России демонстрирует либо ее отсутствие, либо связь очень слабая и равна, соответственно, $R^2ROE = 0.28$, $R^2ROA = 0.15$, $R^2NI = 0.01$. Таким образом, вторая гипотеза также подтверждается, что доказывает практическую применимость RI-модели для оценки эффективности банковского бизнеса в интересах акционеров.

Из формулы (4) следует, что для управления акционерной стоимостью остаточный доход банка, RI может быть увеличен, минимум, тремя способами: повышением прибыли NOPAT, понижением стоимости инвестиционных затрат, се и сокращением размера инвестиций в капитал банка EE. Таким образом, RI-модель с учетом того, что она достаточно просто оценивается, хотя бы по сравнению с DCF-моделью², также может служить инструментом управления акционерной стоимостью, стратегического финансового планирования и периодического мониторинга банковского бизнеса. Более того, организация бизнес-моделирования на основе отслеживания данного показателя позволит оценить эффективность менеджмента коммерческого банка в интересах акционеров, выявить основные факторы управления акционерной стоимостью банка в целом и в разрезе его подразделений, а также согласовать систему мотивации сотрудников и управленческого аппарата банка с интересами его акционеров.

Проекция роста для банковской сферы экономики

Большинство бухгалтерских показателей роста являются прямыми факторами акционерной стоимости. Переработав разработанную в (Braxton Associates (1991), The Fundamentals of Value Creation, Insights: Braxton on Strategy) матрицу создания стоимости компании применительно к специфике ведения банковской деятельности, представим на рис. 3 позиционирование акционерной стоимости банка в зависимости от роста инвестиций в собственный капитал³ и соотношения «доходность/стоимость капитала». Так, банк попадает в первый сектор и стоимость его разрушается в случае неверной инвестиционной политики, приведшей к понижению доходности капитала и увеличению его стоимости. Позиционирование банка во втором секторе объясняется потерей его устойчивости в долгосрочной перспективе вследствие сокращения инвестиций. Успешное внедрение на рынок новых продуктов и технологий приводит к росту акционерной доходности, которая, как правило, вознаграждается рынком и банк занимает устойчивую позицию создания стоимости в третьем секторе. И, наконец, позиционирование банка в четвертом секторе означает достижение максимально возможной стоимости при сокращении инвестиций при условии удержания высокой

¹ Matten, Chris (2000): Managing Bank Capital: Capital Allocation and Performance. – P. 257

² Рассказова А.Н. Как измерить стоимость собственного капитала банка: метод дисконтированных денежных потоков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 22. – С. 49–55

³ Здесь под инвестициями понимается расширение доли на рынке (корпоративном и розничном), внедрение новых банковских технологий и продуктов и повышение качества обслуживания клиентов, если рассматривать основную деятельность Банка как производство финансовых сделок.

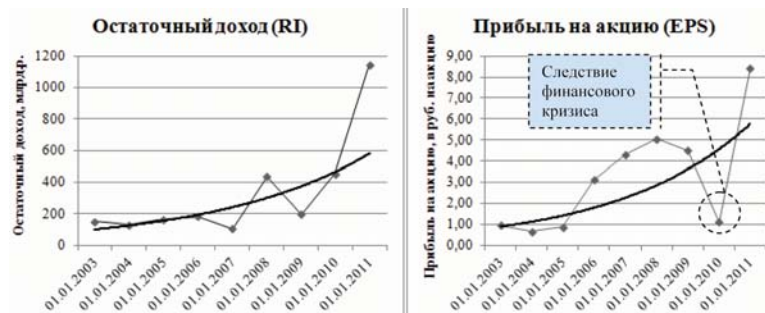


Рис. 2. Динамика остаточного дохода RI и прибыли на акцию EPS на примере данных ОАО Сбербанка России

доходности капитала и низкой его стоимости. Это возможно при хорошем качестве активов банка и, как следствие их высокой рентабельности.

Еще один важный показатель, оказывающий влияние на реализацию стратегии роста банковского бизнеса – это доверие потенциальных клиентов к государственным гарантиям и денежно-кредитной политике¹. Чем выше доверие и репутация банка, тем эффективнее бизнес-менеджмент решает поставленные перед ним стратегические задачи, что не может не отражаться на росте создания акци-

показателю уровня «Корпоративного управления» сегодня российские корпорации занимают всего лишь 112 место, а по «защите прав миноритариев» мы на 127 месте².

Тем не менее, сформулируем третью гипотезу: информационная прозрачность банка является одним из показателей, качественно отражающих рост стоимости банка в будущем. Для ее подтверждения исследуем соответствие индекса информационной про-

зрачности, построенному в работе (Pastoukhova E., Shvyrkov O., Borodina S, Paltseva T, Ryabchenko V. (2007): Transparency and disclosure by Russian Banks improvement continues, but unevenly) по рейтингу российских банков, стоимостному показателю E_m/E_b и продемонстрируем данную зависимость на рис. 4. Для исследования отберем те же российские банки, которые имели открытую рыночную оценку и торговали своими акциями на биржах России в 2007 году. В качестве показателя стоимости банка используем показатель E_m/E_b (market-to-book value) по причине фактического

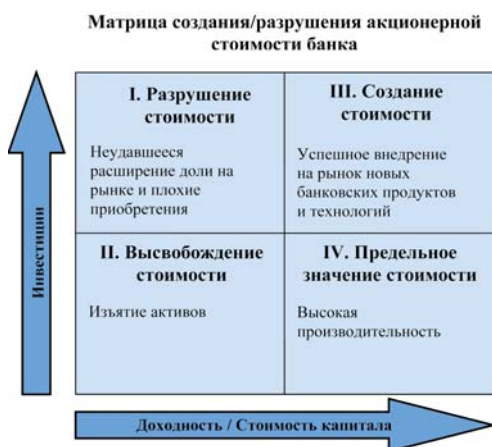


Рис. 3. Позиционирование акционерной стоимости банка в зависимости от роста инвестиций и соотношения «доходность/стоимость капитала»

онерной стоимости. Известно, что на уровень доверия оказывает положительное влияние информационная прозрачность банка, это – один из принципов корпоративного управления. Однако по



Рис. 4. Влияние информационной прозрачности банка на его стоимость (данные за 2007 год)

отражения эффективности вложенных средств акционеров в сравнении с альтернативной рыночной доходностью. В результате, анализ полученной зависимости (рис. 4) показывает, что с ростом информационной прозрачности банка стоимость его растет. Однако следует признать – наблю-

¹ Dincer N. and Eichengreen B. Central Bank Transparency: Where, Why, and with What Effects? // NBER Working Paper. – March 2007. – № 13003.

² Из выступления Президента ОАО Сбербанка России Г.О. Грефа перед слушателями Российской Академии народного хозяйства 17.02.2011 г.

даемый рост пока достаточно слаб, что объясняется низкой прозрачностью российских банков в целом.

4. Заключение

В настоящей работе предложена новая конструкция развития банковской фирмы в направлении анализа и оценки ее деятельности через призму стратегических взаимоотношений с инвесторами. На основе эмпирического доказательства авторами обоснована возможность внедрения в дополнение к традиционному, нового подхода стратегического развития, цель которого – повышение инвестиционной привлекательности банковской корпорации. Для разных категорий заинтересованных сторон следствием практической реализации новой конструкции в трех предложенных проекциях стратегического анализа станет следующее: для акционеров – более высокая доходность по сравнению с компаниями, нацеленными на осуществление традиционного / бухгалтерского подхода стратегического анализа. Для клиентов – более быстрое внедрение новых банковских продуктов и услуг по сравнению с «обычными» фирмами. Для сотрудников – получение большего удовлетворения от своего труда благодаря новым возможностям карьерного роста внутри компании, наличию гибких схем вознаграждения, учитывающих личный вклад с привязкой к стоимостным показателям эффективности. И, наконец, для экономики – создание большого количества дополнительных рабочих мест, увеличение налоговых поступлений, улучшение социального климата доверия и устойчивости финансовой системы в целом.

Библиографический список

1. Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: изд-во Международный центр финансово-экономического развития, 2003.
2. Рассказова А.Н. Как измерить стоимость собственного капитала банка: метод дисконтированных денежных потоков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 22. – С. 49–55.
3. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. Теплова Т.В., Рассказова А.Н. Инновации в финансовой аналитике // МИР: Модернизация. Инновации. Развитие. – 2012. – № 4 (12). – С. 54–60.
5. Bodmer, Adriana (2001): Value based management fir Banken, Bern, Stuttgart, and Vienna.
6. Braxton Associates (1991), The Fundamentals of Value Creation, Insights: Braxton on Strategy банка.
7. Dincer N. and Eichengreen B. Central Bank Transparency: Where, Why, and with What Effects? // NBER Working Paper. – March 2007. – № 13003.
8. Fiordelisi, Franco (2002): Shareholder Value and the Clash in Performance.
9. Matten, Chris (2000): Managing Bank Capital: Capital Allocation and Performance.
10. MSDW (2001): Valuing Financial Stocks with Residual Income, Morgan Stanley Dean Witter, Equity Research North America.
11. Pastoukhova E., Shvyrkov O., Borodina S, Paltseva T, Ryabchenko V. (2007): Transparency and disclosure by Russian Banks improvement continues, but unevenly.
12. Uyemura, Dennis G., Kantor, Charles C, and Pettit, Justin M. (1996): EVA for Banks.

Рассказова А. Н. – кандидат технических наук, доцент Северо-западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Rasskazova A. N. – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Теплова Т. В. – доктор экономических наук, профессор, НИУ ВШЭ (Высшая школа экономики)

Teplava T. V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, National Research University – Higher School of Economics

e-mail: tamarateplava@mtu-net.ru; an_rasskazova@mail.ru

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ ЭЛЕКТРОНИКИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЭТАПОВ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

FACTOR MODEL ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE INNOVATION CLUSTERS ELECTRONICS BASED ON ANALYSIS OF THE STAGES OF THEIR LIFE CYCLE

А. В. Брыкин, доктор экономических наук

К. А. Колегов

В мировой практике развития электроники кластерный принцип является одним из эффективных примеров развития высокотехнологичных отраслей. Авторы статьи рассматривают возможность применения кластеров для модернизации российской экономики.

The cluster principle development in the world of electronics is one of the most effective examples of high-tech industry. The author considers the possibility of using clusters to modernize the Russian economy.

Ключевые слова: инновационные кластеры, электроника, конкурентоспособность

Key words: innovation clusters, electronics, competitive edge.

В мировой экономике середина 20-го столетия была ознаменована созданием и революционным развитием центров производства электронной компонентной базы (далее – ЭКБ). Со временем эти центры дополнялись различными поддерживающими и укрепляющими связи организациями, специализированными поставщиками материалов и оборудования, сбытовыми организациями и прочей инфраструктурой.

В современной терминологии подобные районы с высокой концентрацией компаний, ориентированных на производство ЭКБ нового поколения, являющейся высокотехнологичной продукцией, получили названия «инновационные кластеры электроники».

Перед Россией и промышленностью нашей страны стоит сложная задача модернизации, которую невозможно решить без развития электронной промышленности. В последние несколько десятилетий кластерный принцип развития электроники в мире является одним из эффективных примеров развития высокотехнологичной отрасли. В этой связи актуальной является задача определения мировых тенденция и факторов успешного развития кластеров в электронике.

Первые электронные кластеры появились в США и Японии и стали ключевыми источниками становления отрасли в среднесрочной и долгосрочной перспективе. И в настоящее время наиболее развитые электронные кластеры находятся в этих странах, к которым присоединились Тайвань, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Малайзия,

Китай и ряд стран Европы. Всего в мире насчитывается несколько десятков подобных кластеров, находящихся на различных стадиях развития.

Электронные кластеры с точки зрения географии создаются на территориях доступных и удобных для их развития, решая задачи логистики по оптимизации ключевых факторов успеха, которые будут рассмотрены ниже.

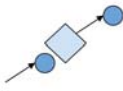
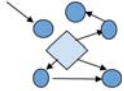
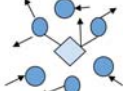
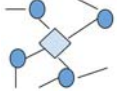
Основные стадии развития кластеров электроники

Кластеры электронной техники, несмотря на активное развитие, не успели пройти все стадии жизненного цикла кластера от рождения до трансформации.

Кластер, как «экономический организм», проходит несколько стадий развития. Формирование целостного представления о процессах, происходящих в кластере от стадии рождения до стадии трансформации, позволяет провести анализ кластеров и перспектив их развития. Изучение международного опыта показывает, что в развитии инновационных кластеров, и, в частности, кластеров электроники, можно выделить четыре стадии (хотя данный анализ не содержит исчерпывающего описания процессов возникновения и развития инновационных кластеров). Понимание этих стадий может оказаться полезным для регулирующих органов, так как для каждой стадии существует свой набор барьеров и возможностей для ускорения развития высокотехнологических отраслей и регионов.

Таблица 1

Стадии развития инновационных кластеров

1. Возникновение	2. Становление	3. Органический рост	4. Трансформация
			
Сильные научные центры (вузы, НИИ). Первые новые компании (start up). «Внешние» компании. Активные общественные предприниматели.	Увеличение привлеченных компаний. Рост новых компаний. Первые истории успеха. Привлечение поставщиков материалов и оборудования, организаций сбыта. Формирование «сетевых» корпораций.	Приезд компаний из других регионов или другой области экономики. «Притяжение» ведущих специалистов. Развитие поддерживающей инфраструктуры и системы поставщиков (сбыта продукции). Увеличение плотности локальных и глобальных связей.	Влияние технологических и рыночных факторов на возникновение новых кластеров (например, роль нанотехнологий). Возникновение новых кластеров от «пересечения» существующих кластеров (например, биоэлектроники).

И так, условно выделяют четыре стадии развития инновационных кластеров: возникновение, становление, органический рост, трансформация.

Первая стадия: возникновение

Проведенный анализ причин возникновения электронных кластеров показал, что они, как правило, возникают на базе существующих сильных научных центров, будь то ведущие учебные заведения высшей школы или научно-исследовательские институты (далее – НИИ), которые проводят фундаментальные и прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР) в области электроники или родственных отраслях техники. В большинстве случаев эти НИОКР финансируются государством.

В мировой практике три источника иницируют возникновение инновационных кластеров в области электроники:

1. Коммерциализация технологий и возникновение молодых электронных компаний.
2. Приход крупной компании из другого региона или другой области экономики.
3. Активная роль местных региональных лидеров.

Например, источником возникновения инновационного кластера в Силиконовой долине (Калифорния, США) был Стенфордский университет. Большую роль в формировании кластера сыграл декан этого университета Фредерик Терман (Frederick Terman), а также тот факт, что в 1937 году здесь была создана компания Hewlett-Packard. В Бостоне базисом для возникновения инновационных кластеров были Массачусетский технологический институт (MIT) и Гарвардский университет (Harvard University). Во французском София-Антиполис раз-

витие кластера стимулировал приход «внешних» компаний, таких как Texas Instrument и IBM, создавших свои центры проведения НИОКР. Интересно отметить, что в Израиле значительное влияние на развитие инновационных кластеров оказали военные НИОКР и государственные программы поддержки, что очень схоже с тенденциями развития российской электронной промышленности.

Таким образом, на начальной стадии развития кластера появляются первые компании, которые располагаются вблизи вузов и НИИ, поддерживая тесные связи и часто используя общую инфраструктуру. При этом важную роль играют эффективные центры передачи технологий, действующие в рамках вузов и НИИ. Основными источниками финансирования начинающих компаний являются венчурные фонды, физические лица и программы государственной поддержки. Большое значение для развития предприятий имеет наличие необходимой инфраструктуры, так называемых инкубаторов в форме офисных, лабораторных и производственных помещений. Существенным подспорьем для молодых предприятий является доступность административного ресурса (услуг) в бухгалтерских, правовых, налоговых и других вопросах.

Вторая стадия: становление

На стадии становления современных электронных кластеров все больше компаний размещают свои подразделения в кластере. Причина этого – доступность квалифицированных кадров и/или преимущества издержек. Возникшие в первой стадии компании начинают расти. Появляются первые истории успеха, которые сигнализируют о новых открывающихся возможностях. Желание и надежда повторить успех усиливают приток талантливых людей и финансовых ресурсов. Появляется

больше новых компаний. Быстрая экономическая динамика способствует привлечению еще больших финансовых ресурсов, а также поставщиков необходимых материалов и продукции, а также услуг, которые ориентируются на обслуживание возникающих, растущих компаний и приходящих подразделений крупных компаний.

На стадии становления растет потребность в инфраструктуре, особенно в лабораторных и производственных помещениях. Появляются и развиваются компании, оказывающие специализированные услуги для обеспечения этих потребностей.

В процессе роста кластера более развитым и специализированным становится региональный рынок труда, возникает «горизонтальная» мобильность людских ресурсов, т.е. переход специалистов из одной компании в другую, из вузов и НИИ в компании и наоборот. Это приводит к существенному увеличению интенсивности обмена знаниями и опытом в кластере. В процессе своего развития кластер становится центром «эмиссии» специализированного управленческого персонала. На второй стадии появляются различные «сетевые корпорации» в кластере. Их эффективная деятельность является отличительной чертой развитых кластеров электроники. Налаживаются связи с кластерами в других странах и регионах.

Третья стадия: органический рост

На этой стадии местные вузы и НИИ разрабатывают образовательные и исследовательские программы, ориентированные на повышение конкурентоспособности кластера. Одновременно, происходит развитие и рост специализации инфраструктуры, систем поставщиков и организаций сбыта. Накопление в кластере организаций и развитие инфраструктуры при определенном пороге приводит к росту производительности, стимулирует инновационную активность, как в компаниях, так и в самом кластере. На этой стадии развития электронные кластеры оказываются привлекательными для ученых и бизнеса в научном, экономическом и культурном отношении, что опять же повышает их научно-производственный потенциал. При этом крупные международные компании, укрепившиеся на рынке, принимают решения о создании своих научно-исследовательских подразделений и (или) производственных мощностей в регионах, начинают развиваться кластеры электроники.

Наглядным примером такого «наращивания» инновационного кластера электроники является кластер в Силиконовой долине (Калифорния, США), где сконцентрированы научно-производственные подразделения международных компаний электроники и обработки информации.

Четвертая стадия: трансформация

За появлением новых технологий и (или) сопряжением нескольких кластеров и возникновением в результате этого новых технологий, продуктов и услуг в кластере происходят структурные изменения, которые могут полностью изменить архитектуру кластера. Эти структурные изменения вызывают четвертую стадию развития кластера – трансформацию.

Прогресс в области электронных технологий может существенно трансформировать отрасли телекоммуникаций, медицинского обслуживания, обработки информации, что в обратной связи ведет к трансформации кластеров электроники.

Развитие данных кластеров поднимает в целом государственную экономику на более высокий технологический уровень. Поэтому создание и развитие электронных кластеров является важным направлением промышленной политики государства, которое принимает меры по стимулированию наукоемких производств (прямая финансовая помощь, долевое участие в строительстве, проведении НИОКР, различные налоговые льготы, ускоренная амортизация, регулирование ставки арендной платы за землю, подготовка за государственный счет площадки под застройку и т.п.).

Интересен пример создания кластера электронной техники «Кремневая Саксония» (Дрезден Германия), который создавался при активной государственной финансовой поддержке. Головная фирма кластера «Infineon Technologies» в 1998 году получила от государства \$560,0 млн. инвестиций при стоимости проекта \$1600,0 млн. для создания совместного предприятия с корпорацией «Motorola» (опытное производство 1,5 тыс. 300 мм пластин в месяц) и в 2000 году €334,0 млн. государственных средств при стоимости проекта €1100,0 млн. для создания производства 25 тыс. 300 мм пластин в месяц. Фирма «Infineon Technologies» в очень короткое время стала ведущей электронной компанией с мировым именем.

С целью поддержки развития кластеров электроники в США до сих пор действует несколько федеральных программ, в том числе программа передовых технологий (ATP) и программа инновационных исследований малого бизнеса (SBIR).

Основная цель ATP – преобразование результатов фундаментальных НИОКР военного и гражданского назначения, полученных в рамках исследований за федеральный счет, в коммерчески эффективные изделия. Вторая задача программы – снижение, за счет государственных средств, рисков частной промышленности при создании дорогостоящих в разработ-

ке изделий, которые могут принести существенный экономический эффект (следовательно, поощряется проведение перспективных исследований). В рамках этой программы отбираются перспективные технологии, формируются СП с частными фирмами, где государство покрывает 50% стоимости проекта, в том числе и интеллектуальной собственностью. Результаты проекта становятся собственностью частного партнера (партнеров). Зачастую такие СП отпочковываются, становясь либо дочерними, либо независимыми фирмами.

**Ключевые факторы успеха развития
инновационных кластеров электронной
компонентной базы**

В проведенном авторами исследовании были проанализированы три кластера, среди которых фирма «Infineon Technologies» кластера «Кремневая Саксония», фирма «1st Silicon» кластер «Самаджайя» (Саравак Малайзия), фирма «Chartered Semiconductor Manufacturing» кластер «Вудленд» (Сингапур). Данные кластеры создавались в период 1998–1999 годов при существенной государственной поддержке и в настоящее время занимают положение ведущих мировых электронных компаний.

По результатам анализа эволюции электронных кластеров было выявлено шесть ключевых факторов успеха (далее – КФУ) для их ускоренного развития. Методика на основе сопоставления этих факторов может оценивать конкурентоспособность кластеров электронной компонентной базы и осуществлять сравнительный анализ кластеров, как в рамках одной страны, так и в международном масштабе.

И так, шесть ключевых факторов успеха для развития электронных кластеров (см. рис. 1):

1. Интенсивность выполнения НИОКР.
2. Доступность и высокое качество людских ресурсов.
3. Высокая эффективность коммерциализации и экспорт создаваемых технологий.
4. Доступность адекватных (удовлетворяющих) финансовых ресурсов.
5. Доступность и развитость инфраструктуры.
6. Доступность и развитость сетей поставщиков и «экспортеров» продукции.

Рассмотрим более подробно указанные факторы.



Рис. 1. Ключевые факторы развития региональных инновационных кластеров

Первый фактор: интенсивность НИОКР

Развитие отрасли электроники опирается на результаты фундаментальных и прикладных исследований, осуществляемых в вузах, НИИ, дизайн-центрах и компаниях. Отрасль электроники – одна из самых высокотехнологичных отраслей в мире. Среди ключевых факторов возникновения и развития кластеров электронной компонентной базы – интенсивность фундаментальных и прикладных НИОКР в области электроники и смежных областях.

Ярчайший и, пожалуй, первый в хронологическом порядке пример – Кремниевая Долина в Калифорнии. Затем были Кремниевая Пустыня (штат Нью-Мексико), Кремниевый Лес (штат Орегон), Кремниевая Лощина (Шотландия), Кремниевый Остров (научно-промышленный парк Синчу на Тайване), Кремниевая Саксония и Кремниевые Альпы (Каринтия, Австрия) и т.п.

В деятельности электронных кластеров можно выделить три основных типа НИОКР:

1. Фундаментальные и прикладные НИОКР в вузах и НИИ.
2. Корпоративные НИОКР.
3. Испытания и исследования в компаниях и дизайн-центрах.

Масштаб и качество НИОКР в вузах, НИИ, компаниях и дизайн-центрах, а также взаимодействие между ними является одними из ключевых конкурентных преимуществ кластеров электроники. Большое значение для усиления динамики в НИОКР имеет гибкость в формировании и развитии междисциплинарных научно-исследовательских коллективов.

Второй фактор: доступность и высокое качество людских ресурсов

Для развития кластеров электронной компонентной базы большое значение имеет доступность и качество квалифицированных кадров; необходимы специалисты различного профиля: исследователи и разработчики электронных и информационных технологий, физических и физико-химических процессов и других научных областях; специалисты по проведению испытаний; специалисты в области технологических процессов; технический персонал; административные специалисты в области маркетинга, финансов и экономики, в том числе со степенью MBA.

Управленческий персонал с опытом работы в электронной отрасли является особенно важным ресурсом для развития кластеров. Такие специалисты играют большую роль в процессе возникновения и развития компаний электронной компо-

нентной базы. Они также могут способствовать появлению эффективных «сетевых» организаций, различного рода ассоциаций, стимулировать появление и развитие международных связей.

Доступность квалифицированного управленческого персонала зависит от многих факторов, например: наличия подразделений крупных международных компаний и вузов, культурных и отраслевых факторов, влияющих на мобильность подобных специалистов между компаниями, общей развитости рынка труда и наличия возможностей для повышения квалификации.

Третий фактор: высокая эффективность коммерциализации и экспорт создаваемых технологий

Важным фактором успеха для электронных кластеров является наличие эффективного процесса коммерциализации, включая поиск, оценку, доработку технологий и другие этапы. В число элементов этого процесса входят центры передачи технологий, которые существуют при вузах и НИИ, а также специализированные организации. Данные центры оказывают научным работникам поддержку в патентовании разработок, оценке перспективности, поиске финансирования для доработки технологии и создании предприятий, а также в других вопросах, связанных с коммерциализацией результатов НИОКР.

В зависимости от государства, в котором развиваются электронные кластеры, центры передачи технологий варьируют круг своих задач. Иногда такие центры охватывают большее количество задач, например в Финляндии, Инновационный центр в Хельсинском технологическом университете (Helsinki University of Technology) оказывает информационную поддержку исследователям в поиске финансирования для исследовательских проектов, а также юридическую помощь при подготовке проведения НИОКР, поддерживает контакты с выпускниками вуза и организует различные мероприятия для них.

Четвертый фактор: доступность адекватных (удовлетворяющих) финансовых ресурсов

Развитая инфраструктура финансирования коммерциализации перспективных разработок, создания и развития электронных компаний также является важным фактором для эволюции кластеров электронной компонентной базы. Она включает в себя как физических лиц – «венчурных ангелов» (angel investors), так и специализированные частные фонды венчурного капитала, государственные фонды, банковский сектор и фондовый рынок для высокотехнологичных компаний. Специализированные венчурные фонды, «венчурные ангелы» и государственные фонды играют критическую роль в возникновении и росте электронных компаний. Они концентрируются в наиболее развитых кластерах электроники, т.к. для их

успешной работы необходимо знакомство с ключевыми игроками в кластере и персональные контакты.

Государственные фонды и программы также часто являются важным источником капитала для развития кластера и чаще всего создаются для того, чтобы закрыть «провалы рынка», т.е. обеспечить финансирование этапов коммерциализации, в которых отсутствуют альтернативные источники финансирования.

Пятый фактор: доступность и развитость инфраструктуры

Инфраструктура, необходимая для развития кластеров электронной компонентной базы, состоит из следующих элементов: инкубаторы для начинающих электронных компаний, помещения для лабораторных исследований, проектирования и организации производства, развитая дорожная сеть внутри кластера и налаженное транспортное между кластером и ключевыми транспортными центрами, например международным аэропортом. Развитость телекоммуникационной инфраструктуры (мобильная связь, высокоскоростной доступ в Интернет) также имеет большое значение.

Инкубаторы в основном предоставляют начинающим компаниям необходимые помещения по приемлемой стоимости и базовые административные услуги (бухучет, юридические услуги и др.). Некоторые из них предлагают компаниям и исследователям более полный пакет стратегических и операционных услуг (доступ к финансированию, функциональный сервис, поддержку со стороны опытных менеджеров и т.д.).

Эффективная инфраструктура характеризуется также высокой доступностью и качеством объектов недвижимости для сотрудников компаний, вузов, НИИ и других участников кластера.

Существующую роль для успешного развития в регионе инновационных кластеров играет общее качество жизни в этом регионе. Качество жизни характеризуется набором показателей, каждый из которых вносит свой вклад в создание приемле-

мых условий для жизни в регионе. Это, например, доступность качественного и комфортного жилья, благоприятные климатические условия и экологическая обстановка, безопасная и дружелюбная общественная среда, наличие возможностей для проведения досуга и развлечений и т.п. Следствием повышения качества жизни становится привлечение и удержание в регионе талантливых, активных людей, которые являются ключевым ресурсом для развития инновационных кластеров.

Шестой фактор: доступность и качество сетей поставщиков и «экспортеров» продукции

В процессе развития электронных кластеров все большее значение приобретает развитость систем организаций маркетинга по обеспечению материалами, оборудованием, предоставления специализированных услуг. Поставщики специализированных услуг, таких как проведение заказных исследований, организация заказного технологического процесса, «экспорт» продукции, производимой компаниями кластера, осуществление планирования, проведения и оценка, управленческие услуги и т.п., играют все большую роль в развитии современных кластеров электронной компонентной базы. Все крупные электронные компании используют для продвижения своей продукции дистрибьюторские сети. Формирование подобных сетей снижает постоянные издержки, сокращает время выхода новых продуктов и услуг на рынок и повышает гибкость компаний электроники.

Вывод

Кластерное развитие – эффективный подход к развитию электронной промышленности. Кластеры в электронике ориентированы на мировую конкурентоспособность, а не на региональное импортозамещение.

Целесообразно использовать сопоставление факторов, характеризующих кластер для целенаправленного при выработке стратегий развития как отдельных кластеров, так и отрасли в целом.

Брыкин А. В. – доктор экономических наук, заместитель генерального директора по стратегическому развитию и реализации государственных программ ОАО «Росэлектроника»

Колегов К. А. – руководитель департамента стратегического развития и программ ОАО «Росэлектроника»

e-mail: avbrykin@ruselectronics.ru

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ КАК СРЕДСТВО МОБИЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM AS MEANS OF MOBILIZATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

К. Б. Доброва, доктор экономических наук, профессор

Н. В. Кириченко, аспирант

В статье подчеркивается важность и актуальность проблемы внедрения Системы менеджмента знаний на авиационных предприятиях с целью повышения конкурентных преимуществ авиатехники. Их сохранению способствует Система менеджмента знаний (СМЗ), разработанная и утвержденная национальным стандартом Российской Федерации ГОСТ Р 53894-2010 «Менеджмент знаний. Термины и определения». Разработаны формулы для расчета некоторых показателей конкурентоспособности.

The article stresses the importance and urgency of implementing knowledge management systems for aviation enterprises to enhance the competitive advantages of aircraft. Conservation promotes knowledge management system (SMZ), developed and approved by the national standard of the Russian Federation GOST R 53894-2010 «Knowledge Management. Terms and definitions». A formula for the calculation of some indicators of competitiveness.

Ключевые слова: менеджмент знаний, знание, человеческий капитал, формализованные знания, неформализованные знания, интеллектуальный капитал, конкуренция, конкурентные преимущества, инновация.

Key words: knowledge management, knowledge, human capital, formalized knowledge, formalized knowledge, intellectual capital, competition, competitive advantage, innovation.

Развитие авиационной и ракетно-космической отрасли сегодня становится одной из приоритетных государственных задач. Конкретная проблема в данной области заключается в том, что, будучи в прошлом мировой державой в области создания авиационных, ракетных и космических систем, наша страна в настоящее время утрачивает свои конкурентные преимущества, особенно в авиационной отрасли. Если в прошлом был накоплен богатый опыт создания конкурентоспособной наукоемкой продукции, то сейчас наблюдается серьезное отставание российских производителей от ведущих мировых авиастроительных фирм. Одним из способов решения этой актуальной для российской авиационной промышленности проблемы является внедрение и использование Системы менеджмента знаний (СМЗ), которая позволяет сохранить и повысить весь тот богатый научно-технический и производственно-технологический потенциалы, которые были накоплены авиапромом. Базисное с точки зрения дальнейшего развития авиационной отрасли положение заключается в том, что необходимо повышать конкурентоспособность авиатехники и ее конкурентные преимущества. Внедрение СМЗ позволит не потерять тот богатый опыт, который был наработан в прошлом и который позволит улучшить положение с решением проблемы сохранения конкурентоспособности и конкурентных преимуществ российской авиатехники.

Внедрение комплекса стандартов в области менеджмента знаний преследует цели доведения до

сведения всех заинтересованных кругов основных идей СМЗ и предложения новых тенденций в ее использовании.

Для достижения успехов в конкурентной борьбе на мировом авиарынке следует использовать не только научно-технический и производственно-технологический потенциалы авиапредприятия, но и экологические, культурные и гуманитарные знания. Знания, как и другие нематериальные активы, следует рассматривать как фундамент успеха работы авиапредприятия в бизнесе, так как они возникают в любой части инновационной системы, не только в государственных исследовательских организациях, но и во многих социальных структурах.

Инновационная продукция в России сегодня набирает величину около 1%, этот же показатель в Финляндии – более 30%, в Италии, Португалии, Испании – от 10% до 20%. Доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией уже в течении ряда лет составляет около 0,5%. Для сравнения: доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%, Китая – 6%. Нынешняя ситуация в области научных знаний вызывает серьезное беспокойство. У ведущих стран Запада расходы на НИОКР составляют 2–3% ВВП в том числе у США – 2,7%, а у таких стран как Япония, Швеция, Израиль достигает 3,5–4,5%. У России этот показатель составляет менее 1% [1].

Рассмотрим основные положения данной системы, основной целью которой являются повышение

конкурентных преимуществ авиационного предприятия.

Под конкурентными преимуществами авторы понимают устойчивые во времени отличительные факторы, определяющие превосходство авиационных предприятий над конкурентами как в области высокотехнологичной продукции, так и оказания услуг, обеспечивающие длительную выгоду от их использования, заключающиеся в уникальной комбинации внутрифирменных ресурсов и способностей, которые не могут быть скопированы конкурентами. При этом основной акцент ставится на конкурентных преимуществах технологического плана, основанных на достигнутом уровне научно-технического и производственно-технологического потенциалов авиационной промышленности. В этом контексте система менеджмента знаний, представляет собой нематериальные активы авиационных предприятий, и она должна быть использована с максимальной эффективностью.

Оптимальное применение СМЗ вносит значительный вклад в организационную устойчивость и выживание авиационного предприятия в конкурентной среде. Использование знаний является ключевым фактором в внедрении инноваций и управлении предприятием. Распространению новых знаний в настоящее время уделяется недостаточное внимание и в основном оно сводится к распространению компьютерных средств. Одной из основных задач СМЗ является применение четких гостированных общепринятых терминов и определений, что приводит к повышению культуры производства и значительному экономическому эффекту.

Следует создавать на авиапредприятиях организационную структуру во главе с Главным специалистом СМЗ (Chief Knowledge Officer), который осуществляет общее руководство.

Различают менеджмент знаний как плановое или текущее проведение отдельных мероприятий или непрерывное управление процессами для улучшения использования существующих или создания новых индивидуальных или коллективных ресурсов знаний с целью повышения конкурентоспособности предприятия. В отличие от персональной СМЗ, которая сосредоточена на отдельном индивидууме, СМЗ организации зависит от стратегических установок целого предприятия, ставящего своей целью активный менеджмент знаний в контексте основных производственных процессов, инструментов и обслуживающего их персонала. Использование знаний приводит к накоплению ценных активов, улучшает способность действовать и принимать эффективные решения [2].

Различают формализованное знание и неформализованное. Оно также может быть индивидуальным

и коллективным. Формализованные знания кодируются объектами, словами, номерами, представляют в классической форме, в форме рисунков, спецификаций, учебников, процедур и т.п. Формализация знаний облегчает их восприятие. [2]. Неформализованное (неявное) знание включает теоретические модели, модели поведения, модели перспектив, основанных главным образом на опытных данных. Знания данного типа подлежат дальнейшей формализации и распространению [2].

Инвестирование в СМЗ приводит к большей отдаче от работающих. Трудовые навыки, квалификация и манера поведения людей одинаково важны в любой, в том числе авиационной отрасли. Для воспитания организационной структуры необходимо обучение сотрудников на всех уровнях работы на авиапредприятиях, особенно в отношении использования своих способностей, своего отношения с другими людьми при внедрении СМЗ, которая повышает культуру производства. Эти показатели, как и доверие, вера и организационная политика определяют успех или провал каждого мероприятия. Традиционные критерии – выживание и обеспечение непрерывности производственного процесса, получение прибыли, возвращение вложенного капитала, рост числа сотрудников и постоянных покупателей, совершенствование профессиональных навыков и повышение качества оказываемых услуг и т.п., все эти показатели, выраженные в стоимостной форме, образуют социально-экономический эффект от внедрения мероприятий в области СМЗ. Соотнеся величину социально-экономического эффекта к затратам, вызвавшим этот эффект, получим показатель социально-экономической эффективности, по которому можно судить об экономической целесообразности внедрения данного мероприятия.

К инструментам менеджмента знаний, которые способствуют его внедрению, относятся и информационные системы (базы данных, локальные компьютерные сети, порталы и т.п.), методологии, человеческие связи, например, инициативные группы для авиапредприятия, которые представляют собой неформальную самостоятельную группу людей, сложившуюся внутри одной или нескольких организаций, выполняющих родственную работу, имеющих одинаковые интересы и преследующих одни и те же цели. Если с течением времени выясняется полезность инициативной группы для авиапредприятия, то имеет смысл формализовать статус группы, т.е. выбрать ее название, установить порядок обмена разрешительными инструментами и т.п. Такая организация содружеств «по интересам» крайне важна для внедрения СМЗ [2]. Капитал заказчика как показатель СМЗ оценивается сетью клиентов, удовлетворенных работой авиапредприятия и лояльных к нему. Не инвестирующее

в знание авиапредприятие начинает ослабевать. Менеджерам следует вкладывать инвестиции в талантливых людей, соответствующих требованиям СМЗ, что оценивается расчетом коэффициента ROT, который характеризует успешность и конкурентные преимущества авиапредприятий в решении технологических, экологических, экономических, социальных, политических и других проблем.

Авиапредприятия давно используют в практике своей работы такие показатели как ROI (return of investment – рентабельность инвестиций) и ROA (return of assets – рентабельность активов). Предлагается также использовать такой коэффициент, который можно назвать ROT (return of talents – рентабельность талантов). Этот показатель следует рассчитывать как отношение генерированных знаний к инвестициям в таланты, т.е. данный показатель отражает отдачу от инвестиций в людей. Коэффициент показывает, нанимают ли менеджеры нужных людей и насколько эффективно менеджеры используют их для достижения делового успеха. ROT может быть количественным или качественным показателем в зависимости от желания руководителя, и он должен оценить в денежном выражении полученные знания на основе достигнутых результатов.

Авиационные предприятия накопили большие конкурентные преимущества, которые следует сохранять и преумножать в дальнейшем, используя СМЗ.

Авиапредприятиям следует создавать свои будущие конкурентные преимущества путем постоянного обучения сотрудников, использования приобретенных знаний, выработки способности адаптировать свою работу к изменяющимся обстоятельствам.

СМЗ решает проблему компетентности, которую можно охарактеризовать как проявленные личные качества и выраженная способность применять СМЗ на практике. Концепция компетентности распространяется на всех работающих в авиационной промышленности и представлена в общем виде на рис. 1.

Личные качества специалиста должны позволять им действовать в соответствии с принципами системы менеджмента знаний. Для внедрения системы менеджмента знаний необходимы инвестиции, величина которых может быть оценена различными способами.



Рис. 1. Концепция компетентности

Наиболее распространен затратный метод оценки интеллектуального капитала, который предполагает, что рыночная стоимость прав на объект интеллектуального капитала определяется его полезностью и предложением подобных объектов на рынке. Таким образом, затраты являются важным критерием в формировании рыночной стоимости, особенно при создании нового оригинального изделия.

В практической деятельности по управлению объектом интеллектуального капитала имеются случаи, когда оценка их стоимости, осуществляется через значительный промежуток времени после завершения их разработки. В этом случае целесообразно воспользоваться методом приведенных затрат, заключающимся в пересчете прошлых затрат в текущую стоимость с учетом изменения инфляции во времени. Внедрение системы менеджмента знаний как технология мобилизации конкурентных преимуществ имеет большое значение для сохранения и повышения конкурентных преимуществ продукции авиапредприятий и требует разработки специализированного инструментария управления его конкурентоспособностью.

Библиографический список

1. Рогов С.М. Будет ли Россия мировым интеллектуальным центром? // Независимая газета. – 22.01.2010.
2. Менеджмент знаний. Термины и определения. ГОСТ Р 53894-2010. М.: Стандартинформ, 2011. – С. 2–3.
3. Руководящие указания по проведению аудитов систем менеджмента качества и/или систем менеджмента окружающей среды, ГОСТ Р ИСО 19011-2003. М. : Госстандарт, 2003. – С. 10.

Доброва К. Б. – доктор экономических наук, профессор, Московский авиационный институт

Кириченко Н. В. – аспирант, Московский авиационный институт

e-mail: kdobrova@mail.ru

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА

THE PRACTICE OF INNOVATIVE INFORMATION TECHNOLOGY TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE INSTITUTION OF BANKRUPTCY

А. Р. Гареев,
аспирант

Рассмотрена практика применения указанных инноваций, преимущества применения информационных технологий в банкротстве, а также перспективы применения таких технологий в сфере регулирования банкротства.

The practical use of these innovations, the benefits of implementing information technology in bankruptcy, as well as prospects for the application of such technologies in the field of bankruptcy regulations are covered in this article.

Ключевые слова: банкротство, электронные торги, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, информационные технологии, инновации.

Key words: bankruptcy, electronic trading, the Federal Register of information about bankruptcy, information technology, innovation.

Электронные торги в банкротстве

Электронные торги представляют собой механизм взаимодействия продавца и покупателя (покупателей) с применением специального комплекса информационных и технических средств, направленный на выявление возможности и обеспечения заключения сделки между указанными лицами. В настоящее время торги проводятся на электронных торговых площадках (далее – ЭТП), допуск которых на этот рынок осуществляет Минэкономразвития России.

ЭТП представляет собой сайт в сети Интернет, на котором содержится информация о проведении торгов, такие сайты имеют технические средства, позволяющие обеспечивать возможность организации электронных торгов, участия в электронных торгах. Фиксация юридически значимых действий при проведении электронных торгов осуществляется с применением квалифицированной электронной цифровой подписи.

По состоянию на третий квартал 2012 года, услуги по проведению электронных торгов по продаже имущества должника предлагают 37 ЭТП. При этом, по данным ЗАО «Интерфакс» (оператор ЕФИР) за 2012 год, рынок услуг по проведению электронных торгов в банкротстве распределен следующим образом: 10 ЭТП занимают 92 % рынка; 17 ЭТП занимают долю рынка 0,1–1%. 10 ЭТП занимают долю рынка менее 0,1 % (всего за три квартала 2012 года проведено менее 86 торгов).

Таким образом, можно сделать выводы, что значительное количество ЭТП при наличии на рынке ярко

выраженных лидеров свидетельствует о становлении рынка электронных торгов в банкротстве, впоследствии, вероятно, количество участников этого рынка значительно сократится до 15–20 ЭТП. Часть из указанных площадок будет охватывать большую часть рынка, предлагая предельно универсальные продукты, остальные площадки будут занимать нишевое положение, привлекая своих клиентов индивидуальным подходом, особым географическим положением, специфическим опытом проведения торгов по продаже конкретных видов имущества и другими преимуществами.

По данным оператора ЕФИР, всего за период с начала 2011 года по третий квартал 2012 года было проведено более 145 000 электронных торгов по продаже имущества (предприятия) должника, доля успешных торгов составила около 10% (т.е. 9 из 10 торгов были признаны несостоявшимися). При этом первичные и вторичные торги признаются несостоявшимися в случае отсутствия участников торгов, а третьи торги, которые проводятся в форме публичного предложения, признаются несостоявшимися в случае снижения цены на торгах до «уровня отсечения», установленного кредиторами.

Суммарная начальная стоимость выставленного на торгах имущества за указанный период превысила 1,2 трлн. руб. (при этом необходимо отметить, что одно и то же имущество могло выставляться на торгах несколько раз: в ходе первичных, вторичных торгов, торгов в форме публичного предложения) Цена продажи имущества должника на состоявшихся торгах в форме публичного предложения, как показывает практика, может составлять менее 30% начальной цены.

По результатам анализа имеющейся статистики по электронным торгам, можно сделать вывод о том, что имущество, выставленное на электронных торгах, не является привлекательным для потенциальных покупателей, что может быть вызвано следующими причинами: завышенная начальная цена продажи имущества (предприятия) должника; низкое качество выставленного на торги имущества (изношенность, техническое устаревание); низкая эффективность работы ЭТП по привлечению потенциальных потребителей.

Тот факт, что среднее количество участников на торгах в форме публичного предложения незначительно превышает аналогичные значения показателя для торгов в форме аукциона и конкурса, свидетельствует о том, что ключевым фактором низкого значения рассматриваемого показателя является фактор низкого качества выставленного на торги имущества. При этом тот факт, что количество успешных торгов в форме публичного предложения значительно (в 3–5 раз) превосходит количество состоявшихся торгов в форме аукциона и конкурса (т.е. количество первых и повторных торгов), свидетельствует о том, что фактор цены оказывает значительно воздействие на привлекательность выставленного на электронных торгах имущества (предприятий) должника.

Стоимость услуг по проведению торгов (затраты на проведение торгов возмещаются за счет имущества должника) в большинстве случаев не превышает размера фиксированной части месячного вознаграждения конкурсного управляющего (50 000 рублей), что с учетом отсутствия необходимости нести ряд расходов, связанных с проведением торгов в неэлектронной форме (аренда помещения, расходные материалы, транспортные расходы, обеспечение безопасности и т.п.) может свидетельствовать о разности затрат на проведение электронных торгов.

Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФИР)

Согласно Закону о банкротстве, сведения в ЕФИР включаются арбитражными управляющими, саморегулируемыми организациями и органом по контролю (надзору). Также обязательному опубликованию в ЕФИР подлежат сведения о проведении торгов по продаже имущества должника и о результатах проведения торгов. Сведения, содержащиеся в ЕФИР, являются открытыми и общедоступными, за исключением сведений, доступ к которым ограничивается в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ЕФИР представляет собой сайт в сети Интернет, доступный по адресу <http://www.fedresurs.ru>, текущим оператором ЕФИР является ЗАО «Интерфакс». На указанном сайте в обязательном порядке размещаются сообщения, отражающие ход проведения

процедур банкротства (сообщения о судебных актах, объявления о проведении торгов, о результатах торгов, о собрании кредиторов, иные сообщения), различные реестры (саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (СРО), членов таких СРО, организаторов торгов, электронных торговых площадок, дисквалифицированных лиц).

Требования по обязательному размещению сведений в ЕФИР вступило в силу в апреле 2011 года, в настоящее время происходит наполнение базы данных сведениями.

Массивы данных, представленных в ЕФИР, синхронизированы с различными иными базами данных: с Банком решений арбитражных судов, с сайтами ЭТП, с Единым государственным реестром юридических лиц. Таким образом, на одной страницы конкретного должника в ЕФИР собраны данные о всех существенных юридических фактах, которые имели место быть в ходе проведения процедуры банкротства.

Также необходимо отметить, что при размещении сведений в ЕФИР такие сведения подписываются квалифицированной цифровой подписью, что обеспечивает возможность подтверждения достоверности указанных сведений, а также возможность привлечения к ответственности за размещение недостоверных сведений.

Преимущества применения информационных технологий в банкротстве

В целях анализа преимуществ применения информационных технологий в банкротстве целесообразно выделить следующие факторы, оказывающие влияние на эффективность института банкротства.

1. В части повышения эффективности процессов, электронные торги и ЕФИР дают все те преимущества, свойственные информационным технологиям, в том числе: повышение скорости и простота размещения информации; снижение затрат на размещение информации (отсутствие почтовых затрат, расходования расходных материалов, возможность хранения документов в электронной форме, а не на стеллажах в офисных помещениях).
2. Пользователи информации также получают дополнительные преимущества: снижение издержек поиска информации, оперативный доступ ко всем документам по процедуре банкротства, снижение транспортных расходов. Наличие ЕФИР позволяет обеспечить унификацию публикуемых сведений, без чего невозможна качественная обработка массивов данных.
3. Более значимыми являются изменения в ролевых моделях поведения участвующих в процес-

сах банкротства лиц, в отношении «арбитражный управляющий – кредиторы – общество – должник». Применение информационных технологий позволяет обеспечивать информационную открытость процедур банкротства, что позволяет проводить профилактику правонарушений в ходе процедур банкротства; исключение человеческого фактора снижает вероятность манипулирования результатами торгов. Публичная открытость процедур банкротства препятствует недобросовестному поведению лиц, участвующих в делах о банкротстве, позволяет очистить ряды членов СРО от лиц, дискредитирующих профессию арбитражного управляющего. Возможность оперативного контроля исполнения обязанностей по опубликованию сведений позволяет повысить эффективность такого контроля со стороны СРО, органа по контролю (надзору).

4. Также необходимо отметить то влияние, которое преобразования в сфере банкротства могут оказывать на всю экономику в целом. Повышение информационной открытости и накопление значительных массивов данных о процедурах банкротства позволят впоследствии точнее оценивать риски кредитования, предоставления тех или иных мер поддержки кризисным предприятиям. Наличие электронных торгов, возможно, станет основой для появления новых видов бизнеса, связанных с аккумулярованием и управлением активами предприятий-банкротов.

При этом необходимо отметить, что обоснованный ответ на вопросы об эффективности проводимых преобразований, можно будет дать только по прошествии нескольких лет путем оценки накопленных данных и результатов проведения процедур банкротства.

Перспективы применения информационных технологий в банкротстве

Исходя из текущих тенденций развития информационных технологий и отношений в сфере несостоятельности, можно предположить возможность и целесообразность реализации в будущем инноваций в сфере антикризисного регулирования по следующим направлениям.

В части повышения эффективности проведения электронных торгов имеются предпосылки и целесообразность реализации следующих инноваций:

1. Создание информационной базы для определения начальной цены имущества должника на торгах с применением сравнительного метода оценки. Сформированная в течение нескольких лет база данных о сделках по продаже отдельных видов имущества впоследствии может быть

использована для обоснования арбитражным управляющим перед собранием кредиторов начальной цены на торгах. Также необходимо отметить, что такая информационная база будет полезной для выявления подозрительных с точки зрения коррупционной составляющей торгов, т.к. путем сравнения конечных цен продажи аналогичного имущества можно выявлять те процедуры, где имущество реализуется по заниженным ценам.

2. Расширение практики участия граждан в электронных торгах. Перспективным представляется предоставление услуг по обеспечению доступа к электронным торгам без оформления электронной цифровой подписи. В этом случае участником торгов и покупателем имущества от имени любого гражданина может стать юридическое лицо (в том числе коммерческие банки), имеющее квалифицированную электронную подпись и зарегистрированное на ЭТП; такие организации могут предоставлять комплексные услуги по участию в электронных торгах через специальные терминалы в своих отделениях, попутно предлагая получить кредит на покупку такого имущества, оплатить такое имущество в безналичной форме со своего счета в банке, а также иные финансовые услуги. Указанные меры позволят повысить эффективность реализации имущества должников.
3. Применение программно-аппаратных средств ЭТП для проведения предварительного запроса предложений по конкретным лотам в целях формирования начальной цены такого лота на торгах, что позволит повысить вероятность того, что торги состоятся.
4. Применение механизма электронных торгов в целях продажи прав требований конкурсных кредиторов, а также при реализации имущества в ходе исполнительного производства, в ходе приватизации.

В части повышения эффективности процессов в банкротстве могут быть полезны следующие нововведения:

1. Расширение практики применения саморегулируемыми организациями и арбитражными управляющим систем электронного документооборота, что позволит повысить эффективность контроля деятельности членов СРО, снизить издержки.
2. Возможность регистрации перехода прав на реализованное в ходе электронных торгов имущество в электронной форме, путем внесения изменений в государственный реестр прав на основании представленных в электронной форме документов, заверенных квалифицированной электронной цифровой подписью.

3. Создание технических средств, позволяющих интегрировать ЕФИР с корпоративными информационными системами, что позволит мгновенно отслеживать в ЕФИР публичную информацию об интересующих предприятиях, в том числе и о своей компании.
4. Применение видеоконференций для проведения собраний кредиторов с возможностью юридической фиксации принимаемых на таких собраниях решений.
5. Включение в ЕФИР сведений о требованиях по заработной плате и обязательным платежам, включенных в реестр требований кредиторов, позволит повысить вероятность введения реабилитационных процедур и заключения мирового соглашения в случае, если такие требования будут погашены каким-либо лицом.

В части совершенствования государственного антикризисного регулирования можно говорить о следующих перспективных инновациях:

1. Внедрение систем электронного документооборота в деятельность налоговой инспекции даст возможность мониторинга финансового состояния всех предприятий на основе данных бухгалтерской отчетности, что может стать основой для разработки мер досудебного регулирования несостоятельности предприятий. Как минимум, такая система должна действовать в отношении стратегических организаций.

2. Обработка данных о сообщениях о введении процедур позволит создавать интерактивные карты, по которым в режиме реального времени можно будет оценивать кризисную ситуацию на предприятиях в различных субъектах Российской Федерации, в муниципальных образованиях на всей территории страны.
3. Накопление значительных массивов данных в ЕФИР позволит создавать системы оценки регулирующего воздействия в банкротстве, отслеживать результаты изменения законодательного регулирования сферы банкротства, оценивать эффективность государственного регулирования указанной сферы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение информационных технологий и инноваций на их базе в перспективе может оказать значительное влияние на состояние института банкротства, а также на роль такого института в национальной экономике.

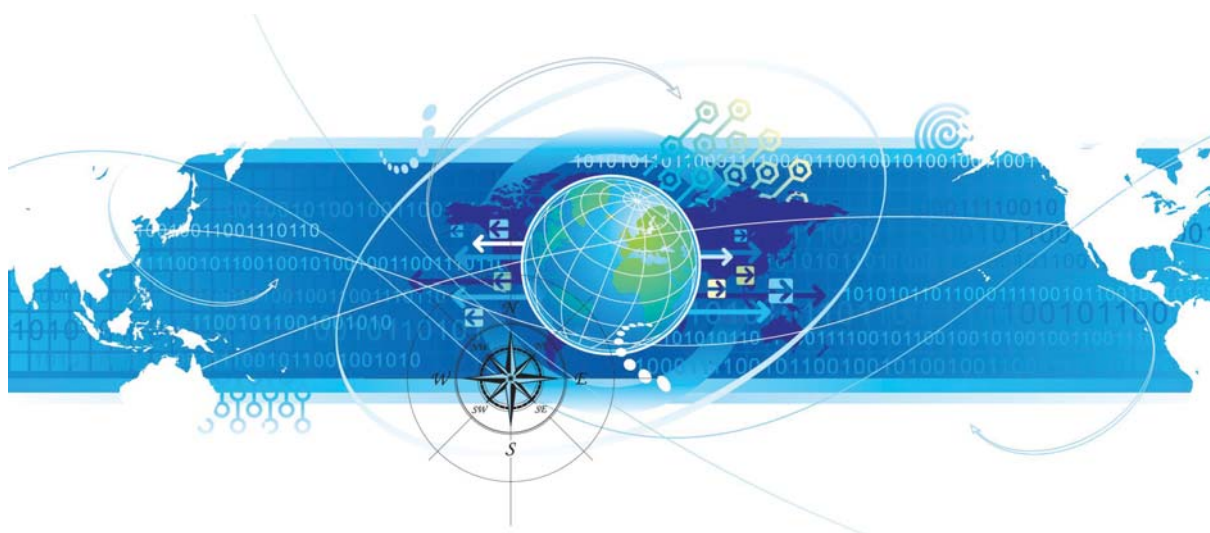
Библиографический список:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 28.07.2012, с изм. от 16.10.2012).
2. Гареев А., Рубцова С. Перспективы повышения эффективности реализации имущества // Арбитражный управляющий. – 2012. – № 2 (57). – С. 35–42.

Гареев А. Р. – аспирант, эксперт, Государственный Университет Управления

Gareev A. R. – Postgraduate, expert, State University of Management

e-mail: Arsen.Gareev@gmail.com



ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОГНОЗНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ МНОГОУРОВНЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ¹

THE CREATION OF ANALYTICAL PREDICATION CONCEPT IN MULTILEVEL ORGANIZATION SYSTEM MANAGEMENT

О. М. Писарева,

кандидат экономических наук, доцент

В статье анализируются проблемы поддержки функции прогнозирования в управлении интегрированными бизнес-системами. Предложены теоретические основы разработки концепции прогнозно-аналитической деятельности в многоуровневых организационных системах.

This article deals with analytical and forecasting methodology problems in the integrated business systems management. The theoretical framework of analytical predication concept in multilevel organization systems is presented.

Ключевые слова: управление, многоуровневая организационная система, развитие, прогнозно-аналитическая деятельность, сценарное моделирование, математическое моделирование.

Key words: management, multilevel organization system, expansion, analytical and forecasting activity, scenarios modeling, mathematical modeling.

Современное экономическое пространство характеризуется высокой мобильностью технологической, функциональной и телеологической структуры организационных систем. Последний кризис мировой экономики и затянувшаяся рецессия с различной степенью остроты затронули как национальные хозяйственные системы, так и отдельные компании. Сегодня отчетливо наблюдается настройка структурных параметров и поведенческих характеристик субъектов экономической деятельности, а также соответствующие преобразования механизмов государственного регулирования социально-экономического развития. Вместе с тем экспертное сообщество в целом единодушно в оценке неудовлетворительного уровня прогностического потенциала экономической науки, проявившегося, в том числе в отсутствии общепринятых теоретических подходов, эффективных методов и практических методик её реализации.

На фоне качественных изменений глобальной экономики реорганизация социально-экономического устройства России делает отмеченные проблемы особенно острыми. Несоответствие форм и методов управления потребностям создания эффективных инструментов инновационного развития становится критическим фактором ограничения конкурентоспособности национальной эко-

номики. Успешное становление инновационной модели социально-экономического развития требует адекватных технологий и механизмов управления. Стремление осуществить масштабную программу перехода к новому технологическому укладу, предполагает разработку и эффективное применение целостной национальной модели технологии проектирования и управления будущим [3], в том числе на корпоративном уровне. Именно проектирование будущего определяет целевую направленность функции прогнозирования в организационных системах и содержательное наполнение прогнозно-аналитической деятельности (ПАД) в управлении развитием больших систем. Оставаясь в рамках традиционного понимания функции прогнозирования в управлении, мы попадаем в своеобразную инерционную ловушку, предписывающую постоянное выявление и приближение к тенденции, якобы диктуемой «объективным» законом.

В российской школе научных экономических исследований наиболее признанными являются определения понятий «научное предвидение» и «прогноз» принятые еще в 1978 году, в соответствии с рекомендациями Комитета научно-технической терминологии АН СССР². Согласно им «научное предвидение» – это опережающее отображение

¹ Статья подготовлена в рамках НИР «Разработка теоретических основ прогнозно-аналитической деятельности в управлении развитием многоуровневых организационных систем» (№ 6.4967.2011).

² Прогностика. Терминология / под ред. Сифорова В.И. М.: Наука, 1978.

действительности, основанное на познании законов природы, общества и мышления. Оно исходит из признания возможности 1) априорного анализа и оценки информации об объекте предвидения, 2) обоснования и построения на этой основе теории, модели развития изучаемого объекта, а так же 3) устойчивости воспроизводства результатов предвидения в рамках используемой теории развития. «Прогноз» – это научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем и/или об альтернативных путях и сроках их осуществления. В этой трактовке содержание прогнозирования отходит от рационалистической парадигмы будущего: в ней отражена активная позиция исследователя (шире – лица, принимающего решения) по отношению к будущему. Однако, это относится лишь к формальному постулированию многовариантности путей перехода в будущее, вопрос же о неединственности вариантов самого будущего и способах их изучения не ставится¹. Условие познания законов развития и адекватности модели динамики экономического объекта оказывается чрезмерно жестким: обычно практическая деятельность осуществляется вне поля экономического детерминизма. Даже полная определенность условий и параметров в момент принятия решения еще не означает предопределенности его результатов. Имеющийся статистический материал и накопленный опыт прогнозных исследований показывает, что для хозяйствующих субъектов важно не эпизодическое пусть и точное «угадывание» отдельных фактов будущего. Необходимо подтверждаемое результативное применение технологии получения панорамной предикативной информации для своевременного принятия и эффективной коррекции управленческих решений. К существенным фактам, определяющим эволюцию взглядов на содержание и роль ПАД в управлении организацией, следует отнести [2]: изменение природы и увеличение числа объектов/процессов прогнозирования; динамизм и усложнение взаимодействий субъектов; рост неопределенности условий и параметров принятия управленческих решений; изменение базовых архитектур организационных систем.

Уровневое построение экономических объектов характерно для естественной формы организации хозяйственной деятельности и управления в обществе². Анализ диалектической взаимосвязи процессов универсализации и специализации в ходе укрупнения хозяйственных организаций показывает усиление роли межорганизационных взаимодействий на различных уровнях экономики. Идет процесс активного формирования гибких экономических структур (не обязательно административно соподчиненных) технологической и функциональной кооперации. В этой связи наиболее релевантной конструкцией формализованного представления больших организационных систем в экономического пространства является сетевая структура. В ней присутствуют несколько взаимосвязанных, но независимых центров, определяющих пересекающиеся звенья управления на различных уровнях локальных иерархий. Для обобщенного представления подобных экономических объектов удобно ввести понятие многоуровневой организационной системы (МУОС). Для МУОС хозяйственного типа характерно наличие ассоциированного управляющего центра и специальных ограничительных условий по отношению к другим иерархиям. Характерным примером является пространственная практика использования принципа перекрестного владения материальными активами производственного назначения, часто находящимися и в различных национальных правовых режимах. Другая иллюстрация – институт частно-государственного партнерства с различной формой построения архитектуры объединяемых активов и способом организации согласованного управления распределенными транзакциями. В табл. 1 приведены сравнительные характеристики архитектур организационных систем [2].

Уточнение понятия «функция прогнозирования» в условиях современной бизнес-среды³ позволяет отнести её из разряда сервисных в основные функции менеджмента. Это является следствием а) радикальной смены институционального экономического ландшафта, переход к рассмотрению

¹ Уость принятой трактовки прогноза выражается в увлечении экономистов представлением прогнозной информации в виде «вее-ра» прогнозов. Вместо одного утверждения, связанного с ожидаемыми событиями, представляются три («оптимистический», «пессимистический», «наиболее вероятный»), хотя обычно никакой стохастической оценки сочетания позитивных и негативных факторов не производится. Анализ практики предикативных исследований показывает, что именно такого рода представление чаще всего именуют сценарным прогнозом. Это осознанное или неосознанное, но существенное упрощение задачи исследования будущего [6].

² Упорядоченные структуры хозяйствования инвариантны способу общественного производства. Крупные экономические объекты с многоуровневым построением технологического комплекса и организацией системы управления составляют ядро экономики России. При восстановлении эффективного взаимодействия хозяйственной и научно-технической сфер (т.е. создании национальной инновационной системы) это определяет возможности и потенциал реализации программ реиндустриализации и перехода к инновационному типу развития.

³ Отметим, что бизнес – это способ целесообразной деятельности, направленный на создание и реализацию в обществе потребительских стоимостей с определенной коммерческой выгодой. Всю совокупность отношений как внутри организации, так и с ее внешним окружением можно назвать интегрированной бизнес-системой, также относящейся к понятию многоуровневой организационной системы.

Таблица 1

Сравнительные аспекты типовых архитектур организационных систем

Тип \ Аспект	Иерархия	Гетерархия	Сеть
Доминирующие организационные отношения	субординация	координация	трансординация ¹
Фокус управления	контроль исполнения	регулирование деятельности	организация планирования
Основная цель согласования	утилизация результата	получение результата	создание ценности
Рабочая технология обеспечения компромисса	распространение/трансляция вышестоящих интересов	согласование/сопряжение локальных интересов	генерация/формирование общих интересов
Ведущее направление интеграции	вертикальное	горизонтальное	пространственное
Механизм формирования целей	внутренний	внешний	распределенный

в качестве основного объекта управления не отдельной фирмы, а предприятия в рамках соответствующей мультисубъектной хозяйственной организации; б) изменением роли прогнозирования в целостной системе традиционных функций управления предприятием, прежде всего, переход от реализации отдельных прогнозных задач в рамках определенного функционала управления к проектированию будущего интегрированной бизнес-системы. Определяющим моментом трансформации концептуального подхода к реализации ПАД в управлении МУОС является отражение пространственного распределения взаимосвязанных субъектов и ключевых факторов принятия управленческих решений. Это заставляет сместить акцент с функции прогнозирования (определяемой преимущественно внутриорганизационными взаимодействиями и методами обработки информации) на процесс прогнозирования (дополнено межорганизационными взаимодействиями и технологией воспроизводства предикативной информации). Охарактеризуем основные черты этой концепции.

Для эффективного решения задач обоснования и согласования управленческих решений в рамках ПАД МУОС предлагается использовать три базовых принципа: вариативность будущего, обратная причинность и расширенная компенсация.

Вариативность будущего обусловлена комбинированием влияния множества различных факторов, в том числе потенциалов и векторов развития взаимо-

действующих субъектов экономической эволюции на всех уровнях экономики. Следовательно, решение задач управления многоуровневой организационной системой с учетом прогнозной оценки возможных качественно различных образов желательного будущего различными центрами управления (интересов, силы и влияния) существенно повышает реализуемость формируемых планов, обоснованность проводимых мероприятий и адаптивность выбираемой стратегии развития. Это повышает общую устойчивость хозяйственной организации за счет подготовки к возможному переходу на новый вариант траектории развития при изменении внешних и внутренних условий функционирования в рамках спектра сценарных возможностей.

Обратная казуальность заключается в том что, будущее (как траектория и состояние, удовлетворительные по сформулированным целям развития) является причиной действий в настоящем, аккумулирующей накопленный потенциал системы, её сформированных возможностей ². Таким образом, технология проектирования будущего радикально меняет характер обоснования управленческих решений и формирования стратегических и текущих планов деловой активности. Здесь возникает сложная для формализованного описания задача генерации или идентификации целей МУОС [5].

Принцип расширенной компенсации связан с реализацией множественности интересов взаимосвязанных субъектов МУОС. Это предопределяет

¹ Вводя новый термин, мы ориентируемся на необходимость отражения сквозного согласования управленческих решений в сетевых организационных системах и его очевидную логическую взаимосвязь с уже распространенными в социальном управлении понятиями субординации, координации и реординации.

² Например, в синергетике для идентификации возможностей развития используются близкие идеи: вечного присутствия, непреходящего прошлого (пост-данное), преддетерминизации будущего (пред-данное) и сопряженного настоящего (целостность времени); коэволюции: взаимосвязь разнородных и разновременных структур в сложной системе настоящего – пространственно-временных инвариант.

несовпадение ожиданий, намерений и образов желательного/приемлемого будущего, неравномерность распределения ожидаемого результата (эффекта) по элементам сетевой структуры межхозяйственного взаимодействия и, следовательно, невозможность следования единственному критерию оптимальности при выработке решений относительно оценки возможных вариантов развития объекта, т.е. включение в интегрированную цепочку создания ценности в рамках сетевой структуры предполагает сопоставление разнородных преимуществ (выгод, эффектов), находящихся вне общей метрики.

Важным аспектом предпосылок изменения парадигмы прогнозирования в управлении МУОС является качественное отличие природы сетевой экономики от форм, предшествующих фаз экономического развития. Следуя наиболее целостному изложению теоретических подходов к описанию сетевой модели экономики и бизнеса, представленному в основополагающих работах Р. Майлза и Ч. Сноу [7], приведем её черты, наиболее существенные, по мнению автора, для определения особенностей ПАД:

- 1) распределённость (дифференцированность), т.е. совместное использование рассредоточенных между несколькими фирмами активов и компетенций, необходимых для создания и развития конкурентоспособного продукта/услуги, а не чисто техническое (юридическое и/или пространственное) рассредоточение активов фактически в рамках одной корпоративной структуры;
- 2) комбинируемость (вариативность), т.е. в зависимости от ценностей, интересов, целей и условий кооперации деятельности используются различные виды построения сети хозяйственных организаций (стабильная, внутренняя, динамическая);
- 3) модифицируемость (адаптируемость), т.е. преодоление неопределенности среды и целей функционирования при сохранении потенциала развития требует не репликационный, а эволюционный механизм воспроизводства эффективных/рациональных элементов и связей;
- 4) самостоятельность (активность), т.е. формирование согласованных решений требует учёта разносторонней прогнозной оценки управляющими элементами сетевой структуры результатов и последствий взаимодействий в пространстве различных экономических интересов.

Изменение содержания и характера управленческих процессов в МУОС предполагает интенсивное взаимодействие субъектов управления с учетом распределения центров аналитических компетенций по уровням административного и

технологического построения хозяйственной организации. Это неизбежно приводит к постепенной трансформации прогнозной деятельности: от частных вопросов использования методов прогнозирования акцент смещается в сторону построения эффективной технологии предикативного моделирования. В организационном плане это означает переход от периодической реализации функции прогнозирования отдельным подразделением к построению процесса регулярной ПАД в системе управления (устойчивый набор взаимосвязанных стандартизированных прогнозных задач). Исследование проблем совершенствования прикладных методов анализа и прогнозирования развития оргсистем позволило сформулировать основные положения процессно-ориентированного подхода к прогнозированию в системе управления МУОС [6, 8], в ней ПАД: рассматривается как элемент системы процессного управления; представляет собой процесс изучения и проектирования будущего; включает в себя процесс взаимодействия когнитивных и административных центров организации; исследует процесс изменения состояний организационной системы.

Наиболее адекватной формой отражения и реализации указанных принципов и характеристик МУОС в осуществлении ПАД представляется использование аппарата сценарного моделирования. Отталкиваясь от идей нормативного прогнозирования, этот метод даёт новый инструмент анализа логических и хронологических взаимосвязей в процессе развития сложных систем и реализации причинно-следственных потенциалов экономической динамики. В этой связи большое значение приобретает анализ структуры восприятия и оценки взаимосвязи ожидаемых событий и результатов субъектами ПАД. Встраивание механизма сценарного моделирования в прогнозно-аналитический блок управления предполагает четыре основных принципа:

- 1) структурный, полагающий прогнозирование устойчивости объединения экономических агентов, с ним ассоциирована задача нормативного предикативного моделирования (фокус – состав и динамика ценностей и целей агентов, идентификация поля их компромиссов);
- 2) интеграционный, требующий прогнозирование взаимодействий агентов, это задача композиционного предикативного моделирования (фокус – кооперация, согласование интересов);
- 3) поведенческий, обуславливающий прогнозирование реализации плана агентами, с ним ассоциирована задача дескриптивного предикативного моделирования (фокус – экономическая динамика, поведение агентов, варианты индивидуальных и общих траекторий);

- 4) адаптивный, предусматривающий оценку реакций агентов на управляющие воздействия при реализации планов деятельности, с ним ассоциирована задача ситуативного предикативного моделирования (фокус – анализ чувствительности, адаптация параметров и структуры управления).

Предлагаемая концепция ПАД в управлении в МУОС является развитием системной концепции современного предприятия к описанию экспектациональной сферы управления [1, 2]. Она постулирует: на концептуальном уровне – системный подход, на методологическом – системный анализ, на технологическом – сценарное моделирование. Практическая реализация предлагаемой теоретической концепции предполагает использование сценарного моделирования в рамках методологии процессно-ориентированного прогнозирования в управлении развитием МУОС. Прагматическая цель концепции – системность построения и интегрированность её методологических, технологических и инструментальных элементов в общий контур управления МУОС. Принципиальное отличие концепции от подхода декларативного рационализма [8] состоит в допущении у неё новых атрибутивных

характеристик, связанных с моделированием и предсказанием качественного изменения свойств изучаемой системы с учетом её уровневой построения; выработка и прогнозная оценка комплекса упреждающих мероприятий (плановых решений) для различных уровней управления и каналов взаимодействия; моделирование и предсказание последствий распределенного влияния неконтролируемых факторов внутренней и окружающей среды на фазовые и оценочные координаты развития систем. Операциональная цель ПАД в управлении не констатация вероятного будущего состояния, а оценка и обоснование выработки цепи управленческих решений позволяющих минимизировать будущие риски и максимизировать будущие возможности. Это реализуемо только при условии интеграции экономических интересов участников в процессе согласования видения будущего и формирования сбалансированной желательной перспективы развития. Условно представление концепции и системы прогнозирования можно рассматривать в виде триады, выражаемой конструкцией «методология-технология-инструмент». Ключевые черты системы сценарного моделирования в предлагаемой концепции ПАД проиллюстрированы в табл. 2, адаптированной на основе материалов работ [6, 8].

Таблица 2

Основные характеристики системы сценарного моделирования

Элемент \ Аспект	Методология	Технология	Инструментарий
Цель	Создание концептуальной модели исследуемой системы (объектов и процессов)	Создание процедуры изучения развития системы (объектов и процессов)	Создание модели/комплекса моделей развития системы (объектов и процессов)
Основной метод	Системный анализ	Формирование сценариев развития	Математическое и компьютерное моделирование
Организационные рамки реализации	Члены представительного и исполнительного органов управления, Главные специалисты, системные аналитики, Эксперты-исследователи	Главные специалисты, Менеджеры-аналитики, Системные аналитики, Эксперты-исследователи	Менеджеры-аналитики, Системные аналитики, Эксперты-исследователи
Временные рамки реализации	Зависит от жизненного цикла МУОС, управляющей исследуемыми процессами и объектами	Периодическая адаптация в рамках идентифицированного интервала прогнозирования	Регулярная реализация полного/частичного цикла расчетов в соответствии с принятым графиком управления

Основа формирования концепции – применение системного подхода к изучению управляемой МУОС в динамике. Конкретные результаты – выделение объекта прогнозирования и существенно влияющих на него элементов прогнозного фона в единый объект прогнозно-аналитического исследования. Форма представления образного видения развития объекта – концептуальная модель изучаемого процесса. В ее составе определены

переменные, связи, события и правила (в том числе нечеткие) взаимодействий в сетевой структуре организации. Основа технологии проектирования будущего – методика сценарного моделирования. Результат – генератор сценариев развития системы. Основа инструментария – программно-информационный комплекс, встроенный в корпоративную систему управления и поддерживающий арсенал базовых методов и алгоритмов модели-

рования, т.е. «строительный материал» для модельного, событийного и прогнозного комплекса.

Библиографический список

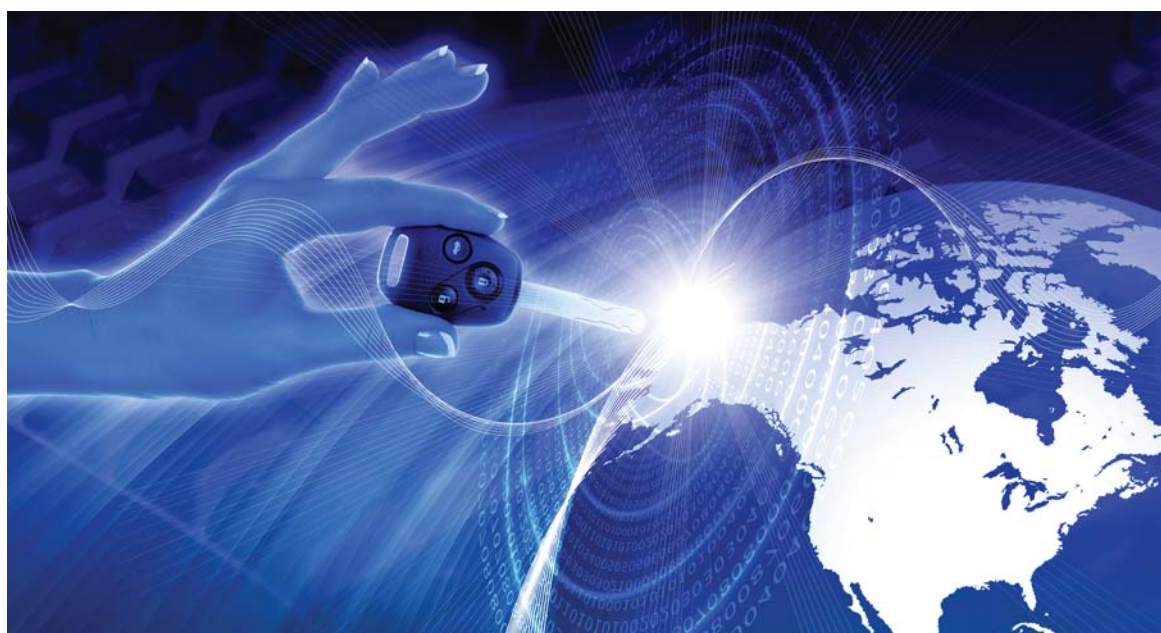
1. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: изд-во «Дело» АНХ, 2008.
2. Писарева О.М. Развитие системного подхода к моделированию согласования и прогнозной оценке плановых решений в многоуровневой организационной системе «Системный анализ в экономике – 2012». Секция 3 // Материалы Научно-практической конференции. Москва 27–28 ноября 2012 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – С. 103–106.
3. Писарева О.М. Методы аналитики как инновационный потенциал развития теории и практики управления // Аналитический вестник: Модели и методы в аналитической работе. – 2011. – № 27 (439). – С. 16–31. М.: Аналитическое управление аппарата СФ РФ, 2011.
4. Писарева О.М. Сценарное моделирование в управлении: развитие методологии прогнозно-аналитических исследований сложных организационных систем // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 7 (39). – С. 19–26.
5. Писарева О.М. Целеполагание как институциональная форма инициализации деятельности и развития сложных организационных систем. / Материалы 16-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2011». Вып. 2. М.: ГУУ, 2011. – С. 276–280.
6. Писарева О.М. К вопросу совершенствования методики адаптивного прогнозирования развития бизнес-систем. Доклад / Третья международная конференция по проблемам управления (20–22 июня 2006 года). М.: ИПУ РАН, 2006. – С. 506–514.
7. Miles R.E, Snow C.C. Organizations: New Concepts for New Forms // California Management Review. – 1986. – XXVIII (3).
8. Pisareva O.M. The Creation of Effective Forecasting System for Business Management: from Methods to the Process». Reading book of the Global Business and Technology Conference. Cape Town, South Africa, June 8–12 2004. – P. 630–637. USA, GBATA, 2004.

Продолжение в следующем номере

Писарева О. М. – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, Государственный университет управления (ГУУ)

Pisareva O. M. – Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, State University of Management

e-mail: o.m.pisareva@gmail.com



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE CAPACITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AS INSTRUMENT OF ENSURING ITS COMPETITIVENESS

О. Н. Дмитриев, доктор экономических наук, профессор

К. Б. Доброва, доктор экономических наук, профессор

Рассмотрен ряд проблемных вопросов формирования стратегии развития управленческого потенциала современного российского предприятия, реализация которой обеспечивает конкурентные преимущества предприятия в его взаимоотношениях с контрагентами.

A number of problem questions of formation of strategy of development of administrative potential of the modern Russian enterprise which realization provides competitive advantages of the enterprise in its mutual relations with counterparts is considered.

Ключевые слова: стратегическое управление, технико-экономическое обоснование, управленческий потенциал, конкурентоспособность предприятия.

Key words: strategic management, feasibility report, management potential, competitiveness of enterprise.

Проблема обеспечения конкурентоспособности является критически важной для российской экономики, в том числе в части ее оборонно-промышленного комплекса. К сожалению, до настоящего времени проблему конкурентоспособности рассматривают несистемно, в отрыве от корректных управленческих концепций. Соответственно, следует привнести новации методологического, инструментального, информационного и квалификационного характера.

Авторами предлагается следующий методологический подход к системному представлению и оценке конкурентоспособности продукции и промышленного предприятия, во-первых, через систему отношений собственности; во-вторых, через представление типологии контрагентских отношений предприятия; в-третьих, через структурное и содержательное представление модели управленческого потенциала, включая описание наиболее важных составляющих его компонент.

Реализация данного подхода начинается с момента оценки проблемной ситуации, складывающейся вокруг управления конкурентоспособностью промышленного предприятия и управления отношениями собственности. Типичной является следующая ситуация, когда:

- предприятие может иметь нескольких потенциальных заказчиков на его функционально идентичную продукцию (например, на дальнемагистральные самолеты);
- предприятие может иметь несколько поставщиков функционально идентичной продукции (например, авиационных двигателей).

При этом и потенциальные заказчики и потенциальные потребители могут конкурировать между собой. Конечно, возможен случай конкурирования заказчиков и поставщиков за ресурсы третьего лица, но это - специальная маркетинговая проблема, которая здесь не рассматривается.

Конкуренция может носить индивидуальный и групповой характер.

Так, в качестве лиц, с которым конкурирует данное лицо, могут выступать:

- одно лицо (физическое или юридическое);

- группа лиц, включающая физических и юридических лиц;
- группа, включающая, в свою очередь, несколько групп.

Само лицо может конкурировать со своими конкурентами:

- в индивидуальном порядке – индивидуально;
- в групповом порядке – в составе группы.

При некоторых обстоятельствах лицо с особым статусом, в том числе субъект международного права или группа таких субъектов также могут рассматриваться как конкуренты, однако при этом они взаимодействуют не как рыночные субъекты. Механизм возникновения конкуренции потенциальных поставщиков обусловлен тем, что суммарные объемные показатели их предложения превосходят суммарные объемные показатели спроса потенциальных заказчиков. В результате предлагаемое заказчиками возмещение становится дефицитным ресурсом, в то время как критерий эффективности каждого из поставщиков улучшается от увеличения объема поставки. Иными словами, величина потребности потенциальных поставщиков в возмещении превосходит его величину его предложение потенциальными заказчиками.

Субъекты правоотношений являются вступившими в отношения конкуренции, если они взаимно-исключаяюще готовы выступить в роли участника договора поставки функционально идентичной товарной продукции. Таким образом, конкуренция – это процесс проявления состязательности субъектов правоотношений в части распределения между ними дефицитного права, т.е. права стать участником договора поставки. Статья 4 закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» определяет конкуренцию несколько иначе – как состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Соответственно вводится понятие конкурентоспособности – как способности для объекта правоотношений или субъекта правоотношений оказаться предпочтительным контрагентом при заключении договора поставки. Различают конкурентоспо-

собность продукции и конкурентоспособность контрагента. Конкурентоспособность продукции – ее предпочтительность для заказчика по сравнению с другой.

Конкурентоспособность контрагента – его предпочтительность как участника договора поставки. Различают конкурентоспособность заказчика и конкурентоспособность поставщика. Естественно, что конкурентоспособная продукция не может поставляться неконкурентоспособным поставщиком или неконкурентоспособному заказчику. В том случае, если объемные характеристики спроса превосходят объемные характеристики предложения, возникают дефицит предложения и конкуренция спроса, а противном случае – дефицит спроса и конкуренция предложения.

При рыночной схеме организации экономики типичной является ситуация с дефицитом спроса и конкуренцией предложения. В этой связи проведем типологию контрагентских конкурентоспособностей предприятия. Предприятие может обладать в указанном выше смысле конкурентоспособностью в части различных качественных и количественных характеристик объектов поставки и контрагентов как по отдельности, так и в некоторых их сочетаниях¹.

Соответственно, может иметь глобальное частное конкурентное доминирование (по всем характеристикам), локальное (по некоторым) и смешанное. Аналогичная ситуация – с неконкурентоспособностью.

С позиции дифференциации конкурентоспособности промышленного предприятия и его продукции авторами предлагается следующее представление о структуре управленческого потенциала, так как состав и содержание его компонент определяют эффективность стратегии развития предприятия.

Само по себе понимание потенциала достаточно неоднозначно – имеется очень большое число его трактовок. Авторы предлагают определять его как способность осуществлять некоторую производственно-хозяйственную деятельность (ПХД) и/или производить определенную товарную продукцию определенного ассортимента, в определенных количествах и определенного качества.

Потенциал предприятия в целом, как правило, не измеряется единой и тем более количественной мерой². Определяется, например, что предприятие

¹ Дубовик М.В. Методологические проблемы обоснования стратегии муниципального управления контрагентской конкурентоспособностью промышленного комплекса города России. М.: КноРус, 2009.

² Канашенков А.И., Дмитриев О.Н., Екшембиев С.Х., Минаев Э.С. Организация самоуправления финансово-экономическим потенциалом корпоративной структуры. М.: МАИ; Доброе слово, 2004.

способно проектировать гиперзвуковые авиационные двигатели, производить аэробусы второго поколения или истребители третьего поколения, лазерные гироскопы такой-то точности и т.д. Во многих случаях вводятся порядковые количественные характеристики: в частности, применительно к промышленным предприятиям указывается характер возможного производства (например: экспериментальное, опытное, опытно-экспериментальное, серийное) и реализуемая серийность производства (например: уникальное, единичное, малосерийное (иногда используют термин «мелкосерийное»), крупносерийное, массовое производство). В отношении серийности ограничения бывают: слева, справа и диапазонные – например, предприятие может располагать потенциалом для производства единичных образцов, либо производства товарной продукции любыми партиями, либо осуществлять малосерийное и среднесерийное производство.

Использование потенциала также оценивается качественно (например, используется потенциал малосерийного производства тренажеров, но не востребуется потенциал их модернизации).

Потенциал предприятия включает следующие основные компоненты:

- управленческий потенциал, определяющий количественные и качественные характеристики управленческой деятельности;
- финансово-экономический потенциал, обуславливаемый располагаемыми собственными средствами предприятия, его финансово-экономическим состоянием и способностью предприятия производить сторонние заимствования;
- производственный потенциал, задаваемый количеством и характеристиками производственно-технологической инфраструктуры (размерами производственных площадей, численностью и характеристиками технологического оборудования, применяемыми технологиями). Производственный потенциал принято подразделять на научно-технический, технологический и промышленно-производственный. Первые две составляющие определяют качественные возможности производства, его интенсивную составляющую, а третья – количественные, экстенсивные;
- репутационный потенциал, подразумевающий создание такой степени доверия со стороны контрагентов, которая не препятствует предприятию заключать с ними договора на недискриминационных по отношению к нему условиях;
- кооперационный потенциал, составляющий способность предприятия обходиться без предприятий-смежников или заключать надежно исполняемые договоры с ними.

Применительно к предприятиям ОПК также вводится понятие мобилизационного потенциала, подразумевающего наличие возможностей по выполнению заказов на поставки продукции в предконфликтный период или в военное время, в том числе за счет военного перепрофилирования.

При этом для каждой из компонент потенциала производится многоуровневое декомпозирование и необходимо исследовать потенциалообразование и потенциалопотребление для каждой из компонент.

Значительная часть компонент потенциала предприятия обладает свойствами естественного (физического) и морального старения под воздействием объективных и субъективных факторов.

Соответственно потенциал должен поддерживаться или развиваться на уровне, с одной стороны, обеспечивающем выполнение производственно-сбытовой программы предприятия, а с другой – его рациональное использование.

Известны следующие способы развития потенциала:

- выведение (высвобождение) неиспользуемых, не могущих быть использованными или нецелесообразными для дальнейшего использования составляющих;
- обновление потенциала за счет:
 - придания новых качественных и количественных характеристик сохраняющимся составляющим потенциала;
 - замены старых составляющих потенциала на новые;
- наращивание потенциала за счет введения его новых компонент.

Обновление и наращивание потенциала предприятия составляют инвестиционную и инновационную деятельность предприятия.

Инвестиционная деятельность в отношении потенциала предприятия может осуществляться только им самим, даже если речь идет о целевом стороннем финансировании (например, в случае предоставления целевого кредита), так как распорядительное решение может быть принято только самим предприятием. Единственное исключение – случай «натурального» увеличения уставного капитала учредителями, когда оплата ими своих дополнительных долей производится объектами собственности, непосредственно увеличивающими потенциал предприятия.

Частной формой представления потенциала предприятия являются производственные мощности

предприятия, определяемые как максимально возможный (реализуемый) объем производства или как максимально возможный объем производства предприятием товарной продукции.

Производственные мощности предприятия – заведомо количественная характеристика.

Производственные мощности предприятия могут измеряться в:

- объемах производства товарной продукции в натуральном выражении (например, 10 самолетов в год, 15 ремонтов авиационных двигателей в месяц). В этом случае обязательно указывается, для какого типа продукции эти производственные мощности определены;
- объемах производства или объемах производства товарной продукции в стоимостном выражении (естественно, в условно-постоянных ценах) и тоже в привязке к типу продукции – например, 30 млн.руб. запасных частей к транспортным вертолетам;
- максимальном фонде рабочего времени персонала при нормальных условиях труда, определенных трудовым законодательством;
- максимальном фонде работы технологического оборудования при нормальных условиях организации производственного процесса.

Интегрально производственные мощности лимитируются наименее развитой компонентой потенциала предприятия (например, станочный парк позволяет достичь темпа производства до 10 самолетов в месяц, а численность персонала позволяет выпускать только 6 самолетов – соответственно производственные мощности будут составлять только 6 самолетов).

Иногда понятию производственных мощностей придается несколько иной смысл. В этом случае производственные мощности рассматриваются как некоторые объекты и/или субъекты, обеспечивающие и/или реализующие способность производить товарную продукцию. Использование по-

тенциала имеет наиболее близкий аналог в виде загрузки производственных мощностей, которая характеризуется уровнем – как правило, долей используемых производственных мощностей. При этом для каждой из компонент потенциала производится многоуровневое декомпозирование и необходимо исследовать потенциалообразование и потенциалопотребление для каждой из компонент.

Следует заметить, что качество принимаемых управленческих решений определяет состояние как самого управленческого потенциала, так и наличие и использование всех остальных компонент потенциала предприятия, а как следствие, в значительной степени результаты ПХД предприятия и его состояние. По этой причине, авторы рассматривают структуру управленческого потенциала как совокупность следующих основных компонент сообразно видам обеспечения управляющей системы, а именно:

- методологический;
- математический;
- информационный;
- организационный;
- платформенный (технический);
- управленческий репутационный;
- методический и некоторые другие.

Структурирование управленческого потенциала продуктивно также осуществлять и по принципу его распределенности по отдельным структурным службам и подразделениям. Разумеется, потенциал можно классифицировать и иными способами, в том числе собирательно – например, выделив кадровую компоненту управленческого потенциала.

Таким образом, следует констатировать, что обязательным условием обеспечения конкурентоспособности отечественного предприятия является научно обоснованное формирование стратегии его управленческого развития, что критически важно в условиях присоединения Российской Федерации к режиму ВТО.

Дмитриев О. Н. – доктор экономических наук, профессор, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), кафедра «Производственный менеджмент и маркетинг»

Доброва К. Б. – доктор экономических наук, профессор, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), кафедра «Производственный менеджмент и маркетинг»

e-mail: kdobrova@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА РАСПРОСТРАНЕНИЕ «ЭФФЕКТА ЗАРАЖЕНИЯ» НА РЫНКЕ МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

THE INFLUENCE OF THE CENTRAL BANK IN THE SPREAD OF «CONTAGION EFFECT» ON THE INTERBANK MARKET

В. Е. Гладкова,
кандидат экономических наук

Статья посвящена изучению степени разработанности и теоретических основ международного опыта в сфере исследования двух независимых направлений: первого из них, связанного с понятием, вопросом о роли и необходимости кредитора последней инстанции, второго же, в свою очередь, связанного с проблемой процесса распространения банкротств в банковской системе, известного в литературе под названием «эффект заражения».

The paper studies the degree of development and the theoretical foundations of international experience in the exploration of two independent directions: the first one related to the concept, the question of the role and necessity of lender of last resort, while the latter, in turn, is connected with the problem of the spread of bankruptcies in the banking system, known in literature as the «contagion effect».

Ключевые слова: Центральный Банк, кредитор последней инстанции, банкротства, банковская система, «эффект заражения», «координационный провал».

Key words: Central Bank, the lender of last resort, bankruptcy, banking system, «contagion effect», «kooordinatsionny failure».

Вопросы предотвращения возникновения банковских кризисов или ограничения их воздействия на банковскую систему актуальны в течение всего периода развития экономики, особенно в настоящее время. Поэтому представляется интересным изучение степени разработанности темы, а также международного опыта в сфере исследования двух независимых направлений: первого из них, связанного с понятием, вопросом о роли и необходимости кредитора последней инстанции, второго же, в свою очередь, связанного с проблемой процесса распространения банкротств в банковской системе, известного в литературе под названием «эффект заражения».

Роль и необходимость Кредитора Последней Инстанции

Согласно традициям, практике, экономической политике и нормам банковского законодательства сегодня перед центральными банками ставятся следующие основные задачи:

1. Проведение денежно-кредитной политики, посредством контроля и регулирования денежно-кредитных и финансовых показателей, характеризующих состояние экономики для обеспечения стабильности стоимости национальной валюты;
2. Обеспечение стабильности и надежности финансовой, банковской и платежной системы.

Для достижения этих целей центральные банки ответственны за выполнение следующих функций:

- проведение мероприятий денежно-кредитной политики;

- эмиссия денежных знаков (банкнот и монет) в обращение, центральный банк обладает монопольным правом выпуска банкнот и монет в стране, которые служат единственным законным платежным средством, обязательным к приему в оплату долгов;
- осуществление банковского надзора и регулирования (иногда эта функция не входит в компетенцию центрального банка);
- проведение политики обменного курса;
- выполнение функции кредитора последней инстанции для коммерческих банков;
- выполнение функций финансового агента и советника правительства;
- хранение и управление золотовалютными запасами государства;
- оказание услуг для коммерческих банков и других кредитных учреждений;

Центральный банк в своей деятельности не преследует получение прибыли, и он не конкурирует с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями на финансовых рынках. Главной задачей денежно-кредитной политики центрального банка является сохранение стабильной покупательной способности национальной валюты и обеспечение бесперебойной и надежной системы денежных платежей и расчетов. Одновременно политика центрального банка служит одной из важных составляющих экономической политики государства, направленной на сохранение высокой рыночной конъюнктуры, недопущение кризисных спадов производства и безработицы.

Три основных инструмента денежно-кредитной политики, которые центральные банки используют в своей деятельности, позволяют регулировать объемы денежной массы в экономике:

- операции на открытом денежном рынке, включая покупку и продажу государственных ценных бумаг (для увеличения и «изъятия» денег из обращения соответственно), а также покупку и продажу иностранной валюты;
- изменение учетной ставки;
- изменение резервных требований.

Далее подробно остановимся на одной из функций центрального банка, более актуальной в контексте обсуждаемой темы – обеспечение финансовой безопасности, а именно функции кредитора последней инстанции. Современные коммерческие банки являются финансовыми посредниками между вкладчиками и заемщиками, оказывая, кроме того, своим клиентам различные расчетно-кассовые и платежные услуги. Привлеченные банками средства многократно превышают их собственный капитал, и поэтому даже относительно небольшие потери, возникающие в частности при кредитовании, могут стать причинами сокращения и потери банковского капитала, и, как результат, банкротства банка.

Банкротства банков не так часты по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, но первые, безусловно, ввиду особенности структуры баланса и характера своей деятельности, более серьезные последствия для конкретных отраслей и подчас экономики в целом. Чувствительность финансового состояния коммерческих банков к любым потерям и потрясениям объясняется тем, что банки осуществляют процесс мобилизации и трансформации привлеченных, как правило, краткосрочных депозитов в более долгосрочные и менее ликвидные кредиты и инвестиции, качество которых со временем может ухудшаться, а стоимость, соответственно, снижаться.

Другими словами невозврат заемщиками кредитов приводит к снижению ликвидности, обесценению банковских активов и ухудшению финансового состояния. Дефицит ликвидных средств может возникнуть также в случае единовременного обращения вкладчиков и других кредиторов с требованиями возвратить их вклады и вложения в результате появления в обществе реальной или мнимой информации о проблемах с ликвидностью у банка или наличии других проблем. На основе вышеизложенного, потенциальная неустойчивость банковской деятельности требует использования специфических инструментов, таких как, например, кредитование в последней инстанции, для смягчения воздействия кризиса ликвидности, как на отдельный банк, так и банковскую систему в целом.

Кредитование в последней инстанции предотвращает возникновение эффекта заражения, то есть распространение кризиса от испытывающих дефицит ликвидности коммерческих банков на благополучные банки. Как будет описано далее, каналами заражения можно считать капитал – как основной, используемый в исследованиях – и ликвидные каналы, приводящие к более быстрому распространению негативного эффекта по системе. Как правило, кредитование в последней инстанции предотвращает риск потери доверия населения к банковской системе в целом. Кредитование в последней инстанции неизбежно в силу самой природы банковской деятельности, то есть установления соответствующего равновесия между обязательствами, которые должны выплачиваться коммерческими банками немедленно или по самому краткосрочному уведомлению, и активами, которые обычно имеют более продолжительный срок погашения и при этом только незначительная их часть размещена в виде ликвидного запаса.

Если резервный запас ликвидности оказывается недостаточным для погашения требований кредиторов и клиентов, равновесие между активами и обязательствами банка стремительно разрушается, благодаря большой скорости, с которой депозиты могут быть сняты, по сравнению со временем, необходимым для привлечения новых обязательств. Более того, в этой ситуации коммерческий банк будет вынужден продавать в срочном порядке часть своих активов, что может оказать негативное воздействие на цены на финансовом рынке. Кредитование в последней инстанции тесно связано с понятием «рефинансирования банков». Вернее будет сказать, что рефинансирование функционирует в виде кредитования в последней инстанции, то есть в качестве кредита, предоставляемого центральным банком с целью ограничения последствий временного кризиса ликвидности отдельного коммерческого банка, не вызванного проблемами неплатежеспособности, то есть нарушением равновесия его балансовых счетов в долгосрочной перспективе. Важно различать рефинансирование и операции открытого денежного рынка, проводимые центральным банком.

Рефинансирование подразумевает кредитование центральным банком отдельных банков в случае обращения последних, когда они сталкиваются с нехваткой ликвидных средств. Операции открытого денежного рынка проводятся по инициативе центрального банка с целью осуществления контроля уровня ликвидности в банковской системе в целом.

Деятельность центрального банка по рефинансированию преследует три главные цели: содействие реализации денежно-кредитной политики; обеспечение регулярного функционирования платежной системы; предотвращение возникновения банковских кризи-

сов или ограничения их воздействия на банковскую систему. Все эти цели взаимосвязаны между собой таким образом, что интервенции с использованием рефинансирования, проводимые с одной целью, могут оказывать влияние на достижение других целей.

Это имеет место, например, в случае предоставления кредита коммерческому банку, испытывающему кризис ликвидности. Получение такого кредита позволяет банку выполнить свои обязательства перед партнерами клиентами и кредиторами и, следовательно, обеспечивает окончательность расчетов.

Кроме того, рефинансирование банков в условиях кризиса ликвидности может выразиться в увеличении денежного предложения. Поскольку банковская ликвидность не всегда распределена по коммерческим банкам и другим кредитным институтам пропорционально их требованиям в части ликвидности, рефинансирование выступает инструментом обеспечения бесперебойного функционирования платежной системы.

Более того, рефинансирование позволяет банкам свести к минимуму объем резервов на счетах в центральном банке и, тем не менее, все это является защитой от неожиданно возникшего дефицита ликвидных средств. Если бы механизм рефинансирования был недоступен коммерческим банкам, то последним пришлось бы иметь значительно больший объем резервных запасов ликвидных активов.

Посредством рефинансирования центральный банк действует как кредитор последней инстанции, то есть он является гарантом бесперебойного функционирования банковской и платежной системы в целом.

Согласно Руководству для органов банковского надзора по работе со слабыми банками, предоставленного Базелем (Швейцария) в марте 2002 года, «Кредитор последней инстанции: роль центрального

банка в качестве кредитора, к которому банки могут обращаться за ликвидными средствами в тех случаях, когда отсутствуют другие источники получения средств на обычных или близких обычным условиям»¹.

По своему усмотрению Центральный Банк может кредитовать отдельные организации или рынок в целом. Для минимизации морального риска центральный банк будет сохранять неопределенность своих намерений вплоть до того момента, когда определенные обстоятельства не дадут ему основание выдать такой кредит. Подобное кредитование иногда называют срочной помощью в сфере ликвидности»¹.

Существуют различные мнения и обширные дискуссии на предмет необходимости Кредитора Последней Инстанции (КПИ)² как в рамках национальных банковских систем (центральный банк), так и на международном уровне (МВФ)³. Можно отметить следующие классические и во многом основополагающие работы по данной тематике: Calomiris (1998), Kaufman (1991)⁴, Fischer (1999)⁵, Mishkin (1998)⁶, и Goodhart and Huang (1999)⁷. Впервые вопрос о предназначении Кредитора Последней Инстанции был поднят в XIX веке Tortone (1802)⁸ и Bagehot (1873)⁹, которые предоставили теоретическую основу для дальнейших рассуждений. Суть классической теории, ассоциируемой с Bagehot, заключается в том, что КПИ должен кредитовать «неликвидные, но платежеспособные банки» при некоторых обстоятельствах. Более четко мысль авторов можно сформулировать следующим образом: Кредитор Последней Инстанции должен кредитовать «открыто» под хорошее обеспечение, оцененное на предкризисном уровне и под штрафной процент. Теория, выдвинутая Bagehot подробно описана в работах Humphrey (1975)¹⁰ и Freixas et al. (1999)¹¹, где приводится более четкая и современная интерпретация взглядов и направлений ранее указанных авторов.

¹ Руководство для органов банковского надзора по работе со слабыми банками // Вестник Банка России. – 9 августа 2002. – № 44 (622). – С. 45.

² Здесь и далее КПИ – Кредитор последней инстанции.

³ Начиная с середины 1990-х (после того, как функции МВФ видоизменялись) МВФ берет на себя роль международного кредитора последней инстанции. То есть органа, предоставляющего займы странам, пострадавшим от валютного или финансового кризиса (в данном случае МВФ выступает как кризисный кредитор), или организующего и координирующего предоставление таких займов и реализацию других стабилизационных мер прочими заинтересованными лицами (кризисный менеджер). По утверждению МВФ, кредитор последней инстанции необходим, чтобы предотвращать панику среди инвесторов и снижение ее негативного воздействия

⁴ Kaufman George Lender of Last Resort: a Contemporary Perspective // Journal of Financial Services Research. – 1991.

⁵ Fischer Stanley On the Need for an International Lender of Last Resort // The Journal of Economic Perspectives. – 1999.

⁶ Mishkin Frederick Systemic Risk, Moral Hazard and the International Lender of Last Resort. – 1998.

⁷ Goodhart C., Haizhou H. A Model of the Lender of Last Resort. FMG, LSE Discussion Paper, 1999.

⁸ Thornton H. An Enquiry into the Nature and Effects of Paper Credit of Great Britain. London: Hatchard, 1802.

⁹ Bagehot W. Lombard Street. London: H.S. King, 1873.

¹⁰ Humphrey T. The Classical Concept of the Lender of Last Resort // Economic Review. – 1975.

¹¹ Freixas Xavier, Curzio Giannini, Glenn Hoggarth and Farouk Soussa. Lender of Last Resort-A Review of the Literature. – 1999.

Банковские кризисы в большинстве финансовых систем периодически повторяются. Средства КПИ и системы страхования вкладов разрабатываются главным образом для того, чтобы обеспечить устойчивость банковской системы и избежать тяжелых последствий для реального сектора экономики.

В работах Bernanke (1983)¹ и Bernanke and Gertler (1989)² описан процесс и характер действия кризиса, который нанес серьезный ущерб экономике на примере Великой Депрессии. Традиционная банковская паника была исключена с помощью средств КПИ и системы страхования вкладов к концу XIX века в Европе, после кризиса 1930 года в США, а также в большинстве растущих экономик, которые пережили ряд кризисов.

О подтверждении действенности предпринятых мер в США можно найти исчерпывающее описание в работе Gorton (1988)³, и о других странах-членах МВФ в работе Lindgren et al (1996)⁴. Недавний кризис ликвидности США, связанный с секьюритизацией на рынке капитала, также потребовал вмешательства КПИ. Федеральная Резервная Система вмешалась в кризис, спровоцированный банкротством компании Penn Central на рынке ценных бумаг в 1970 году, в кризис, спровоцированный падением фондовой биржи в октябре 1987 года, в кризис, спровоцированный российским дефолтом 1997 года и последовавшим коллапсом хедж-фонда LTCM (в последнем случае «спасательная шлюпка была брошена» Федеральным Резервным банком Нью-Йорка). Например, в октябре 1987 года ФРС⁵ выдала банкам ликвидность с использованием дисконтного окна (возможность получения ссуд в Центробанке по дисконтной ставке). В работах Folkerts-Landau & Garber (1992)⁶, а также Freixas et al. (2003)⁷ приведены различные модели и описание взаимодействия между «дисконтным окном» и межбанковским рынком.

Функция КПИ по оказанию срочной помощи в виде ликвидности критиковалась с точки зрения провоцирования беспечности со стороны банков и возникающего морального риска, освещенного ранее в руководстве Базельского комитета. Важным является отметить замечание, указанное в хрестоматийной работе Goodfriend and King (1988)⁸ о том, что теория Bagehot была разработана в то время, когда финансовые рынки были неразвитыми (см. также Bordo (1990)⁹, Kaufman (1991) и Schwartz (1992)¹⁰). В то время, как монетарная политика, выраженная в виде вливания ликвидности со стороны Центробанка оправдана, точечные интервенции (банковская политика) «на развитых межбанковских рынках банковская политика становится ненужной». Операции на открытом рынке могут обеспечить достаточное количество ликвидности, которая затем распределяется с помощью межбанковского рынка. Дисконтное окно в данном случае больше не требуется. Другими словами, Goodfriend и King обосновывают, почему при развитом и правильно функционирующем межбанковском рынке платежеспособный банк не может испытывать недостаток ликвидности.

Банки могут финансироваться с помощью капитала на рынке МБК, депозитных сертификатов и договоров РЕПО. Высококвалифицированные участники этого межбанковского рынка будут «производить» ликвидность на проблеме платежеспособности. Эта точка зрения влияет также на дискуссию о необходимости международного Кредитора Последней Инстанции. Например, в работе Chari and Kehoe (1998)¹¹, утверждается, что такой международный КПИ не нужен, поскольку совместными усилиями ФРС США, Европейского Центробанка и Банка Японии можно решить любую международную проблему, связанную с непосредственно ликвидностью. В работе Jeanne and Wyplosz (2001)¹² требуемый размер участия КПИ сравнивается для условий открытого рынка/

¹ Bernanke Ben. Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression. – 1983

² Bernanke Ben and Mark Gertler. Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations. – 1989.

³ Gorton Gary. Banking Panics and Business Cycles. – 1988.

⁴ Lindgren, Carl-Johan, Gillian Garcia and Matthew Saal (1996), Bank Soundness and Macroeconomic Policy, IMF

⁵ ФРС Здесь и далее – Федеральная резервная Система.

⁶ Folkerts-Landau, Dieter and Peter Garber (1992), "The ECB: a Bank or a Monetary Policy Rule?"

⁷ Freixas, Xavier, Bruno Parigi and Jean-Charles Rochet (2003), "The Lender of Last Resort : A 21st Century Approach"

⁸ Goodfriend, Marvin and Robert King (1988), "Financial Deregulation, Monetary Policy and Central Banking", in Restructuring Banking and Financial Services in America,

⁹ Bordo, Michael D. (1990), "The Lender of Last Resort: Alternative Views and Historical Experience".

¹⁰ Kaufman (1991) и Schwartz (1992).

¹¹ Chari, Varadara jan V. and Patrick Kehoe (1998), "Asking the Right Questions about the IMF," Public Affairs, 13.

¹² Jeanne, Oliver and Charles Wyplosz (2001), "The International Lender of Last Resort: How Large is Large Enough?"

монетарной политики и дисконтного окна/банковской политики.

Эти исследования привели квалифицированных специалистов к трактовке банковской паники как явления далекого прошлого и подвели исследователей к мнению, что эффективность финансовых рынков, в частности, межбанковского рынка, при решении проблем ликвидности является действенной. Данная вера основана на мнении, что участники межбанковского рынка лучше всех информированы об уровне платежеспособности участников рынка, испытывающих проблемы с ликвидностью.

Приведем, к примеру, широко обсуждаемое утверждение Tommaso Padoa-Schioppa¹, члена исполкома Европейского Центробанка, ответственного за руководство банками, который пошел дальше и сказал, что «классическое управление банком» существует только в учебниках, поскольку взамен используются такие меры, как страхование вкладов и требования к размеру капитала. Более того, несмотря на признание факта, что быстрая утечка незастрахованных межбанковских обязательств – меньшее из зол, Padoa-Schioppa утверждает, что «Однако поскольку участники межбанковского рынка информированы гораздо лучше вкладчиков, есть серьезные основания подозревать, что банк действительно является неплатежеспособным. Если такие подозрения были безосновательными и неподкрепляемыми фактами, объем сегодняшнего межбанковского рынка таков, что, возможно, его следует заменить другими институтами (возможно, с одобрения властей, как описано выше)». (Padoa-Schioppa (1999)).

Эффект заражения и координационные провалы рынка

Следует отметить большое достижение, сделанное в работе Rochet & Vives (2004)², которая легла в основу написания данной статьи. Основная причина написания данной статьи было желание дать теоретическое обоснование доктрине Bagehot в виде модели, которая соответствует современному состоянию развитых и теоретически эффективных финансовых рынков. Рассматривался непродолжительный период времени, соответствующий кризису ликвидности и ставится акцент не на разницу в сроках погашения (при транс-

формации банками краткосрочных депозитов в более долгосрочные кредиты) и страхования ликвидности мелких вкладчиков, а на «современный» стиль управления банком, когда крупные хорошо информированные инвесторы отказываются пролонгировать кредит (например, депозитный сертификат) на межбанковском рынке.

Решение об отказе от пролонгирования кредита может возникнуть в результате конкретного события (банкротство компании Penn Central, кризис октября 1987 года или банкротств LTCM), которое ставит под вопрос платежеспособность одного или нескольких участников межбанковского рынка. Тогда Центральный Банк может принять решение о выделении ликвидности проблемным компаниям. Возникает вопрос о гарантиях и эффективности этих интервенций. В то же время обсуждается вопрос о том, следует ли Центробанку раскрывать имеющуюся информацию о потенциальном кризисе (или о результатах, полученных из внутренних прогнозных моделей) и каков должен быть уровень прозрачности сообщений Центробанка (см. работу Tarkka and Mayes (2000)³). В описанной литературе, авторы также проливают свет на вопросы прозрачности и оптимального скрывания информации Центробанком для достижения наибольшего эффекта от своей деятельности на долгосрочной перспективе (много периодная модель, включающая веру в ЦБ и ее модификация при неисполнении обещаний).

Со времени публикации работы Diamond and Dybvig (1983)⁴ (и Bryant (1980)⁵) банковская теория настаивала на хрупкости банков из-за возможного сбоя во взаимодействии между вкладчиками (опустошение банка). Однако на данной классической модели трудно строить какие-либо рекомендации, поскольку она постоянно демонстрирует несколько равновесий. Более того, плавающее равновесие требует коррекции в виде «солнечных пятен», а именно позитивных новостей, направляющих и координирующих действия инвесторов. В противном случае никто не понесет деньги в банк, который будет опустошаться. Эта точка зрения на неустойчивость банковской системы обсуждается в работе Gorton (1985) и других работах, в которых указывается, что кризисы связаны с фундаментальными принципами и не возникают на основе самостоятельно возникшей паники.

¹ Padoa-Schioppa, Tomaso (1999), "EMU and Banking Supervision", Lecture at the London School of Economics

² Rochet & Vives (2004) Coordination Failures and the Lender of Last Resort: Was Bagehot Right After All?

³ Tarkka, Juha and David Mayes (2000), "The Value of Publishing Official Central Bank Forecasts", mimeo, Bank of Finland.

⁴ Diamond, Douglas and Phil Dybvig (1983), "Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity", Journal of Political Economy,

⁵ Bryant, James (1980), "A Model of Reserves, Bank Runs and Deposit Insurance", Journal of Banking and Finance

Согласно этой точке зрения, кризисы возникают на плохих новостях о прибыли, полученной банком. В работе Gorton (1988)¹ изучается паника в национальной банковской системе в США на протяжении всего времени ее существования и делается вывод о том, что кризисы можно предсказывать по индикаторам бизнес-циклов.

Единственное равновесие в этом случае возникает из-за более сложной спецификации технологии и проблем с ликвидностью для вкладчиков, чем в работе Diamond and Dybvig (1983). Рассматриваемая модель также скорректирована с учетом анализа «глобальной игры», как указано в работах Carlsson and Van Damme (1993) и Morris and Shin (1998), а также в работах Heinemann and Illing (2000) и Corsetti et al (2000). Этот подход позволяет построить мост между «панической» и «фундаментальной» точкой зрения на кризисы, связав вероятность наступления кризиса с фундаментальными показателями. Ключевое свойство данной модели состоит в том, что когда личная информация инвесторов достаточно верна, игра между ними имеет единственное равновесие.

Более того, в этом единственном состоянии равновесия имеется промежуточный интервал величины банковских активов, для которого, в отсутствие интервенций Центрального Банка, банк является платежеспособным, но может обанкротиться, если слишком большое число вкладчиков изымут свои деньги. Другими словами, в этом промежуточном диапазоне фундаментальных показателей потенциально возможен сбой во взаимодействии. Более того, диапазон, в котором возможен сбой во взаимодействии, уменьшается на ожидании улучшения фундаментальных показателей. Данный феномен введен в литературу под названием «Координационный провал»

Также возможно расширить структуру краткосрочных банковских кредитов, чтобы усилить ответственность банковского менеджмента. Рамки задачи позволяют обсуждать «политику в краткосрочном периоде» банков и действия Кредитора Последней Инстанции, быстрые корректирующие действия и правильное разрешение противоречий. Предлага-

ется исследовать правильность теории Bagehot в более насыщенной среде и найти соотношение между публичным (со стороны ЦБ и других возможностей) и частным (рынок) участием в разрешении кризиса.

Согласно теории, структура рынка может играть важную роль в определении риска эффекта заражения на межбанковском рынке (например, Allen and Gale, 2000; Freixas, Parigi and Rochet, 2003²). Первые эмпирическое исследование влияния структуры межбанковского рынка на риск заражения выполнено в работе Degryse and Nguyen (2007). В предположении экзогенности структуры рынка они обнаружили, что последний стал основной причиной риска заражения на межбанковском рынке Бельгии. Однако в работе Castiglionesi and Navarro (2008) моделируется, как структура межбанковского рынка становится эндогенной. В этой модели два банка договариваются об установке партнерских взаимоотношений (попарная устойчивость). Обоснование модели Castiglionesi-Navarro состоит в том, что при высокой вероятности дефолта это позволяет разорвать связь защищенных банков с рискованными. Рискованные банки, в свою очередь, почти всегда считают связи преимуществом, что объяснимо.

В статье рассмотрены теоретические основы данного вопроса, что создает возможность на основе предложенного материала заниматься вопросами моделирования, позволяющими описать процесс «заражения» банковской системы и оценить возможные потери от его действия. В зависимости от целей и моделей эмпирического исследования, возможно, оценить влияние ликвидности, как канала заражения, на банковскую стабильность, оценить влияние кредитора последней инстанции на развитие эффекта домино и его способность предотвращать кризис. Определить влияния кредитора последней инстанции на развитие кризиса в системе. В частности, полное отсутствие такового, часто рекомендуемое в иностранной литературе (для развитых рынков, способных самостоятельно вырабатывать необходимую ликвидность на рынке МБК), приводит к более существенным потерям системы, особенно в периоды банковской нестабильности.

¹ Gorton, Gary (1988), "Banking Panics and Business Cycles", Oxford Economic Papers

² Freixas, Xavier, Bruno Parigi and Jean-Charles Rochet (2003), "The Lender of Last Resort

ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИИ

CIVILIZATION SCENARIOS OF DEVELOPMENT OF RUSSIA

Окончание. Начало в номере 12

А. Н. Харин,
кандидат исторических наук, доцент

В современном мире важную роль играет цивилизационный фактор. В связи с этим перед Россией стоит задача формирования цивилизационной идентичности. Проблема заключается в том, что существует несколько сценариев цивилизационного развития. Их рассмотрению и посвящена данная статья.

In the modern world plays an important role civilization factor. In this connection before Russia a task stands forming of civilization identity. A problem consists in that, that exists a few scenarios of civilization development. To their consideration and this article is devoted.

Ключевые слова: цивилизация, Россия, Западная цивилизация, Православная цивилизация, Евразийская цивилизация.

Key words: Civilization, Russia, Western civilization, Orthodox civilization, Eurasian civilization.

Из современных авторов можно назвать Д.М. Володихина, стоящего на своеобразных неоизоляционистских позициях. Он рассматривает Россию, как самодостаточное государство-цивилизацию. Данная модель предполагает: во-первых, сохранение и развитие социально-культурных отличий от всех остальных цивилизаций, в том числе и от евро-американской; и, во-вторых, создание такой экономической базы, которая позволяла бы России сохранять полную независимость от всего мира и динамично развиваться при этом. А это по большому счету – «укрепление границ», политика «закрытых дверей», то есть изоляционизм¹. Только вне глобализационных процессов Россия и сможет развиваться, по мнению Д.М. Володихина.

Вместе с тем, данный сценарий преимущественно является «изоляционистским», предполагающим сохранение России как самостоятельного «государства-цивилизации», без формирования своего цивилизационного пространства. Более того, автор упускает из виду такой аспект, как рост иных цивилизаций, делающий глобализацию неоднозначным и многоуровневым процессом.

Для А.С. Панарина Россия является особым типом цивилизации, пусть и родственным Западу через античную историю, а также через эпоху Просвещения. Он полагает, что Россия вместе с Востоком может дать вызов современному Западу, навязывающему всему миру свою модель. Конфуцианский и исламский миры уже дают свои ответы на

цивилизационные вызовы. Такой ответ может дать и Россия, имеющая «в своём генезисе первоначально тождественное Западу, но преданное и подавленное им греческое ядро»².

Однако, А.С. Панарин не указывает на то, какой должна быть Православная цивилизация, какие страны должны в неё входить. Более исследователя интересует ценностный аспект: противостояние ценностей Запада и православия (как они их порой понимает). Можно выделить только два момента, на которых он акцентирует внимание. Во-первых, это роль российского государства, которое, будучи связанным с христианскими корнями, стоит на стороне слабых против сильных, не позволяя последним давить первых. И это касается не только внутренней политики, но и внешней.

Второй важный момент, который мы можем выделить в «цивилизационной стратегии» А.С. Панарина, это союз с древними восточными культурами. В первую очередь с исламским миром и с конфуцианством а так же с Индией. Эти культуры являются носителями Традиции, поэтому и у Православной цивилизации с ними будет больше общего.

Разработкой «Православного проекта» занимается активно и глава Византийского клуба А.М. Малер, который полагает, что центральным моментом наднационального и надгосударственного Православного проекта является идея геополитического единства православных стран. В данный цивилизационный блок могут войти все страны

¹ Володихин Д. М. Перспектива тысячелетнего развития Русской цивилизации // Политический класс. – 2007. – № 9. – С. 49.

² Панарин А. С. Православная цивилизация в современном мире. М., 2003. – С. 483.

Восточной Европы от Греции и Балкан до Кавказа. Прообразом такого объединения может являться идея «Православной конференции» (по аналогии с Исламской конференцией), нашедший воплощение в Межпарламентской ассамблее православия, в которую входят 24 государства.

Достоинства данного проекта, по мнению А.М. Малера, состоят в том, что он позволит избежать таких крайностей, как растворение в либеральном глобализме, удушение в этнонациональном изоляционизме, возникновение евразийского тоталитаризма¹. Это путь возвращения в Европу, точнее в православную и Восточную Европу, а не в либерально-секулярный Евросоюз².

С подобными идеями выступает и К. Фролов. Он в своих работах больше внимания уделяет внутривосточным аспектам, вместе с тем, по его мнению, в реализуемых мировых проектах: неолиберальном (имеющем и протестантские корни) и исламском России уготована роль провинции. И лишь находясь в системе координат восточно-христианской цивилизации «Россия несёт столичные функции, способна быть субъектом, а не объектом мировой политики»³. Ибо без сильной России страны православной традиции останутся маргиналами в мировой политике, а православие будет отброшено на обочину борьбы идей и смыслов⁴.

Главным ответом на геополитическую катастрофу конца XX века, полагает автор, должно стать создание международной Организации Православная конференция со своими политическими и экономическими структурами. Опорой России могут выступать Сербская православная церковь на Балканах, Антиохийский патриархат – на Востоке, Александрийский патриархат распространяет свое влияние в Африке (около 5 миллионов африканцев приняли православную веру, т.е. в Африке наблюдается православный бум). В связи с этим автор предлагает открыть богословский факультет в Российском университете дружбы народов. Кроме того, православные общины существуют в США,

Канаде, Латинской Америке, Европе, Австралии. И всё это пока происходит помимо России.

РПЦ по мысли К. Фролова, выступает и в качестве единственной нерасчлененной структурой на постсоветском пространстве, являющейся своеобразной предпосылкой для объединения распавшейся страны.

Таким образом, по мысли автора, успешные действия российской дипломатии и использование потенциала православия могут привести к тому что Россия окажется в центре православной цивилизации⁵.

А.Н. Окара предлагает вместо понятия «Православная цивилизация» категорию «Востонохристианская цивилизация», в виду неприемлемости первого. Во-первых, А.Н. Окара полагает, что в результате такого названия цивилизация как явление ошибочно приравнивается к религии. Во-вторых, восточное христианство не сводится лишь к православию (например, есть ещё грекокатолики, монофизиты, которых вполне можно отнести к востонохристианской цивилизации). В-третьих, страны этого мира – сакральные, церковь в них отделена от государства и играет слабую роль (за исключением Греции)⁶. В результате правильнее было бы говорить о постправославном сообществе.

К данной цивилизации А.Н. Окара относит те страны Восточной Европы, где «восточное христианство исповедуется подавляющим большинством населения и исторически является основой национальной или государственной идентичности», а также ряд регионов Ближнего Востока, Северной Африки и Северной Америки, являющихся окраинами этого феномена.. Осевыми по мнению автора, являются три страны: Греция, Россия и Украина⁷.

Отмечая раскол в современном востонохристианском мире, автор полагает, что на данном этапе даже невозможно создание какого-либо геополитического и геоэкономического блока. Более важным является в данных условиях установление двусторонних и многосторонних отношений меж-

¹ Малер А. М. Рождение Православного Проекта. Универсальные ценности ортодоксального христианства между либеральным Западом и тоталитарным Востоком // Политический класс. – 2008. – № 5. – С.19.

² Малер А. М. Указ. соч. – С. 18.

³ Фролов К. Русская церковь под прицелом «оранжевых технологий» // Политический класс. – 2007. – № 3. – С. 55.

⁴ Там же.

⁵ Фролов К. Указ. соч. – С. 55–56.

⁶ Окара А. Н. В окрестностях Нового Константинополя, или востонохристианская цивилизация перед лицом новейшего мирового хаоса-порядка // Цивилизационные активы и цивилизационные рамки национальной российской политики. Материалы научного семинара. Вып. № 6 (15). М., 2009. – С. 18–19.

⁷ Окара А. Н. Указ. соч. – С. 24.

ду странами восточнохристианского ареала. В целом же, по его мнению, для цивилизационного «строительства» нужны «строители» («креативный класс») и «строительный материал» (ресурс «мягкой власти») ¹. Наверное, с этим можно согласиться, особенно в период, когда культурные образы, символы начинают играть всё более осязаемую роль, влияя на взаимодействие между нациями.

А.Н. Окара так же, на наш взгляд вполне обоснованно, не исключает того, что в будущем возможно расширение ареала Восточнохристианской цивилизации. Окружающие страны, близкие, как правило, в культурном и историческом планах, Восточнохристианская цивилизация может рассматривать «в качестве союзных лимитрофов, с которыми должны выстраиваться приоритетные отношения». Другими словами, Польша, Чехия, Словакия, Хорватия, Казахстан, по логике автора – это лимитрофы, которые можно включить в сферу влияния.

Для каждой из стран, входящих в эту цивилизацию, формируется своя стратегия поведения: Украина должна стараться не превратить во врагов Польшу и крымских татар, Сербия – пытаться удержать приемлемые отношения с Хорватией и Боснией и Герцеговиной, Греция и Болгария станут поддерживать отношения с Турцией.

Автор заключает, что «если у православных стран по отдельности и у восточнохристианской цивилизационной общности в целом будут выстроены эффективные отношения с родственными и соседними неправославными странами и конгломератами на основе их общих интересов, и взаимоприемлемых ценностей, это сделает цивилизационную идентичность более устойчивой, привлекательной и эффективной в геополитическом отношении» ².

Всё большую популярность приобретают в стране и евразийские концепции. К примеру, И.Б. Орлова признаёт, что в современных условиях одним из главных субъектов геополитики, идущим на смену государству, становятся цивилизации, «как крупные культурно-исторические системы, из которых складывается многополярный мир» ³. В связи с этим, встаёт вопрос о возможности возрождения расколотой Евразийской цивилизации. Хотя И.Б. Орлова и признает данный

вопрос открытым, но отмечает, что в геополитическом плане Евразийское пространство характеризовалось на протяжении всей истории двумя формами политических образований: единым государством и системой государств. Мир Евразии то собирался (скифами, гуннами, монголами, русскими), то вновь распадался.

На данном этапе, полагает автор, современная евразийская концепция может сыграть роль в деле интеграции постсоветского пространства: вакуум идеологии, возникший в странах бывшего СССР как раз, и может быть заполнен евразийской идеологией. Но необходима евразийская идентичность. Откуда ей взяться? Автор считает, что для этого нужна медленная и кропотливая работа евразийской интеллигенции, направленность государственной политики, вырабатывающей иерархию приоритетов, а также активизация экономического, социального и иного взаимодействия в евразийских рамках, при создании единых надгосударственных структур, решающих общие задачи. В качестве примера автор приводит Евросоюз, где уже давно происходят подобные процессы.

Евразийское наднациональное сотрудничество будет прочным и устойчивым только при условии баланса интересов всех народов, равной ответственности и равноценного экономического социального и другого вклада каждого государства-участника в развитие и функционирование общеевразийского сотрудничества, что обеспечит выживание и дееспособность евразийского сообщества ⁴.

И.Ф. Кефели в своих работах также указывает на важность для России евразийских идей, в том числе и Л.Н. Гумилёва. Более того, евразийство должно быть обновлено, по мысли И.Ф. Кефели, реалиями глобальной геополитики и «достижениями реального коммунизма» ⁵. Для формирования России как одного из полюсов силы необходимо, по мнению И.Ф. Кефели, наличие нескольких условий. Во-первых, консолидация всех сил, внутри российского общества. Во-вторых, объединение, в первую очередь с Украиной и Белоруссией, имеющими с Россией единые этнокультурные, конфессиональные и исторические корни. Консолидация всех сил и, как следствие этого, достижение стабильности во всех сферах общественной жизни,

¹ Окара А. Н. Указ. соч. – С. 42.

² Окара А. Н. Указ. соч. – С. 26–27.

³ Орлова И. Б. Контуры современной евразийской концепции. URL: <http://www.ispr.ru/Confer/EuroAsia/confer9-1.html>.

⁴ Орлова И. Б. Указ. соч.

⁵ Кефели И. Ф. Геополитика Евразии. СПб., 2010. – С. 281.

по мысли автора, будут способствовать «собира-
нию земель» вокруг Российской Федерации¹.

Формирование цивилизационного пространства
России И.Ф. Кефели связывает со складывающей-
ся геополитической ситуацией в мире: по его мне-
нию, в настоящее время формируется противовес
американской гегемонии в лице России, Китая,
Индии и исламского мира. В этом случае, с пози-
ции автора, России необходимо восстановить кон-
троль над «хартлендом». Из всех видов контроля
И.Ф. Кефели отдаёт предпочтение культурно-ци-
визационному, опирающемуся на культурную
историю, этнические корни, архетипы массового
сознания. Тем самым выбор для нашей страны в
возрождении России-Евразии, «понимаемой как
форма существования объединившихся на едином
пространстве народов во главе с русским наро-
дом в виде естественного геополитического ареала,
в рамках которого обеспечивается его нацио-
нальная безопасность»².

С одной стороны данный сценарий выглядит убе-
дительным. Он позволяет объединить народы с
разной культурной спецификой. Но не является ли
«Евразийская идея» чем-то абстрактным? Какие
ценности будут основополагающими для Евразий-
ской цивилизации? Вопросы и здесь остаются.

Таким образом, мы рассмотрели несколько цивили-
зационных сценариев развития страны в услови-
ях современности. Их многообразие отражает не-
однозначность и уникальность ситуации, а также
сложность задачи стоящей перед страной. Глав-
ное для них одно – это представление о России
как уникальной цивилизации, являющейся либо
самостоятельной единицей, либо субцивилизаци-
ей более крупного мира. На данном этапе вопрос
о выборе цивилизационного сценария развития
страны является пока открытым. Российской элите
и обществу в целом необходимо в первую очередь
определиться с цивилизационной идентичностью
для дальнейшего развития.

¹ Кефели И. Ф. Указ. соч. – С. 274.

² Кефели И. Ф. Указ. соч. – С. 275–276.

Харин А. Н. – кандидат исторических наук, доцент, Кировский филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации, кафедра гуманитарных наук

KHarin A. N. – Candidate of Historical Sciences, Kirov branch of Russian Presidential Academy of National Economy and
Public Administration of chair of humanitarian science.

e-mail: LHarin@yandex. ru



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ С ЦЕЛЬЮ ПРОФИЛАКТИКИ ИХ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

IMPROVING FINANCIAL ANALYSIS OF ORGANIZATIONS IN ORDER TO PREVENT THEIR INSOLVENCY

Окончание. Начало в номере 12

В. Н. Алферов, кандидат экономических наук

Е. А. Середюк, аспирант

Действующий нормативный анализ финансового состояния неплатежеспособных организаций имеет ряд недостатков, кроме того, не учитывает особенностей проведения анализа на основе консолидированной финансовой отчетности, предусмотренной МСФО и GAAP.

В работе на основе проведенного сравнительного анализа финансового состояния ряда крупных российских компаний, рассчитанного по их бухгалтерской отчетности составленной по российским стандартам бухгалтерского учета, МСФО и GAAP разработаны предложения по совершенствованию анализа финансового состояния неплатежеспособных организаций.

The current regulatory analysis of the financial condition of insolvent organizations have some disadvantages also does not account the features of the analysis based on the consolidated financial statements under IFRS and GAAP.

In this work on the basis of the comparative analysis of financial condition of a number of large Russian companies, calculated on their accounting statements prepared under Russian accounting standards, IFRS and GAAP, proposals are developed to improve the analysis of financial condition of insolvent institutions.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, анализ финансовых показателей и коэффициентов, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, российские стандарты бухгалтерского учета, GAAP, МСФО, платежеспособные, проблемные и кризисные организации.

Key words: financial analysis, analysis of financial indicators and ratios, solvency, financial stability, business activity, the Russian accounting standards, GAAP, IFRS, solvency, problems and crisis organizations.

Рассмотрим коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость Общества. Значение коэффициента автономии, приведенное в табл. 2, выше рекомендуемых значений. Это свидетельствует о том, что около половины совокупных активов Общества обеспечивается за счет собственных средств.

Однако, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в течение 2009–2011 гг. ниже рекомендованных значений и имеется тенденция к его снижению, что свидетельствует о том, что большая часть оборотные активов формируется за счет привлеченных ресурсов. Как следует из анализа бухгалтерского баланса на 1 июля 2011 года, наибольшую долю в составе обязательств составляли краткосрочные обязательства (около 80%).

Сложившая в 2011 году ситуация, угрожает финансовой устойчивости Общества и может привести со временем к серьезным финансовым проблемам – вплоть до банкротства организации.

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам зависит от отрасли, в которой функционирует организации. Однако, обращает на себя отрицательная динамика данного показателя для Общества – за рассматриваемый период он снизился в 5 раз. Это свидетельствует об

увеличении доли совокупной дебиторской задолженности в совокупных активах организации, что приводит к ухудшению структуры активов, снижению возможности погашения задолженности и финансовой устойчивости Общества.

Рассмотрим коэффициенты, характеризующие деловую активность Общества. Из табл. 2 видно, что на протяжении рассматриваемого периода рентабельности активов Общества резко изменяется. В 2010 году значение рентабельности активов составляло отрицательное значение (минус 7,81%). Хотя значения рентабельности в 2009 и 2011 гг. выше рекомендуемых, сам факт наличия резких колебаний рентабельности активов свидетельствует о высокой степени финансового риска предприятия, о высокой зависимости от колебаний рынка и изменений конъюнктуры.

Норма чистой прибыли за исследуемый период изменяется аналогично рентабельности активов. В 2009 и 2011 гг. значения были существенно выше рекомендуемых значений, в 2010 г. – намного ниже. Резкие колебания нормы чистой прибыли также свидетельствуют о высокой степени финансового риска в деятельности организации. Вместе с тем можно предположить, что если тенденция увеличения уровня доходности хозяйственной де-

Таблица 2

Расчет показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности ОАО «Распадская» за 2009–2011 годы

Показатель	2009	2010	2011–6 мес.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12937	0,04652	0,00369
Коэффициент текущей ликвидности	1,69745	0,54077	0,00787
Показатель обеспеченности обязательств активами	2,71190	2,53340	2,24232
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	5,92358	8,03340	33,96676
Коэффициент автономии	0,65	0,63	0,64
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,83	-2,71	-0,92
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,14	0,04	0,15
Рентабельность активов	10,47%	-7,81%	4,56%
Норма чистой прибыли	56,68%	-65,01%	42,06%

тельности организации сохранится, можно говорить о повышении деловой активности.

Проведенный анализ финансового состояния за 2009–2011 гг., показывает, что практически все показатели, рассчитанные для ОАО «Распадская» на основании отчетности, составленной в соответствии с РСБУ, позволяют отнести данное предприятие к числу проблемных, а по показателю степень

платежеспособности по текущим обязательствам – к кризисным организациям.

Проанализируем финансовое состояние Общества на основании отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО. Расчет коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, в соответствии с Правилами, для Общества на основе бухгалтерской отчетности, составленной по МСФО, приведен в табл. 3.

Таблица 3

Расчет коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности для ОАО «Распадская» по МСФО за 2009–2011 годы¹

Показатель	2009	2010	2011–6 мес.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,61521	4,01023	1,04070
Коэффициент текущей ликвидности	2,95061	5,00282	1,26035
Показатель обеспеченности обязательств активами	3,22	3,64	3,88
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	2,74	1,41	6,49
Коэффициент автономии	0,69	0,73	0,74
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,09	-0,11	0,04
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	7,97%	3,85%	3,75%
Рентабельность активов	6,33%	11,78%	8,48%
Норма чистой прибыли	24,21%	35,60%	26,86%

Величина коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, в исследуемый период, значительно выше рекомендуемых значений. Организация может погасить свои краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов, так как увеличивается обеспеченность обязательств должника его активами. Таким образом, она является финансово устойчивой с точки зрения возможности своевременно исполнять текущие обязательства. Однако, степень платежеспособности по текущим обязательствам за 6 месяцев 2011 года ниже рекомендованного значения, хотя за 2009–2010 годы

он выше рекомендуемого, что можно в определенной степени объяснить сезонными факторами. Так, потребление угля в летние месяцы ниже, чем в зимние, поскольку уголь широко используется в РФ для отопления. Причиной снижения среднемесячной выручки мог послужить не учет в расчете данных за первое полугодие 2011 года значительного объема отгрузок и продаж, которые следует ожидать во втором полугодии 2011 года.

Коэффициент автономии за 2009–2010 годы и за 6 месяцев 2011 года был выше рекомендуемого значения, то есть в структуре источников финан-

¹ Расчет основан на Консолидированной отчетности ОАО «Распадская» за 2009–2010 гг. и 6 месяцев 2011 г. (Источник: http://www.raspadskaya.ru/investor/financial_results)

сирования преобладают собственные источники. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что организация относится к числу финансово устойчивых и платежеспособных.

Показатель обеспеченности обязательств активами также лучше рекомендуемого значения. Это свидетельствует о том, что обязательства Общества, в случае необходимости, могут быть погашены за счет его активов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами близок к нулю. Исходя из этого, можно сделать вывод, что у предприятия отсутствует собственный оборотный капитал. Это следует расценивать, как один из факторов риска.

Показатель отношения дебиторской задолженности в 2009–2011 гг. имеет устойчивую тенденцию к понижению. Показатели деловой активности рентабельность активов и норма чистой прибыли, представленные в Таблице 3, также значительно выше рекомендуемых значений, что указывает на повышающуюся степень эффективности использования имущества и на стабильно высокий уровень доходности хозяйственной деятельности Общества.

Проведенный анализ финансового состояния за 2009–2011 годы показывает, что практически все показатели, рассчитанные для ОАО «Распадская» на основании отчетности, составленной в соответствии с МСФО, позволяют отнести Общество к числу финансово устойчивых и платежеспособных. Но рассмотренные выше значения показателей, рассчитанные на основе отчетности, составленной в соответствии с РСБУ, позволяют сделать противоположный вывод: предприятие финансово неустойчиво и характеризуется высокой степенью риска.

Анализ финансового состояния ОАО «Мечел» (далее – Компания) проведен в соответствии с методическими рекомендациями, установленными Правилами и общепринятой практикой на основе форм бухгалтерской отчетности за периоды 2009–2010 гг. и третий квартал 2011 года, полученной из открытых источников [8,9].

Расчет показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности для Компании произведенный на основе бухгалтерской отчетности, составленной на основе РСБУ, приведен в табл. 4.

Таблица 4

Расчет коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности для ОАО «Мечел» по РСБУ за 2009–2011 годы

Показатель	2009	2010	2011–III кв.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13532	0,13793	0,00013
Коэффициент текущей ликвидности	0,15101	0,17941	0,06006
Показатель обеспеченности обязательств активами	1,95	2,61	2,32
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	49,66	9,01	30,93
Коэффициент автономии	0,49	0,62	0,57
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	4,05	2,23	1,95
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,30%	0,63%	0,22%
Рентабельность активов	4,01%	18,18%	-8,54%
Норма чистой прибыли	86,05%	89,56%	-180,27%

Проведем сравнительный анализ изменений коэффициентов и их значений, указанных в табл. 4 и рекомендованных значений, приведенных в табл. 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2009 и 2010 гг. превышал рекомендованное значение. В 2011 г. произошло резкое снижение данного показателя – он опустился ниже рекомендуемого уровня. Коэффициент текущей ликвидности был намного ниже критических значений на протяжении всего анализируемого периода. На основании значений указанных коэффициентов, можно сделать вывод о том, что у предприятия имеются серьезные проблемы с текущей платежеспособностью. Финансовая устойчивость Компании снижается, то есть недостаток ликвидных активов мо-

жет привести к проблемам с исполнением текущих обязательств. Эти проблемы, в свою очередь, могут привести к потере кредитного рейтинга, деловой репутации и банкротству, что также подтверждается низкими значениями коэффициента степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Показатель обеспеченности обязательств активами выше рекомендуемого значения, который должен составлять более 1. Однако изменения данного показателя имеют отрицательную тенденцию, что указывает на то, что снижается обеспеченность обязательств должника его активами и снижается платежеспособность организации.

По значению большинства коэффициентов, характеризующих платежеспособность и рассчитанных

по РСБУ Компанию можно отнести к кризисным организациям.

Коэффициент автономии Компании за 2010 и за девять месяцев 2011 года находится выше рекомендуемого значения, равного 0,5, что позволяет сделать вывод о повышении финансовой независимости компании по сравнению с 2009 годом. Однако высокие значения коэффициента автономии свидетельствуют о том, что потребности предприятия покрываются за счет более дорогих собственных источников финансирования, при этом более дешевые источники финансирования, такие, как кредиты и займы, используются в недостаточном объеме. Это может привести к падению доходности собственного капитала и ухудшению инвестиционной привлекательности. Снижение инвестиционной привлекательности является серьезной угрозой финансовому благополучию любого предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был отрицательным на протяжении всего рассматриваемого периода. Это свидетельствует о том, что не только оборотные активы, но и часть внеоборотных активов финансируется за счет заемных средств. Отсутствие собственного оборотного капитала является одной из причин возникновения кризиса на предприятии, который впоследствии может привести к неплатежеспособности и последующему банкротству.

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам достаточно низкий – менее 1%. Столь низкое значение не характерно для крупных промышленных предприятий, которым приходится часть своей продукции отгружать в кредит. Низкая

доля дебиторской задолженности в совокупных активах означает, что активы предприятия находятся в обороте, не отвлечены на сторону. В то же время необоснованно низкое значение дебиторской задолженности может свидетельствовать о том, что маркетинговая политика предприятия недостаточна агрессивна. Недостаточно агрессивная маркетинговая политика может привести к потере рынков и, как следствие, к кризису организации.

Рентабельность активов в 2009–2010 годах выше рекомендуемого значения. По итогам 9 месяцев 2011 года данный показатель опустился до -8,54%, что можно расценивать, как ухудшение финансового состояния Компании, снижение эффективности управления его активами и возникновение финансовых проблем в будущем.

Норма чистой прибыли в 2011 году составила -180,27 %. Данный показатель буквально указывает, на то, что убыток почти в 2 раза превышает объем продаж.

Проведенный анализ финансового состояния за 2009–2011 годы, показывает, что практически все коэффициенты и показатели, рассчитанные на основании отчетности, составленной в соответствии с РСБУ, позволяют отнести Компанию к числу кризисных организаций.

Проведем анализ финансового состояния Компании на основании отчетности, подготовленной в соответствии с GAAP. В табл. 5 представлен расчет коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности для Компании по GAAP.

Таблица 5

Расчет коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности ОАО «Мечел» по GAAP за 2009–2011 годы¹

Показатель	2009	2010	2011–III кв.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,14549	0,09922	0,13484
Коэффициент текущей ликвидности	0,26769	0,25326	0,32372
Показатель обеспеченности обязательств активами	1,49	1,46	1,40
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	5,94	4,23	3,60
Коэффициент автономии	0,34	0,33	0,30
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-2,50	-1,52	-1,28
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	2,64%	3,35%	4,02%
Рентабельность активов	0,58%	4,39%	2,41%
Норма чистой прибыли	1,33%	7,10%	6,03%

Коэффициент абсолютной ликвидности существенно выше рекомендуемых значений. Это свидетельствует о способности организации осуществлять

платежи и иные денежные перечисления за счет имеющихся средств. В то же время, коэффициент текущей ликвидности ниже рекомендуемого зна-

¹ Расчет основан на Консолидированной отчетности ОАО «Мечел» за 2009–2010 гг. и 9 месяцев 2011 г. (Источник: <http://www.mechel.ru/investors/enclosure/mechel/index.wbp>)

чения, что может свидетельствовать о возможности возникновения у анализируемой Компании проблем с платежеспособностью.

Исходя из значений коэффициента степени платежеспособности по текущим обязательствам, Компанию по данному показателю в 2009–2010 годах можно отнести к проблемным. Вместе с тем данный показатель устойчиво уменьшается на протяжении последних нескольких лет и в 2011 году приближается к рекомендуемому значению. Происходит сокращение периода возможного погашения организацией текущей задолженности за счет выручки. Вывод – в Компании повышается степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Из коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость Компании, значение коэффициента автономии несколько ниже рекомендуемых значений. Отмечается отрицательная динамика, уменьшается доля активов, которая обеспечивается собственными средствами. Это свидетельствует о преобладании внешних источников финансирования, а также о высоком значении финансового рычага.

Изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами Компании, за исследуемый период имеют выраженную положительную тенденцию. Повышается обеспеченность оборотных активов собственными оборотными средствами и финансовая устойчивость Компании.

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам Компании имеет недостаточные значения, однако он приближается к рекомендуемым значениям:

- происходит улучшение структуры активов;
- повышается возможность погашения задолженности и финансовая устойчивость Компании.

Проанализируем изменения значения показателей деловой активности Компании. Рентабельность активов в 2011 г. составила 2,41%, что ниже рекомендуемых 4%. Это может быть вызвано либо низкой отдачей от инвестиций, либо большим количеством нефункционирующих активов. Необходимо отметить, что рентабельность по сравнению с 2009 годом растет, то есть повышается эффективность использования имущества организации, уровень менеджмента и деловая активность Компании.

Коэффициент норма чистой прибыли в 2009–2011 гг. был положительным и выше рекомендуемых значений. За 9 месяцев 2011 года, норма чистой прибыли превысила 6%, что является положительным результатом. Высокие значения рентабельности позволяют сделать вывод о платежеспособности Компании в среднесрочном периоде и росте и развитии ее потенциала.

На основании проведенного выше анализа финансовых коэффициентов, рассчитанных на основании отчетности, подготовленной в соответствии с GAAP, можно сделать вывод, что ОАО «Мечел», несмотря на проблемные значения некоторых показателей, является финансово устойчивым и его платежеспособность приближается к рекомендуемым значениям. Вместе с тем анализ финансовых коэффициентов, проведенный по отчетности ОАО «Мечел», составленной по РСБУ, показал, что данная организация имеет проблемы с ликвидностью и платежеспособностью. Таким образом, были получены абсолютно противоположные выводы о платежеспособности и финансовой устойчивости рассматриваемой Компании.

В заключении необходимо отметить, что в ходе расчета использовались идентичные формулы, предусмотренные Правилами, но при этом были получены противоположные выводы о платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, исследуемых организаций при анализе их финансового состояния проведенного по отчетности, составленной на основе РСБУ, МСФО и GAAP.

По нашему мнению, это объясняется наличием существенных различий между бухгалтерской отчетностью, составленной по РСБУ, МСФО и GAAP.

Основной из них является то, что в отчетности, составленной по МСФО и GAAP, осуществляется консолидация финансовых результатов дочерних компаний в отчетности материнской. Кроме того, в данной отчетности содержатся более подробные рекомендации по отражению в отчетности различных активов и обязательств.

В соответствии с МСФО 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность», материнская компания должна представлять консолидированную финансовую отчетность, включающую все дочерние организации [6]. Основным критерием консолидации является наличие контроля. РСБУ не предусматривает консолидацию, исключение составляют лишь операции, осуществляемые на основании договора простого товарищества. Ситуация, когда одна компания контролирует хозяйственную деятельность другой организации, не рассмотрена в рамках российских стандартов.

Можно сделать вывод о том, что в российском бухгалтерском учете финансовая отчетность предприятий и организаций составляется и рассматривается с позиции юридического лица как отдельного хозяйствующего субъекта (stand alone), в то время как в МСФО и GAAP преобладает подход к составлению финансовой отчетности на основании данных обо всей предпринимательской группе.

По нашему мнению, анализ всей предпринимательской группы (холдинга) позволяет сделать до-

стоверные выводы о финансовом состоянии предприятия и его перспективах.

По результатам проведенного анализа финансовой отчетности всей группы сделаем вывод, что консолидированная отчетность полнее отражает финансовое состояние анализируемого объекта. Особенностью консолидированной отчетности является исключение (элиминирование) расчетов и долей участия компаний, входящих в одну предпринимательскую группу. Это позволяет более достоверно оценивать величину собственного капитала, а также определять реальную величину выручки и чистой прибыли.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что невозможно с полной достоверностью сделать вывод о финансовом состоянии предприятия, входящего в холдинг или финансово-промышленную группу. В этом случае низкий коэффициент ликвидности может ещё не означать проблем с текущей платежеспособностью, поскольку головная компания или предприятия входящие в группу в случае необходимости может погасить обязательства дочерней компании.

Показатели, входящие в отчетность, составленную по РСБУ, следовательно, и коэффициенты, рассчитанные на их основе, резко изменяются в различные отчетные периоды. А показатели, входящие в отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО и GAAP, изменяются плавно. Это объясняется тем, что отчетность, составляемая в соответствии с российскими стандартами, отличается неравномерным признанием доходов и расходов. Так, в российском учете расходы признаются только в момент получения первичных учетных документов, а в МСФО и GAAP расходы признаются в момент их фактического возникновения.

В МСФО и GAAP более широко применяются резервы под обесценение и предстоящие расходы, что способствует более равномерному признанию финансовых результатов в отчетности.

В заключение проведенного исследования финансового состояния крупных промышленных предприятий, с использованием отчетности, подготовленной в соответствии с РСБУ, МСФО и GAAP, необходимо отметить, что российские стандарты отличаются от МСФО и GAAP в части формирования показателей финансовой отчетности.

В настоящее время в Российской Федерации происходит совершенствование нормативно-правовой базы в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности, и это требует необходимости совершенствования методологии анализа финансового состояния организаций с целью профилактики их неплатежеспособности. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с РСБУ, не подходит для использования в целях анализа финансового состояния крупных предприятий и в качестве информационной базы рекомендуется использовать отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО и GAAP.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управлением финансового анализа».
3. Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 05.12.2011 № 22501).
4. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. М. ИНФРА-М, 2011. – 219 с.
5. Патласов О.Ю., Сергиенко О.В. Антикризисное управление. Финансовое моделирование и диагностика банкротства коммерческой организации: учебное пособие. М.: Книжный мир, 2009. – 512 с.
6. Сайт Международного комитета по стандартам финансовой отчетности (МКСФО): www.iasb.org
7. Официальный сайт ОАО «Распадская»: [www.raspadsкая.ru /company/](http://raspadsкая.ru/company/)
8. Официальный сайт ОАО «Мечел»: www.mechel.ru/about/common_data/index.wbp
9. Система профессионального анализа рынка и компаний (СПАРК): www.spark-interfax.ru

МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ КОМПЛЕКС И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

THE MINERAL RESOURCES SECTOR AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Окончание. Начало в номере 12

Т. К. Салина,
кандидат экономических наук

В условиях современного состояния российской экономики минерально-сырьевой комплекс является фактором ее устойчивого развития. В данной статье будет представлена попытка выявить основные проблемы комплекса, а именно, проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы как ключевого элемента и обозначить основные пути их решения.

In the current state of Russian economy mineral complex is a factor in its sustainable development. In this article an attempt will be identify the main problems the complex – problems of reproduction of mineral resources as a key element and identify the main ways to solve them.

Ключевые слова: минерально-сырьевой комплекс, минерально-сырьевые ресурсы, воспроизводство, развитие национальной экономики.

Key words: mineral complex, mineral resources, reproduction, development of national economy.

Несколько условен и тезис об общей «ограниченности» ресурсов минерального сырья. Даже по отношению к большинству наиболее дефицитных из них речь чаще всего идет не столько о скором исчерпании общих их запасов, сколько об ограниченности наиболее экономически эффективной их части. Говорить об исчерпании столь дефицитного топлива, как нефть, преждевременно до тех пор, пока не использованы резервы вторичного и третичного ее извлечения из недр, а также значительные ее ресурсы, представленные в битуминозных песках и сланцах. Имеется в виду то, что близка к завершению эра относительно дешевой нефти, так как и третичное извлечение, и добыча нефти из битуминозных песков и сланцев многократно повысят ее стоимость. Но если к тому времени и не окажется лучших альтернатив (а они есть), то это будет означать лишь соответствующий рост цен на нефть, но не прекращение ее добычи. В этом смысле акцент проблемы рационального использования ограниченных запасов минерального сырья все больше переносится в область собственно экономических обоснований.

Таким образом, воспроизводство, с одной стороны, это открытие новых месторождений посредством проведения геолого-разведочных работ (ГРП), с другой стороны, процесс перевода запасов из одной категории в другую.

Исходя из вышеизложенного, для обеспечения национальной экономики МСР необходимы инвестиции. Однако, инвестиции в воспроизводство МСБ в 2009 г. составили 168,8 млрд руб., сократившись по сравнению с 2008 г. почти на четверть; близкий уровень затрат фиксировался в 2007 г. (рис. 3) (О состоянии и использовании ..., 2010).



Рис. 3. Структура затрат на воспроизводство минерально-сырьевой базы Российской Федерации в 2004–2009 гг., млрд. руб.

В 2008 г. затраты на воспроизводство минерально-сырьевой базы России составили 223 млрд. руб., из которых 197 млрд. пришлось на средства недропользователей, 22 млрд. руб. – на федеральный бюджет и 3,6 млрд. – на региональные бюджеты. Однако в 2009 году в связи с мировым экономическим кризисом объемы финансирования геологоразведочных работ в России сократились до 169 млрд. руб., в том числе, за счет средств недропользователей – до 149 млрд. руб., федерального бюджета – до 19 млрд. руб., региональных бюджетов – до 1,3 млрд. руб. (О состоянии и использовании ..., 2010).

Таким образом, сокращение затрат на ГРП привело к ухудшению состояния МСБ по многим видам ресурсов (рис. 4).

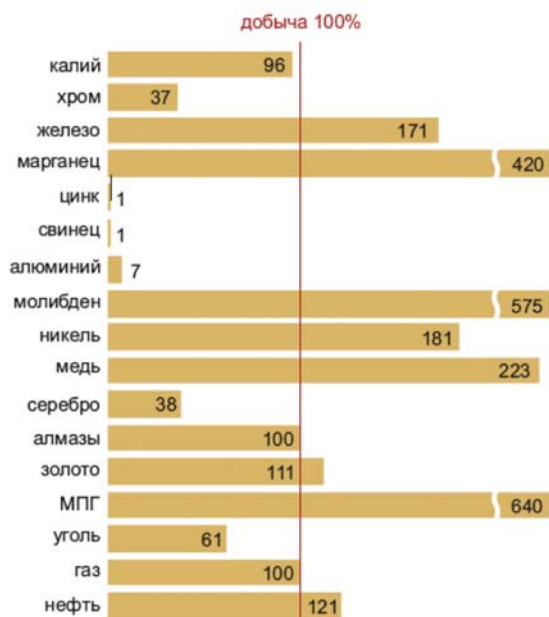


Рис. 4. Соотношение прироста запасов в результате геологоразведочных работ и добычи основных видов минерального сырья в 2009 г., %

Другой возможностью воспроизводства МСБ, как уже было сказано, является вовлечение в разработку низкорентабельных и забалансовых запасов или повышения коэффициента извлечения ресурсов. Нельзя сказать, что крупные вертикально интегрированные компании России не имеют на такие цели инвестиционных ресурсов, однако объемы геологоразведочных работ (ГРП) не растут.

В условиях действующей налоговой системы компании экономически заинтересованы в прекращении эксплуатации малорентабельных месторождений, что позволяет им избегать убытков и повысить общую рентабельность своей деятельности.

Однако прекращение эксплуатации малодебитных нерентабельных месторождений наносит ущерб государству за счет безвозвратных потерь в недрах невоспроизводимого сырья, сокращения доходов бюджета, а также дополнительных проблем в социальной сфере, возникающих в связи с сокращением рабочих мест.

Анализ эффективности освоения остаточных запасов объектов разработки ОАО «Башнефть», ОАО «Татнефть», находящихся на поздней стадии эксплуатации, показывает, что при оптимизации налоговой системы в эксплуатацию может быть вовлечено значительное количество новых, и/или интенсифицирована добыча из старых ныне убыточных объектов. При этом доходы как недропользователя, так и государства существенным образом возрастут (Григорьев Ю.П., 2011).

В настоящее время весь комплекс указанных негативных факторов предельно обострил эту проблему, что еще раз подчеркивает актуальность постановки задачи совершенствования методов экономического стимулирования добычи нефти из малорентабельных скважин, оценки месторождений с падающей добычей нефти.

Сложившиеся негативные тенденции наиболее показательны в сырьевой базе нефти. Ее современная структура в координатах используемой в США классификации запасов и ресурсов (доказанные, вероятные, возможные, спекулятивные) отвечает примерному соотношению 1:1:1:4. Доказанные запасы нефти в России в последнем десятилетии ежегодно сокращаются в среднем на 1,3%, в то время как в мире за вычетом добычи они систематически прирастают на 1,2–1,6%. В России, в отличие от США, чаще оперируют суммой запасов всех категорий, что по меньшей мере некорректно, но благодаря этому и образуется иллюзия благополучия с расчетной обеспеченностью запасами российских компаний. Это постоянно подчеркивают российские и зарубежные специалисты, но далеко не всегда учитывают.

С учетом вышеизложенного, устойчивое развитие национальной экономики возможно при условии решения следующих основных проблем в МСК.

1. Освоение трудноизвлекаемых, остаточных запасов. Крупные месторождения находятся на стадии «затухания». Так, отработанность запасов углеводородного сырья в Западной Сибири выше 45, регионах Урало-Поволжья – 50–70, на Северном Кавказе – 70–80%. В нераспределенном фонде остались в основном сложные для эксплуатации и менее инвестиционно привлекательные запасы, не представляющие, как правило, интереса для потенциальных недропользователей.
2. Создание конкурентной среды в МСК. Добыча ряда полезных ископаемых, в том числе и стратегических, сконцентрирована в одной-двух компаниях. Рыночной можно назвать ситуацию в угольной промышленности и на предприятиях, добывающих россыпное золото. Понятно, что в тех случаях, когда отдельные компании контролируют весь сырьевой рынок страны и этим компаниям тем или иным способом государством переданы практически все разведанные запасы данного вида минерального сырья, обеспечивающие рентабельную работу соответствующих коммерческих структур на 15–25 лет, инвестированием воспроизводства МСБ последние в ближайшие годы заниматься не будут.
3. Увеличение коэффициента извлечения ресурсов. Предприятия, стремясь получить наибольшие прибыли, отрабатывают преимущественно

но богатые месторождений, что отрицательно сказывается на структуре отечественной МСБ.

4. Проблема более полного, комплексного использования минерального сырья, извлечение как основных, «профильных», так и сопутствующих компонентов.
5. Техническое обновление основных фондов, поскольку степень изношенности очень высока: для горнорудных предприятий – 60, нефтедобывающего – 50, нефтеперерабатывающего – 80%. Аналогичная ситуация и в других горнодобывающих отраслях.
6. Повышение степени адаптации институциональной структуры в условиях исчерпания запасов. На практике это означает не только новые технологии, но и иные методы управления компаниями и в целом формирование новых взаимоотношений между организациями в рамках комплекса.

Решению выделенных проблем может способствовать изменение налогового регулирования деятельности предприятий МСК.

Уход государства в 90-е годы из сферы регулирования экономики нанес большой ущерб отечественной геологии. Во всем мире государства участвуют на всех четырех этапах, начиная от прямого финансирования опережающих и поисковых работ, создания условий для освоения разведанных месторождений, включая прежде всего инфраструктурное обеспечение и кончая обеспечением государственного контроля.

Задача усовершенствования системы налогов и платежей, связанных с использованием недр, является сложной, поскольку основу платного недропользования в России составляют, помимо общих налогов, налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и таможенных пошлин, уплата которых в случае низкорентабельных месторождений может быть разорительна, а в случае высокорентабельных – практически нечувствительна для недропользователя. Оборот прав на пользование недрами должен касаться прав не только на отдельные месторождения, но и на участки недр (в пределах данных месторождений), а в последующем даже на отдельные фрагменты данных участков. Последнее обстоятельство связано с расширением участия специализированных и узкопрофильных фирм и подрядчиков, выполняющих отдельные виды работ – от поиска и разведки до ремонта и обслуживания разработки месторождений, их участков и даже отдельных фрагментов (скважин) в пределах данных участков.

Предлагается налоговое регулирование осуществлять в зависимости от степени освоения месторождений. Обычно выделяют четыре этапа освоения:

опережающие работы; поиск конкретных месторождений; оценка и разведка месторождений; подготовка месторождения к эксплуатации и организации добычи полезного ископаемого. Динамика геологических параметров, определяемых степенью освоения месторождений, оказывает важнейшее влияние на изменение основных экономических характеристик развития месторождения – уровня затрат, экономической ренты, прибыли. Это, в свою очередь, ведет к изменению целей и задач регулирования, и прежде всего к изменению характера и уровня налогообложения. Постепенно одной из основных задач регулирования становится обеспечение ввода в разработку все возрастающего числа малорентабельных месторождений и поддержание добычи на них (табл. 1).

Государственное регулирование МСК как на федеральном, так и на региональном уровне целесообразно осуществлять с учетом:

- стадии освоения и разработки месторождений;
- потенциальных возможностей МСК генерировать дополнительный доход рентного характера (в этом случае сохраняются и усиливаются формы прямого участия государства);
- социальной ситуации в пределах той или иной территории, прежде всего необходимости поддержания занятости и минимизации расходования бюджетных ресурсов на данные цели (в этом случае государство и, прежде всего, региональные власти стремятся оказать поддержку в виде мер косвенного регулирования деятельности малых и средних компаний);
- необходимости формирования и поддержания конкурентной среды, прежде всего за счет понижения барьеров входа в МСК для новых участников, а также за счет ограничения рамок вертикального контроля со стороны поставщиков оборудования, материалов и услуг и обеспечения равного доступа к объектам общерайонной производственной и технологической инфраструктуры.

Общая тенденция государственного регулирования минерально-сырьевого сектора состоит в том, что по мере ухудшения условий освоения и поддержания добычи на все большем числе мелких и сложных месторождений усиливается роль государства. Институциональные инновации, и прежде всего изменение норм и правил ведения бизнеса в МСК, позволяют не только смягчить темпы падения добычи ресурсов, но и продлить период экономически целесообразного функционирования экономики добывающих регионов.

Исходя из вышеизложенного, государство может сыграть позитивную роль в замедлении процесса истощения МСБ, но проблему обеспечения сырьем следует искать в увеличении объемов ГРР,

Таблица 4

Динамика изменения экономических параметров и налогового регулирования в процессе освоения месторождений минерально-сырьевых ресурсов

Параметр	Стадии освоения месторождения			
	Поисково-разведочная	Ранняя добыча	Зрелость	Падающая добыча
Экономическая рента	Нет	Растущая	Высокий уровень	Уменьшающаяся, вплоть до исчезновения
Прибыль	Скромная	Быстро растущая	Высокая	Уменьшающаяся, вплоть до уровня ниже нормы
Налоговое давление	Слабое	Усиливающееся	Сильное	Ослабевающее, вплоть до льготного
Основные задачи налоговой политики	Стимулирование геологоразведочных работ и начала добычи нефти	Изъятие ренты и части прибыли	Изъятие ренты и части прибыли	Изъятие части прибыли, затем решение социальных проблем
Характер налогообложения	Обычное	Обычное и специальное	Обычное и специальное	Специальное, затем обычное, далее льготные системы
Доля малорентабельных месторождений в разработке	Нет	Низкая	Низкая, медленно растущая	Быстро растущая, вплоть до преобладающей
Преобладающие функции налогов	Стимулирующая	Фискальная	Фискальная	Стимулирующая, социальная

в их локализации на наиболее эффективных направлениях: в материало- и энергосбережении, транснационализации российских предприятий и активизации их участия в разведке и разработке минеральных ресурсов, развитии технологий и институциональных структур, обеспечивающих более полное извлечение сырья из недр, импорте дефицитных видов сырья с высокой себестоимостью внутреннего производства.

Библиографический список

1. Григорьев Ю.П. Концептуальные аспекты оценки месторождений нефти с падающей добычей в условиях современной России / Оценка месторождений полезных ископаемых с падающей добычей в условиях истощения запасов: Сб. науч. тр. по материалам межвуз. науч.-практ. конф. 25 марта 2011 г. СПб.: изд-во Политехн. ун-та, 2011.
2. Минерально-сырьевой потенциал недр Российской Федерации. Том 2. «Минерально-сырьевой и стоимостной анализ» / под ред. О.В. Петрова. СПб.: изд-во ВСЕГЕИ, 2009. – 492 с.
3. О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2009 году: Государственный Доклад. М., 2010 г.
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации // www.minfin.ru.
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы // www.nalog.ru
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы // www.customs.ru
7. Промышленность России: Стат. сборник, 2010.
8. Российский статистический ежегодник: Стат. сборник, 2010.

Салина Т. К. – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента в нефтегазохимическом комплексе Санкт-Петербургского инженерно-экономического университет

Salina T. K. – Candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Chair of Economics and Management in petrochemical complex St. Petersburg State Engineering Economy

e-mail: saltanya@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET IN THE NEW SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Окончание. Начало в номере 12

А. В. Трубина,
кандидат экономических наук

В статье представлен оценочный прогноз основных показателей рынка труда: численности экономически активного населения, занятого и незанятого населения, уровня занятости согласно двум вариантам социально-экономического развития региона до 2030 г. Определены возможные проблемы будущего рынка труда и предложены меры по их преодолению.

In article represented forecast of the main factors of the regional labor market: number of economically active population, the employed and unemployed population, levels of employment and unemployment with consider investment projects in Republic of Sakha (Yakutia) in two various (inertial and innovative forecasts) until 2030. Determined possible problems of future labor market and developed measures for their solving.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, рынок труда, экономически активное население, занятые, безработные, уровень занятости, уровень безработицы, прогноз.

Key words: labor resources, labor market, economically active population, the employed and unemployed population, level of employment, level of unemployment, forecast.

Инновационный сценарий социально-экономического развития республики предполагает увеличение численности населения до 1041 тыс. человек¹. к 2030 г., а, как показали наши расчеты, потребности в трудовых ресурсах в 2025–2030 гг. не требуют такого роста численности экономически активного населения. Увеличение численности экономически активного населения в 2025–2030 гг. при отсутствии новых рабочих мест влечет за собой рост уровня безработицы, что, с одной стороны, увеличивает кадровый резерв, а, с другой стороны, является негативным фактором сдерживания социально-экономического развития региона. Кроме того, увеличение числа занятых ожидается в основном в промышленных районах Южной, Западной и Северной Якутии, а также в г. Якутске и Мегино-Кангаласском районе, причем главным образом в городах, промышленных поселках и районных центрах (60–70%, а в некоторых случаях и 100% занятых). Следовательно, в других районах, преимущественно сельскохозяйственных (например, таких как Таттинский, Чурапчинский, Эвено-Бытантайский), в особенности в сельских поселениях, значительного улучшения состояния рынка труда не произойдет, в связи с чем миграционный отток населения из большинства «непромышленных» районов республики будет продолжаться.

Одним из решений вышеперечисленных проблем может стать создание благоприятных условий для малого бизнеса в целях развития сельского хозяйства и обрабатывающих производств. Для закрепления населения в сельской местности районов, не затронутых или мало затронутых инвестиционными проектами, необходима государственная поддержка сельского хозяйства, аграрного производства, традиционных видов занятий.

Реализация крупных инвестиционных проектов в районах республики предусматривает, прежде всего, не только качественное перераспределение местных и отечественных трудовых ресурсов, но и привлечение, и использование в значительном объеме иностранной рабочей силы из стран ближнего и дальнего зарубежья. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, это связано со спросом ведущих промышленных предприятий на высококвалифицированных специалистов в строительстве, промышленности и на рабочих различных профессий, которых нет в республике, либо квалификация и стаж работы которых не отвечает предъявляемым требованиям. Другим, несомненно, привлекательным для работодателей фактором остается то, что иностранные работники мобильны, владеют несколькими профессиями, не предъявляют требований социально-бытового

¹ Программа «Социально-экономическое развитие Республики Саха (Якутия) на период до 2025 и основные направления до 2030 года».

характера. Заполнение рабочих мест преимущественно иностранной рабочей силой приводит и к отрицательным последствиям, в связи с этим необходимо усилить государственное регулирование процессов на рынке труда и миграционных процессов в регионе. Прежде всего, нужно проводить оценку заявляемых квот, определить, так ли остро стоит необходимость привлечения иностранных трудовых мигрантов на заявленные вакансии.

Для покрытия возникающей потребности предприятий ведущих отраслей экономики в специалистах узкого профиля оптимальным и целесообразным подходом является применение вахтового метода. В последнее время работа вахтовым методом практикуется на россыпных алмазных месторождениях на северо-западе Якутии, строятся рабочие поселки, рассчитанные как на долговременное, так и на временное

проживание привлекаемых работников. Вместе с тем необходимо повышать конкурентоспособность местных трудовых ресурсов, привлекать преимущественно местное население на строительство и эксплуатацию объектов инвестиционных проектов, что снизит напряженность на региональном рынке труда, а также приведет к росту уровня и качества жизни населения региона в целом.

Библиографический список

1. Программа «Социально-экономическое развитие Республики Саха (Якутия) на период до 2025 и основные направления до 2030 года». Якутск, 2011.
2. Сукнёва С.А. Демографический потенциал развития населения северного региона. Новосибирск: Наука, 2010.

Трубина А. В. – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Научно-исследовательский институт региональной экономики Севера ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова», отдел экономики народонаселения и демографии

e-mail: trubinal80@mail.ru



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

INFORMATION TECHNOLOGIES AND THEIR ROLE IN THE GLOBAL INNOVATION ECONOMY

С. С. Бурков,
соискатель

Статья посвящена анализу роли сектора информационно-коммуникационных технологий в современной экономике. Показан механизм его влияния на экономический рост в развитых и развивающихся странах и повышение эффективности предоставления услуг в социальной сфере в развивающихся странах

This paper deals with analysis of role of the informative communicational technologies sector in modern economic. The mechanism of its influence on increasing economic in developed and developing countries is shown and increasing of services providing effectiveness in social sphere of developing countries is demonstrated.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, интернет-банкинг, информация, коммуникации, электронная почта, электронные деньги.

Key words: investing, innovations, internet-banking, information, communication, e-mail, electronic money.

К настоящему времени информационно-коммуникационные технологии (далее – ИКТ) стали неотъемлемой частью современного мира. Без них его существование уже невозможно. Благодаря компьютеризации информационное пространство более не ограничивается территориальными рамками и приобрело глобальный масштаб. ИКТ стали применяться во всех сферах деятельности человека, начиная от повседневности и заканчивая обеспечением банковской и финансовой деятельности стран, налоговой системы, управления транспортом, промышленными предприятиями и т.п. С появлением электронной почты и глобальной сети Интернет началось формирование нового стиля и образа жизни, которые все чаще воспринимаются как часть естественной среды обитания¹.

Глобальное использование ИКТ позволяет достаточно быстро передавать огромные объемы информации (в том числе аудио- и видеоматериалы) независимо от расстояния и при весьма незначительных затратах². Главной особенностью данных технологий является возможность формирования непрерывно расширяющегося глобального пространства, которое способствует росту эффективности деятельности всех экономических субъектов мировой экономики.

В научной литературе выделяются отличительные особенности сетевой экономики: она имеет глобальный характер и качественно иной вид³.

Следует также отметить, что именно благодаря сетевой экономике возникает возможность интегрироваться в мировое пространство и выдерживать при этом жесткую конкурентную борьбу, так как уровень информатизации общества является одним из существенных показателей конкурентоспособности государства.

Информационно-коммуникационные технологии, используемые в сетевой экономике, способствуют экономическому росту и оказывают сильное воздействие на все стороны человеческой деятельности – это широкополосная мобильная связь, компьютеры и высокоскоростной Интернет. Они распространяются и в России, но на сегодняшний день наше государство и предприятия еще не в полной мере готовы к применению информационных технологий, что сказывается на отставании страны не только от развитых стран, но и от многих развивающихся.

Особое место в мировой экономике занимает промышленный сектор информационно-коммуникационных технологий, на который сегодня при-

¹ Букреев И.Н. Движение России в информационное общество // Информационное общество. М.: изд-во «Институт развития информационного общества (ИРИО)», 2009. – № 3. – С. 22.

² Родионова И.А., Гордеева А.С. Роль информационных технологий в социально-экономическом развитии стран мира // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 18.

³ Подробнее см.: Стрелец И.А. Сетевая экономика. М.: Эксмо, 2006. – С. 56.

ходится 5,5% мирового ВВП, а к 2020 г. эта цифра должна достичь 9% (по прогнозам компании McKinsey)¹. Данный сектор занимается производством электронного оборудования, вычислительной техники и программного обеспечения, а также предоставляет телекоммуникационные услуги.

Показатель доли в ВВП не отражает, разумеется, всего спектра воздействия ИКТ на мировое общество. Так, характер самого продукта позволил ему проникнуть во все сферы человеческой деятельности и сделать их более доступными (различные социальные услуги, здравоохранение и образование). Современные информационные технологии не только обеспечили их доступность и повысили ее, но и сделали процесс взаимодействия между людьми более простым и быстрым, а также повысили производительность труда. Это, в свою очередь, создает дополнительный социально-экономический эффект².

Проведенное компанией McKinsey исследование позволило выявить фактор прироста ВВП и новых рабочих мест по регионам мира. Общие оценочные данные и данные по каждому региону приведены в табл. 1.

Таблица 1

Прирост ВВП и новых рабочих мест в развивающихся странах за счет роста уровня распространения мобильной широкополосной связи³

Регионы	Прирост ВВП, млрд. долл.	Прирост новых рабочих мест, млн.
Азия	150–180	6,6–8,0
Африка	40–90	1,3–3,1
Центральная и Восточная Европа	60–80	0,9–1,3
Латинская Америка	50–70	1,1–1,7
Всего:	300–420	10–14

Так, благодаря расширению диапазона действия мобильной широкополосной связи и повышению его до уровня развитых стран, по оценкам компании McKinsey, развивающиеся страны получат

прирост ВВП в размере 300–420 млрд. долл. и дополнительно 10–14 млн. новых рабочих мест. Создание новых рабочих мест происходит в таких областях, как производство электронного оборудования и приборов, а также оффшорные услуги и аутсорсинг.

Мировой финансовый кризис и его последствия значительно повысили значение информационно-коммуникационных технологий, так как они способствуют экономическому росту. В послании Президента США Б. Обамы в 2009 г. высказывалось мнение, что «увеличение расходов на широкополосную связь, внедрение электронных медицинских карт, инвестиции в «зеленую» энергетику, новые компьютеры для школ и библиотек – это эффективный путь поддержания конкурентоспособности Америки с помощью капиталовложений и создания новых рабочих мест»⁴. А по словам бывшего премьер-министра Великобритании Г. Брауна, эффективными были усилия его правительства по развитию цифровой инфраструктуры «в сфере железнодорожного, автомобильного и мостового строительства, которое интенсивно осуществлялось в прежние годы для стимулирования экономики»⁵.

Кроме этих стран, усилия, направленные на развитие ИКТ, предпринимают многие страны от Греции до Малайзии. Среди них и Южная Корея, которая уже длительное время остается лидером по инвестициям в широкополосную связь. Для развития национального сектора информационных и коммуникационных технологий эти государства осуществляют значительные финансовые вливания.

Информационно-коммуникационные технологии помимо экономического эффекта способны устанавливать и более устойчивые общественные отношения. В одном из своих последних исследований потребительских рынков компания McKinsey определяла отрасли с наибольшим влиянием на общественное развитие (в процентах от числа опрошенных потребителей). На рис. 1 показано, что ИКТ уступает только здравоохранению, сельскому хозяйству и сфере коммунальных услуг.

¹ A rising role for IT: McKinsey Global Survey results // Business Technology Office. McKinsey & Company, December 2011. [Электронный ресурс]. – http://www.mckinseyquarterly.com/High_Tech/Strategy_Analysis/A_rising_role_for_IT_McKinsey_Global_Survey_results_2900 (дата обращения 04.04.2012)

² Кондратьев В.Б. Сектор информационных технологий правит миром // Специально для портала «Перспективы». – 13.12.2011. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/sektoir_informacionnyh_tehnologij_pravit_mirom_2011-12-13.htm (дата обращения 04.04.2012)

³ Buttkereit S. et al., Mobile Broadband for the Masses: Regulatory Levers to Make It Happen // McKinsey & Company. – 2009. – Feb. – P.16.

⁴ Dutta S., Mia I. eds. Global Information Technology Report 2009-2010: ICT for Sustainability. – Basingstoke: Palgrave Macmillan. Retrieved, 2010. 25 March. – P.61.

⁵ Cellan-Jones R. Brown and fast broadband // BBC. 2009. 5 January [Электронный ресурс]. – http://www.bbc.co.uk/blogs/technology/2009/01/brown_and_fast_broadband.html (дата обращения 04.04.2012)

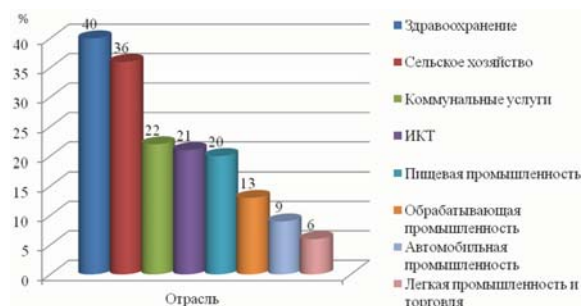


Рис. 1. Отрасли с наибольшим воздействием на общественное развитие, % (от числа опрошенных потребителей)¹

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий и возрастание их значения для современного общества по сравнению с другими секторами экономики началось с 2006 г. Приведем статистические данные, в соответствии с которыми уже к концу 2009 г. количество владельцев мобильных телефонов в мире увеличилось до 4 млрд. человек, а численность семей с подключением к Интернету достигла 422 млн.²

Осознав способности ИКТ приносить большой социальный эффект, правительства многих стран начали реализовывать крупномасштабные программы, целью которых являлось повышение уровня предоставления образовательных, медицинских, а также разного рода государственных услуг гражданам. Стоит отметить, что для осуществления данных программ кроме значительных объемов инвестиционных ресурсов необходима еще и трансформация государственного регулирования и поиск компромиссов с предпринимательством.

В настоящее время инвестирование в сектор ИКТ является главным стимулом экономики развитых и развивающихся стран. Так как информационные технологии способствуют росту эффективности экономики в долгосрочной перспективе, то страны, в которых сектор ИКТ наиболее развит, являются и более конкурентоспособными. Отсюда вытекает и наличие тесной взаимосвязи между уровнем конкурентоспособности и так называемой ИКТ-готовностью. Под последней понимается доступность широкополосной связи, компьютер-

ных услуг и программного обеспечения для соответствующей страны³.

На рис. 2 продемонстрирован эффект, возникающий от увеличения инвестиций в широкополосную связь на 10%. Благодаря такому вложению на 0,6–0,7 процентных пункта увеличиваются среднегодовые темпы прироста ВВП. Наименьший эффект наблюдается в Малайзии и странах Среднего Востока, в то время как максимальные результаты достигаются в Австралии и Новой Зеландии. (Данные расчеты приведены в Глобальном отчете по информационным технологиям (Global Information Technology Report, GITR).

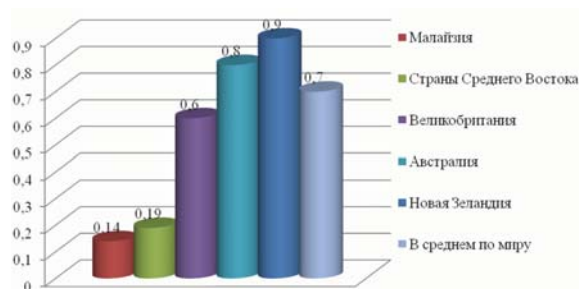


Рис. 2. Рост ВВП при 10%-ом увеличении инвестиций в сектор информационных технологий, %⁴

Достижение экономического роста возможно путем прямого и косвенного воздействия на экономику. Эффект от прямого воздействия вызван ростом доступности и проникновения информационных услуг, осуществлением инвестирования в соответствующую инфраструктуру, независимо от того, государственная она или частная, и увеличением занятости в самом секторе информационно-коммуникационных технологий. Южная Корея является классическим примером таких эффектов, так как за период с 1999 по 2003 гг. сектор информационных технологий здесь возрос на 43%. Для сравнения отметим, что за этот же период в Сингапуре рост составил 5%, в Малайзии – менее 1%, а в Японии он вообще был отрицательным⁵.

Успех Южной Кореи объясняется тем, что развитие сектора ИКТ было поставлено в национальный приоритет, что потребовало, в свою очередь, значительных субсидий со стороны государства,

¹ Zhen-Wei Qiang C., Rossotto C.M. Economic Impacts of Broadband. Washington, DC. World Bank, 2009. – P. 37–40.

² Beardsley Scott C., Enriquez L., Bonini S., Sandoval S., Brun N. Fostering the Economic and Social Benefits of ICT // Global Information Technology Report 2009-2010: ICT for Sustainability. – Basingstoke: Palgrave Macmillan. Retrieved, 2010. 25 March. – P.62.

³ Beardsley Scott C., Enriquez L., Bonini S., Sandoval S., Brun N. Fostering the Economic and Social Benefits of ICT. – P. 62.

⁴ Zhen-Wei Qiang C., Rossotto C.M. Economic Impacts of Broadband. – Washington, DC. World Bank, 2009. – P. 39–43.

⁵ Beardsley Scott C., Enriquez L., Bonini S., Sandoval S., Brun N. Fostering the Economic and Social Benefits of ICT. – P. 62.

а также объединение его усилий с предпринимательскими структурами. Установка системы высокоскоростной оптоволоконной связи, позволившей объединить 15 тыс. институтов в 80 городах и районах страны, обошлась государству в сумму порядка 700 млн. долл. И это лишь за 1995–1997 гг. Для обеспечения населения и школ персональными компьютерами выдавались льготные кредиты, что позволило обеспечить до 99% домохозяйств широкополосной связью. Эти действия привели к тому, что сектор ИКТ стал самым крупным сегментом национальной экономики, на который приходится 17% ВВП страны и 43% всего южнокорейского экспорта¹.

Распространение информационных технологий и услуг даже в самых отдаленных районах страны также является одним из эффектов прямого воздействия на экономику ИКТ-сектора. Благодаря инвестиционным вливаниям в данный сектор появляются новые рабочие места и повышаются социальные стандарты. Примером такого воздействия можно назвать специальную программу *Integrare*, которая была реализована в Перу испанской телекоммуникационной компанией *Telefonica* при поддержке национального правительства. Именно с помощью этой программы компания получила доступ к новым рынкам, а для принимающей страны эффект заключался в ускорении социального и экономического развития аграрных районов. Суть данной программы заключалась в том, что 62 тыс. человек в 180 населенных пунктах получили доступ к мобильным, телевизионным и Интернет-услугам на базе беспроводных технологий².

Однако, важно то, что помимо прямых эффектов имеются и косвенные. Они проявляются в росте производительности труда и притоке прямых иностранных инвестиций в страны, в которых потенци-

ал информационно-коммуникационных технологий достаточно высок. Это приводит к образованию наукоградов и инновационных кластеров, а впоследствии – и к увеличению экспорта информационных технологий и услуг. Примером косвенного воздействия можно назвать создание в 2000 г. отделением агробизнеса индийского конгломерата *Indian Tobacco Company* системы *e-Choupal*. Данная система создана в виде виртуального рынка с наличием на нем своего рода «киосков» с компьютерами и Интернет-доступом, которые предоставляют информацию на местных языках о рыночных ценах, погоде и сельскохозяйственных технологиях. Так как из-за недостатка необходимой информации продолжительное время продажа товаров на традиционных рынках осуществлялась по достаточно низким ценам, система *e-Choupal* позволила фермерам продавать напрямую потребителю свою продукцию (табак, пшеницу, сою и т.п.), избавившись при этом от необходимости платить комиссионные отчисления торговым агентам. В денежном измерении эффект от внедрения такой системы, по некоторым оценкам, заключается в увеличении с 50 до 120 тыс. рупий среднего годового дохода индийских фермеров. Данная система в виде 6500 «киосков» уже к 2009 г. охватила 40 тыс. населенных пунктов с численностью фермеров 4 млн. чел. К концу 2012 г. эту численность планируется увеличить до 10 млн. человек³.

Подведем итог. Сектор информационно-коммуникационных технологий не только в значительной мере способствует экономическому росту, что крайне важно уже само по себе, но и резко повышает эффективность предоставления медицинских, образовательных и других социальных услуг в различных сферах. Это, в свою очередь, позволяет обеспечивать более высокий уровень социальной стабильности.

¹ Beardsley Scott C., Enriquez L., Bonini S., Sandoval S., Brun N. *Fostering the Economic and Social Benefits of ICT*. – P. 63.

² Telefonica website. [Электронный ресурс]. – <http://www.telefonica.com/en/home/jsp/home.jsp> (дата обращения 04.04.2012)

³ *Indian Economic Superpower: Fiction or Future?* World Scientific Series on 21st Century Business // edited by Jayashankar M Swaminathan. – Singapore: Hackensack, N.J.: World Scientific Pub., 2009. Vol. 2. – P. 136.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЁЖНЫЕ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РАЗВИТИЯ

ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS AND THEIR POSSIBLE WAY OF DEVELOPMENT

К. В. Карвай,
аспирант

С развитием века технологий, экономика получила доступ для развития и в сфере интернет-индустрии. Благодаря этому развитию появились: электронные деньги, электронные платёжные системы, интернет-банкинг и пр. В статье представлена общая схема работы электронных платёжных систем, условия и функции, а также оценены перспективы возможных путей развития. Даются рекомендации, как можно оптимизировать рынок для развития электронной коммерции.

With development of a century of technologies, the economy has had access also for development in Internet industry sphere too. Thanks to this development have appeared: e-money, electronic payment systems, Internet-banking. In the given work the general scheme of works of electronic payment systems, their conditions and function, examples of possible ways of development are presented. In the conclusion the recommendations how it is possible to optimize the market for development of electronic commerce are given and resulted.

Ключевые слова: Электронные платёжные системы, электронная коммерция, пользователь/клиент, интернет-кошелёк, новейшие технологии.

Key words: Electronic payment systems, internet commerce, user/client, web-pocket, high-technologies.

Появление интернет-торговли дало мощный толчок к развитию электронных платёжных систем в интернете. Наряду с уже привычными пластиковыми банковскими карточками и чеками стали появляться совершенно иные платёжные системы, оптимизированные специально для работы в интернете. Появились электронные деньги, электронные счета и электронные кошельки, то есть электронная платёжная система. Благодаря доступности, любой желающий, может стать владельцем электронного счёта в «электронном банке».

Платёжная система – совокупность нормативных актов, договорных отношений, финансовых и информационно-технических средств, а также участников (банков, предприятий сферы торговли и услуг, страховых компаний и т.д.), которые обеспечивают функционирование системы денежных взаиморасчётов¹.

Для успешного функционирования платёжной системы необходимы специализированные нефинансовые организации, осуществляющие техническую поддержку: процессинговые и коммуникационные центры, центры технического обслуживания и т.д.

Многообразие разнородных платёжных систем в интернете осложняет осуществление взаимо-

расчётов. Несомненно, электронным платёжным системам ещё предстоит прийти к единому стандарту, который позволит согласовать решения различных разработчиков, а пользователю без ограничений платить в интернете любым удобным ему способом.

На текущий момент интернет-компании предлагают посетителям следующие способы оплаты²:

- оплата наличными;

На настоящий момент наиболее распространённый и удобный способ, при котором покупатель расплачивается с курьером при доставке товара. Недостатком данного способа является отсутствие доставки товара по большинству городов Российской Федерации. Кроме этого, данный способ не подходит для случаев, когда приобретается товар, не требующий физической доставки (например, информация, а также программные продукты, предоставляемые в электронном виде).

- банковским переводом;

Также достаточно распространённый способ оплаты, который подходит как для частных лиц, так и организаций. Однако система не столь удобна, как при оплате наличными – покупателю прихо-

¹ Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. М.: Горячая-линия-Телеком, 2008. – С. 215.

² Обзор платёжных систем в Российском Интернете. [Электронный ресурс]. – Payhome, ссылка: <http://www.payhome.ru/page2.php>

дится заполнять квитанцию, оплачивать её через банк и в большинстве случаев отправлять квитанцию об оплате по факсу.

- наложенным платежом;

Используется в случае доставки товаров в города, в которые не осуществляется курьерская доставка. Покупатель оплачивает товар при доставке его почтой. Недостатками системы оплаты является её дороговизна для покупателя (20-30% стоимости товара уходит на оплату почтовых услуг), кроме этого он не подходит для доставки крупногабаритных товаров.

- почтовым переводом;

Способ наиболее неудобен, поскольку при данном способе оплаты взимаются 10% от суммы платежа и есть риск, того что перевод денег может занять более месяца.

- оплата через электронные платёжные системы.

Отдельным пунктом, по мнению автора, следует выделить способ оплаты через электронные платёжные системы. Данный способ по своим возможностям и функциям является наиболее удобным, и дальнейший сравнительный анализ будет тому подтверждением:

а) в сравнении с наличной оплатой.

При оплате через платёжную систему, оплата может производиться даже в самых отдалённых от покупателя местах, что исключает недостаток отсутствия доставки, который имеет место при оплате наличными деньгами. Это означает, что купить товар или услугу можно находясь в любой точке мира. Единственным дискомфортом будет являться время доставки данного товара и услуги (чем дальше покупатель, тем больше время ожидания).

б) в сравнении с банковским переводом.

Оплата в системе электронных платежей имеет аналогичный процесс, как и при оплате с банковским переводом. Деньги в электронный «кошелёк» покупателя поступают с его счёта в банке, но необходимость постоянно присутствовать в банке при каждой покупке – отпадает. Пополнить свой электронный кошелек можно и, не выходя из дома, благодаря услугам интернет-банкинга, который позволяет иметь доступ к своему счёту и запрашивать перевод со своего домашнего ПК.

в) в сравнении с наложенным платежом.

Оплата доставки уже включена в стоимость товара. Запрос отдельной курьерской доставки через почтовые услуги отпадает, т.к. данную процедуру организует сама компания.

г) в сравнении с почтовым переводом.

Деньги от покупателя продавцу поступают мгновенно при запросе покупки выбранного товара, что снижает время перевода средств до минимума.

Проведенный анализ показал, что электронные платёжные системы включают в себя все положительные стороны других часто используемых способов оплаты для покупки товаров и услуг в интернете, а также устраняют их отдельные недостатки, что делает электронные платёжные системы наиболее оптимальным и удобным способом оплаты.

Но человеческий фактор, в частности страх потери сбережений, не даёт полностью развиваться такой форме оплаты услуг. Именно по этой причине оплата в форме наличных денег или банковским переводом остаётся столь распространённой. Человек с трудом расстаётся со своими деньгами, предпочитая их отдавать сразу при получении товара или услуги, или же доверяя третьему лицу, в частности, банку, зная, что этот финансовый институт всегда может проследить движение этих средств.

Расширение использования электронных платёжных систем неизбежно по той причине, что, несмотря на некоторые недостатки, они обладают такими неоспоримыми преимуществами, как удобство, высокая скорость совершения финансовых операций, простота применения, обеспечение полного контроля над платежами и их безопасность, анонимность, возможность передачи третьим лицам. Использование сети интернет уже сейчас даёт возможность продавцам обеспечить себе выход на рынки с более низкими затратами на маркетинг и рекламу. Экономия, которую обеспечивает переход к электронным деньгам, выглядит очень заманчиво для банков, поскольку себестоимость любых электронных транзакций в несколько раз ниже обычных. В платёжной системе WebMoney¹, стоимость транзакции составляет постоянно одну и ту же сумму – 0,8% от суммы перечисляемой, но не более 50 эквивалентов американских долларов. Можно сравнить эту комиссию со стоимостью транзакции в банке (до 3–5%), либо другой электронной денежной операцией: за вывод денежных средств с банковской карты процент больше 0,8,

¹ Справочная служба WebMoney. [Электронный ресурс]. – <http://wmtpro.ru/wmt.html>.

за денежный перевод процент больше 0,8, процент за оплату любой квитанции в Сбербанке – также больше 0,8.

Схема работы такой системы в настоящий момент выглядит следующим образом. Клиент открывает «электронный кошелёк» в «электронном банке» (открытие/регистрация счёта производится по сети интернет), и переводит на этот счёт деньги (внесением наличных в кассу банка, банковским или почтовым переводом, при помощи кредитной карты; или же другой клиент может внести ему средства на счёт в рамках системы). После этого он становится клиентом. Чтобы иметь возможность расплачиваться в рамках системы, клиент создаёт у себя в компьютере одну или несколько платёжных книжек. Затем клиент переводит некоторую сумму денег со своего счёта на одну из книжек, то есть в свой компьютер. Теперь клиент готов расплачиваться в сети, причём анонимно, теми деньгами, которые лежат на его платёжных книжках. Каждый платёж авторизуется банком. С помощью «электронного кошелька» удобно расплачиваться в интернет-магазинах, принимающих виртуальные деньги.

Несмотря на существующие недостатки на рынке электронной коммерции, как в техническом плане, так и в организационно-правовом, развитие этой отрасли имеет явные положительные тенденции. Так компании, специализирующиеся на операциях с электронными финансами, 8 октября 2009 года заявили о создании Ассоциации «Электронные деньги» (АЭД). В 2011 году в объединении состояли: i-Free, WebMoney, «Яндекс. Деньги», Qiwi, Национальное партнёрство участников микроэлектронного рынка (НАУМИР) и Национальная ассоциация участников электронной торговли (НАУЭТ). Ассоциация уже сотрудничает с компаниями – представителями рынка универсальных транспортных, бонусных и подарочных карт, системами мобильных платежей и банками¹.

Благодаря тесному сотрудничеству АЭД с другими представителями рынка электронной коммерции, была разработана система сервисов на базе NFC (Near Field Communication – технология беспроводной высокочастотной связи малого радиуса действия)², широкое внедрение которых в России началось в 2010 году:

- пилотные решения бесконтактной оплаты проезда в метро запустили компании МТС и «МегаФон»,
- компания «Технологии процессинга» реализовала пилотный проект для аэроэкспрессов: теперь проезд в них можно оплатить при помощи сотового телефона с поддержкой NFC,
- компания i-Free начала опытную эксплуатацию платёжной системы, полностью базирующейся на NFC-технологиях в рамках своего проекта «Школа Онлайн».

Внедрение новейших технологий для широкого пользования сильно облегчают жизнь их пользователей. В ближайшем будущем, учитывая возможности и цели компаний мобильных телефонов и связи, электронных платёжных систем, банков и др., сделать свои продукты более компактными, стильными и эффективными – можно говорить о том, что вместо кошелька и телефона, что обычно занимают такое большое пространство в наших карманах – будет лишь небольшой прозрачный стекло-волоконный пластик с размером современного тонкого мобильного телефона, со встроенной микросхемой незаметной даже для глаз.

Данная перспектива уже имеет свои разработки в не так давно появившейся серии рекламных роликов компании Corning³, под названием: A day made of glass, в котором представлена схожая разработка с использованием стеклянных панелей различных размеров вплоть до размера мобильного телефона, продемонстрировав её использование при помощи всех передовых возможностей современных технологий.

Всё это говорит о том, что развитие индустрии не стоит на месте. Внедрение более удобных и в меру доступных технологий, ведёт всё большему раздроблению данного сектора рынка. Несмотря на то, что использование электронных платёжных систем обрело высокую известность, и количество пользователей данных систем постоянно возрастает, и ведутся внедрения уже подготовленной и подписанной юридической ниши, эта сфера только начинает приобретать свою запланированную форму. К тому же развитие электронной коммерции уже диктует свои новые правила, под которые рынку приходится оптимизироваться.

¹ Электронных денег в 2010 году станет в два раза больше // Российская газета: «Общество». – Март 2010. [Электронный ресурс]. – <http://www.rg.ru/2010/03/16/dengi-site-anons.html>

² Технический сайт компании ORACLE, статья: An Introduction to near-field communication and the contactless communication API. – Июнь 2008. [Электронный ресурс]. – <http://java.sun.com/developer/technicalArticles/javame/nfc/>

³ Официальный интернет сайт Corning Incorporated. [Электронный ресурс]. – <http://www.corning.com/index.aspx>

Для более успешной оптимизации можно привести следующий ряд рекомендаций:

- нужно учесть, что электронная коммерция и связанные с ним возможные разработки – это новая сфера рынка,
- разработка ультрасовременных технологий (например, разработка Corning), не ведёт к монополизации на этом рынке, а наоборот даёт возможность для появления новых форм конкуренции,
- технологии постоянно совершенствуются, поэтому препятствовать их появлению и распространению нет смысла,
- доступность этих технологий для широких масс должна быть высокой, тем самым давая толчок для новых видов до - и разработок, что даст начало для запуска нового цикла технического развития.

В ближайшей перспективе, с большой вероятностью можно будет говорить о том, что платёжные системы попросту войдут в состав компаний мобильных услуг, и простые кошельки станут заменяться мобильными телефонами, тем самым распространяя технологии для более широкого пользования и привлекая к нему всё больше пользователей.

Библиографический список

1. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. М.: Горячая-линия-Телеком, 2008. – С. 215.
2. Обзор платёжных систем в Российском Интернете», интернет сайт: Payhome. [Электронный ресурс]. – <http://www.payhome.ru/page2.php>
3. Справочная служба WebMoney. [Электронный ресурс]. – <http://wmtpro.ru/wmt.html>
4. Электронных денег в 2010 году станет в два раза больше // Российская газета: «Общество». – Март 2010. [Электронный ресурс]. – <http://www.rg.ru/2010/03/16/dengi-site-anons.html>
5. Технический сайт кампании ORACLE, статья: An Introduction to near-field communication and the contactless communication API. – Июнь 2008. [Электронный ресурс]. – <http://java.sun.com/developer/technicalArticles/javame/nfc/>
6. Официальный интернет сайт Corning Incorporated. [Электронный ресурс]. – <http://www.corning.com/index.aspx>

Карваи Кунд В. – аспирант кафедры «Банковское дело» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
e-mail: kkundv@mail.ru



РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

THE REGULATION OF THE MARKET FOR PHARMACEUTICALS: FOREIGN EXPERIENCE

Д. Л. Гришин,
аспирант

В статье рассмотрен вопрос о регулировании рынка лекарственных средств в подходах иностранных ученых. Именуются три основных направления такого регулирования: политические задачи, регулирующие институты и способы регулирования, из которых наиболее полно исследованы задачи и способы регулирования.

In article the question of regulation of the market of medicines in approaches of foreign scientists is considered. Three main lines of such regulation are named: the political tasks regulating institutes and ways of regulation, from which tasks and ways of regulation are most fully studied.

Ключевые слова: лекарства, лекарственные средства, рынок, рынок лекарственных средств, регулятор, регуляция, регулятор рынка лекарственных средств.

Key words: drug, market, drugs market, regulator, regulation, drugs market regulator.

На протяжении последних 40–50 лет, особенно после выхода работы Арчи Кокрэна «Эффективность и полезность», исследования вопросов регулирования рынка лекарственных средств на западе проводятся систематически¹. За это время вышло огромное количество работ самого разного уровня, претендующих на охват вопросов регулирования фармрынка от национального уровня, до индивидуальных частных консультаций.

Сегодня сформированы две основополагающих модели регуляции этого сектора экономики. Они непосредственно соотносятся с социально-экономическими моделями медицины, существующими в современном мире. Одна из них – так называемая модель «доказательной медицины», которая выражается единственно в том, что основным регулятором является доказанная польза от лекарственного средства и последующий выбор в пользу этого препарата врачей, как клиницистов, так и общей практики. Другая модель, получила название «экономически обоснованной медицины». Она основана на выяснении экономического соотношения затрат и выгод от применения того или иного препарата и, как следствие, обосновывает выбор лекарств².

Выбор относительно этих двух моделей, определяется, по мнению иностранных исследователей объективной экономической ситуацией той или иной страны. При этом, доказано, что регулирование фармрынка и его развитие не может быть

основано на одной только категории клинической эффективности препарата³. Экономическая оценка может существенно улучшить здравоохранение в целом и обеспеченность населения лекарствами в частности. Это достигается учетом альтернативных издержек при принятии решений. Экономические структуры, таким образом, все более и более воздействуют на продвижение фармацевтических препаратов в социуме, особенно в Азии и Европе.

Рассматривая подходы иностранных исследователей к вопросу, вынесенному в наименование настоящей работы, необходимо отметить, что в его пределах они концентрируются на нескольких конкретных направлениях исследования. Ведущим из них является вопрос задач политики регулирования фармакологического рынка. Вторым, по счету, но не по значению, выступает вопрос изучения институтов, выступающих в качестве прямых регуляторов фармрынка. Среди них выступают государственные органы, частные акторы (торговые ассоциации, ассоциации потребителей) и институты отраслевой саморегуляции. Наконец, третьим вопросом выступают способы регулирующего воздействия. Рассмотрим эти вопросы подробнее.

Регуляция любого рынка в современной экономике предопределена задачами, которые стоят перед регулирующими институтами. Относительно фармацевтического рынка чаще всего называют три основных задачи. Этот контроль расходов, ка-

¹ См.: Cochrane A.L. Effectiveness and Efficiency: Random Reflections on Health Services. London: Nuffield Provincial Hospitals Trust, 1972.

² См.: Maynard A. and K. Bloor. Regulating the Pharmaceutical Industry, British Medical Journal 315 (26 July 1997), pp. 200–201.

³ Этот вопрос всесторонне исследован в работах Патриции М. Донзон. См. напр.: Danzon Patricia M. Economics of the Pharmaceutical Industry. NBER Reporter: Research Summary Fall 2006.

чество и доступность. Определения этих понятий, как задач регулирования лекарственного рынка, которые даются различными исследователями зачастую не совпадают и даже не предусматривают некоего среднего арифметического, тем не менее, рассмотрим их.

Итак, контроль расходов. В наиболее развитых странах сегменты рынка, связанные с вопросом сохранения здоровья человека, растут более динамично, чем другие сектора экономики. В этих условиях управление государственными расходами в области обеспечения населения лекарствами и регулирование расходов населения на их приобретение, является объектом пристального внимания государственного аппарата и администраций всех уровней. Сегодня в орбиту такого внимания входят и многие частные фирмы, которые предоставляют своим сотрудникам льготное лекарственное обеспечение и другие медицинские услуги, так как повышение затрат работодателей на обеспечение социально медицинских программ для своих работников непосредственно влияет на их конкурентоспособность.

Расходы на фармацевтические препараты представляют собой значительную и всё увеличивающуюся пропорцию среди общих расходов на здравоохранение, которые делают их предметом особого внимания в стратегической перспективе. Особенности фармацевтических рынков, как видно из исследования Организации Экономического сотрудничества и развития, тем не менее, не одинаковы. Так в США – значительный рынок лекарственных средств, несмотря относительно низкий процент затрат из бюджета страны на здравоохранение на приобретение фармацевтических препаратов. В свою очередь, лекарственные рынки во Франции и Японии более социализированные, расходы на государственную закупку лекарств приближаются в них к 20% бюджетов здравоохранения в 2008. Наконец, Британия, Австралия и Новая Зеландия, тратя на программы государственной закупки лекарств скромные, в сравнении с предыдущими странами, средства, всё же испытывают значительный рост расходов¹.

Необходимо отметить, что, по мнению зарубежных исследователей, государственные деятели расценивают инфляцию расходов на здравоохранение с большим беспокойством, чем в других секторах, например общественном или частном. Эмпирическая проблема здесь заключается в соз-

дании наилучшего механизма контроля затрат. В этих условиях ведётся поиск ответов на вопросы:

- Могут ли рыночные механизмы гарантировать, что качество и цена будут соответствовать ожиданиям населения?
- Смогут ли выдержать бюджеты глобальных корпораций новые условия и новые способы регулирования.
- Есть ли у отраслей с существенным регулированием, необходимые средства и условия для контроля издержек?

Отвечая на эти вопросы, Алан Мердок утверждает, что Соединенное Королевство и Новая Зеландия своим примером иллюстрируют способность достигнуть умеренного роста расходов в течение длительного времени, но также показывают, что система контроля затрат может быть подорвана политическими играми².

Вопрос «качества» сегодня намного шире, нежели чем доказанная действенность того или иного препарата. К тому же, качество – неоднозначное понятие, которое часто в обществе, трактуется не однозначно. Высшие должностные лица склонны концентрировать внимание на структуре системы здравоохранения в целом, и мало уделяют внимания исходным характеристикам состояния этих систем (например, укомплектованность уровней необходимым оборудованием), действиях и процессах (например, время ожидания медпомощи, услуги и пр.), и результатах функционирования системы здравоохранения на уровне конкретного получателя услуг.

Хотя воздействие системы здравоохранения на здоровье граждан может быть рассмотрено как критерий изменения общественной политики, у этой системы есть только обычные средства измерения состояния пациента. В анализе клинических и медицинских услуг, медицинские манипуляции и лекарственное воздействие оцениваются узко клиническими методами, а не широким воздействием на качество жизни³.

Если улучшение здоровья населения (продолжительность и качество жизни) приняты в качестве основной цели системы здравоохранения в целом, тогда косвенно качественное здравоохранение определяется успехами в улучшении состояния здоровья пациентов при снижении затрат на достижение этого уровня. Для фармацевтического рынка это означает что рентабельные средства должны быть разработаны

¹ См.: Organization for Economic Cooperation and Development, OECD Health Data 2009. Paris: OECD, 2009.

² См.: Bloor K.E., Maynard A.K., and Freemantle N. Lessons from International Experience in Controlling Pharmaceutical Expenditure III: Regulating Industry // British Medical Journal 313 (6 July 1996): 33–35.

³ См.: Medical Outcomes Trust, SF-36.com home page, www.sf36.com (20 February 2003); and Euro Qol Group, EQ 5D home page, www.euroqol.org (20 February 2003).

для лечения каждого заболевания, вне зависимости от того относятся они к лекарственной продукции или нет. В современных условиях это, прежде всего, требует, от производителей повышения безопасности, эффективности и качества новых лекарств в процессе лицензирования.

Эффективность и безопасность требуют, чтобы клинические испытания представили доказательства лечебного эффекта и приемлемый уровень побочных эффектов, в том числе и по сравнению с плацебо. Эффективность определяется краткосрочными клиническими испытаниями до запуска лекарства на рынок. При этом эти испытания должны проводиться компаниями по моделям инсорсинга и аутсорсинга для обеспечения объективности предоставляемых доказательств эффективности¹.

Основой продажи лекарственных средств на рынке сегодня выступает категория эффективности. Поэтому систематическое измерение соотношения лечебного результата и стоимости, для определения рентабельности лекарственных средств зачастую недоступно. Системы регуляторов фармрынка в Австралии, Канаде и некоторых странах Европы всё более и более ориентированы на то, чтобы компании производители представляли такие доказательства эффективности выпускаемых ими лекарственных средств, которые могут быть донесены до покупателей, добавляя к трем существующим регуляторам безопасности, эффективности и качества четвертый – рентабельность.

Доступность, как и качество, понятие, которое требует тщательного определения. Опираясь этим термином в общественном лексиконе, иностранные исследователи отмечают, что обыватели однозначно трактуют этот термин как доступ к наркотическим и иным препаратам того же толка². На самом деле проблема регулирования доступа к лекарственным средствам сегодня гораздо более широка.

Сегодня в этом ракурсе существует целый ряд моделей. Может быть полный или частичный доступ, также имеют место ограниченные модели сформированные на основе категорий сооплаты и франшизы. Основа выбора этих моделей заключается в совмещении ценностей поддержания здоровья нации, прежде всего, молодого поколения с политическими

задачами и критериями. Общественно финансируемые системы здравоохранения имеют целью функционирования обеспечение равного доступа к медицинским услугам и, прежде всего, лекарственным средствам в рамках определенного усредненного уровня обеспечения. Однако, с позиций эффективности и качественных целей, формирование такого золотого стандарта труднодостижимо и его самого трудно контролировать.

Обращаясь к вопросу регулятивных воздействий на фармрынок, необходимо отметить, что из классификации в зарубежной науке достаточно сложная. Они подразделяются по объекту воздействия и по способу. По первому основанию выделяют воздействия на пациентов – потребителей лекарств, на врачей и на фарминдустрию в целом³. Рассмотрим их подробнее.

Итак, регулирующее воздействие на пациентов, по результатам исследований производившихся в Европе заключается в повышении частоты применения ими конкретного препарата. Наиболее глобально способы такого воздействия реализуются в двух основных моделях это вне рыночное воздействие на ассортимент аптечных сетей по протекционизму того или иного препарата или, напротив, рыночное обращение напрямую к пациенту.

Среди средств, которые непосредственно используются для воздействий на пациентов Б. О'Брайен выделяет следующие⁴:

1. Выбор пользователей и софинансирование. Здесь существуют несколько национальных моделей реализации. Так во Франции и Италии определяющим моментом выступает тип лекарственного средства, в Германии – количество требующегося пациенту лекарства, в Великобритании применяется так называемая «стандартная» система.
2. Безрецептурная продажа. Начиная с конца 90-х годов, список безрецептурных лекарств расширяется. Эта тенденция продиктована двумя факторами. С одной стороны повышением медицинской грамотности населения, а, с другой стороны, повышением качества лекарств и снижением количества побочных эффектов при их применении.

¹ См.: Alan Maynard and Karen Bloor Dilemmas In Regulation Of The Market For Pharmaceuticals. Health Affairs on September 24, 2012, pp. 31-41.

² См.: Drug access by country, WHO (World Health Organization). Correspondence on access to essential drugs. Department of Essential Drugs and Medicines Policy. Geneva, 2010.

³ См.: Bloor K.E. and N. Freemantle Lessons from International Experience in Controlling Pharmaceutical Expenditure I: Influencing Patients, British Medical Journal 312 (8 June 1996): 1469–1471. Freemantle N. and K.E. Bloor, Lessons from International Experience in Controlling Pharmaceutical Expenditure II: Influencing Doctors, British Medical Journal 312 (15 June 1996): 1525–1527.

⁴ См.: B. O'Brien, The Effect of Patient Charges on the Utilisation of Prescription Medicines, Journal of Health Economics 8, no. 1, 1999, pp. 109–132; Office of Fair Trading, Price Fixing of Medicaments Ends, Press Release, London: OFT, 15 May 2001; Europe on the Brink of Direct-to-Consumer Advertising. Editorial, Lancet 359, no. 9319, 2002, p. 1709.

3. Прямая реклама. Прямая реклама лекарств, имеет сегодня, наиболее высокий уровень развития в США. Оттуда же поступают и наиболее эффективные модели её реализации, которые начинают применяться и в Европе.

Рассматривая воздействия на врачей как форму регулирования лекарственного рынка, необходимо отметить, что врач, являясь центральным звеном любой медицинской системы, определяет политику назначения лекарственных средств, делая предварительный выбор в пользу того или иного препарата. Среди основных средств формирования предпочтений врачей на назначение препаратов можно выделить:

1. Информацию из медицинских справочников и клинические рекомендации. Сегодня это направление всё более и более приобретает рекламные черты. Таким изданиям становится свойственна энергичность, но поверхностность, в них начинают появляться откровенно рекламистские черты, как рекомендации и одобрение препаратов знаменитостями¹.
2. Ограничительные списки и дженерики. Первая форма воздействия на врачебные предпочтения известна давно и проистекает из политики администрации относительно оказания медицинских услуг и обеспечения населения лекарственными средствами. Поэтому существуют два вида списков «разрешительные», где указаны препараты предпочтительные к назначению и «запретительные», где указаны препараты к назначению не желательные. Проблема дженериков заключается в праве врача назначить по просьбе пациента, руководствующегося чаще всего ценой, или из других соображений родственный необходимому препарат².
3. Бюджетный контроль. В этом средстве сконцентрированы, скорее, ограничительные виды воздействия. К тому же, сегодня относительно его регулятивной эффективности существуют значительные сомнения. Исследования, проведенные в Великобритании и Ирландии показали, что возможности сэкономить на назначении лекарств в

пользу более дешевых и использовать избыточные ресурсы в другом месте показали только краткосрочный эффект от оптимизации расходов³.

Рассмотрим вопрос регулирования фарминдустрии в комплексе. Непосредственно, по мнению иностранных специалистов, регулирование фармацевтической индустрии осуществляется следующими средствами:

1. Контроль ценообразования.
2. Контроль доходов.
3. Контроль рентабельности.

Комплексно характеризуя представленную систему необходимо отметить, что практика показывает, что хотя регулирование цен на лекарства и используется повсеместно, но конечное регулятивное воздействие этих мероприятий не велико. Эффективность возрастает тогда, когда регулирование цен осуществляется в комплексе с регулированием доходов и рентабельности производителей и продавцов лекарственных средств.

По мнению автора, в российской практике регулирования рынка лекарственных средств необходимо, в первую очередь, определить его цели и задачи. Государство должно однозначно расставить приоритеты: обеспечение доступности лекарственных средств за счет контроля над ценообразованием, издержками и рентабельностью производителей и продавцов лекарств при субсидировании деятельности предприятий фарминдустрии, или создание условий эффективной конкуренции на фармакологическом рынке. Во-вторых, необходимо определиться со средствами регулирования данного рынка. Если исходить из того, что автор считает доступность лекарств приоритетом государственного регулирования, то основными средствами регулирования должны стать контроль издержек и рентабельности производителей и продавцов лекарств. При этом, следует сформировать в данной отрасли механизм частно-государственного партнерства, который обеспечит её инновационное развитие.

¹ См.: Petersen M. Heartfelt Advice, Hefty Fees, New York Times, 11 August 2002.

² См.: Bradlow J. and A. Coulter Effect of Fundholding and Indicative Prescribing Schemes on General Practitioners' Prescribing Costs, British Medical Journal 307, 2003 pp. 1186–1189.

³ См.: Giuffrida A. and D. Torgerson Should We Pay the Patient? Review of Financial Incentives to Enhance Patient Compliance, British Medical Journal 315, 20 September 1997, pp. 703–707.

РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (на примере логистической службы строительного предприятия)

RESULTS OF INTRODUCTION OF A PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT OF SUBJECTS OF SMALL BUSINESS (on an example of logistic service of the construction enterprise)

Е. В. Фоломеев,
аспирант

Статья посвящена субъектам малого предпринимательства строительной отрасли, их месту в отрасли и проблемам управления ими. Поднимается вопрос необходимости внедрения наиболее эффективных методов менеджмента строительной организацией, в частности, процессного подхода. В статье дается характеристика отдельных элементов данного подхода, рассматриваются методы и способы их реализации на предприятии с точки зрения выделения и оптимизации издержек предприятия с логистической точки зрения и приводятся результаты внедрения процессного подхода на примере логистической службы строительного предприятия.

The article is devoted to subjects of small business of construction branch, their place in branch and to problems of management by them. The question of need of introduction of the most effective methods of management by the construction organization, in particular, a process approach is brought up. In article the characteristic of separate elements of this approach is given, methods and ways of their realization at the enterprise from the point of view of allocation and optimization of costs of the enterprise from the logistical point of view are considered and results of its introduction on an example of logistic service of the construction enterprise are given..

Ключевые слова: строительство, предпринимательство, управление, менеджмент, процессный подход, логистика, бизнес-процессы, модель управления, эффективность, издержки, затраты.

Key words: building, construction, business, management, the process approach, logistic service, business processes, management model, efficiency, expenses, costs.

Малые предприятия строительного комплекса функционируют в условиях интенсивной конкуренции, обуславливающей непродолжительность экономического жизненного цикла строительной продукции. Это обстоятельство ограничивает возможности предприятий в области стратегического планирования, снижает длительность рассматриваемого перспективного периода и вынуждает систему управления предприятием искать дополнительные резервы для обеспечения тактической маневренности производственно-рыночного процесса [1].

Сегодня место на рынке определяется не только темпами расширения производства, но и уровнем организации бизнес-процессов.

Конкурентные преимущества малых строительных предприятий кроются в постоянном совершенствовании бизнес-процесса при эффективном использовании и распределении ресурсов. Причем, рынок заставляет предпринимателей производить продукт с целью максимального удовлетворения своих потребителей, повышения уровня их лояльности и увеличения доли постоянных клиентов. Этот процесс также требует постоянного совершенствования технологии менеджмента.

В современной науке и практике управления основным направлением менеджмента и его инновационной технологией признается процессный

подход, под которым понимается управление деятельностью организации как системой взаимно связанных бизнес-процессов.

Современные информационные технологии дают возможность компании действовать на уровне подразделений полностью автономно (децентрализовано), сохраняя при этом возможность, пользоваться централизованными данными.

Сформированная на основе системного подхода методическая база разработки эффективных бизнес-процессов малого строительного предприятия представлена на рис. 1.

Концепция повышения эффективности бизнес-процессов малого предприятия применяется для моделирования процесса разработки эффективных бизнес-процессов (далее – ЭБП) малого предпринимательства.

Модель в общем случае – это изображение исследуемого объекта с помощью математических, физических, графических или компьютерных методов [2].

Существует два способа описания моделей: статистическое и динамическое описание.

Статистическое описание рассматривает структуру модели, т.е. такие аспекты, в которых можно пренебречь временем.



Рис. 1. Методическая база разработки эффективных бизнес-процессов малого строительного предприятия [2]

Динамическое описание рассматривает поток событий, т.е. изменение моделируемых явлений во времени, которыми нельзя пренебречь с точки зрения задач, решаемых на предприятии [3].

Таким образом, строительное предприятие малого бизнеса можно представить в виде двух моделей:

- статистической модели (структура предприятия);
- динамической модели (бизнес-процессы).

В общем случае модель разработки эффективных бизнес-процессов малого предпринимательства включает следующие этапы:

- стратегическое моделирование;
- моделирование существующих бизнес-процессов;
- моделирование эффективных бизнес-процессов малого предприятия.

Непрерывное совершенствование может осуществляться за счет постепенного отказа от неэффективных видов деятельности, передвижения границ между подразделениями, делегирования полномочий с целью повышения производительности и экономии требуемых ресурсов. Все чаще на практике применяется комплексный подход, включающий: процедуры оптимизации бизнес-процессов, использование передовых технологий, инновационные решения, управление персоналом. В отличие от традиционного подхода к учету издержек процессный подход предусматривает введение пооперационного учета издержек на всем пути движения материальных потоков. Так, например, в логистике ключевым событием, объектом анализа является заказ потребителя и действия по выпол-

нению этого заказа. Калькуляция издержек должна позволять определять, приносит ли конкретный заказ прибыль и каким образом можно сократить издержки на его выполнение. Учет издержек по процессам дает наглядную картину того, как формируются затраты, связанные с обслуживанием клиента, какова доля в них каждого из подразделений. Суммируя все расходы можно определить затраты, связанные с отдельным процессом, заказом, услугой, продуктом и т.д. Основное внимание должно уделяться сокращению издержек, занимающих наибольшие доли в сумме всех издержек предприятия. Так, например, как показывает практика, основными составляющими логистических издержек являются транспортно-заготовительные расходы (до 60%) и затраты на содержание запасов (до 35%). Специфика учета издержек, например в логистике, при рассмотрении данной функциональной единицы с точки зрения процессного подхода, заключается:

- во-первых, в необходимости выявления всех затрат, связанных с конкретными логистическими процессами (принцип тотальных затрат);
- во-вторых, в группировке расходов не вокруг подразделений предприятия, а вокруг работ и операций, поглощающих ресурсы.

Система оценки логистических издержек нужна лишь менеджерам по логистике, которые берут ее за основу процессов. Никакие правила или законы не требуют представлять учет затрат по процессам в финансовых отчетах.

Становится наглядным, что конечным пользователем полученных посредством анализа данных является сама компания, а не ее сторонние пользователи – эти процессы происходят исключительно внутри компании и являются ее внутренней средой. Основой осуществления самого процесса является создание некой модели бизнес-процесса, базирующейся на глубоком знании процесса управления данной организацией или отдельных участков управления вследствие декомпозиции процесса управления. Поэтому необходим анализ ключевых элементов бизнес-модели. Процесс моделирования предполагает построение модели, описывающей систему с разных точек зрения. Это означает, что полная модель складывается из отдельных проекций, отражающих разные аспекты системы. Выбор проекций модели зависит от степени детализации проблемы и принятых решений. Ключом к построению моделей является абстрагирование, когда сосредотачиваются на наиболее существенных деталях, игнорируя при этом остальные. Например, функциональная модель показывает, что делает система в ответ на запросы пользователя (но не как она это делает), логическая

модель описывает основные сущности и отношения между ними.

С помощью моделирования различных областей деятельности можно достаточно эффективно анализировать «узкие места» в управлении и оптимизировать общую схему бизнеса, а также иметь перед своими глазами модель деятельности предприятия, которая отражала бы все механизмы и принципы взаимосвязи различных направлений управления.

Модель бизнес-процесса отражает взаимосвязи между всеми участниками процесса. В результате достигается «прозрачность» организации путем построения подробного структурного описания, выстроенного по иерархии управления и исполняемым функциям, направленным на достижение определенных целей. Любая система или подразделение внутри предприятия функционирует в условиях постоянных изменений как внешней среды (рынки, экономические условия, конкуренты, технологии и т.д.), так и внутри самого подразделения или структуры (сотрудники, цели деятельности, продукты, планы, процессы, затраты, заказчики, поставщики и т.д.). При этом надо исходить из аксиомы, что изменения – это нормальная часть бизнеса, и если организация не будет на них адекватно реагировать, то неизбежно отстанет от более динамичных конкурентов. Неслучайно к трем важным качествам логистики, например, которая в любой случае является важной функциональной единицей каждой строительной организации, относят отсутствие «жира» (так называемая, «тощая» логистика), интегрированность и динамизм. К сожалению, переход к новому способу организации работы зачастую сложен и может проходить несколько этапов:

1. Отрицание сотрудниками необходимости перемен как таковых.
2. Защита. Сотрудники оправдывают существующие подходы к решению проблем и критикуют предлагаемые новые.
3. Начало перехода от старых способов к новым.
4. Адаптация. Использование новых способов и признание их выгоды.
5. Полная реализация предложенных усовершенствований и уверенность в их эффективности.

При внедрении управления на предприятии на основе процессного подхода возникают трудности, связанные с сопротивлением, как рядовых сотрудников функциональных подразделений, так и их руководителей. Большинство людей не любят изменений, так как для их осуществления требуются большие усилия, отказ от старых и привычных приемов; овладение новой квалификацией, изучение новых способов действий, отработка незнакомых ранее процедур, формирование новых отношений. Сотрудники функ-

циональных подразделений сопротивляются изменениям, которые лишают их чувства собственной безопасности, например, когда они:

- не ориентируются в направленности изменений;
- вынуждены принимать риск на себя;
- опасаются оказаться в результате изменений ненужными;
- считают, что не справятся с новыми обязанностями;
- не способны и (или) не желают обучаться новым навыкам и новому поведению.

Руководители функциональных подразделений оказывают сопротивление, когда изменения ставят под угрозу их позиции и власть, т.е. в тех случаях, когда:

- уменьшается их доля в доходах предприятия;
- уменьшается их влияние на принятие решений;
- сокращаются возможности их контроля над ресурсами предприятия;
- наносится ущерб их репутации.

Таким образом, изменениями необходимо управлять, понимая, какие именно усовершенствования необходимы, умея убедить персонал в необходимости и полезности усовершенствований (использование теории мотивации), умея организовать внедрение изменений.

Одна из важных характеристик изменений – темпы их осуществления. Различают два основных подхода к управлению изменениями:

1. Непрерывное совершенствование, представляющее собой поток относительно небольших изменений, которые предприятие может принять без крупных для себя потрясений. При этом существенно снижается риск, так как от неудачных нововведений легко отказаться и вернуться к прежнему варианту.
2. Реинжиниринг бизнес-процессов – фундаментальное изменение мышления и радикальное перепроектирование бизнес-процессов, позволяющее добиться значительного улучшения важных показателей деятельности: затрат, качества, уровня обслуживания и скорости реагирования. Идея реинжиниринга состоит в том, что организация не ищет возможностей для совершенствования текущих операций, а начинает создавать новый процесс с самого начала.

Первый подход можно сравнить с мелким ремонтом, подкрашиванием старого автомобиля, а реинжиниринг аналогичен в данном случае покупке нового автомобиля.

На окончательной стадии построения модели стратегии, то есть принятия и внедрения изменений, происходит согласование инициатив по воз-

можно преобразованию бизнес-процессов малого строительного предприятия (рис. 2).



Рис. 2. Согласование инициатив по возможному преобразованию малого бизнеса [4]

В результате анализа выбираются методы и приемы, применяемые для преобразования бизнес-процессов. Определяются показатели деятельности малого бизнеса, которые будут изменяться. Рассматриваются возможные изменения по отношению к продукту, функциям, менеджменту, ресурсам. Намечаются возможные изменения бизнес-процессов малого строительного предприятия, т.е. создается грубая модель предприятия малого бизнеса.

После того, как на строительном предприятии построена и внедрена система процессного управления, руководству становится автоматически ясным, какие же процессы следует вынести на аутсорсинг, а какие имеет смысл оставить в рамках «ключевого бизнеса». Система аутсорсинга позволяет профессионалам сконцентрировать внимание на главной работе, тем самым, повышая уровень и качество производительности труда исполнителей.

Так, например, внедряя процессный подход к управлению на одном из российских малых предприятий строительной отрасли руководством компании была поставлена задача по оптимизации (снижению) издержек на основе процессного подхода, который потребовал учета издержек не с традиционной, функциональной точки зрения, когда выделяются и учитываются издержки по конкретным функциям, а с точки зрения распределения издержек по тому или иному бизнес-процессу.

Основное внимание было уделено сокращению издержек, занимающих наибольшие доли в сумме всех логистических издержек. Таким образом, специфика учета издержек в логистике стала заключаться:

- во-первых, в необходимости выявления всех затрат, связанных с конкретными логистическими процессами (принцип тотальных затрат);
- во-вторых, в группировке расходов не вокруг подразделений предприятия, а вокруг работ и операций, поглощающих ресурсы.

Данная специфика напрямую диктуется требованиями процессного подхода. Таким образом, мы видим, что учет издержек в логистике с точки зрения процессного подхода напрямую влияет на качество логистического процесса в компании. Для максимально полного учета издержек с целью их анализа и оптимизации был соблюден ряд требований:

1. Были выделены затраты, возникающие в процессе реализации каждой логистической функции.
2. Был введен учет издержек по логистическим процессам для выявления специфических издержек, связанных с одним процессом, но возникающих в разных подразделениях.
3. Была сформирована информация о наиболее значимых затратах.
4. Была сформирована информация о характере взаимодействия наиболее значимых затрат друг с другом.
5. Были определены изменения затрат, расходы, вызванные отказом от данного процесса.
6. В соответствии с принципом тотальных затрат было недостаточно контролировать только те затраты, которые образуются в пределах одного предприятия, было необходимо выявлять затраты всех участников логистической цепочки (далее – ЛЦ) и выяснять механизм их образования и взаимную обусловленность.

Были определены следующие пути снижения уровня логистических затрат:

1. Поиск и сокращение тех видов деятельности (процедур, работ, операций), которые не создают добавленной ценности, путем анализа и пересмотра цепи поставок.
2. Проведение переговоров с поставщиками и покупателями по установлению более низких отпускных и розничных цен, торговых надбавок.
3. Оказание содействия поставщикам и покупателям в достижении более низкого уровня затрат (программы развития бизнеса клиентов, семинары для торговых посредников).
4. Интеграция прямая и обратная для обеспечения контроля над общими затратами.

5. Поиск более дешевых заменителей ресурсов.
6. Улучшение координации деятельности предприятия с поставщиками и потребителями в логистической цепи, например, в области своевременной доставки продукции, что уменьшает затраты на управление запасами, хранение, складирование, доставку.
7. Компенсация роста затрат в одном звене логистической цепи за счет сокращения затрат в другом звене.
8. Использование прогрессивных методов работы для повышения производительности труда сотрудников.
9. Улучшение использования ресурсов предприятия и более эффективное управление факторами, влияющими на уровень общих затрат.
10. Обновление наиболее затратных звеньев логистической цепи при осуществлении инвестиций в бизнес.

Помимо вышеуказанных задач, были выделены задачи, которые должны быть решены непосредственно транспортным отделом:

1. Отыскание оптимального числа поездок автомобилей на маршрутах при установленном времени пребывания в наряде (задача на минимальные потери рабочего времени);
2. Отыскание оптимального варианта закрепления получателей за поставщиками однородной продукции (задача на минимум нулевых пробегов);
3. Составление рациональных маршрутов работы подвижного состава – увязка поездок (задача на минимум холостых пробегов);
4. Организация развозочных и сборочных маршрутов (задача на определение минимального пробега при объезде грузопунктов);
5. Распределение подвижного состава и погрузо-разгрузочных средств по маршрутам работы (задача на максимальное использование рабочего времени автомобилей и погрузо-разгрузочных механизмов).

Реализация выше указанных мероприятий позволила добиться снижения доли логистических издержек в общих издержках компании.

Необходимо отметить снижение затрат на ремонт и обслуживание автотранспорта при возросшем пробеге и общей нагрузке на транспорт.

Применение процессного подхода в логистике компании позволяет произвести декомпозицию постоянных затрат в составе общей себестоимости продукции, что делает возможным рациональную оценку необходимости этих затрат, что зачастую ведет к отказу от многочисленных расходов. Пре-
дыдущие дорогостоящие вертикали управления процессами реализации проектов интегрируются в несколько параллельных горизонталей управления, которые становятся независимыми друг от друга и, в конечном счете, способствуют достижению положительного экономического эффекта.

Библиографический список

1. Песоцкая Е.В., Шейхов М.О. Модели и методы управления жизненным циклом продукции малых и средних предприятий строительного профиля // Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a04.htm> (дата обращения: 22.02.2011).
2. Журавлева И.О. Методология реинжиниринга бизнес-процессов на основе системного подхода // Проблемы современной экономики. 2006. №3(19). С.30.
3. Зиндер Е. З. «3D-предприятие» — модель трансформирующейся системы // Директору информационной службы. 2000. № 4. С.29.
4. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдменов С.В., Киселев Д.А. Реинжиниринг бизнес-процессов. М.: ЭКСМО, 2005. С.122.
5. Корольков В., Брагин В. Процессный подход к управлению организацией // Стандарты и качество. 2003. № 9. С. 80–82.
6. Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент. Таганрог: Изд-во ТРГУ, 2008. 132 с.
7. Ильин Н.И., Лукманова И.Г. и др. Управление проектами. Спб.: Два-три, 2007.
8. Менеджмент систем качества / М.Г.Круглов, С.К.Сергеев, В.А.Такташов и др. М.: Изд-во стандартов, 2004.

Фоломеев Е. В. – аспирант, старший преподаватель Московского Государственного Строительного Университета (МГСУ)

Folomeev E. V. – Postgraduate, Senior Lecturer, Moscow State Construction University (MGSU)

e-mail: fev@rokfol.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА

FOREIGN EXPERIENCE OF BUILDING MODELS OF INTERACTION BETWEEN GOVERNMENT AND SMALL BUSINESS

Э. И. Хастиева,
аспирант

Предлагаемая статья посвящена анализу зарубежного опыта построения моделей взаимодействия государства и малого бизнеса. В статье показано, что государства с развитой рыночной экономикой осуществляют политику активного регулирования деятельности и поддержки малых предприятий.

Offered article is devoted to the analysis of foreign experience of creation of models of interaction of the state and small business. In article it is shown that the states with the developed market economy carry out policy of active regulation of activity and support of small enterprises.

Ключевые слова: взаимодействие государства и малого бизнеса, государственная поддержка, программы инвестирования, налоговые льготы, бизнес-инкубаторы.

Key words: interaction of the state and small business, state support, investment programs, tax privileges, business incubators.

Основные функции, которые выполняет малый бизнес в зарубежных странах – социально-экономические, такие как формирование конкурентной среды, поддержка инвестиционной активности путем мобилизации предпринимательского и творческого потенциала предпринимателей, снижение социальной напряженности через обеспечение занятости населения.

В Великобритании в малом бизнесе занято 13,6 млн. человек, что составляет 49% общей численности занятых, а благодаря мерам государственной поддержки – малое предпринимательство Великобритании считается самым надежным в странах Европы [1]. На малых предприятиях Германии занято около 70% всего занятого населения, они обеспечивают 41% налоговых поступлений и почти 50% ВВП [2], в США на малых предприятиях с численностью до 100 человек занято около 40% всего трудоспособного населения страны [3] обеспечивающих примерно тот же процент ВВП.

Главным фактором развития малого предпринимательства является эффективная государственная поддержка. Развитые страны используют примерно однотипный набор методов и форм экономической и административной поддержки:

- программы поддержки малого бизнеса,
- создание и развитие специальных структур, представляющих права и оказывающих информационную, консультационную, инвестиционную помощь малому бизнесу,
- льготное налогообложение,
- антимонопольное регулирование,
- распределение госзаказов малым предприятиям [4],

- разработку и реализацию правовых актов по поддержке общественных организаций, взаимодействию малого и крупного бизнеса и другие формы поддержки [5].

Интересным представляется опыт Китая как страны с одними из самых высоких темпов развития экономики – рост ВВП даже в послекризисный период 2008–2010 гг. был не ниже 9% в год и составил в 2011 году – 9,2% [6], при этом в малом бизнесе занято около 60% населения, и данный сектор обеспечивает 55% ВВП (в России же рост ВВП не превысил и прогнозируемых в начале 2011 г. 5%, составив всего 4,7%) [7]. Малые предприятия Китая производят большую часть инновационной продукции. Кроме того, основная часть производимой продукции, поставляемой на экспорт, приходится на долю малых предприятий.

Основным субъектом, осуществляющим выработку и реализацию экономической политики в Китае, по аналогии с Министерством экономического развития Российской Федерации, является Национальная комиссия по развитию и реформированию (далее – NDRC). Поскольку одним из ключевых направлений ее деятельности является создание условий для стабильного и динамичного развития малого бизнеса, то в состав комиссии входит Департамент малого и среднего предпринимательства. Также в качестве специализированного учреждения по обслуживанию малого и среднего предпринимательства образован Китайский центр делового сотрудничества и координации (далее – CCBCC) [8].

В 2001 г. по решению Правительства Китая была открыта государственная некоммерческая информационная служба China SME Online – CSMEO (www.sme.gov.cn). Целью создания данной государ-

ственной некоммерческой информационной службы стало обеспечение комплексного и своевременного информационного обслуживания населения страны и всех государственных органов по вопросам деятельности малого и среднего бизнеса. Службой аккумулируется актуальная информация:

- об изменении действующих и введении новых законных и подзаконных актов;
- о действующих программах поддержки и субсидирования малого предпринимательства;
- новости и обзоры о состоянии социально-экономического развития в стране и за рубежом.

Кроме того, CSSEO выполняет также роль некоей рыночной площадки: содержит информацию о поставках и потребностях местных и зарубежных рынков, проводит обзор качества, назначения, рынков сбыта производимой продукции на малых и средних предприятиях, возможностях финансирования (в том числе привлечения венчурного капитала) и т.д. В работе службы принимают участие уже более 13 тыс. агентств различной направленности и посреднических компаний, способствующих развитию рыночных отношений, инициируют проведение ярмарок, семинаров и т.д. Для удобства пользователей осуществляются онлайн консультации по всем вопросам деятельности малых предприятий.

В 2002 г. был принят Закон Китайской Народной Республики Китая по содействию малым и средним предприятиям, который призван максимально уравнивать малый бизнес в правах с крупными компаниями, в первую очередь за счет обеспечения доступа к финансированию, техническим инновациям, обеспечения поддержки любым компаниям, ВУЗам, обслуживающим малый и средний бизнес. В гл. 2 ст. 13 данного закона указывается о создании Государственного фонда развития малого и среднего бизнеса, который создан для поддержки малого бизнеса в следующих областях деятельности: разработка инструкций по созданию предприятий; создание системы кредитных гарантий для предприятий; технологические инновации; поощрение специализации и кооперации с крупными предприятиями; подготовка кадров и информационных, консультационных и др. услуг учреждениями для предприятий; создание международного рынка; экологически чистое производство и др.

Интересна налоговая политика в отношении малого бизнеса – так вновь созданные компании (также как и во Франции, Германии) вообще освобождаются от налогов в первые два года своего существования.

Одним из способов поддержки малого предпринимательства в области предоставления гарантий субъектам малого предпринимательства является Кредитный гарантийный фонд. Из мер, направленных на повышение специализации и конкурен-

тоспособности в определенных областях широко распространено создание технопарков и особых экономических зон, что создает предпосылки для инновационного развития, привлечения иностранных инвестиций, венчурного капитала и научно-технических ресурсов [9].

Из негативных моментов, препятствующих развитию малого предпринимательства, можно назвать коррупцию (лидеры Коммунистической партии Китая назвали ее главной угрозой продолжению руководства Коммунистической партии) [10] и повсеместное нарушение авторских прав. Эти же проблемы в полной мере свойственны и экономике России.

Государственный сектор США взаимодействует с малым бизнесом в четырех основных направлениях.

- Финансы. Финансовая поддержка малого предпринимательства представлена широким спектром вариантов финансирования от микро займов до кредитов на покрытие значительного долга и венчурного капитала, также широко распространены программы безвозвратного субсидирования, в основном, двумя федеральными ведомствами: Администрацией малого бизнеса (Small Business Administration – SBA) и Национальным научным фондом (National Science Foundation – NSF) [11].

Программа гарантии займов – наиболее распространенная форма финансовой поддержки. Правительство США в лице SBA предоставляет гарантию возврата выданных частными банками и другими финансовыми учреждениями кредитов. В рамках гарантии возмещается возможный ущерб, связанный с займом. Администрация малого бизнеса гарантирует до 90% (в среднем 75%) краткосрочных и долгосрочных займов на сумму до 2 млн. долларов, предоставляемых коммерческими кредиторами [12]. Срок займа устанавливается в зависимости от целей получения кредита и возможностей малого предприятия на срок до 20 лет. В 2010-м году SBA утвердила более 51 650 гарантий кредитов на рекордную сумму в 12,2 млрд. долл. в соответствии с Генеральной программой гарантий по кредитованию бизнеса [13].

Программа займов (до 150 тыс. долл.) и микрозаймов (до 35 тыс. долл.) – предоставляются SBA из собственных кредитных источников с использованием сети сертифицированных компаний по развитию (далее – CDCs). Максимальная ставка – 7%. Кредиты предоставляются молодым бизнесам на длительный срок (до 30 лет) на финансирование основного недвижимого имущества. Сертифицированная компания по развитию – это такая некоммерческая корпорация взаимодействующая с SBA, малыми предприятиями и частными предпринимателями, которая создается для того, чтобы содействовать экономическому развитию в своем

районе даже на самом малом уровне. В США существует около 270 CDC.

Программа по инвестированию в малый бизнес (далее – SBIC) – является главным инструментом SBA в предоставлении венчурного капитала малым развивающимся компаниям. SBA выдает лицензии профессиональным владельцам венчурного капитала, которые образуют компании SBIC. Компании SBIC вкладывают средства в ценные бумаги или облигации малых бизнесов и помогают этим бизнесам расширяться. Как только бизнесы погашают свой долг, компании SBIC выплачивают займы, полученные ими у SBA. Период такого финансирования обычно занимает от семи до десяти лет.

- Развитие предпринимательства (обучение, информационные услуги, техническое содействие и тренинг). SBA предоставляет малым бизнесам бесплатные индивидуальные консультации (личные и по интернету), а также недорогое обучение начинающим предпринимателям.
- Государственные контракты (федеральные заказы). Правительство США является крупнейшим потребителем товаров и услуг в мире. Государственные контракты составляют приблизительно 200 млрд. долл. в год. Ежегодно Отдел SBA по государственным контрактам помогает малым бизнесам получить примерно 23% из федерального бюджета, отведенного на государственные заказы. Данный отдел также предоставляет малому бизнесу возможности для субконтрактирования, доступ к общественно-просветительским программам и тренингам.
- Адвокатура (защита интересов малого бизнеса). Поскольку содержание юристов дорого для малых предприятий, в 1978 г. при SBA был создан отдел, который тщательно изучает законодательные акты Конгресса, выступает от лица малых предприятий в суде или конгрессе и производит оценку процедурно-правового давления на малый бизнес. Помимо этого, он проводит обширные исследования деятельности малых предприятий США и предпринимательской среды, в которой они действуют.

Помимо непосредственного вливания денежных средств и информационного обеспечения предпринимателей, власти США активно привлекают в инновационное малое предпринимательство венчурный капитал. Налоговые и амортизационные льготы малому инновационному бизнесу в США предоставляются редко, поскольку для мелких фирм намного важнее предначальная и первоначальная поддержка. Поэтому налоговыми льготами традиционно больше пользовался крупный бизнес. В отношении малого бизнеса действует только одна существенная амортизационная льгота: мелким фирмам разрешено списывать стоимость основного капитала неравными частями

или единовременно в течение амортизационного периода. Основной налоговый режим для малых предприятий очень похож на российский: единый налог на вмененный доход с наличием федеральной и региональной компоненты.

Широко развиты в США бизнес-инкубаторы (по различным данным от 850 до 1100) [14]. Причем все большее распространение начинают получать (около 25%, и доля их неуклонно растет) коммерческие бизнес-инкубаторы, которые имеют своей целью получение прибыли за счет участия в акционерном капитале (выкупают 30–70% акций). В США насчитывается самое большое количество свободных экономических зон в различных вариациях (чуть меньше 300). Самой большой из них является СЭЗ «Силиконовая долина», где сосредоточено 20% мировых объемов производства компьютеров и другой вычислительной техники [15].

В Великобритании, согласно данным Федерации малого бизнеса 64% всех инноваций внедряется в малом бизнесе [16]. Основным координатором поддержки малого и среднего предпринимательства является Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (The Department for Business, Innovation and Skills – BIS).

Деятельность BIS направлена на создание благоприятных условий для становления и развития стартапов (начинающих или планирующих открыть свой бизнес предпринимателей) и уже существующего малого бизнеса, за счет:

- а) облегчения доступа к финансированию;
- б) бесплатной помощи стартующим предприятиям, обучения, информационной и консультационной поддержки будущих и начинающих предпринимателей;
- в) совершенствования методов управления бизнесом, развитие рынка труда, совершенствование производственных процессов;
- г) поддержка инновационных разработок для создания новых продуктов и услуг;
- д) развитие экспортных возможностей сектора малого и среднего бизнеса.

С целью дальнейшего развития экспортного потенциала сектора BIS и FSB (Федерация малого бизнеса) реализуют несколько программ, направленных на оказание информационной, консультационной и технической помощи малым предприятиям, не имеющим опыта внешнеэкономической деятельности.

Кроме BIS, поддержку малого предпринимательства Великобритании оказывает Федерация малого бизнеса (далее – FSB) – это крупнейшая организация, занимающаяся лоббированием интересов малого и среднего бизнеса, защищающая и поддерживающая

щая своих членов, которые платят регулярные членские взносы. По состоянию на 1 июля 2012 г. организация, созданная еще в 1974 году, имеет 200 000 членов в 33 регионах и 194 отраслях.

Прежде всего, FSB занимается консультированием предпринимателей, помощью в судах, поддержкой предпринимательства (руководство по бизнес-планированию, разработка маркетинговых планов) и другое [17].

Малые предприятия Великобритании освобождаются от уплаты налога на прибыль с инвестиций, направляемых на телекоммуникационные и информационные технологии, а также части средств, выделяемых на научно-исследовательские работы,

имеют льготы по уплате НДС и налога на имущество. В связи с экономическим кризисом, последствия которого до сих пор сказываются на странах Европы, более мягкая прогрессивная шкала налога на прибыль, действовавшая до 1 апреля 2011 года (например, компании с оборотом до 10 тыс. фунтов в год вообще не платили налог на прибыль) заменена более высокими ставкам [18].

Одна из популярных мер поддержки малого предпринимательства – создание бизнес-инкубаторов – возникла именно в Великобритании в 50-х годах XX в. В настоящее время насчитывается около 300 бизнес-инкубаторов с годовым оборотом 17 млрд. долл. (в России годовой оборот бизнес-инкубаторов составляет 3 млрд. долл.).

Таблица 1

Шкала налога на прибыль, действующая в Великобритании с 01.04.2011

Годовой размер прибыли, тыс. фунтов стерлингов	Ставка налога на прибыль
Менее 300.000	21%
300.000–1,5 млн	21–27%
Более 1,5 млн.	27%

Правительственным органом, реализующим поддержку малого бизнеса Германии, является директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий. Основные его программы – «Концепция развития научно-технической политики в отношении предприятий малого и среднего бизнеса» (обеспечивающая финансирование малого и среднего бизнеса) и «Стимулирование сбережений для открытия своего бизнеса» (стимулирование запуска стартапов). Контролирует реализацию данных программ Кредитный совет по восстановлению [19]. Прямое финансирование малых компаний осуществляется преимущественно коммерческими организациями, занимающимися кредитованием малого бизнеса, а финансовые ресурсы на это выделяет правительство Германии. Для этих целей создана финансовая группа KfW Group, 80% акций которой принадлежит Правительству Германии [20]. Эта группа выполняет функции кредитной организации, компании по финансированию экспорта и банка развития. Она предоставляет льготные кредиты (5–8%) более 3 млн. малых предприятий Германии, гарантируя коммерческим банкам до 80% кредита или займа [21]. Условия предоставления кредита достаточно жесткие и главным критерием выдачи кредита является кредитоспособность предпринимателя.

Малому бизнесу в Германии предоставляется ряд льготных условий кредитования:

- возможность освобождения от выплат в первые 2 года;
- низкие процентные ставки по выдаваемым кредитам;
- долгосрочное кредитование (до 15 лет);
- отсутствие санкций за задержку возвращения кредита;
- возможность долевого финансирования: часть финансируется за счет государственных средств а оставшаяся часть финансируется за счет собственных или других заемных средств.

Параллельно широко развивается сеть бизнес-инкубаторов при ВУЗах (около 200). В 2010 г. на период кризиса правительство Германии ввело дополнительные меры поддержки малого и среднего бизнеса. Так, налог на прибыль для малых и средних предприятий был снижен с 39% до 30%, а отчисления в фонды соцстрахования — с 6,5% до 3,3%. Также в кризис выросло число микрокредитов (до €25 тыс.), выдававшихся под низкие проценты (4–6% годовых). Причем в 2012–2013 гг. планируется дополнительное снижение ставок налогов.

Таким образом, можно сделать вывод, что государства с развитой рыночной экономикой осуществляют политику активного регулирования малого бизнеса. Это еще раз подтверждает вывод о том, что для достижения ключевых показателей развития малого бизнеса должна проводиться активная государственная политика.

Библиографический список

1. Поддержка малого бизнеса в разных странах мира (Великобритания, Япония, США) / Проблемы теории и практики управления. М.: ОАО «Международная Медиа Групп». – 08/2010. – С. 102–110.
2. Проблемы теории и практики предпринимательства / Комаров А. Г., Богданова С. Ю., Личнов А. В. // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4 (40).
3. Small Business in the American Economy. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2006.
4. Авилов А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в развитых странах // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. – № 3 – С. 313–315.
5. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1.
6. Королева А. Китай поддержит потребителя // Эксперт. – № 47. – 14.02.2012.
7. Дробинина Е. Росстат отчитался о рекордах российской экономики // BBC: Русская служба. Режим доступа: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/03/120314_rosstat_2011_records.shtml. Дата обращения: 01.07.2012.
8. China Centre for Business Cooperation & Coordination. Режим доступа: <http://www.insme.org>. Дата обращения: 02.07.2012.
9. Ресурсный центр малого предпринимательства // <http://www.rcsme.ru>.
10. Болотинский М., Хонгда Янг Малый и средний бизнес в России и Китае: Сравнительный обзор. Режим доступа: http://www.acg.ru/malyi_i_srednii_biznes_v_rossii_i_kitae_sravnitelnyi_obzor. Дата обращения: 03.07.2012
11. Mills A. Cheril, Thrasher Ellen, Fischer Erika. Office of entrepreneurial Development. Режим доступа: <http://www.infousa.ru/economy/sba.pdf>. Дата обращения: 03.07.2012
12. Арсюхин Е. Кустарная» доля американского бизнеса // Российская Бизнес. -06.03.2007
13. Официальный сайт SBA. Режим доступа: <http://www.sba.gov/financing/fr7aloan.html>. Дата обращения: 03.07.2012.
14. Вышегородцев М. Бизнес-инкубаторы – бизнес или социальная функция?/Институт развития малого и среднего бизнеса. Режим доступа: <http://www.irmsb.ru/pages/articles/biznes-in>. Дата обращения: 03.07.2012.
15. Кузьменко В.П., Кузнецова Л.И. Справочник экономиста. – 2009. – № 2–3. – С. 24–34.
16. Federation of Small Business. Режим доступа: <http://www.fsb.org.uk/real-life-entrepreneurs>, Дата обращения 04.07.2012
17. Официальный сайт: Federation of Small Businesses. Режим доступа: <http://www.fsb.org.uk/benefits>. Дата обращения: 05.07.2012
18. Официальный сайт Налоговой службы Великобритании: HM Revenue&Customs. Режим доступа: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/getting-started/intro.htm>. Дата обращения: 05.07.2012.
19. Горькаева О. Господдержка для самых маленьких // Коммерсантъ. Приложение. – 10.04.2012. – № 7 (138).
20. Кредитование малого бизнеса в России и Германии. Материалы российско-германского проекта / под ред. Э. Макварта, И. Путинцевой. М.: OST-EURO, 2005. – С. 206.
21. Кириченко И.В. Экономика технопарков// ИнформКурьер Связь. – 2005. – № 5 – С.14.
22. U.S. Small Business Administration: Fiscal Year 2010 Congressional Budget Justification. Режим доступа: <http://www.sba.gov>. Дата обращения: 23.06.2012.

Хастиева Э. И. – аспирант Института социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)

Hastieva E. I. – Postgraduate Institute of Social and Humanitarian (Kazan)

e-mail: nfo@idnayka.ru

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ИСТОЧНИКОВ

CORPORATE STRATEGIES OF INTERNATIONAL COMPANIES: AN EXPERIENCE OF ANALYSIS OF FOREIGN RESEARCHES

М. А. Ляшенко,
аспирант

В статье на широком теоретическом материале из иностранных исследований автор даёт обзор современного состояния степени разработанности вопроса корпоративных стратегий международных компаний.

In article, based on a wide theoretical material of foreign researches, the author gives the review of a current state of degree of a readiness of a question of corporate strategies of the international companies.

Ключевые слова: стратегия, корпорация, корпоративная стратегия, международная корпорация, стратегии международных компаний.

Key words: strategy, corporation, corporation strategy, international corporation, strategies of international companies.

Вопрос теоретического изучения, формирования и практического воплощения корпоративных стратегий международных компаний сегодня, да и последние годы, непрерывно стоит в повестке дня практически всех современных исследователей и практиков. Сегодня корпоративная стратегия представляется большинству ученых как громадный конгломерат, состоящий из самых разнообразных сильно переплетённых и взаимопроникших, вплоть до сращивания, элементов, который известный датский специалист Кор Бунстра (в 1996–2001 гг. председатель Совета директоров Philips), сравнил с «тарелкой спагетти» – настолько там всё сильно и хитро переплетено¹. Такая ситуация привела его к необходимости разработки новой корпоративной стратегии, которая получила не официальное название «от тарелки спагетти к тарелке спаржи», а официальное, по словам самого автора «Давайте улучшим положение дел!»².

Сегодня эта и другие корпоративные стратегии являются объектом пристального внимания со стороны самых различных исследователей. Это и экономисты, и социологи, и политологи, и культурологи и многие

другие. Комплексно оценивая массив зарубежной литературы, посвященной корпоративным стратегиям международных компаний, необходимо отметить, что однозначную оценку дать ему затруднительно. Она, скорее, будет парадоксальной, где каждая прочитанная книга одновременно и облегчает наше понимание сущности корпоративной стратегии и усложняет его. Происходит это потому, что практически каждая книга содержательно отвечает на поставленные в ней вопросы, но на один и тот же вопрос разные авторы отвечают по-разному.

Тем не менее, в массиве иностранной литературы по рассматриваемому вопросу, могут быть выделены два ключевых подхода. Первым возник монопарадигмальный подход. В его рамках, авторы работы избирают базовую теорию, которая выступает средством анализа и формирования корпоративной стратегии³. Позже возник полипарадигмальный подход, в котором исследователи пытались уже объединить несколько теорий, используя их ситуационно, исходя из собственных представлений о том – где и какая теория лучше сработает⁴.

¹ См.: Walle E. van der, Boonstra maakte Philips welvarend // NRC Handelsblad. – 30 August 2000.

² Цит. по: Dimensions of Corporate Strategy: Framing the real issues. Vallendar, Germany, 2005. – P. 3.

³ См.: Ramanujam. V. and P. Varadarajan Research on corporate diversification: a synthesis // Strategic Management Journal. – 1989. – 10.6: 523–551; Faulkner. D.O. and A. Campbell (2003). Introduction to The Oxford Handbook of Strategy, Oxford: Oxford University Press: 3–16; Grant. R.M. (2002), 'Corporate strategy: managing scope and strategy content', in: A. Pettigrew. H. Thomas and R. Whittington (Eds.). Handbook of Strategy- and Management. London: Sage. 99–12. Markides, C. (2002). 'Corporate strategy: the role of the centre', in: A. Pettigrew. H. Thomas and R. Whittington (Eds.). Handbook of Strategy and Management. London: Sage. 99–112. Whittington. R. and M. Mayer (2002). 'Response to Kay: 'Chandlerism in post-war Europe: strategic and structural change in France. Germany and the United Kingdom. 1950–1993', Industrial and Corporate Change, 8: 519–550.

⁴ См.: Caldart. A and J. Ricart Corporate strategy revisited: a view from complexity theory, European Management Review, 2004, 1. 96–104. De Wit. B. & R. Meyer Strategy Synthesis: Resolving Strategy Paradoxes to Create Competitive Advantage. 2nd edition. London: Thomson, 2004.

Тем не менее, между работами, написанными в ракурсе этих подходов, существует одно большое сходство. К какой бы когорте, из указанных выше не принадлежали авторы работ, все они равнозначно оценивают функциональные и географические различия между фирмами, как основу глобальной дифференциации корпораций в целом и тех стратегий, которые ими реализуются¹. Далее же, как показывает анализ литературы, основа дифференциации подходов находится больше в области философии мышления, нежели чем экономической теории или теории управления.

Так, первому монопарадигмальному подходу свойственно так называемое «портфельное мышление» (Portfolio Thinking), в рамках которого корпоративная стратегия в теории и практике рассматривается в призме личностного понимания вклада, ценностей и параметров ответственности управленца за разработку и реализацию стратегии. Это требует выработки индивидуализированных взглядов, основанных на корпоративной модели управления знаниями и создающей контекст коммуникационной инфраструктуры².

Призмой же полипарадигмального подхода выступает синергетическое мышление (Synergy Thinking). В её рамках формирование и изучение корпоративной стратегии ведётся посредством анализа и планирования совместных действий всех участников команды. Эту философию считают хорошей возможностью получить конкурентные преимущества за счет увеличения экономической эффективности деятельности коллектива корпорации в целом. Понимание деятельности корпорации в контексте синергетического мышления может усилить деятельность менеджеров и привести к улучшению функционирования организации в целом и выхода её на полную эффективность. Кроме того модели синергетического анализа могут помочь обнаружить неосознаваемые потенциалы организации³.

Сегодня в иностранной литературе также сделан ряд попыток представить комплексную модель корпоративной стратегии международной

компании. По мнению автора, одной из самых удачных попыток стала триединая модель, предложенная германскими специалистами в упоминавшейся работе «Измерения Корпоративной стратегии: постановка реальных проблем», где авторы книги предложили выделить в составе корпоративной стратегии три компонента: структуру, управление и ценности⁴. Рассмотрим эти компоненты подробнее.

Первым из них выступает корпоративная структура. Она непосредственно зависит от тех сегментов и уровней рынка, где которых корпорация осуществляет свою деятельность. В пределах данного измерения корпоративная стратегия заключается в вопросах о том – «В каких функциональных и товарных зонах активна данная корпорация?» и «Должны ли мы что-то менять в отраслях связанных или не связанных с отраслью деятельности корпорации?». Как можно убедиться первый вопрос отражает собственно корпоративный взгляд – уровень диверсификации бизнеса, тогда как второй обращается к корпоративным связям, взаимоотношениям корпорации с другими фирмами и отраслями.

По мнению Р. Гранта, проблемы, касающиеся «выбора области», которая является конкурентным полем фирмы, затрагивает все решения, которые определяют её корпоративную стратегию⁵. В свою очередь, Г. Балабанис утверждает, что разнообразие – фактически одно из самых доминирующих понятий во всей стратегической управленческой литературе, что указывает на то, что оно является важным принципом современной корпоративной стратегии⁶. С другой стороны, индийские специалисты Рамануям и Варадараян в упоминавшемся выше исследовании провозгласили продвижение фирмы в конкретной избранной отрасли «оплотом стратегического корпоративного управления»⁷. В этом измерении корпоративной стратегии, взгляды управленцев, как теоретиков, так и практиков, сконцентрированы на ряде ключевых областей: область деятельности корпорации или уровень её разнообразия, корпоративная иерархия или уровень взаимосвязей между подразделениями.

¹ См.: Berry H. The Strategies and Structures of Multinational Corporations. University of Pennsylvania, Philadelphia, 2009.

² Подр. см.: McLagan, Patricia A. Portfolio Thinking // Training and Development. – Feb 2000. – V. 54. – № 2. – P. 44–46, 48, 50–51.

³ См.: Andrush A. The Reverse Synergy: Another Way of Thinking // International Journal of Economic Practices and Theories. – 2012. – Vol. 2. – № 2.

⁴ См.: Dimensions of Corporate Strategy... – P. 5.

⁵ См.: Grant. R.M. (2002). 'Corporate strategy: managing scope and strategy content', in: A. Pettigrew. H. Thomas and R. Whittington (Eds.). Handbook of Strategy and Management. London: Sage, 99–112.

⁶ См.: Balabanis. G.I. The relationship between diversification and performance in export intermediary firms. British Journal of Management, 2001, 12, p. 67–84.

⁷ См.: Ramanujam. V. and P. Varadarajan. Указ. соч. – С. 545.

Рассматривая корпоративное управление, необходимо отметить, что базовым вопросом корпоративного управления сегодня считается организация труда работников корпорации. Применительно к пониманию, формированию и осуществлению корпоративной стратегии они выражаются в формулировке конкретных задач, которые ставятся перед подразделениями корпорации, распределёнными, зачастую по разным континентам, и кто выступает в роли головного руководства (headquarter) по формированию и реализации стратегии. На практике же, чаще всего, при формировании и реализации корпоративной стратегии в области управления встаёт вопрос о том, какие управленческие механизмы мы можем использовать для того, чтобы наиболее эффективно увязать коммерческие задачи с корпоративными целями.

Рассматривая эволюцию корпоративного управления, как компонента корпоративной стратегии, необходимо отметить, что его модели развивались вместе с развитием фирм и изменением окружающих социально-экономических условий. Поворотным моментом, по мнению большинства исследователей, стал переход от 50-х к 60-м гг. XX века, когда был осуществлен переход от функционалистской (functional) парадигмы управления к «многообъектной» (multi-divisional)¹.

В условиях этого перехода упрощенным организациям, во главе с единым центром управления, где высшее руководство единолично определяло универсальную корпоративную стратегию, пришли на смену корпорации с усложненной системой управления, в которой появились «стратегические подразделения». Каждое из них осуществляло управление принципиально важным участком функционирования корпорации, стратегию развития которого понимало и реализовывало по-своему. Такая политика привела к тому, что корпоративная стратегия стала составной, сформированной из стратегий развития ключевых подразделений.

Сегодня, в условиях того, что мир вступает в новую эру – эру глобализации и формирования экономики знаний, модель управления знаниями считается уже сформированной². Это утверждение основывается на взаимодействии между проявленным воле и скрытым (латентным) знанием на четырех раз-

ных уровнях: человек, малая группа, организация и отрасль. В этих условиях корпоративная стратегия управления, по сути, представляет собой стратегию управления знаниями, которая лишь косвенно связана с организационными особенностями, такими как система занятости, карьерные перспективы по должностям и организационная структура.

Эффективное управление знаниями, требует отхода от логики иерархической организации и структуры корпораций М-формы. Инновационная N-форма предлагается в качестве более соответствующей новым условиям. Она представляет собой комбинацию знания, а не его деление, которое является основным принципом в корпорациях М-формы. У корпораций N-формы существуют также свои особые признаки. Среди них ситуационная группировка сотрудников, важность персонала на «более низких уровнях», горизонтальные коммуникации, архитектурная и катализационная роль топ-менеджмента, углубление и сосредоточение и экономической системы, как цель корпоративной стратегии и гетерохическая структура³.

Обобщая необходимо отметить, что описанные изменения, которые грядут в статусе корпоративного управления, необходимо отметить, что суть самого понятия управление (managing) неизбежно изменится тоже. Современное положение головного руководства корпораций, как ядра процесса организации корпоративной системы предприятия, процесса его функционирования и деятельности сотрудников, посредством широкого спектра легальных и доступных им средств и механизмов постепенно трансформируется в положение ординарного подразделения корпорации, функционирующей по сетевому принципу. Уже сегодня это видно на примере IT-бизнеса и инфокоммуникационных корпораций, где руководство выполняет обязанности стандартизации функционирования, формирования корпоративных кодексов, распределения ресурсов и контроля за их использованием.

Последним компонентом модели формирования корпоративной стратегии международной фирмы выступают корпоративные ценности. Они непосредственно относятся к «Основаниям» корпоративной стратегии. Однако, современный взгляд на них также может быть классифицирован в ракурсе двух приведенных выше парадигм. Первая – монопарадигма, в отношении корпоративных ценно-

¹ См.: Kogut B. and D. Parkinson Adoption of the multidivisional structure: analyzing history from the start. *Industrial and Corporate Change*, 1998, 7, 2. – P. 249–273.

² См.: Hedlund Gunnar A model of knowledge management and the N-form corporation // *Strategic Management Journal*, Volume 15, Issue Supplement S2, pages 73–90, Summer 1994.

³ См.: Hedlund G. Указ. соч. – С. 86–90.

стей предусматривает их незыблемость, где высшее руководство является их непосредственными хранителями, а правопреемство руководства является, по сути, правопреемством ценностей. С другой стороны, в условиях мультипарадигмы, ценности компании трансформируются в зависимости от окружающей ситуации и, более того, могут быть модифицированы применительно к конкретным условиям функционирования конкретного стратегического подразделения.

Каждая корпорация в наши дни самостоятельно выбирает тот тип системы ценностей, который применяет при разработке корпоративной стратегии. Менеджеры, имеющие дело с ней, вынуждены учитывать при принятии стратегических решений наличие в их фирме разнопрофильных видов бизнеса. В этих условиях увязка не совпадающих ценностей между собой предусматривает решение вопроса о том – на что опираться. С одной стороны есть группа ценностей корпоративной реактивности, которая выражается уровнем корпоративной эффективности и представляет собой способность динамично ответить на конкурентные требования сферы бизнеса своевременно и надлежащим образом. С другой стороны, есть группа ценностей корпоративной синергетики которая выражается уровнем корпоративных связей и представляет собой создание большого количества дополнительных ценностей в добавок к уже существующим базовым ценностям организации¹.

Подводя итоги, проведенному рассмотрению, необходимо отметить, что сегодня, на основе анализа иностранных источников можно выделить следующие основные направления как теоретического исследования, так и практического формирования корпоративной стратегии международных компаний:

1. Корпоративный взгляд, где стратегия исследуется и формируется с позиций уровня диверсификации, на основе продуктно-ориентированных,

функциональных, индустриальных и географических характеристик компании;

2. Корпоративная когеренция – уровень взаимодействия, который оценивается по типам фирм: унитарный бизнес, доминирующий бизнес, ограниченно связанный, непосредственно связанный и не связанный бизнес.
3. Корпоративная ответственность – уровень полномочий головного руководства, которая может быть реализована в четырёх основных моделях: архитекторы бизнеса, доноры средств, администраторы и помощники. В свою очередь положение структурных подразделений в этой системе, выражено моделями: одиночные подразделения, поставщики услуг, службы обеспечения.
4. Корпоративная практика – уровень НQ контроля, где он определяется средствами централизации, стандартизации, координации и сотрудничества.
5. Корпоративная реактивность – как уровень корпоративной эффективности и чувствительности к изменениям.
6. Корпоративная синергетика – уровень корпоративных взаимосвязей.

Оценивая представленные направления, в ракурсе предложенных выше парадигм, необходимо отметить, что в чистом виде сегодня, безусловно, их можно будет встретить очень редко. На практике, чаще всего, осуществляется совмещение различных подходов. Даже такие огромные компании как Philips, Nestle, GMBH и др., имеющие свои сектора интересов в самых разных отраслях, уже на рубеже XX и XXI веков перешли к так называемому гибкому способу выработки корпоративной стратегии, где на первом месте стоит анализ окружающих условий и получение как можно более объективных и адекватных его результатов, на базе которых, в последствии, и выработывается корпоративная стратегия.

¹ См.: De Wit, B. & R. Meyer Strategy- Synthesis: Resolving Strategy Paradoxes to Create Competitive Advantage. 2nd edition. London: Thomson, 2004.

Порядок рецензирования рукописей, установленный Научно-редакционным советом научно-практического журнала «МИР» (Модернизация. Инновации. Развитие)

1. Статьи публикуются в научно-практическом журнале «МИР» на основе рецензирования. Авторы предоставляют отзывы от лиц, имеющих ученую степень доктора экономических, социологических, политических наук (в соответствии с тем научным направлением, по которому писалась статья) из организации, где работа выполнялась (внешнее рецензирование). Рецензирующий данную статью доктор наук не может быть ее автором (соавтором), однако может являться научным руководителем автора(ов).
2. Рукописи рассматриваются Научно-редакционным советом, оставляющим за собой право сокращения и исправления присланных статей (внутреннее рецензирование). Решение о публикации принимается Научно-редакционным советом журнала на основании экспертных оценок внешних рецензентов с учетом соответствия представленных материалов тематической направленности журнала, их научной значимости и актуальности.
3. Рецензирование рукописи осуществляется конфиденциально. Разглашение конфиденциальных деталей рецензирования рукописи нарушает права автора рукописи. Нарушение конфиденциальности возможно только в случае заявления о недостоверности или фальсификации материалов, во всех других случаях ее сохранение обязательно.
4. Статья, принятая к публикации, но нуждающаяся в доработке, направляется авторам с замечаниями рецензента и редактора. Авторы должны внести все необходимые исправления в окончательный вариант рукописи и вернуть в редакцию исправленный текст, а также его идентичный электронный вариант вместе с первоначальным вариантом и сопроводительным письмом-ответом рецензенту. После доработки статья повторно рецензируется, и Научно-редакционный совет принимает решение о возможности публикации. Статьи, отосланные авторам для исправления, должны быть возвращены не позднее, чем через 2 (две) недели после получения. Возвращение статьи в более поздние сроки меняет дату ее опубликования.
5. По результатам рецензирования статья может быть либо принята к публикации, либо отослана автору на доработку, либо отклонена. В случае отказа в публикации статьи автору направляется мотивированный отказ.
6. Научно-редакционный совет журнала предоставляет рецензии на рукопись по требованию автора и по запросам экспертных советов Высшей аттестационной комиссии.
7. Научно-редакционный совет журнала не хранит рукописи, не принятые к печати. Рукописи, принятые к публикации, не возвращаются. Рукописи, получившие отрицательный результат от рецензента, не публикуются и также не возвращаются обратно автору.
8. Редакторы не сообщают информацию, касающуюся рукописи (включая сведения о ее получении, содержании, процессе рецензирования, критических замечаниях рецензентов и окончательном решении), никому, кроме самих авторов и рецензентов. Рецензентам не разрешается снимать копии с рукописей для своих нужд и запрещается отдавать часть рукописи на рецензирование другому лицу без разрешения редакторов. Рецензенты не имеют права использовать знание о содержании работы до ее опубликования в своих собственных интересах. Рукописи являются частной собственностью авторов и относятся к сведениям, не подлежащим разглашению.
9. Если публикация статьи повлекла нарушение чьих-либо авторских прав или общепринятых норм научной этики, то Научно-редакционный совет журнала вправе изъять опубликованную статью.
10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.