

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ИЗВЕСТИЯ

**Юго-Западного
государственного
университета**

**Серия
Экономика. Социология. Менеджмент**

**№ 2
2011**

Курск



№2 2011

Научный рецензируемый журнал

Основан в 2010 г.

Выходит два раза в год

Учредитель: ГОУ ВПО «Юго-Западный
государственный
университет»

Журнал зарегистрирован Федеральной
службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций (ПИ №ФС77-44617 от 15.04.11).

Редакционный совет

С.Г.Емельянов (председатель, главный редактор),
д-р техн.наук, профессор, ректор ЮЗГУ;
Л.М. Червяков (зам. председателя), д-р техн. наук,
профессор, ЮЗГУ;
Е.А.Кудряшов (зам. председателя), д-р техн.наук,
профессор, ЮЗГУ.

В.И.Андреев, д-р техн.наук, профессор, МГСУ,
г.Москва; **О.И.Атакишев**, д-р техн.наук, профес-
сор, ЮЗГУ; **Р.К.Боженкова**, д-р филол.наук,
профессор, ЮЗГУ; **Ю.В. Вертакова**, д-р экон.
наук, профессор, ЮЗГУ; **В.Н.Гридин**,
д-р техн.наук, профессор, ЦИТИ РАН, Москва;
С.В.Дегтярев, д-р техн.наук, профессор, ЮЗГУ;
В.Э.Дрейзин, д-р техн.наук, профессор, ЮЗГУ;
И.А.Каляев, чл.корр.РАН, д-р техн.наук, про-
фессор, НИИ МВС РАН, Таганрог;
А.Ф.Каперко, д-р техн.наук, профессор,
МГИЭИМ, Москва; **В.И. Колчунов**, академик
РААСН, д-р техн. наук, профессор, ОрелГТУ;
Н.А.Корневский, д-р техн.наук, профессор,
ЮЗГУ; **П.Ф.Кравчук**, д-р философ.наук, про-
фессор, ЮЗГУ; **А.П.Кузьменко**, д-р физ.-
мат.наук, профессор, ЮЗГУ; **Ю.Н.Кульчин**,
чл.-корр.РАН, д-р физ.-мат.наук, профессор,
ИАиПУ РАН, Владивосток; **Д.А.Новиков**,
чл.-корр.РАН, д-р техн.наук, профессор,
ИПУ РАН, Москва; **А.В.Олейник**, д-р техн.наук,
профессор, департамент Минтранс РФ, Москва;
В.Н.Опарин, чл.корр.РАН, д-р физ.-мат.наук,
пофессор, ИГД РАН, Новосибирск;
А.В.Островский, д-р экон.наук, профессор
ИДВ РАН, Москва; **В.И.Римшин**, д-р техн.наук,
профессор, МГАКХ, Москва; **Г.В.Секесов**,
д-р техн.наук, профессор, ИГД РАН, Хабаровск;
В.Н.Сусликов, д-р юр.наук, профессор, ЮЗГУ;
М.Л.Титаренко, ак.РАН, д-р философ.наук,
профессор, ИДВ РАН, Москва; **В.С.Титов**,
д-р техн.наук, профессор, ЮЗГУ; (отв.секретарь);
В.С. Федоров, д-р техн.наук, профессор,
чл. кор РААСН, Московский гос. ун-т путей
сообщения; **А.С.Ястребов**, д-р техн.наук,
профессор, СПбУТ, Санкт-Петербург; **С.Ф.Яцун**,
д-р техн.наук, профессор, ЮЗГУ.

ИЗВЕСТИЯ

ЮГО-ЗАПАДНОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Серия Экономика. Социология. Менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

Уважаемые коллеги!	6
ДОМИНАНТЫ МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	8
<i>Задоя А.А.</i> Влияние валютного курса на мотивацию внешнеэкономической деятельности	8
<i>Плотников В.А.</i> Промышленное развитие и технологическая безопасность как факторы формирования инновационной экономики	17
<i>Колмыкова Т.С.</i> Управление формированием воспроизводственных контуров национальной экономики: инновационный аспект	24
<i>Радченко М.В., Радченко Ю.А.</i> Программа сотрудничества российского Дальнего Востока с северовостоком Китая: прорыв в будущее или топтание на месте?	31
<i>Прохоров И.В., Шаповалов А.С.</i> Проблемы и перспективы угледобывающей отрасли в современной России	36
<i>Чистякова О.В.</i> Современные тенденции формирования и развития технополисов и наукоградов	43
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	49
<i>Трещевский Ю.И., Круглякова В.М.</i> Перспективы инновационного развития промышленности воронежской области в контексте «Стратегии-2020»	49
<i>Белюсова Л.С.</i> Управление строительным комплексом в рамках реализации кластер-ориентированной региональной политики	55
<i>Клевцова М.Г., Cui Honghai Yantai</i> Оценка уровня поляризации региона в условиях модернизации экономики	62
<i>Положенцева Ю.С.</i> Формирование инновационных стратегий кластерных образований на основе управления социально-экономическим потенциалом территорий	68
<i>Чулакова А.Л., Широкова Л.В.</i> Измерение уровня корпоративной социальной ответственности бизнеса в регионе	75
<i>Астафьев С.А.</i> Анализ специфических свойств системы саморегулирования в строительстве	82

Редакционная коллегия:

Главный редактор
С.Г. Емельянов, д-р техн. наук, профессор

Зам. главного редактора
Ю.В. Вертакова, д-р экон. наук, профессор

Члены редколлегии:

Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор
Задоя А.А., д-р экон. наук, профессор
Кравчук П.Ф., д-р философ. наук, профессор
Плотников В.А., д-р экон. наук, профессор
Преображенский Б.Г., д-р экон. наук, профессор
Резник Ю.М., д-р философ. наук, профессор
Рисин И.Е., д-р экон. наук, профессор
Самаруха В.И., д-р экон. наук, профессор
Фоломьев А.Н., д-р экон. наук, профессор
Харламов А.В., д-р экон. наук, профессор

Адрес редакции: 305040, г. Курск, ул.50 лет Октября, 94.
Телефоны: (4712) 50-48-19
Факс: (4712) 50-48-00. E-mail: rio_kursk@mail.ru

Оригинал-макет подготовлен Е.В. Мельник

Подписано в печать 14.11.11. Формат 60x84/8.

Бумага офсетная. Усл.печ.л. 21,7.

Тираж 1000 экз. Заказ 83. Цена свободная.

Юго-Западный государственный университет
305040, г. Курск, ул.50 лет Октября, 94.

Плата с аспирантов за публикацию не взимается.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ**ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОТРАСЛЯМИ 87**

Трещевский Ю.И., Гаджиметов Б.Э.

Формирование инновационных промышленных кластеров на основе дистанцирования продукции 87

Плотников В.А., Сергеев П.В., Тимофеева С.В.

Инновационно-технологическая поддержка управления развитием региональных фармацевтических кластеров 92

Борисова М.С., Вертакова Ю.В.

Стратегическое управление промышленным предприятием на основе сбалансированной системы показателей в кризисных условиях хозяйствования 98

Сысоева Е.Ф., Седыкин С.В.

Механизм антикризисного управления коммерческой организацией 108

Курбанов А.Х.

Концепция аутсорсинга процессов и её практическое применение 113

Беляева Е.С., Маркина С.А.

Преимущества факторинга в финансировании продаж на товарных рынках 118

Головин А.А.

Особенности рисков при использовании системы управления по целям на предприятии 125

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА 128**

Токарская Н.М., Марасанова А.А.

Методологические и методические подходы к изучению и оценке качества жизни населения 128

Шкарина Ю.Ю.

Трансформация роли пожилых людей в развитии общества 132

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ 140

Кононов А.А.

Направления формирования и развития механизма трансформации экономического пространства регионов России 140

Карпачев С.И.

Формирование стратегического портфеля отраслевого холдинга 145

Толмачева Н.С.

Методы оценки эффективности налоговой политики 151

Циклаури В.Ю.

Применение теории катастроф в управлении региональными производственными системами в условиях кризиса 161

ЛИЧНОСТЬ И ТВОРЧЕСТВО 161

Резник Ю.М.

Человек и его субъективность. проблема альтернативности внутреннего мира 161

Кравчук П.Ф.

Творчество как основа инновационного развития человека и общества 169

Абрамов А.П.

Межличностная коммуникация в контексте социально-философского знания: технократический и интеракционный подходы 175

Разиньков В.В.

Место молодой семьи в сфере современного развития государства 182

К сведению авторов 187



№2 2011

Scientific reviewed journal

*Published twice a year***PROCEEDINGS**

of the SOUTHWEST
STATE
UNIVERSITY
Economy. Sociology. Management

CONTENT

Respected Colleagues!	6
DOMINANTS WORLD AND NATIONAL ECONOMY	8
<i>Zadoya A.A.</i> Influence of Currency Exchange Rate on Motivation of Foreign Trade Activities	8
<i>Plotnikov V.A.</i> Industrial Development and Technological Safety as Factors of Formation of Innovative Economy	17
<i>Kolmykova T.S.</i> Management of Formation Superindustrial of Contours of National Economy: Innovative Aspect	24
<i>Radchenko M.V., Radchenko Y.A.</i> The Cooperation Program of the Russian Far East with the Northeast China: Break in Future or Standing Still?	31
<i>Prokhorov I.V., Shapovalov A.S.</i> Problems and Prospects of Coal-Mining Branch in Modern Russia	36
<i>Chistyakova O.V.</i> The Modern Trends in the Formation and Development of Technopolises and Science Cities	43
ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS	49
<i>Treshchevskiy Y., Krugljakova V.</i> Prospects of Innovative Development the Industries of the Voronezh Region in the Context «Strategy-2020»	49
<i>Belousova L.S.</i> Management Construction Complex in the Framework of the Implementation Cluster-Oriented Regional Policy	55
<i>Klevtsova M. Cui Honghai Yantai</i> Estimation Level of Polarization of Region in the Conditions of Economy Modernization	62
<i>Polozhenceva Y.S.</i> Shaping Innovacionnyh Strategy of the Cluster Formation on Base of Management Social-Economic Potential Territory	68
<i>Chulakova A.L., Shirokova L.V.</i> Measurement of Level of Corporate Social Responsibility of Business in Region	75
<i>Astafiev S.A.</i> The Analysis of Specific Properties of System of Self-Regulation in Building	82

THE THEORY AND MANAGEMENT PRACTICE THE ENTERPRISES AND BRANCHES	87
<i>Treshchevskiy Y., Gadzhimetov B.</i> Formation of Innovative Industrial Clusters on the Basis of Production Distanci	87
<i>Plotnikov V.A., Sergeev P.V., Timofeeva S.V.</i> Innovative-Technological Support of Management by Development of the Regional Pharmaceutical Klusters	92
<i>Borisova M.C., Vertakova J.V.</i> Strategic Management the Industrial the Enterprise on the Basis of the Balanced System Indicators in Crisis Conditions of Managing	98
<i>Sysoeva E.F., Sedykin S.V.</i> The Mechanism of Anti-Recessionary Management of the Commercial Organization	108
<i>Kurbanov A.K.</i> The Concept of Outsourcing Processes and Its Practical Application	113
<i>Beljaeva E.S., Markina S.A.</i> Advantages Factoring in Financing of Sales	118
<i>Golovin A.A.</i> Features of Risks at Control System Use on the Purposes in Organization	125
SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF THE MODERN ...	128
<i>Tokarskaya N.M., Marasanova A.A.</i> Methodological and Methodical Approaches to Studying and an Estimation of Quality of Life of the Population	128
<i>Shkarina Y.Y.</i> Transformation of the Elderly's Role in Development of the Society	132
SCIENTIFIC RESEARCHES OF YOUNG SCIENTISTS	140
<i>Kononov A.A.</i> Directions of Formation and Development of the Mechanism of Transformation of Economic Space of Regions of Russia	140
<i>Karpachev S.I.</i> Formation of the Strategic Portfolio Branch Holding	145
<i>Tolmachova N.S.</i> Methods of the Estimation of Tax Policy Efficiency	151
<i>Tsiklauri V.Y.</i> Application of the Theory of Accidents in Management of Regional Industrial Systems in the Conditions of Crisis	157
PERSON AND CREATIVITY	161
<i>Reznik J.M.</i> The Person and Its Subjectivity. The Problem of Alternativeness of Private Worldthe Article is Dedicated to the Problem of Alter	161
<i>Kravchuk P.F.</i> Creativity as the Basis of Innovative Activity	169
<i>Abramov A.P.</i> Interpersonality Communication is in Context of Social-Philosophical Knowledge: Tekhnokraticeskij and Interakcionnyy Approaches	175
<i>Razinkov V.V.</i> Place of the Young Family in Sphere of Modern Development of The State	182
Information for authors	187

Уважаемые коллеги!



Мировой финансово-экономический кризис, инициированный крахом ипотечного рынка США, привел к нестабильности всей мировой социально-экономической системы. Наиболее развитые в экономическом отношении страны мира столкнулись с проблемой снижения уровня жизни населения и общего спада в хозяйственной системе. Используемые ими модели социально-экономического развития, базирующиеся на парадигмальных представлениях второй половины XX века, и построенные на этой основе институты регулирования демонстрируют свою неэффективность. Из развитых стран кризис «перебросился» и на весь остальной мир, в том числе на Россию, перспективы социально-экономического развития которой при сохранении существующих подходов к формированию макроэкономической политики – весьма неопределенны. Современный кризис носит системный характер, он не является «обычным» циклическим спадом рыночной экономики.

В этой связи, для его преодоления, формирования нового, перспективного облика общества необходима серьезная теоретическая проработка. В этой связи, сегодня становятся приоритетными гуманитарные исследования, направленные на теоретическое осмысление происходящих в стране и мире событий, выявление проблем и трендов развития с экономических, социальных, философских и иных позиций.

Руководство Юго-Западного государственного университета, понимая важность скорейшего решения указанных проблем, приняло решение об учреждении под эгидой издаваемого научного рецензируемого журнала «Известия Юго-Западного государственного университета» специальной серии: «Экономика. Социология. Менеджмент». Несмотря на молодой возраст издания, этот научный журнал уже становится своеобразной региональной дискуссионной площадкой для обсуждения актуальных социально-экономических проблем, коллегиальной проработки, с привлечением представителей экспертного сообщества, наиболее важных решений, направленных на совершенствование системы регулирования национального и регионального развития, повышение эффективности управления компаниями, оптимизацию участия бизнес-структур в мирохозяйственных связях, повышение качества образования, расширение инновационного сектора в экономике и др.

Необходимость углубленного анализа этих проблем предопределила состав рубрик журнала. Сознавая несовершенство любой «жесткой» структуры и необходимость постоянной адаптации социально-экономического знания к запросам практики, редакционная коллегия с большим вниманием отнесется к любым предложениям и рекомендациям читателей, направленным на совершенствование нашего издания.

В предлагаемом вниманию читателя номере журнала рассматриваются актуальные проблемы, связанные с совершенствованием механизмов формирования в России инновационной экономики (д-р экон. наук, доц. Т.С. Колмыкова, г. Курск), в том числе посредством стимулирования промышленного развития при сохранении технологической безопасности страны (д-р экон. наук, проф. В.А. Плотников, г. Курск), проблемы развития сотрудничества России и Китая (канд. экон. наук, доц. М.В. Радченко, Ю.А. Радченко, г. Хабаровск), а также формирования и развития технополисов и наукоградов (канд. экон. наук, доц. О.В. Чистякова, г. Иркутск). При этом особое внимание уделено анализу регионального уровня национальной социально-экономической системы, в частности перспективам инновационного развития региональных промышленных (д-р экон. наук, проф. Ю.И. Трещевский, канд. техн. наук, доц. В.М. Круглякова, г. Воронеж) и строительных комплексов (д-р экон. наук, доц. Л.С. Белоусова, г. Курск), разработке методологии оценки уровня дифференциации регионов (канд. экон. наук, доц. М.Г. Клевцова, г. Курск, Cui Honghai, г. Янтай, Китайская Народная Республика), формированию основ кластерной политики (канд. экон. наук, доц. Ю.С. Положенцева, г. Курск), способам измерения уровня корпоративной социальной ответственности бизнеса в регионе (канд. экон. наук, доц. Широкова Л.В., Чулакова А.Л., г. Курск) и др.

Сознавая, что современная экономика имеет сложную технологическую структуру, авторы статей, размещенных в этом выпуске журнала, представили результаты прикладных отраслевых исследований, ориентированных на конкретные виды экономической деятельности – развитие добычи и переработки угля (И.В. Прохоров, А.С. Шаповалов, г. Москва), организацию отечественного фармацевтического производства полного цикла (д-р экон. наук, проф. В.А. Плотников, д-р экон. наук, доц. П.В. Сергеев, С.В. Тимофеева, г. Курск, г. Санкт-Петербург), совершенствование системы саморегулирования в строительстве (канд. экон. наук, доц. С.А. Астафьев, г. Иркутск), а также управленческие разработки, адресованные менеджменту российских компаний, в части повышения качества стратегического управления (д-р экон. наук, проф. Ю.В. Вертакова, М.С. Борисова, г. Курск), совершенствования их кооперационных связей с бизнес-партнерами (д-р экон. наук, проф. Ю.И. Трещевский, Б.Э. Гаджиметов, г. Воронеж), развития аутсорсинга бизнес-процессов (канд. экон. наук, доц. А.Х. Курбанов, г. Санкт-Петербург), выявления преимуществ факторинга в финансировании продаж по сравнению с банковским кредитом (канд. экон. наук, доц. Е.С. Беляева, канд. экон. наук, доц. С.А. Маркина, г. Курск) и т.д. В издании представлены результаты исследований и по другим актуальным научным направлениям, в том числе выполненными молодыми учеными.

Большое внимание редакционная коллегия уделяет не только расширению круга авторов, которые представляют различные научные школы, как России, так и зарубежных стран, но и аудитории распространения издания. Журнал включен в систему Российского научного цитирования и доступен в онлайн-режиме для зарегистрированных читателей Научной электронной библиотеки. Каждый номер журнала «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент» направляется в Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям и Российскую книжную палату для его распространения между библиотеками, научными и информационными учреждениями РФ, а также для его дальнейшего реферирования и включения в общероссийские реферативные журналы и издания.

Предусмотрена свободная подписка на журнал. Журнал издается в печатной форме с периодичностью 2 номера в год. Электронная версия, по содержанию идентичная печатной, размещается на сайте университета после выхода печатного варианта издания. В «Известиях Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент» будут размещаться наиболее актуальные материалы, освещающие разностороннюю научную деятельность ученых и специалистов Юго-Западного государственного университета, а также высших учебных заведений, научно-исследовательских центров и институтов, органов власти, предприятий и организаций, с которыми у университета имеются партнерские связи.

Рецензируемый научный журнал «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент» как часть российской и университетской научно-информационной системы участвует в решении следующих задач:

- отражение результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности;
- формирование научной и инновационной составляющих университетской среды и пропаганда основных достижений современной науки;
- выявление научного потенциала для внедрения передовых достижений науки в учебный процесс университета;
- разработка рекомендаций, направленных на совершенствование управления и государственного регулирования на микро-, мезо- и макроуровне социально-экономической системы;
- ведение научной полемики, способствующей повышению качества исследований, в том числе диссертационных, росту эффективности экспертизы научных работ.

Мы приглашаем к сотрудничеству новых авторов (требования к статьям приведены на последней странице этого номера журнала) и выражаем надежду на интересное и продуктивное развитие отношений, направленных на совершенствование научного рецензируемого журнала «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент».

*С.Г.Емельянов, д-р техн.наук,
профессор, ректор ЮЗГУ,
главный редактор журнала*

ДОМИНАНТЫ МИРОВОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 339.72

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, первый проректор Днепропетровского университета экономики и права им. Альфреда Нобеля

ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА МОТИВАЦИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье анализируется влияние рыночного валютного курса и его соотношения с паритетом покупательной способности национальной валюты на мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности. Разработана система определения рейтинга страны в зависимости от валютных условий внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: рыночный валютный курс, паритет покупательной способности, внешнеторговая деятельность, валютный компонент.

Одним из решающих факторов, определяющих направления, темпы и эффективность внешнеэкономической деятельности страны, является курс национальной валюты. От него во многом зависит динамика экспорта и импорта, масштабы прямых иностранных инвестиций, платежный баланс и т.п. Особую актуальность эта проблема приобрела в период мирового финансового кризиса, когда соотношение валют стало весьма динамичным и трудно предсказуемым. Теоретическую основу исследования влияния валютного курса на внешнеэкономическую деятельность составляют труды таких известных отечественных и зарубежных ученых, как Л. Бальцеревич, В. Беренс, И. Бланк, М. Бурмака, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, Г. Марковиц, Ф. Модиглиани, Ю. Пахомов, М. Портер, О. Рогач, В. Ростю, А. Румянцев, Дж. Стиглиц, Дж. Тобин, А. Филлипенко, У. Фишера, У. Шарп и др. Однако абсолютное большинство работ посвящено влиянию именно рыночного валютного курса. Практически нет исследований, где бы предметом анализа было влияние соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса на направления международной экономической деятельности. А ведь очень часто за стабильностью рыночного валютного курса могут скрываться процессы, которые даже в большей степени определяют реализацию интересов экспортеров и импортеров, инвесторов и стран-реципиентов.

Целью нашей статьи является рассмотрение механизма влияния соотноше-

ния паритета покупательной способности и рыночного валютного курса национальной валюты на реализацию интересов экспортеров и импортеров товаров и капитала, а также разработка методики рейтингования стран в зависимости от степени и направлений этого влияния.

Одним из постулатов классической политической экономии является так называемый **закон одной цены**. Согласно ему в условиях свободной конкуренции, которая предполагает свободу перемещения товаров и отсутствие различных барьеров на их пути (например, пошлинного тарифа), одни и те же товары в различных странах имеют одинаковую цену, если она выражена в одной и той же валюте [1, с.370]. Это предполагает, что покупательная способность валюты, например доллара или евро, в каждой стране будет иметь одинаковую силу, а курс обмена ее на национальную валюту будет определяться соотношением уровня цен, выраженных в национальной и иностранной валюте.

Однако еще в начале XIX века было замечено, что в реальной действительности этот закон действует только как долгосрочная тенденция. В дополнение к нему была разработана концепция паритета покупательной способности. Фундаментальные идеи, которые легли в основу разработки теории паритета покупательной способности, были высказаны рядом английских экономистов, среди которых особая роль принадлежит Давиду Рикардо как автору теории относительных пре-

имущества в международной торговле. В XX веке теорию паритета покупательной способности активно исследовал шведский ученый Густав Кассел, который превратил ее в основу теории валютного курса вообще.

Обычно под **паритетом покупательной способности (*purchasing power parity - PPP*)** понимают отношение между двумя или несколькими денежными единицами, валютами разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг [2, с.352]. Различие между паритетом покупательной способности и **рыночным валютным курсом (*exchange rate - ER*)** как ценой денежной единицы одной страны, по которой ее можно купить за денежные единицы другой страны, вызвано рядом причин, среди которых, на наш взгляд, решающими можно считать следующие:

1. В реальной действительности не существует (да и не может существовать) условий свободной конкуренции в международной торговле и беспрепятственного перемещения товаров из одной страны в другую.

2. Паритет покупательной способности и рыночный валютный курс формируются под воздействием различных факторов. Так, в основе паритета покупательной способности лежит соотношение уровня цен в каждой стране, валюты которых сопоставляются. Его динамика зависит от соотношения динамики инфляционных процессов в этих странах. Рыночный же курс формируется под воздействием соотношения спроса и предложения иностранной валюты на соответствующем рынке. И хотя в долгосрочной перспективе паритет покупательной способности и рыночный валютный курс зависят от интенсивности и направленности товарных и валютных потоков в международной торговле, в каждый данный момент они могут очень существенно отличаться.

3. Кроме того, на рыночный валютный курс сильное влияние оказывает политика государства, которую оно прово-

дит в данный момент времени. Поэтому валютный курс потенциально более динамичен, чем паритет покупательной способности. Хотя история полна примеров, когда реальная динамика этих показателей имеет разную скорость и даже направленность. Достаточно вспомнить динамику курса украинской валюты в последние годы. С весны 2005 г. до осени 2008 г. рыночный курс гривны по отношению к доллару оставался неизменным, тогда как инфляционные процессы в Украине значительно опережали рост цен в США. Наоборот, некоторое замедление инфляции в Украине в последние месяцы 2008 г. происходило на фоне резкого падения рыночного курса гривны. В течение всего 2011 г. рыночный валютный курс гривны оставался неизменным, хотя инфляция достигла 10%.

Паритет покупательной способности национальной валюты и ее рыночный курс по-разному влияют на мотивацию действий импортера и экспортера, инвестора и реципиента. Поэтому целесообразно проанализировать мотивы их поведения, используя итерационный принцип.

Импортер. Деятельность импортера можно разделить на три основные итерации, на каждой из которых роль соотношения *PPP* и *ER* различна:

Итерация 1. *Приобретение иностранной валюты для последующей оплаты контракта на покупку товара за границей.* Для этой итерации импортеру предпочтительнее всего растущий рыночный курс национальной валюты. Именно он определяет, какое количество национальной валюты предстоит уплатить для приобретения заданного объема иностранной валюты:

$$M_{hr} = \frac{M_{\$}}{ER_{\$/hr}}, \quad (1)$$

где M_{hr} - количество национальной валюты (гривен);

$M_{\$}$ - количество иностранной валюты (долларов);

$ER_{\$/hr}$ - рыночный курс гривны в долларах.

Итерация 2. Выбор поставщика. При выборе иностранного партнера импортер при прочих равных условиях будет отдавать предпочтение той стране, где паритет покупательной способности национальной валюты выше ее рыночного курса. И чем больше разрыв между этими показателями, тем ситуация предпочтительнее для импортера. Вполне понятно, что импортер стремится минимизировать цену закупки товара или максимизировать его количество при заданном объеме валютных расходов. Если, к примеру, украинский импортер осуществляет закупку товара в Польше, то количество приобретаемого товара (K) можно рассчитать следующим образом:

$$K = \frac{M_{\$} \times ER_{z/\$}}{P_{z1}}, \quad (2)$$

где P_{z1} - цена товара в злотых;

$ER_{z/\$}$ - рыночный курс доллара в злотых.

Анализируя формулу (2), легко заметить, что количество товара, приобретенного по внутренним ценам Польши, и количество товара, приобретенного по ценам США, относятся друг к другу так же, как относится паритет покупательной способности к рыночному курсу злотого в долларах. Таким образом, на втором этапе осуществления импортной деятельности на первый план выдвигается не сам по себе валютный курс, а его соотношение с паритетом покупательной способности в стране-партнере.

При анализе второй итерации мы предположили, что закупка импортируемого товара осуществляется в стране-партнере по внутренним ценам. В реальной действительности такое тоже может быть. Например, импортеры польской обуви в Украину действительно закупают ее непосредственно у производителя по той цене, которая сложилась на внутреннем рынке Польши. Однако очень часто украинскому импортеру в стране-партнере противостоит не производитель, а посредник-экспортер, который стремится максимально приблизить цены к

уровню среднемировых. Но и в этом случае предпочтительнее иметь дело с той страной, где паритет покупательной способности в большей мере превышает рыночный курс национальной валюты, поскольку у партнера есть большой запас для снижения цены и он будет более стоворчивым при формировании цены контракта.

Как правило, после второй итерации у импортера происходит какой-то производственный процесс. Если он является импортером сырья для собственных нужд, он производит реальную продукцию. Если же импортер покупает продукцию для перепродажи, то его производственный процесс сводится к транспортировке в нужное место, складированию, организации торговых точек и т.д. Однако, как в первом случае, так и во втором, этот производственный процесс не связан с валютным курсом, а поэтому нами не рассматривается как отдельная итерация.

Итерация 3. Продажа товара на внутреннем рынке за гривни. Здесь следует обратить внимание на ряд моментов. Во-первых, импортер не может произвольно формировать цену на импортируемый товар, а вынужден считаться со сложившимся в стране общим уровнем цен. Поэтому для него важно, чтобы паритет покупательной способности национальной валюты не сильно отличался от ее рыночного курса. Во-вторых, поскольку цена реализации формируется из цены закупки в долларах, рыночного курса национальной валюты и коэффициента, который включает экономический интерес импортера (k), то возможности реализации последнего серьезно зависят именно от курса национальной валюты: чем он выше, тем выгоднее импортеру:

$$P_{hr} = \frac{P_{\$} \times k}{ER_{\$/hr}}. \quad (3)$$

Таким образом, интересы импортера в сфере валютных курсов можно сформулировать следующим образом:

- стабильный или повышающийся курс национальной валюты;

- поиск страны-партнера, где разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты наибольшая;

- разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты страны импортера наименьшая.

Сближение паритета покупательной способности может происходить несколькими путями:

1) повышение рыночного курса национальной валюты при неизменном паритете покупательной способности. Условием последнего является совпадение темпов инфляции в стране с темпом инфляции в экономике эмитента мировой валюты;

2) ускоренная инфляция в стране при стабильном курсе национальной валюты. Это обстоятельно важно учитывать, поскольку довольно часто на основании стабильности рыночного курса национальной валюты делают вывод о стабильности условий внешнеэкономической деятельности. Однако в реальной действительности это далеко не так;

3) одновременное повышение рыночного курса национальной валюты и снижение паритета покупательной способности в результате ускоренной инфляции. Последняя ситуация особо благоприятная для импортера.

Экспортер.

Итерация 1. Реализация товара за границей. Так как действия всякого экономического субъекта составляют кругооборот, хозяйственный цикл, то начинать их анализировать можно с любой стадии. Однако поскольку главная сущность экспортера состоит в продаже товаров за таможенной границей страны-производителя, то и анализировать его деятельность начнем с этого акта.

Экспортер стремится получить максимальную долларовую выручку от продажи заданного объема продукции. Эта выручка зависит: а) от цен реализации на

внутреннем рынке страны-партнера; б) от рыночного курса национальной валюты страны-партнера:

$$M_s = \frac{P_{z1} \times K}{ER_{z1/\$}}. \quad (4)$$

В свою очередь, уровень цен в стране отражается в показателе паритета покупательной способности [3]. Соответственно экспортера интересует не сам по себе валютный курс, а его соотношение с паритетом покупательной способности. Например, в каждой стране, входящей в зону евро, доллары обмениваются по одному и тому же курсу, а вот покупательная способность вырученной при обмене суммы евро окажется разной. Так, в Люксембурге уровень цен составляет 112,4% от среднего по Европейскому союзу, тогда как в Испании только 92,4% [4]. Следовательно, при прочих равных условиях экспортер будет отдавать предпочтение Люксембургу, а не Испании. Другими словами, долларовая выручка экспортера будет тем больше, чем меньше разность между паритетом покупательной способности национальной валюты и ее рыночным курсом. Поэтому страны с большим разрывом между этими показателями в пользу паритета покупательной способности непривлекательны для ввоза товаров из-за рубежа.

Итерация 2. Обмен долларовой выручки на национальную валюту. Эта итерация, как по сути, так и по мотивации, является зеркальным отражением итерации 1 для импортера. Поэтому у экспортера интерес противоположный импортеру: для него предпочтительнее снижающийся рыночный курс национальной валюты.

Итерация 3. Закупка товаров на внутреннем рынке. Здесь нет принципиального различия между тем, является экспортер посредником или сам производит товар. В обоих случаях он вынужден осуществлять закупки по ценам внутреннего рынка: то ли готовых товаров, то ли сырья, из которого будут изготовлены товары, предназначенные для экспорта.

Естественно, в этой ситуации экспортера интересует не рыночный курс, а паритет покупательной способности национальной валюты. Чем больше разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты, тем более выгодные условия для экспортера. Без учета этого обстоятельства можно сделать ложные выводы об условиях экспорта, если основываться только на рыночном валютном курсе. Стабильный валютный курс еще не есть свидетельство неизменности условий экспортной деятельности: они могут ухудшаться, если при этом снижается паритет покупательной способности.

Таким образом, предпочтения экспортера как в отношении рыночного валютного курса, так и его соотношения с паритетом покупательной способности прямо противоположны предпочтениям импортера.

Иностранный инвестор. Исследование влияния соотношения *PPP* и *ER* на мотивацию поведения иностранного инвестора имеет особое значение, поскольку здесь необходимо учитывать долгосрочные тенденции в динамике как первого показателя, так и второго. Ведь инвестиции, как правило, осуществляются на более-менее длительный период.

Для инвестора сама по себе пропорция, в которой он обменивает, скажем, доллары на гривню, значения не имеет. Принимая решения об осуществлении инвестиций, он, при прочих равных условиях, будет обращать внимание на следующие два обстоятельства:

а) каково направление изменения обменного курса национальной валюты. Если рыночный валютный курс имеет тенденцию к укреплению, то такая ситуация на руку инвестору. Ведь после того, как его инвестиции сделают оборот и возвратятся к нему в исходной (денежной) форме вложения, вырученная сумма национальной валюты может превратиться в большую сумму иностранной валюты, и инвестор кроме обычной прибыли получит сверхприбыль, связанную с из-

менением валютного курса. Наоборот, когда намечается девальвация национальной валюты, инвесторы стремятся как можно быстрее уйти из страны, чтобы минимизировать свои потери от валютных рисков. Эта зависимость достаточно хорошо исследована, поэтому более детально останавливаться на ней нет необходимости;

б) какое соотношение паритета покупательной способности и рыночного валютного курса сложилось в данный момент времени и какую направленность тенденции оно имеет. Скажем, если общий уровень цен в Польше, по данным Евростата, составляет около 65% от среднего уровня по Европейскому союзу, то это означает, что каждая 1000 евро, инвестированная иностранцами в польскую экономику, по своей реальной покупательной силе равна 1500 евро, инвестированных в Австрии, где уровень цен практически совпадает со среднеевропейским. Следует подчеркнуть, что, инвестируя деньги в Польшу, иностранец может получить выигрыш и от эффекта масштаба, поскольку имеет возможность за аналогичную сумму, инвестируемую в другой стране, получить контроль над предприятием в полтора раза большим.

Исследуемое соотношение также может существенно повлиять на выбор формы инвестирования (денежной или натуральной). Если уровень цен в стране-реципиенте ниже уровня цен в стране-инвесторе, то предпочтительнее осуществлять инвестиции в денежной форме. Противоположное соотношение стимулирует инвестиции в натуральной форме.

Особое внимание следует уделить стимулам к реинвестированию прибыли, полученной иностранным инвестором. В отличие от «тела» инвестиции, которое, как правило, связано с какой-то вещественной формой активов и не может быстро и с малыми издержками быть превращено в денежную форму, прибыль, полученная инвестором, довольно ликвидная. Очень часто исследователи проводят полную аналогию мотивации к реинве-

стированию с первоначальным инвестированием. Однако здесь надо учитывать ряд обстоятельств:

1. Если иностранный инвестор осуществляет экспортную деятельность (а так бывает довольно часто), то его прибыль будет получена в свободно конвертируемой валюте, а мотивация определения направлений ее дальнейшего использования будет совпадать с мотивацией первичных инвестиций.

2. Если иностранный инвестор работает на внутренний рынок, то полученная прибыль будет иметь форму национальной валюты. В этом случае на выбор инвестора существенное влияние будет оказывать рыночный курс национальной валюты. Если национальная валюта девальвирована, то инвестор может отказаться от немедленного признания своих убытков и выведения прибыли из страны-реципиента путем ее конвертации в иностранную валюту, а наоборот, воспользоваться увеличивающимся разрывом между PPP и EX и реинвестировать полученные доходы в расчете на получение прибыли (или хотя бы на минимизацию убытков) в будущем.

Конечно, понятие «средний уровень цен» может скрывать довольно большое их отклонение в ту или иную сторону в зависимости от вида товара. Например, общеизвестно, что при общем уровне цен в Украине, которые примерно в два раза ниже, чем в Европе в целом, цены на недвижимость в 2008 г. были не ниже (а порой и выше) среднеевропейских. Вместе с тем цены на некоторые ресурсы (например, трудовые) в Украине в 4-5 раз ниже, чем в развитых европейских странах.

Проведенный анализ влияния рыночного валютного курса и его соотношения на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности позволяет предложить критерии рейтингования стран с позиций создания благоприятных/неблагоприятных условий для импортера, экспортера и иностранного инвестора. В табл.1 предложена балльная

система оценки условий (от +4 до -4 баллов) внешнеэкономической деятельности. При ее практическом применении необходимо иметь в виду ряд обстоятельств:

а) система не может дать очень точной оценки рейтинга страны, она лишь дает возможность укрупненно судить с приблизительной точностью о влиянии валютного курса на условия внешнеэкономической деятельности. Да, собственно говоря, и нельзя рассчитывать на особую точность рейтингования, построенного на основе прогнозных показателей, найденных путем экстраполяции сложившихся тенденций в будущее. Главное, что она дает, это общую оценку взаимодействия двух курсовых показателей: паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Игнорирование их соотношения при оценке мотивации внешнеэкономической деятельности может привести к ошибочным выводам;

б) при оценке влияния соотношения PPP и EX мы избрали в качестве переломного 40% отклонения. Конечно, для более точной оценки можно использовать более дробные отклонения с рейтинговым шагом менее 1 балла. Но, как нам представляется, не следует вводить отклонения менее 20%. Ведь в этом случае возникнет противоречие между чрезмерной точностью одного компонента и обобщенностью задачи, решаемой моделью в целом. Нет необходимости учитывать расстояние между двумя городами в метрах, если мы пытаемся определить ориентировочное время пребывания в пути маршрутного такси;

в) следует подчеркнуть, что рейтинговые оценки воздействия исследуемых показателей на мотивацию действий импортера и экспортера имеют одинаковое значение по модулю и отличаются противоположными знаками. Воздействие рыночного валютного курса на иностранного инвестора совпадает с его воздействием на поведение импортера, а соотношения PPP и EX – с его воздействием на экспортера.

Таблица 1

Критерии рейтингования стран в зависимости от влияния валютного курса на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности

Показатель	Значение рейтинга для:		
	импортера	экспортера	иностранного инвестора
Рыночный курс национальной валюты курс:			
- имеет устойчивую тенденцию к повышению	4	-4	4
- колеблется с преобладающей тенденцией к повышению	2	-2	2
- стабильный	0	0	0
- колеблется с преобладающей тенденцией к понижению	-2	2	-2
- имеет устойчивую тенденцию к понижению	-4	4	-4
Соотношение PPP и ER:			
- PPP национальной валюты более чем на 40% выше ER, и эта разность имеет тенденцию к увеличению	-4	4	4
- PPP национальной валюты более чем на 40% выше ER, и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	-3	3	3
- PPP национальной валюты менее чем на 40% выше ER, и эта разность имеет тенденцию к увеличению	-2	2	2
- PPP национальной валюты менее чем на 40% выше ER, и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	-1	1	1
PPP имеет отклонение от ER в пределах 5 %	0	0	0
- PPP национальной валюты менее чем на 40% ниже ER, и эта разность имеет тенденцию к уменьшения	1	-1	-1
- PPP национальной валюты менее чем на 40% ниже ER, и эта разность имеет тенденцию к увеличению	2	-2	-2
- PPP национальной валюты более чем на 40% ниже ER, и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	3	-3	-3
- PPP национальной валюты более чем на 40% ниже ER, и эта разность имеет тенденцию к увеличению	4	-4	-4

Чаще всего «чистый» иностранный инвестор (т.е. такой, который не связан с экспортом или импортом) – это научная абстракция. Абсолютное большинство пря-

мых инвесторов, так или иначе, связано с международной торговлей. Сегодня можно найти немало предприятий, которые, например, зарегистрированы в Молдове,

имеют в качестве основного инвестора американского гражданина и занимаются в Украине реализацией китайских товаров. Однако проведенный выше анализ мотивации поведения «чистых» импортеров, экспортеров и инвесторов дает инструмент для исследования сложных реальных образований путем раскладывания их на более простые. При этом фактическое поведение того или иного субъекта должно рассматриваться как равнодействующая разнонаправленных мотивов и стимулов.

Для прогнозирования товарных и финансовых потоков особое значение имеет оценка влияния валютных курсов на тот или иной вид внешнеэкономической деятельности. Такой прогноз достаточно сложно делать для стран, где отклонения показателей находятся в пределах статистической погрешности. Например, для стран еврозоны влияние рыночного валютного курса на взаимную

торговлю равно нулю, поскольку все ее участники используют одинаковую валюту. Отклонение же уровня цен в пределах 3-5% не может служить основанием для более-менее достоверного прогноза. Поэтому проведем апробацию предложенной выше методики рейтингования на примере стран, которые только в последние годы стали членами ЕС и продолжают использовать свою национальную валюту (табл. 2).

Эти рейтинги оценивают влияние валютных курсов на взаимную торговлю и движение капитала в пределах Европейского союза с использованием евро. Результаты могут быть другими, если валютной расчетов и инвестирования будет доллар, поскольку динамика и направленность изменений курса национальной валюты по отношению к евро и доллару в эти годы были различными.

Таблица 2

Оценка рейтингов отдельных стран по влиянию валютных курсов на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности за период 2005-2010 гг.

Страна	Субъект	Рейтинг рыночного курса национальной валюты	Рейтинг соотношения PPP и ER	Суммарный рейтинг
Болгария	<i>импортер</i>	0	-3	-3
	<i>экспортер</i>	0	3	3
	<i>инвестор</i>	0	3	3
Чехия	<i>импортер</i>	4	-2	2
	<i>экспортер</i>	-4	2	-2
	<i>инвестор</i>	4	2	6
Латвия	<i>импортер</i>	-2	-2	-4
	<i>экспортер</i>	2	2	4
	<i>инвестор</i>	-2	2	0
Литва	<i>импортер</i>	0	-3	-3
	<i>экспортер</i>	0	3	3
	<i>инвестор</i>	0	3	3
Венгрия	<i>импортер</i>	2	-2	0
	<i>экспортер</i>	-2	2	0
	<i>инвестор</i>	2	2	4
Польша	<i>импортер</i>	2	-2	0
	<i>экспортер</i>	-2	2	0
	<i>инвестор</i>	2	2	4
Румыния	<i>импортер</i>	-2	-2	-4
	<i>экспортер</i>	2	2	4
	<i>инвестор</i>	-2	2	0

Как свидетельствуют рассчитанные рейтинги, только в одной стране создавались благоприятные условия для импортера: в Чехии эти условия оценены рейтингом 2, достигнутым за счет устойчивой тенденции роста курса национальной валюты. Во всех других странах эти условия или нейтральные (Венгрия, Польша – рейтинг равен 0), или достаточно негативные (- 4 для Латвии и Румынии, - 3 для Болгарии и Литвы). Рейтинги валютных условий для экспорта будут абсолютно противоположными: наиболее благоприятные они для Латвии и Румынии и неблагоприятные для Чехии.

Весьма интересные результаты можно получить, соединяя анализ валютных условий для экспортера и импортера с оценкой условий для иностранного инвестора. В этом случае можно получить ответ не только на вопрос «Является ли страна инвестиционно привлекательной?», но и на вопрос «В какие сферы деятельности целесообразно инвестировать?».

Как свидетельствует группировка исследуемых стран, выполненная в зависимости от направлений инвестиционной деятельности иностранного инвестора, мотивируемых динамикой рыночного курса национальной валюты и его соотношением с паритетом покупательной способности (табл.3), можно выделить только две страны, где перечисленные факторы не являются существенными: Латвия и Румыния. Для них негативное воздействие направлений изменения рыночного валютного курса нейтрализуется положительным воздействием соотношения PPP и ER, а поэтому общий рейтинг равен 0.

Наиболее благоприятные условия для иностранного инвестора складываются в Чехии, где общий рейтинг для инвестирования достигает 6. При этом, поскольку экономика склонна к поощрению импорта (прежде всего из-за устойчивого роста курса национальной валюты), возможно привлечение импортируемых ресурсов, что будет способствовать общему росту прибыльности инвестиций.

Однако производство должно ориентироваться на внутренний рынок, на

удовлетворение внутреннего спроса. К этому подталкивает негативный рейтинг условий для экспорта. Наоборот, иностранные инвестиции в Болгарии и Литве целесообразно направлять в отрасли, ориентированные на экспорт, которые используют преимущественно национальные ресурсы. Весьма интересная ситуация складывается в Венгрии и Польше: при существующих тенденциях изменений исследуемых показателей иностранному инвестору целесообразнее всего вкладывать деньги в предприятия, которые сориентированы на производство продукции для внутреннего рынка с использованием национальных ресурсов.

На наш взгляд, именно такие условия можно считать наиболее соответствующими стратегическим целям стран, стремящихся сочетать использование преимуществ международного разделения труда с ускоренным развитием внутреннего рынка для повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Таблица 3
Группировка стран в зависимости от валютных мотиваций для иностранных инвесторов

Страна	Направления инвестиционной деятельности для иностранного инвестора
Болгария Литва	Инвестирование в отрасли, ориентированные на экспорт, использующие преимущественно национальные ресурсы
Чехия	Инвестирование в отрасли, работающие на внутренний рынок с возможным использованием импортируемого сырья
Венгрия Польша	Инвестирование в отрасли, преимущественно работающие на внутренний рынок с использованием внутренних ресурсов
Латвия Румыния	Воздействие валютного курса на инвестиционную деятельность нейтрально

Конечно, значение проведенных оценок не стоит преувеличивать. Они дают возможность оценить влияние лишь одного из многочисленных факторов, определяющих мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности. В конкретных условиях той или иной страны и в конкретный период времени этот фактор может играть решающую роль, в другой же ситуации он становится подчиненным. Однако в любом случае предложенная методика позволяет выделить и оценить важный компонент формирования направлений деятельности импортеров, экспортеров и инвесторов.

Список литературы

1. International Economics: Theory and Policy (7th Edition) by Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. Addison Wesley, Jul 2006. 680 p.

2. International Economics (7th Edition) by Stephen Husted, Michael Melvin. Addison Wesley, 2007. 564 p.

3. В европейской статистике сравнительный уровень цен рассчитывается как соотношение паритета покупательной способности и рыночного обменного курса национальной валюты.

4. Selected Principal European Economic Indicators. URL: <http://epp.eurstat.ec.europa.eu/portal> - свободный. - Язык англ.

Получено 19.08.11

A.A. Zadoya, Doctor of Sciences, Professor, First Vice-Rector, Dnepropetrovsk University of Economy and Right of a Name of Alfred Nobel

INFLUENCE OF CURRENCY EXCHANGE RATE ON MOTIVATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES

In the article the influence of a market exchange rate and its ratio with purchasing power parity of national currency on behavior motivation of the subjects of foreign trade activities is analyzed. The system of the country rating estimation depending on currency conditions of foreign trade activities is developed.

Key words: market exchange rate, purchasing power parity, foreign trade activity, currency component.

УДК 338

В.А. Плотников, д-р экон.наук, профессор, профессор кафедры региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены подходы к обеспечению условий для формирования в экономике России инновационно ориентированного сектора. В качестве предпосылок достижения этого результата выделены опережающее развитие промышленного производства и достижение технологической безопасности.

Ключевые слова: Инновации, инновационная экономика, экономическая безопасность, технологическая безопасность, промышленность.

Переход России на инновационный путь развития – ключевое направление трансформации национальной системы хозяйствования. Эта позиция нашла отражение в официальных документах государственной власти [1, 2 и др.], активно обсуждается и поддерживается в научном и профессиональном сообществе [3, 4 и др.]. Автор солидарен с мнением о необходимости стимулирования инновационного развития экономики, при этом счи-

тает особое внимание уделить такому моменту, как вклад национальной промышленности в инновационное развитие.

Ярким примером, демонстрирующим влияние промышленности на экономический рост и инновационное обновление экономики и общества в целом, является Китай. Ставка в этой стране сделана именно на ускоренную индустриализацию экономики. В этой связи одной из важнейших задач китайской

внешней торговли является приобретение техники и технологии для развития собственного высокотехнологичного (инновационного) сектора, в то же время зачастую Китай не отказывается и от простого копирования технологических решений компаний других стран. Последний путь позволяет существенно сократить издержки и снизить цены производимой на внешний и внутренний рынок продукции.

В результате доля КНР в мировой торговле за период с 1978 по 2009 г. возросла в десять раз и составляет сегодня около 8% (в 1978 г. – 0,75%). За годы проведения реформ товарооборот Китая увеличился с 20,1 млрд долл. США в 1978 г. до 2,34 трлн в 2009 г. С 1979 г. объем внешней торговли Китая ежегодно увеличивается в среднем на 12-15%, доля экспорта в структуре ВВП составляет 20%, обеспечивая 80% валютных поступлений. Согласно правительственным данным, в 2009 году импорт в Китай составил 956 млрд долл. США, а экспорт 1,18 трлн, что свидетельствует о достаточно глубокой вовлеченности КНР в мирохозяйственные связи [5].

В настоящее время Китай занимает первое место в мире по экспорту хлопчатобумажных тканей и натурального шелка. Текстильная промышленность является одним из важнейших источников валютных доходов Китая. Несмотря на увеличение импортных квот со стороны развитых стран, Китай удерживает первое место среди основных поставщиков текстильной продукции на мировой рынок. По мере того, как экспорт традиционных видов этой продукции подпадает под ограничения, Китай последовательно развивает экспорт новых категорий товаров и улучшает качество изделий, на которые распространяются ограничения, чтобы повысить их стоимость, не увеличивая при этом количества, и таким образом обходит ограничения. Степень зависимости текстильной промышленности от экспорта довольно значительна. Наибольшее значение экспорт име-

ет для отраслей: хлопчатобумажной промышленности (52%), шелковой промышленности (65%), а также легкой промышленности (45%).

Значительные валютные поступления от экспорта массовой промышленной продукции создают предпосылки для наращивания производства в более высокотехнологичных, инновационных отраслях промышленности. Уже сейчас в Китае на машиностроительную и электротехническую продукцию приходится около 20% экспорта. В основном на внутренний рынок работает пока что химическая промышленность – ее экспортная квота составляет лишь 5%. И такое положение вполне закономерно. Если придерживаться марксистского подхода к классификации отраслей, то Китай преимущественно экспортирует промышленную продукцию, ориентированную на конечный спрос, на потребление. Производство же средств производства ориентировано, в основном на внутренний рынок.

Такая экономическая политика позволяет развиваться с опорой на собственные силы, обеспечивать национальную технологическую безопасность, которая является залогом успешного устойчивого развития экономики в среднесрочной перспективе. Избранная стратегия технологически независимого инновационного промышленного роста обещает положительные плоды и в долгосрочной перспективе. По оценкам аналитиков международной банковской корпорации HSBC [6], к 2025 г. доля КНР в мировой торговле составит 13%. В результате Китай станет крупнейшим торговым государством к 2025 г. за счет того, что через 14 лет объем китайского товарооборота увеличится на 146%.

Другим ярким примером, иллюстрирующим успех реализуемой на страновом уровне стратегии инновационно-промышленного развития, является Германия, которая обеспечивает международную конкурентоспособность своей машиностроительной продукции в боль-

шей степени за счет высокой степени ее индивидуализации (высокое качество, имиджевая рекламная поддержка национальным брендом – «немецкое качество», скрупулезно-внимательное отношение к клиентам и пр.). Так, несмотря на кризис, ВВП Германии в 2010 году вырос, по официальной оценке офиса федеральной статистики Германии, на 3,6%. При этом данный рост был основан в первую очередь на опережающем развитии внешне-торгового оборота.

Объем экспорта Германии за 2010 год увеличился на 14,2%. Германия является вторым по величине экспортером в мире, что помогло стране в 2010 году быстро восстановить темпы роста экономики, на которую негативно повлиял кризис. В общем экспорте Германии, в разрезе товарных групп доминируют поставки промышленной продукции (86,2%), на минеральное сырье приходится лишь 5,8%, на продовольствие и сельскохозяйственное сырье – 6% суммарного объема экспорта.

Германия является одной из наиболее мощных промышленных стран Западной Европы, что и определило относительную слабость влияния на нее мирового кризиса. Страна в основном экспортирует специализированное оборудование и машины (26,1%), транспортные средства (22,3%), а также продукты химической промышленности (15,7%). Главнейшей отраслью промышленности является автомобилестроение: доля экспорта здесь составляет примерно 40%. Наряду с Японией и США Германия является крупнейшим производителем автомобилей в мире.

Тут находятся такие мировые лидеры отрасли, как: Volkswagen, Audi, Porsche, BMW и др. Каждый год они выпускают около 6 миллионов автомобилей и еще около 4 миллионов производят за рубежом (отметим, что по предварительным оценкам за 2011 год концерн Volkswagen станет абсолютным мировым лидером по производству автомобилей).

Также Германия является одним из лидеров в электротехнической промышленности (Bosch, Siemens, Hager, AEG-Electrolux и др.), Германия – крупнейший экспортер электронного и электротехнического оборудования.

Итак, необходимость стимулирования научно-технического прогресса и важность его для экономического и общественного развития в экономической науке давно и убедительно доказана как на теоретических моделях, так и на практике. Следовательно, и для России имеется необходимость всячески стимулировать инновационное развитие. Но прежде чем говорить о направлениях и инструментарии управления (регулирования) этим процессом, необходимо оценить стартовые позиции российской экономики, от которых во многом будет зависеть и последовательность, и сроки решения конкретных задач экономической модернизации, а также само содержание этих задач.

Статистические данные показывают, что в России инновационная сфера, призванная обеспечить реальную модернизацию экономики, находится в сложном положении. В последние десятилетия практически все предприятия вынуждены были радикально сократить объемы научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. В таблице, построенной автором по официальным данным Росстата, приведены показатели, характеризующие инновационную активность российской экономики.

Они свидетельствуют, что за последние 20 лет в стране более чем в 4 раза снизилась инновационная активность предприятий. Если доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений, в конце 1980-х годов составляла около 60%, то в 1996 г. этот показатель снизился уже до 5,2% и лишь в 1997 г. начал медленно расти, достигнув в 2001 г. 14,0%.

Показатели инновационности российской экономики, %

Год	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Удельный вес инновационно-активных предприятий промышленности	16,3	17,3	19,5	5,6	5,2	4,7	4,8	6,2	9,2	14,0	15,2	16,7	16,3	15,9	15,5	14,9	12,1
Доля инновационной продукции в выпуске	–	–	–	3,6	2,4	3,4	2,4	2,7	1,8	2,6	2,8	3,5	3,6	3,2	3,1	2,8	2,5
Доля принципиально новых технологий	–	–	–	10,8	10,7	10,8	10,0	10,2	10,5	9,4	9,3	9,5	9,3	9,1	8,7	8,6	8,1

Источник: данные с Интернет-сервера Росстата // www.gks.ru.

Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2003 г. составила по промышленности в целом 4,4%, при этом наиболее высокие показатели выявлены в машиностроении и металлообработке (10,3%), химической и нефтехимической промышленности (6,9%), пищевой промышленности (5,4%), черной металлургии (4,8%). В электроэнергетике и топливной промышленности эта доля составляет 1,2 и 1,0% соответственно. При этом было приобретено более 22,5 тыс. новых технологий и 68% из них связаны с приобретением оборудования. К концу 2008 г. – началу 2009 г. удельный вес инновационно-активных предприятий промышленности стал несколько снижаться и составил 12,1%. При этом доля инновационной продукции в выпуске сократилась до 2,5%. Принципиально новые технологии были применены на незначительном количестве предприятий (8,1% от общего числа).

Похожая картина наблюдается и в коммерческом обмене технологиями с зарубежными странами [7]. Так, в 2009 году (последний год, по которому есть полные статистические данные) число соглашений по экспорту и импорту российскими предприятиями технологий было сопоставимым – 1767 и 1554 соответственно. Сопоставим был и их общий объем – около 3,0 и 3,2 млрд долл. США соответственно.

При этом наблюдался дисбаланс (отрицательное сальдо) расчетов по новым технологиям – при закупках на сумму 1484,6 млн долл. США, экспортные платежи за технологии составили лишь 618,8 млн долл. США. Крупнейшими поставщиками технологий в Россию явились Германия, США и Австрия – на сумму 446,2, 416,0 и 396,4 млн долл. США соответственно. То есть Россия, несмотря на свой достаточно высокий инновационный потенциал, явно проигрывает многим странам мира по уровню технологического развития.

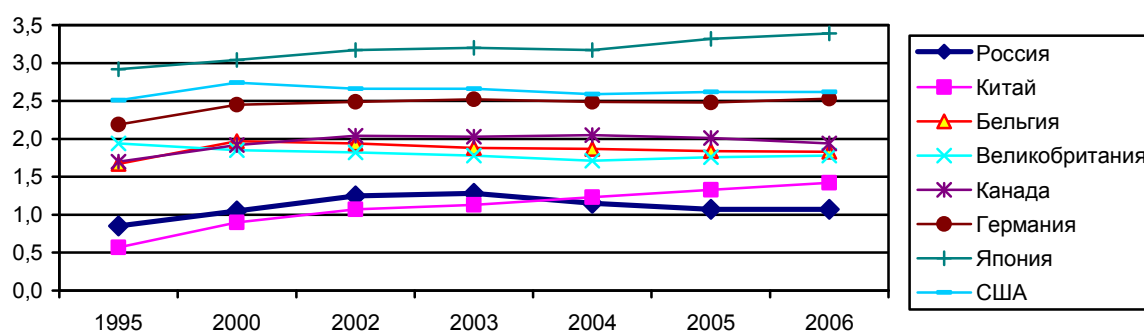
С чем же связан столь низкий уровень инновационной активности? Одной из традиционных проблем российской политики стимулирования инновационного развития, как правило, называют недофинансирование соответствующих видов деятельности. С этим можно согласиться. На рисунке, построенном автором по официальным данным Росстата, показано, что внутренние затраты на исследования и разработки, исчисленные в процентах к валовому внутреннему продукту, в России значительно ниже, чем в ряде стран мира, более развитых в научно-технологическом отношении. Объем финансирования из всех источников в РФ стабильно находится в диапазоне 1,0-1,3% от ВВП. При этом Китай с 2004 года превысил наши показатели, выделив 1,23% ВВП на исследования и разработки. И с этого момента отрыв только увеличивается.

Ускорение инновационно-технологического развития, а по мнению российского академика С.Ю. Глазьева (см. интервью журналу «Однако» №32 (96), 2011 г.), сегодня речь может идти о переходе к очередному технологическому укладу, об инновационном «рывке» в развитии, не происходит на «пустом месте». Хотя в экономической истории есть примеры (скажем, Южная Корея и другие «азиатские тигры» и «драконы»), когда предпосылки «экономического чуда» формируются при низком уровне техно-

логического развития, но если существуют мощные резервы, которые можно было бы подключить для этой цели, почему этого не сделать?

Проблема, по нашему мнению, состоит в отсутствие последовательности, рассогласованности действий по всемерному задействованию отечественной науки и тесно связанной с ней системы высшего и послевузовского образования в решении задач обеспечения инновационности экономики. Например, российская антикризисная программа (2008-2009 гг.) создавалась вне всякой связи с ранее принятой концепцией долгосрочного развития страны до 2020 года. Если во втором документе на стимулирование инновационно-технологического обновления обращалось пристальное внимание, то в первом решались тактические, текущие задачи стабилизации социально-экономического положения страны.

В результате продекларированные правительством средне- и долгосрочные цели оказались неприоритетными, по ним не наблюдалось существенного прогресса, они не были подкреплены адекватными ресурсами. Если бы эти программы были связаны, то результат, даже в краткосрочной перспективе, мог бы быть совсем другой, а именно были бы созданы предпосылки для технологического рывка. И это подтверждает практика более развитых в экономическом отношении стран мира.



Источник: Россия и страны мира. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 307.

Рис. Внутренние затраты на исследования и разработки в некоторых странах мира (в процентах к валовому внутреннему продукту)

Например, 80% антикризисных расходов Южной Кореи связаны с повышением энергоэффективности экономики, внедрением энергосберегающих технологий; более 50% антикризисных расходов Европы носят аналогичный характер. Россия – единственная страна из «большой двадцатки», которая сократила расходы на науку в кризисный период. Очевидно, что это не самый лучший вариант экономии бюджетных расходов. Он, возможно, и эффективен в краткосрочной перспективе, но ведет к резкому ухудшению национальной конкурентоспособности в дальнейшем.

Помимо финансирования и стимулирования научных исследований, есть и еще один аспект, не менее важный. Рассуждения о необходимости и направленности инновационного развития, построении национальной и региональных инновационных систем, стимулировании инновационного обновления экономики и общества в целом зачастую обходят вполне практический, прикладной вопрос о материально-технической базе этих процессов. Между тем очевидно, что в производствах как нового, так и старых технологических укладов важнейшая роль принадлежит основному капиталу.

Основа инновационного развития для современной России – это новая индустриализация, возрождение и развитие отечественного машиностроения. Именно развитие машиностроения будет определять – сможет ли Россия занять ведущее место среди государств, обладающих высокотехнологичной промышленностью и производящих продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, или мы, в рамках глобального разделения труда, окончательно превратимся в сырьевой придаток развитых стран мира. И это не просто патриотическая метафора, а объективный результат развития тех тенденций в промышленном комплексе страны, которые прослеживаются сегодня.

И здесь опять можно апеллировать к опыту Китая. С позиций макроэкономического анализа, чем глубже переработка первичных ресурсов, чем длиннее отраслевые цепочки создания конечных про-

дуктов, чем больше технологических стадий (переделов) в них выделяется, тем выше мультиплицирующий эффект, следовательно – быстрее растет ВВП. Почему китайцы вышли на стабильно высокие темпы роста ВВП? Потому что у них активно развиваются собственные обрабатывающие и перерабатывающие производства. Создаются новые продукты и технологии, развивается машиностроение и обеспечивается национальная технологическая безопасность.

Россия же в основном добывает сырье и в малообработанном виде (например, вместо нефти экспортируется прямогонный бензин с низким октановым числом или взамен леса-кругляка вывозится необрезная доска) продает его за границу. Очевидно, что замена в вышеприведенных примерах нефти на синтетические волокна, пластмассы и изделия из них или вывоз вместо леса мебели, бумаги и картона позволили бы не только увеличить валютные поступления России, но и способствовали бы экономическому росту.

И здесь возникает главный, с позиций нашего анализа, вопрос: обрабатывающие производства (необходимость развития которых, вроде бы, не вызывает сомнения) требуют современного оборудования, которое, в свою очередь, выпускается машиностроением, то есть именно от его развитости зависит глубина переработки природных ресурсов. Следовательно, модернизация машиностроительного комплекса сегодня является основой инновационного развития экономики страны.

Между тем в этом комплексе ситуация складывается достаточно напряженная. В структуре промышленного производства страны удельный вес машиностроения составляет около 20%, уступая топливно-энергетическому комплексу, что в 1,5-2,5 раза ниже, чем в экономически развитых странах, где его доля достигает 35-50% и более. При этом наблюдается существенная неравномерность спада объемов производства по различным подотраслям машиностроительного комплекса.

Так, падение производства по всем видам металлообрабатывающего оборудования (снижение на 85-95% от уровня 1991 года) значительно превышает средние показатели по машиностроению. При этом особенно сильное сокращение (на 99%) произошло в выпуске высокопроизводительных автоматизированных видов оборудования: станков с числовым программным управлением, обрабатывающих центров, гибких производственных систем и т.п. Потеряна квалификация многих станкостроителей из-за их переключения на выпуск непрофильной продукции. Уровень рентабельности низок, а количество убыточных предприятий достигает 60%.

В целом наибольший спад производства произошел в самых передовых и наиболее важных для инновационного обновления экономики отраслях машиностроительного комплекса, таких как станко-, авиа- и приборостроение, электронная и электротехническая промышленность, ракето-, судостроение и др. Очевидно, что частный бизнес (что убедительно подтверждает двадцатилетие рыночных реформ) не справляется с решением стратегически важной для России задачей развития машиностроения. Под управлением частных компаний предприятия отрасли лишь деградируют. Так, фактический возраст парка российского машиностроения превышает 20 лет. Это значит, что все это время практически не осуществлялось закупок оборудования и его существенной модернизации.

Да, были отдельные успешные проекты, например, созданы под эгидой мировых автомобилестроительных концернов автосборочные мощности в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Калужской области, но это, на фоне всего машиностроительного комплекса России, – «точечные» проекты, не влияющие на ситуацию в целом. Следовательно, необходимо более активное участие государства в восстановлении и развитии машиностроения в России. Для этого требуется разработка обоснованной, базирующейся на достижениях современной науки и техники, единой государственной страте-

гии преобразования и опережающего развития отечественного машиностроения, в которой необходимо предусмотреть не только инструментарий «мягкого», рыночного, индикативного управления, но и жесткие меры прямого администрирования, а также восстановление государственных предприятий или государственного участия в собственности частных компаний в ключевых машиностроительных подотраслях.

Таким образом, ускоренное промышленное развитие и обеспечение технологической безопасности в современных условиях выступают как важнейшие факторы формирования инновационной экономики в России.

Список литературы

1. Проект Федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации». Проект N 97090719-2. URL: <http://journal.esp-izdat.ru/?rticle=904>. Дата обращения 20.10.2011.
2. О науке и государственной научно-технической политике: федер. закон от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ.
3. Попов А.И., Плотников В.А. Инновационно-креативный потенциал – основа наукоемкой экономики // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2011. № 4 (70). С. 134-137.
4. Плотников В.А. Управление национальной инновационной системой России: кадровый аспект // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 3 (63). С. 42-53.
5. Китай в структуре мировой экономики. URL: <http://www.easttime.ru/nalitic/3/8/763.html>. Дата обращения 01.09.2011.
6. К 2025 г. доля КНР в мировой торговле составит 13%. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/6985>. Дата обращения 15.10.2011.
7. Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 576-577.

Получено 19.08.11

V.A. Plotnikov, Doctor of Sciences, Professor, Professor of Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk)

INDUSTRIAL DEVELOPMENT AND TECHNOLOGICAL SAFETY AS FACTORS OF FORMATION OF INNOVATIVE ECONOMY

In article approaches to maintenance of conditions for formation in economy of Russia of innovatively focused sector are considered. As preconditions of achievement of this result advancing development of industrial production and achievement of technological safety are allocated.

Key words: Innovations, innovative economy, economic safety, technological safety, the industry.

УДК 338

Т.С. Колмыкова, д-р экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОНТУРОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрена актуальная проблема формирования методологических и концептуальных организационно-экономических основ экономического роста на базе формирования воспроизводственных контуров. Инновационная составляющая структурной перестройки экономики обусловит формирование и становление новых межотраслевых и внутриотраслевых пропорций.

Ключевые слова: структурные преобразования в экономике, воспроизводственные контуры национальной экономики, инновации.

Процесс развития имеет поступательный характер – от более простых форм к более высоким. В основе преобразований находится определенная заданность, побудительные мотивы которой обличены законами и категориями, действующими независимо от того, познаны они или нет [1]. В экономическом отношении они всегда являются отражением реальной действительности, характерной особенностью которых являются изменения, происходящие в выбранных вариантах развития и закономерного возрастания роли качественных преобразований в экономической системе хозяйства. Качественные структурные преобразования системы хозяйства – это всегда альтернатива, в которой определяющая роль отводится траектории развития.

Основная направленность структурных преобразований экономики заключается в изменении ее воспроизводственной составляющей, а это значит, что развитие экономики должно быть ориентировано на возрастание доли высокотехнологических наукоемких отраслей при одновременном сокращении удельного веса сырьевых, материалоемких, оказываю-

щих негативное воздействие на темп развития всего национального хозяйства. Разделяем мнение, согласно которому структурную перестройку экономики определяют как процесс [6]:

– оптимизации экономики, осуществляющийся посредством соответствующей совокупности форм и методов его экономической и финансовой реализации;

– обеспечивающий необходимый рост эффективности общественного производства, на основе которого становится реально возможным позитивное решение вопросов и проблем социальной направленности;

– принципиально развернутый, в конечном счете на человека, на развитие личности, на повышение уровня ее самореализации на основе постепенного и постоянного роста жизни населения.

Оптимизацию структурных преобразований следует рассматривать не как оптимизацию уже сложившейся структуры экономики, а как оптимизацию в контексте формирования и развития пятого и шестого технологических укладов, то есть как некую переменную, определяемую сложившимися процедурами приня-

тия решений и условиями экономического окружения.

Построение действенной структурно-инвестиционной политики становится возможным, если в стране имеется разработанная концепция развития экономики, в которой определены генеральная цель и стратегия развития промышленного комплекса, отражено четкое видение того, на формирование какой модели промышленного развития должна быть направлена структурно-инвестиционная политика государства.

Таким образом, формирование методологических и концептуальных организационно-экономических основ экономического роста на базе структурных преобразований территорий, промышленных комплексов и соответствующих механизмов их инвестиционного обеспечения образует научную основу государственного регулирования всей совокупности социально-экономических процессов, характерных для страны.

Реализация того или иного варианта структурных преобразований означает структурные сдвиги, т.е. смещение центра тяжести с развития одних отраслей на другие. Смещение акцента с развития отраслей, утративших свое сравнительное преимущество, на отрасли, способные обеспечить долговременные стимулы развития, стабилизировать экономику, инициировать ее дальнейшее динамичное развитие и, как результат, укрепление российских позиций на мировом рынке [4].

Структурные преобразования экономики направлены на перераспределение, перелив материальных, трудовых и финансовых ресурсов из неперспективных в стратегически перспективные отрасли. При этом важно отметить, что неправильно выбранные приоритеты приведут к крайне нежелательным последствиям. Положение усугубляется тем, что ошибки подобного рода проявляют себя не сразу, а лишь через длительный временной лаг, когда уже совершены инвестиционные вложения.

Именно поэтому особую актуальность и значимость приобретает проработка приоритетных аспектов структурной перестройки экономики как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Анализ матрицы перекрестных коэффициентов и корреляции сдвигов в отраслевой структуре экономики России позволяет сделать следующие выводы. Так, наибольшим коэффициентом корреляции по отношению к другим отраслям и к ВВП обладает пищевая промышленность.

Подобному выводу есть логичное объяснение. Пищевая промышленность действительно обладает наибольшим эффектом мультипликатора в силу того, что под влиянием кризисных явлений за счет роста инфляции и цен произошло сокращение реальных доходов населения. В этих условиях сдвиги в структуре потребительского спроса имеют наименьшие темпы в отношении товаров с минимальной эластичностью, то есть продуктов питания.

Важно отметить, что в условиях России увеличение массы пищевой промышленности в структуре экономики ведет к снижению цен на продукты питания, увеличению совокупного спроса, а значит, и совокупной занятости в результате снижения стоимости рабочей силы. В развитых странах, где структура потребления иная и где выше доля потребления непродовольственных товаров и услуг, а также стоимость рабочей силы, эффект мультипликатора структурных сдвигов в пищевой промышленности значительно меньше. Если сравнивать нашу экономику с экономикой большинства стран мира, то главное ее отличие – полная неразвитость производства для потребительского рынка, а именно легкой и пищевой промышленности. Отсюда необходимо их форсированное развитие. По степени разведанности минерального сырья мы не богаче, чем в целом остальной мир. Отсюда развитие трудоемких отраслей (легкой и пищевой промышленности) для значительной части населения может

дать больший эффект, чем разработка сырьевых ресурсов [5].

Высокий коэффициент корреляции и эффект мультипликатора химии и нефтехимии, а также топливной промышленности объясняется экспортной ориентацией данных отраслей, являющихся основными слагаемыми наполнения ВВП России. При этом ТЭК и другие добывающие отрасли необходимо сделать своеобразной «дойной коровой» структурного обновления экономики России. Эти отрасли должны больше работать на экономику страны в целом, не превращаясь в источник обогащения узкой группы людей. Высокий мультипликативный потенциал показывают также такие отрасли, как машиностроение и металлообработка.

Таким образом, согласно матрице перекрестных коэффициентов приоритет следует отдать прежде всего пищевой промышленности, химической и нефтехимической, черной и цветной металлургии, машиностроению и металлообработке. Эти отраслевые направления и составляют наряду с рядом других направлений содержание процесса сдвигов в экономике. Речь, таким образом, идет о развитии как раз тех отраслевых направлений и производств, которые соответствуют структуре общественных потребностей, а также структуре размещения и распределения факторов производства.

Что касается причин противоречий и механизма структурных сдвигов в экономике, то исходным противоречием этого процесса является противоречие между динамикой отдельных составляющих структуры общественных потребностей. В этом плане целесообразно поставить вопрос и о производственных противоречиях структурных сдвигов в экономике, к которым можно отнести противоречие между сдвигами в натурально-вещественной и стоимостной структуре экономики, противоречие между внешними и внутренними структурными сдвигами, а также между разнонаправленными сдвигами в рамках определенной экономической системы. Что касается механизма

структурных сдвигов, то он представляет собой механизм перераспределения капитальных и финансовых ресурсов между различными элементами экономической структуры в целях удовлетворения общественных потребностей.

Формирование и последовательная реализация мероприятий структурных преобразований экономической системы должна отвечать новым вызовам времени, это прежде всего:

– поиск внутренней «точки опоры», составляющей основу экономического роста в отдаленной перспективе с учетом структурно-инвестиционных преобразований, что в свою очередь должно опираться на емкую и прочную финансовую основу, где внешние источники финансирования постепенно вытеснялись бы внутренними финансовыми ресурсами на основе скоординированной денежно-кредитной и финансовой политики;

– формирование долгосрочной финансовой политики для осуществления прогрессивных структурных преобразований в экономике и реализация инновационных проектов в системообразующих отраслях.

Общесоциальным и общеэкономическим критерием структурных преобразований, по нашему мнению, является уровень качества жизни населения и уровень самореализации личности. Повышение качества жизни населения, уровня благосостояния, всестороннее развитие и самореализация личности представляют собой объективно обусловленное целевое развитие общества, детерминированное действием общеэкономического закона возвышения потребностей людей. Данный же закон не является специфическим законом, то есть законом, присущим той или иной системе экономических отношений.

Подобный целевой ориентир структурной модернизации экономики (качество жизни населения и уровень самореализации личности) обуславливает решение задачи по выходу страны на качественно иной уровень индустриального

развития. Основа указанного выхода – это точно-акцентированное внедрение новейших технологий и производство на их основе конкурентоспособной продукции на мировом рынке.

Главным рычагом реализации этой цели должно стать форсированное развитие науки и техники и динамичный рост интеллектуального потенциала страны. И это должно быть не тактикой, а перманентной стратегией по выходу страны из кризиса.

Для реализации стратегии инновационного развития необходимы соответствующие финансово-экономические условия, кредитно-финансовые, налоговые, ценовые механизмы, сориентированные на прорыв в области науки, техники и образования. В этих же целях нужна и мощная государственная поддержка, без которой крайне трудно обойтись, когда речь идет о фундаментальных преобразованиях в научно-техническом базисе.

Очевидным является и то, что определяющим в структурной модернизации экономики является ее технико-технологический аспект. В этом плане просматриваются три пути реализации:

- разработка новой техники и технологий собственными силами;
- приобретение последних за рубежом;
- смешанный вариант, предполагающий синтез первого и второго.

При этом если делать ставку только на собственные силы, то этот процесс может растянуться на довольно длительный период. В целях реализации данного аспекта структурной перестройки в форсированном режиме достаточно широко используется подход, ориентированный на приобретение технологий за рубежом. Однако наиболее целесообразным представляется использование смешанного варианта с акцентом приобретения новейших технологий за рубежом.

Важно подчеркнуть, что приобретать новые технологии и внедрять их в производство следует с некоторым критическим переосмыслением. То есть сначала эти новые технологии еще более усовер-

шенствовать с учетом тенденций развития научно-технического прогресса, хотя бы на среднесрочную перспективу, а потом уж внедрять. Таким образом на «входе», на стадии приобретения новой техники и технологии мы получаем действительно новую технику и технологию, а на «выходе» – новейшую технологию с более высокими качественными параметрами, чем действующую за рубежом.

В этом случае целесообразно прибегнуть к опыту (схеме) 8-стадийного внешнеторгового и научно-технического развития Японии. Согласно ей, на первой стадии происходил импорт только товаров; затем он расширился за счет связанных с их производством технологий; на третьей стадии импортировались только технологии; на четвертой эти технологии использовались для экспорта продукции; на пятой осуществлялись собственные разработки новой продукции для экспорта; на шестой был начат вывоз технологии ее производства; на седьмой экспортировались только технологии и на восьмой стадии импортировалась продукция, изготовленная за рубежом с помощью закупленной у Японии технологии.

В свою очередь, технологическая составляющая структурной перестройки экономики обусловит формирование и становление новых межотраслевых и внутриотраслевых пропорций. Важно при этом определить те отрасли национальной экономики, которые должны быть определены как приоритетные. К ним следует отнести те, которые могут обеспечить динамичный рост научного и интеллектуального потенциала страны. Среди них важно выделить науку и образование. Развитие не вообще науки, а развитие в первую очередь тех научных направлений, которые способны реализовать те или иные отраслевые приоритеты. Развитие опять же не вообще образования, а прежде всего тех его сфер, которые осуществляют подготовку специалистов для новой структуры экономики.

Не только техника, но и сама наука сильно зависима от практики, «научная

истина не только логична, но и хозяйственна» [3]. Для обеспечения социально-экономического развития недостаточно увеличения лишь затрат в сферу научно-исследовательских работ, что уменьшает возможности целенаправленного воздействия на весь инновационный процесс создания и диффузии новшества. Японский экономист Т. Коно считает, что существуют четыре источника идей, на которых основываются инновации: потребности рынка; возможности науки; потребности и политика компаний; подражание действующим компаниям.

Не полностью объясняет также колебания изобретательской активности, неопределенности результатов инновационного труда фактор рыночного спроса. По-видимому, следует отказаться от упрощенной линейной зависимости научных исследований и экономического спроса. Так, Н.Д. Кондратьев писал о необходимости сочетания предложения (наличие соответствующих научно-технических открытий и изобретений) с возможностью их практического применения [9]. А.И. Анчишкин, используя методы системного анализа, обосновал единство технологических, экономических, научных, социальных изменений, сопровождающих технологические сдвиги [8].

Все факторы, влияющие на инновационную деятельность, функционируют комплексно и взаимообусловлены в реальной действительности. Появление нововведений зависит от факторов, взаимодействующих друг с другом, что затрудняет выделение приоритетных из них. Для анализа закономерностей появления нововведений целесообразно использовать модели, основанные на принципе случайности. Так, вероятностная модель инновационной деятельности, предложенная Д.Сахалом, исходит из следующих принципов [11]:

- факторы, определяющие появление технического события, многочисленны, неоднородны, неравнозначны. Взаимодействуя друг с другом, нововведения не позволяют учесть и проанализировать

свое (их) влияние, поскольку инновационная деятельность определяется игрой случая;

- нововведение как способ решения проблемы зависит от степени насущности и частоты попыток ее разрешения;

- весь накопленный опыт, при условии его доступности, становится важнейшим фактором успешной инновационной деятельности.

Цели инновационной деятельности, способы, формы и сроки осуществления определяются ресурсными возможностями отдельных экономических агентов и всего общества. Ресурсные возможности влияют на масштабы инновационной деятельности, полноту охвата социально-экономических проблем, очередность их решения, и в самой широкой трактовке они включают фактически все, что может быть использовано в инновационном процессе, обеспечивая получение конечных результатов. Однако сами конечные результаты, в определенном смысле, становятся исходным пунктом следующего этапа инновационного процесса и поэтому могут также рассматриваться в качестве ресурсов.

Этапы инновационного процесса установлены в соответствии с основными стадиями эволюции научного знания в цикле работ «исследования → разработки → производство». Последовательно сменяющиеся этапы инновационного процесса предусматривают как зарождение и обоснование идеи нового метода удовлетворения общественных потребностей, так и создание, распространение, использование на практике конкурентного продукта, технологии, услуги.

Инновационной деятельности присущи особые экономические отношения, отражающие интересы ее субъектов и «соотносящие» их с интересами субъектов научной сферы и материального производства в целях реализации единого процесса – от создания новшества до его использования в реальном секторе экономики по цепочке «наука – инновации – производство».

Таким образом, инновации, сеть инновационных структур служат мостом между наукой и производством, который позволит эффективно решать любые задачи и проблемы социально-экономического развития отраслей, регионов, предприятий [10].

Главным рычагом, который приводит в движение все экономические структуры, является динамика прибыльности капитальных вложений, как текущих, так и будущих. Максимум инновационной активности приходится на период кризиса, низких прибылей, когда наблюдается исчерпанность потенциала технологического уклада. Переизбыток мощностей, стагнация базовых отраслей обуславливают насущную потребность в их коренной модернизации и создании новых отраслей.

В инновационном процессе реализуются экономические отношения между создателями новшества, собственниками ресурсов, потребителями новшеств по поводу их изготовления, использования и обеспечения ресурсами участвующих в процессе экономических агентов, опосредованные движением особой формы денежного капитала (венчурный капитал) и информации.

От согласования интересов всех субъектов, участвующих в создании и использовании инноваций, зависят направления, темпы, результативность производительных сил общества. Следовательно, согласование интересов всех субъектов инновационного процесса является формой разрешения противоречий между ними в сфере распределения общего дохода, что, по сути, означает позитивное движение инновационного процесса.

Инновационная политика комплексного экономического субъекта – государства, как отмечает Д.И. Кокурин, помимо целенаправленности, задаваемой стратегией социально-экономического развития общества и задачами повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке, должна обеспечивать согласование интересов

всех участвующих в инновационном процессе субъектов [7]. Это необходимо, чтобы в наиболее полной степени направить их мотивацию на реализацию общенациональных целей. Содержанием инновационной политики являются принципы принятия решений экономическими субъектами, участвующими в инновационном процессе.

Развитие инновационного процесса является формой разрешения основного противоречия экономической системы между растущими потребностями и реальными возможностями общественного производства, обусловленными уровнем его развития.

Что касается существенного внутреннего противоречия инновационного процесса, то оно состоит в том, что его реализация повышает эффективность материального производства, но при этом одновременно требует осуществления долгосрочных затрат (данное противоречие постоянно воспроизводится в рамках инновационной сферы). Перспективные интересы производителей наталкиваются на текущие, которые определяются результатами хозяйственной деятельности и ухудшаются из-за освоения новой продукции или технологии. Потребности текущего производства требуют изъятия ресурсов из текущего оборота и направления последних на инновации. Формы разрешения данного противоречия связаны с формированием экономических условий, вынуждающих самих хозяйствующих субъектов избегать устаревания продукции и используемых технологий. Такие условия должны формироваться на основе функционирования рыночного механизма, а также на основе инновационной политики государства.

В этом контексте исследование противоречий самого инновационного процесса становится более чем актуальным, поскольку они представляют собой движущие и тормозящие факторы развития экономики и всего общества.

Формой разрешения экономических противоречий инновационного процесса

выступают различные направления организации деятельности хозяйствующих субъектов. В условиях рынка субъекты инновационной деятельности могут формироваться на паеводолевой основе, с привлечением венчурных фирм, посредством эмитентной политики, объединением в структуры холдингового типа. Это позволяет структурным подразделениям осуществлять узкую специализацию по этапам и стадиям инновационного цикла благодаря различиям в их размере и функциях. Подобные организационно-правовые формы позволяют выживать малым формам инновационного бизнеса среди крупных. В переходной экономике нашей страны прообразом таких структур стали инжиниринговые и внедренческие фирмы, которые отличаются от чисто инновационных постоянным тиражированием своих услуг (инновационные фирмы свой образец создают лишь единожды). Скорость прохождения инноваций по стадиям создания зависит от состояния инновационной инфраструктуры, в т.ч. венчурных форм инновационного предпринимательства. Поэтому распределение конечного эффекта должно учитывать интересы и этого института инновационного процесса.

На заинтересованность хозяйствующих субъектов в приобретении новшества влияет состояние рыночной и инновационной инфраструктуры, институтов венчурного финансирования и возможности выхода на мировой рынок.

Существенным препятствием в создании и распространении научно-технических новшеств в пределах национальной экономики остается незащищенность прав их собственников, что приводит к утечке за рубеж инновационных идей, снижению интеллектуального потенциала национальной экономики. Противоречия между интересами собственника (разработчика, патентодержателя), общества и потребителя новшества, заинтересованного в его массовом использовании, а также предпринимателей, организующих массовое освоение нового

продукта в производстве, предполагают необходимость перераспределения суммарного результата между всеми участниками во времени и пространстве.

Важными формами согласования интересов всех участников инновационной деятельности являются лизинговые схемы, франчайзинг, коммерческое и промышленное кредитование, проектное инвестирование, аренда, долевое участие в капитале, страхование рисков на всех этапах инновационного процесса.

Согласование интересов различных участников инновационного процесса должно осуществляться на основе развития хозяйственных связей между ними посредством рыночного ценообразования при установлении весомых гарантий прав интеллектуальной собственности. Все это будет способствовать наращиванию инновационного потенциала.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Труды Вольного экономического общества. М., 2000.
2. Анчишкин А.И. Наука–Техника–Экономика. М.: Экономика, 1986.
3. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.
4. Вертакова Ю.В. Индикативное планирование воспроизводственных пропорций устойчивого развития экономики региона (эмпирико-статистический подход): монография. М.: Высш. шк., 2005. 166 с.
5. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6 (74). С. 71-78.
6. Кислюк М.Б. Модель экономики Кузбасса. Кемерово: Полиграфический комбинат, 1996.
7. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М.: Экзамен, 2001.
8. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвиденья. М.: Экономика, 2002.

9. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987.

10. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М.: КомКнига, 2007.

11. Сахал Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки. СПб.: Финансы и стабильность, 1998.

Получено 20.08.11

T.S. Kolmykova, Doctor of Sciences, Associate Professor, Finance and the Credit Chair, Southwest State University (Kursk)

MANAGEMENT OF FORMATION SUPERINDUSTRIAL OF CONTOURS OF NATIONAL ECONOMY: INNOVATIVE ASPECT

In article the actual problem of formation of methodological and conceptual organizational-economic bases of economic growth on the basis of formation воспроизводственных contours is considered. The innovative component of structural reorganization of economy will cause formation and formation of new interbranch and intrabranсh proportions.

Key words: structural transformations to economy, contours of national economy, an innovation.

УДК 338

М.В. Радченко, канд. экон. наук, доцент, завкафедрой экономики и финансов, Дальневосточная государственная социально-гуманитарная академия

Ю.А. Радченко, соискатель, Дальневосточная государственная социально-гуманитарная академия

ПРОГРАММА СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОГО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА С СЕВЕРОВОСТОКОМ КИТАЯ: ПРОРЫВ В БУДУЩЕЕ ИЛИ ТОПТАНИЕ НА МЕСТЕ?

Представлен анализ и дана оценка программе сотрудничества российского Дальнего Востока и Северо-Востока КНР, выявлены негативные аспекты реализации этой программы, а также рассмотрены перспективы развития Дальнего Востока как трансграничной территории.

Ключевые слова: программа сотрудничества, стратегия развития, приграничное сотрудничество.

Как известно, Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики на 2009 – 2018 годы была разработана и принята в целях координации усилий по реализации стратегий регионального развития России и Китая, действий по осуществлению федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года» и «Программы по возрождению районов Северо-Востока Китая», а также в соответствии с пунктом 8 раздела I Совместной декларации Российской Федерации и Китайской Народной Республики от 26 марта 2007 года (г. Москва) и в соответствии с Планом действий по реализации Договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничеству между Рос-

сийской Федерацией и Китайской Народной Республикой на 2009-2012 гг. Этот документ, подписали Президент Российской Федерации Д. А. Медведев и Председатель КНР Ху Цзиньтао.

С российской стороны в Программе принимают участие 11 субъектов Федерации Дальнего Востока и Сибири, с китайской стороны – 4 провинции Северо-Востока КНР. Текстовая часть программы занимает 27 страниц, содержит 8 разделов и приложение с подробным изложением конкретных проектов и мероприятий, которые должны быть осуществлены российской стороной, Китайской Народной Республикой, а также совместно обеими сторонами. К сожалению, документ не имеет аналитического раздела, где бы на научной основе были определены цели и задачи программных мероприятий. Отсутствует в документе и фи-

нансовая часть, которая позволила бы оценить её эффективность. Таким образом, в общем представлении документ носит декларативный характер, то есть намерения, которые хотели бы осуществить договаривающиеся стороны для получения определённых выгод в международном разделении труда, в данном случае – между Россией и КНР. Это стало причиной массы откликов, в том числе в прессе и от научной общественности, прямо скажем, негативного плана. Заключаются они в том, что Россия в очередной раз сдаёт свои позиции на мировой арене, закрепляя за собой статус сырьевого придатка развивающихся и развитых стран. Некоторые аналитики уже сегодня относят КНР к ряду развитых стран, оперируя общими показателями развития экономики, опуская социальные характеристики, в том числе и на душу населения. И в этом, наверное, есть определённый резон. А теперь приведём несколько высказываний на этот счёт журналистов и учёных. К сожалению, как не бывает дыма без огня, так и в нашем случае, в приведённых цитатах содержится определённая доля истины. Насколько же она обоснована, и какое она имеет значение для страны в целом и для нас, дальневосточников, в частности, рассмотрим на основе анализа непосредственно программных мероприятий. Итак, как отмечалось выше, первая часть программы содержит 8 разделов. Раздел первый можно было бы определить как «прорывной» в КНР. Его название – Обустройство пунктов пропуска, строительство и реконструкция приграничной инфраструктуры. Он содержит 17 позиций (пунктов) [2]. Это весьма насыщенный раздел по количеству объектов. По каждому объекту определена сторона его осуществления, т.е. или Россия, или КНР. К сожалению, финансовых обязательств, источников и тем более ответственности по их осуществлению нет. Что касается Еврейской автономной области, часть из этих проектов можно привести. Это: «Реконструкция пунктов пропуска Нижнеле-

нинское – Тунцзян, Амурзет – Лобэй, Пашково – Цзяинь, Покровка – Жаохэ. Строительство Российской Стороной комплекса причальных сооружений и грузовой площадки в пункте пропуска Нижнеленинское, строительство третьей очереди причальных сооружений в пункте пропуска Нижнеленинское, предусматривающей окончательное обустройство береговой линии пункта пропуска и реконструкцию пассажирского причала, реконструкция пассажирского терминала пункта пропуска Нижнеленинское, строительство комплекса причальных сооружений в пункте пропуска Амурзет.

Строительство Российской Стороной пассажирского причала в пункте пропуска Пашково. Строительство и реконструкция Китайской Стороной причалов, терминалов и других объектов инфраструктуры, необходимых для осуществления контроля за перемещением грузов, пассажиров и т.д. в пункте пропуска Цзяинь. Реконструкция Российской Стороной автомобильных дорог – подъездов к пунктам пропуска через государственную границу Российской Федерации Нижнеленинское, Амурзет, Пашково, в том числе автомобильной дороги-подъезда Биробиджан – Ленинское, автомобильной дороги-подъезда Биробиджан – Амурзет, автомобильной дороги-подъезда к пункту пропуска Пашково, автомобильной дороги-подъезда к международному речному порту в с. Нижне-Ленинское. Обустройство и реконструкция Китайской Стороной автодороги от водных пунктов пропуска Цзяинь, Лобэй, Тунцзян., и т.д.»[2].

Как видим, это только по ЕАО, и то не полный перечень, по другим пограничным субъектам Российской Федерации насыщенность проектами «перехода» в КНР не меньше, а в ряде случаев и больше. На первый взгляд, это положительное явление, так как практически «стирает» препятствия для пересечения границ.

Следующий раздел называется: Сотрудничество в сфере транспорта. За неимением возможности отметим лишь то,

что он содержит 15 позиций и в основной своей части обеспечивает транспортной составляющей первый раздел. Новым здесь является большой комплекс мер по воздушному сообщению за счёт развития аэровокзальных комплексов как на территории Китая, так и России. Главным критерием его осуществления по-прежнему являются обязательства договорившихся сторон, т.е. стран. Остальные разделы получили следующие определения: Развитие зон сотрудничества; Укрепление российско-китайского сотрудничества в сфере трудовой деятельности; Сотрудничество в сфере туризма; Ключевые проекты регионального сотрудничества; Сотрудничество в гуманитарной сфере; Межрегиональное сотрудничество в области охраны окружающей среды.

Каждый из разделов также содержит намерения и обязательства договаривающихся сторон. Не менее интересным являются и Приложения, где конкретизируются проекты и объекты по каждому субъекту Российской Федерации и провинциям КНР. К сожалению, приходится констатировать, что по качественному содержанию наполнение их по Российской Федерации и КНР значительно отличается. Имеется в виду техническая, а главное – технологическая составляющая. Из наших регионов в положительном плане можно отметить лишь ЕАО и то лишь с определённой «натяжкой», по которой из 7 объектов только один является ресурсодобывающим: это освоение Кимкано-Сутарского месторождения железных руд. В качестве пояснения по области отметим, что остальные объекты отнести к новым и новейшим технологиям весьма трудно. По другим субъектам Федерации лидируют объекты ресурсодобывающие. Особенно это отмечается в Камчатском крае и Магаданской области. Наверное, в этом ничего нового нет. В этом проявляется наша специфика. Для дальневосточных регионов выходить на мировой рынок, в том числе и Китай, в общем-то и не с чем. Как говорится в пословице – «Чем богаты, тем и рады». А

теперь посмотрим на объекты китайской стороны. Возьмем для примера соседнюю с нами провинцию Хэйлуцзян. Из 33 объектов здесь по количеству лидируют объекты высоких технологий. Среди них: производство химических материалов по углеводороду с годовой мощностью 300 тыс. тонн в г. Муданьцзян; производство поликристаллического кремния с годовой мощностью 3 тыс. тонн в г. Муданьцзян; производство титановой губки с годовой мощностью 30 тыс. тонн в г. Цзямусы; производство электролитического алюминия с годовой мощностью 1 млн. тонн в г. Цзямусы и т.д. По другим провинциям «насыщенность» подобными объектами ещё выше [4].

Справедливости ради необходимо отметить, что Программа включает сотрудничество и в сфере высоких технологий. Так, в разделе «Развитие зон сотрудничества» предусмотрено создание нескольких технопарков на основе специальных зон. К сожалению, анализ создаёт не совсем оптимистический прогноз. Из всех особых зон только три планируется организовать на территории Российской Федерации. Это – зона по внедрению информационных технологий в г. Владивостоке; российско-китайская экспериментальная инновационная площадка «Техноград» в г. Партизанске; российско-китайский центр трансфера аграрных технологий в Амурской области.

Остальные технопарки и зоны планируется размещать на территории Китая, приближая их к местам планируемого развития производств с высокой долей участия новых и новейших технологий. Следует отметить, что эти проекты отнесены к совместно реализуемым, т.е. с участием российской стороны. Наряду с этим в Китае будут реализовываться совместно с Россией такие проекты, как: лесной оптовый рынок; база автозапчастей; привлечение из России холодного газодинамического напыления; производство вакцин; центр по биологическим исследованиям и генной инженерии; центр торговой логистики и др. Всего же

на территории КНР предусмотрено осуществление 111 проектов, в подавляющем количестве направленных на освоение новых и новейших технологий, в том числе со значительным участием российской стороны. На территории России – 89 проектов, из которых как совместные обозначены лишь несколько: производство лифтов в Благовещенске, переработка камня нефрита в Бурятии, лесопереработка в Магаданской области и др., да и то носящие в основном сырьевую направленность [5].

А теперь несколько аспектов финансового обеспечения Программы. Выше уже отмечалось, что каждая сторона на своей территории вкладывает свои финансовые средства в свои объекты, осуществление же совместных проектов регулируется принятием отдельных нормативных актов, «увязанных» в соответствии с требованиями нормативно-правового поля каждого государства. 28 февраля 2011 года, выступая по телевидению, Полномочный представитель Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе В.И. Ишаев сообщил, что «на ближайшие годы КНР на Программу... выделил 8 млрд долл. США». И далее, что их освоение идёт опережающими темпами. Нам, дальневосточникам, это известно. Достаточно обратить внимание на строительство объектов на территориях, когда-то принадлежащих России, островов Уссурийский и Тарабаров.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать однозначный вывод: перекос в интересах двух договорившихся сторон не вызывает сомнений. Одна из сторон, т.е. КНР, следуя за прогрессом развития, стремится, если не «нагнать» шестой экономический уклад, в который вступает человечество, определяемый нанотехнологиями, биотехнологиями и т.д., то хотя бы его приблизить. Причём это относится, по китайским меркам, к отдалённым северо-восточным регионам страны. Увы, с нашей стороны – консервация того, что имели и что имеем, – сырьё и больше ничего.

Однако, что же дальше? Ведь международная торговля, и тем более участие в международном разделении труда, – это благо. Да, для каждого субъекта Федерации, особенно граничащего с соседней страной, это один из выходов из экономических проблем. А как же интересы государства? Не называя фамилии одного из руководителей субъекта Федерации на Дальнем Востоке, приведу его слова дословно: «А мне, по барабану, как будет жить россиянин. Мне главное, как будут жить люди в крае».

А теперь рассмотрим ситуацию со стороны государства. Начнём с экономических угроз, которые неоднократно звучали не только на всевозможных экономических форумах, но и высших политических собраниях.

Ещё в те годы было отмечено, что Дальний Восток «выпадает» из экономического пространства страны. Из экономической классики известно, что «выпадение» из экономического пространства, как правило, в дальнейшем влечёт за собой «выпадение» и из экзистенциального (поселенческого) пространства, а затем и из политического. О политических угрозах говорить не будем, а вот о поселенческих, включая и демографическую составляющую, необходимо бить тревогу.

Известна ли эта угроза руководству страны? Да, конечно, известна, и приняты соответствующие меры. Например, в стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года записано, что основной целью на этот период является закрепление населения в регионе. Правда, не оговаривается ни структура, ни качественный состав населения. Если эти показатели сохранятся на сегодняшнем уровне, то очевидно, экономического прогресса он не обеспечит. К сожалению, анализ мероприятий, «заложенных» в Стратегию, указывает на другую стратегическую роль Дальнего Востока для России – на использование его в качестве транзитной составляющей для «прорыва» России в страны АТР, что

для страны в настоящий период крайне необходимо. Вместе с тем о мерах по «разогреву» экономики региона, тем более экономики современного типа, сказано весьма скупо, а порой и ничего. Основной комплекс мероприятий направлен на использование природных ресурсов и поставки их на экспорт, главным образом в страны АТР. В указанном документе отсутствует анализ объективных причин неконкурентоспособности нашей продукции, прежде всего таких, как транспортная составляющая, энергосоставляющая и затраты на рабочую силу. Соответственно, нет и мер по их устранению или компенсации. Их решение возможно только на высшем уровне руководства страны путем принятия соответствующих нормативных документов [5].

Дальневосточниками, а точнее – Межрегиональной ассоциацией экономического взаимодействия Дальнего Востока и Забайкалья, ещё в 1998 году был подготовлен и внесён в Правительство РФ и Государственную думу РФ проект Федерального закона с рабочим названием «О развитии Дальнего Востока и Забайкалья», где были предложены меры по решению проблем, указанных выше. Однако до настоящего времени он не принят по причине отрицательной позиции Правительства РФ. А ситуация «закрепления» за Дальним Востоком России сырьевого «придатка», уже не России, а соседних стран, в том числе и КНР, похоже сохранится не только на ближайшую, но и долгосрочную перспективу.

Главная опасность при этом, чтобы дальнейшее «выпадение» Дальнего Востока и Забайкалья из экономического и

поселенческого пространства страны, как известно из мировой практики, не переросло в «выпадение» из политического пространства, за которым неизбежно последуют меры по приданию макрорегиону особого статуса, вплоть до республиканской автономии.

Список литературы

1. Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации: утв. распоряж. Правительства Российской Федерации от 3 июля 2003 г. № 907-р // СЗ РФ. 2003. № 28. Ст. 2943.

2. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года.

2. Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР (2009-2018).

3. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о принципах сотрудничества между администрациями (субъектов Российской Федерации и местными правительствами Китайской Народной Республики // Бюллетень международных договоров. 2003. С. 11-14.

4. Галичанин Е.Н. Оценка программы сотрудничества с РФ и КНР: матер. круглого стола. Биробиджан, 2011. С. 46-49.

5. Радченко М.В. Развитие трансграничных территорий Российского Дальнего Востока и Северо-Восточных территорий КНР: матер. круглого стола. Биробиджан, 2011. С. 57-63.

Получено 20.08.11

M.V. Radchenko, Candidate of Sciences, Associate Professor, Head of Economy and Finance Chair, Far East State Socially - Humanitarian Academy

Y.A. Radchenko, Competitor, Far East State Socially - Humanitarian Academy

THE COOPERATION PROGRAM OF THE RUSSIAN FAR EAST WITH THE NORTHEAST CHINA: BREAK IN FUTURE OR STANDING STILL?

In this article is given the analysis and the estimation of the program of cooperation of the Russian Far East and North-East of the Peoples Republic of China, also aspects of realization of this program are revealed negative, and also prospects of development of the Far East as transboundary territory are considered.

Key words: *the cooperation program, development strategy, frontier cooperation.*

УДК 338.4

И.В. Прохоров, директор, Институт инновационного менеджмента НИЯУ МИФИ
(e-mail: prohorov@mephi.ru, ivprokhorov@mephi.ru)

А.С. Шаповалов, аспирант, кафедра теории и технологии управления,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье рассмотрены особенности развития угледобывающей отрасли, проанализированы запасы угля в России и мире, выявлены проблемы и перспективы данной отрасли, разработаны сценарии развития угольной отрасли в период до 2030 г.

Ключевые слова: угледобывающая отрасль, структуры добычи углеводородов, сценарии развития.

Доля угля в топливно-энергетическом комплексе России существенно занижена по сравнению с ведущими мировыми странами. Однако учитывая то, что запасы нефти и газа в мире при нынешних темпах добычи иссякнут довольно быстро, уголь может стать ключевым компонентом мировой энергетики уже в среднесрочной перспективе. Между тем угольная отрасль России не в полной мере готова к предстоящим изме-

нениям в мировом энергетическом укладе. В данной статье проанализирована производственная база угля в России, а также даны прогнозы ее развития на ближайшие годы.

Международные оценки балансовых запасов угля в России колеблются от 157 млрд т (British Petroleum, далее BP) до 171 млрд т (Energy Information Administration, далее EIA).

Таблица 1

Мировые балансовые запасы углей

Страна	Запасы антрацитов и битуминозных углей, млн т	Запасы суббитуминозных углей и лигнитов, млн т	Общие запасы углей, млн т	Доля в мировых запасах
США	108950	129358	238308	28,9%
Россия	49088	107922	157010	19,0%
Китай	62200	52300	114500	13,9%
Австралия	36800	39400	76200	9,2%
Индия	54000	4600	58600	7,1%
Украина	15351	18522	33873	4,1%
Казахстан	28170	3130	31300	3,8%
ЮАР	30408	–	30408	3,7%
Др. страны	26354	59448	85802	10,30%
Итого	411321,00	414680	826001	100,00%

Таблица 2

Балансовые запасы органических топлив в России

Вид топлива	Количество, млрд туг*
Нефть	7,30
Природный газ	34,64
Уголь	189,17

*туг – тонны условного топлива.

Министерство природных ресурсов и экологии оценивает балансовые запасы угля в 193,3 млрд т, предварительно оцененные (категория С2) – в 79,6 млрд т, а прогнозные – в 4,1 трлн т [2]. Столь большой разброс оценок объясняется сложившимся еще со времен СССР порядком учета запасов без учета экономических факторов.

По данным Международного энергетического агентства, 69% залегающих на территории России углей составляют бурые угли, а 31% – каменные. По статистике ВР и ЕИА, 69% российских углей приходится на лигниты и суббитуминозные угли, а 31% - антрацит и битуминозный уголь. Министерство природных ресурсов и экологии оценивает долю бурых углей в 51,2%, каменных – в 45,4%, антрацитов – в 3,4%.

Залежи ископаемых углей распределены по территории России неравномерно, большая их часть приходится на отдаленные и труднодоступные районы. Большие запасы углей сосредоточены в Центральной Сибири – 66%: Кузнецкий бассейн содержит 43% угля России (в том числе 73% разведанных запасов коксующегося угля, или 29 млрд т), Канско-Ачинский бассейн – 22% угля (по оценке Комитета по угольной промышленности, в этом регионе находятся 80% высокотехнологичных углей России). На Урал и Европейскую часть России приходится 10% разведанных запасов углей и 5% прогнозных. Месторождения этих регионов характеризуются большой глубиной залегания и малой толщиной, поэтому себестоимость конечной продукции выше, чем у сибирских углей. Однако близость к конечному потребителю позволяет существенно снизить транспортные расходы.

В последнее время объемы мирового промышленного производства возрастают значительно и крайне быстро. В этой ситуации перед правительствами многих стран встала задача будущего обеспечения энергоресурсами экономик собственных стран. Большие мировые запасы угля, а также их доступность определяют повышенное внимание к ним в нынешней ситуации [5]. Именно этот фактор оказал существенное влияние на значительный рост роли угля в экономике многих стран в последние 10 лет (рис.1).

Россия является одним из крупнейших производителей угля в мире (рис. 2). В настоящее время она занимает пятое место среди угледобывающих стран после Китая, США, Индии и Австралии.

В отечественной угольной промышленности произошел явный сдвиг в добыче угля в восточные районы (рис.3). Они дают 75% угля в России, характеризуются преобладанием добычи над потреблением. В результате массовые железнодорожные перевозки угля с востока на запад становятся неизбежными, и в дальнейшем они могут стать еще более значительными. В настоящее время в России уголь добывается в 7 федеральных округах (рис.4), а потребляется во всех субъектах Федерации. Добыча угля ведется на 213 угледобывающих предприятиях, из них 94 – шахты и 119 – разрезы. Практически все предприятия находятся в частной собственности. Основными потребителями угля на внутреннем рынке являются электростанции и химические заводы, на их долю приходится 70% потребляемого в России угля. Поэтому угольные предприятия нередко покупаются энергетическими компаниями и металлургическими комбинатами.

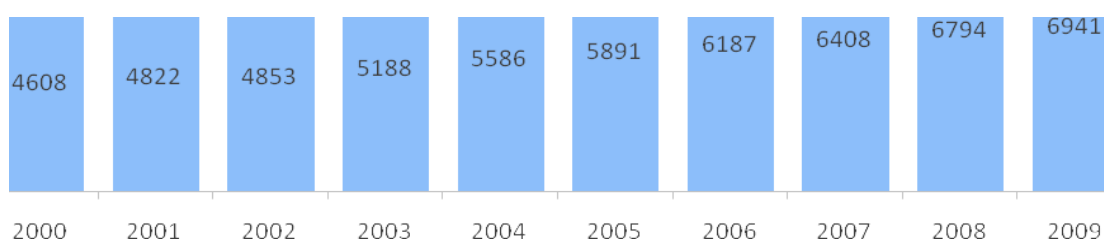


Рис.1. Динамика мирового производства угля за период с 2000 по 2009 г, млн т

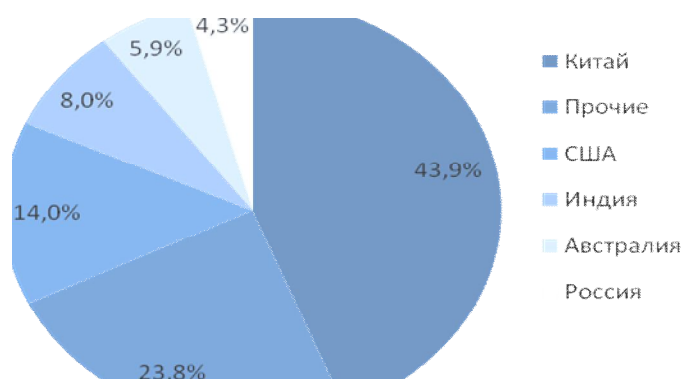


Рис.2. Доля России и других стран мира в производстве угля

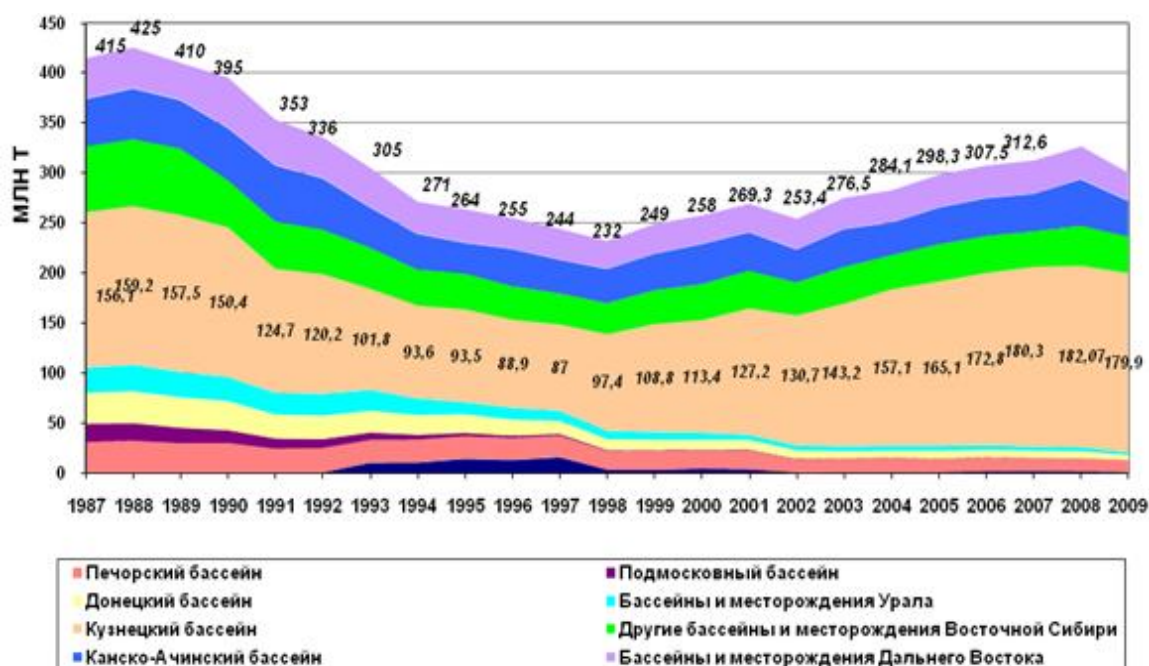


Рис.3. Динамика добычи угля по бассейнам и месторождениям [3]

Количественные показатели угледобывающей отрасли России последнего десятилетия представлены на диаграмме.

Крупнейшими производителями угля в России являются следующие компании:

- ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (далее – СУЭК) – самый крупный производитель и экспортер энергетического угля в России – объединяет ряд угольных предприятий Сибири и Дальнего Востока. Занимает 7-е и 5-е места по добыче и экспорту угля в мире соответственно. Компания владеет миноритарными долями в ряде сибирских энергокомпаний с установленной мощностью 7 ГВт. Запасы – 5,8 млрд т угля, обо-

рот компании за 2009 год составил 100,4 млрд руб (РСБУ), чистая прибыль – 6,9 млрд руб (РСБУ).

- ОАО «Угольная Компания «Кузбассразрезуголь» занимается добычей угля в Кемеровской области. Компания разрабатывает 17 месторождений угля и занимает 2-е место по добыче угля в России. Запасы – 2,3 млрд т угля, оборот в 2009 году составил 49,7 млрд руб, чистая прибыль – 7,4 млрд руб.

- ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь» занимается добычей и экспортом энергетического и коксующегося угля. В зону ответственности компании входит 26 действующих предприятий:

разрезы, шахты, обогатительные фабрики, вспомогательные предприятия (в городах Березовский, Киселевск, Прокопьевск и поселке Итат). Объем промышленных запасов ОАО «СДС-Уголь» составляет 950 млн т.

- ОАО «Мечел» владеет двумя угледобывающими компаниями, которые занимаются добычей угля в Кемеровской области (ОАО «Южный Кузбасс») и Якутии (ОАО «Холдинговая компания «Якутуголь»). «Мечел» является крупнейшим производителем коксующегося угля в России. Компания владеет 25% мощностей по его обогащению.

- ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» занимается добычей угля в Кемеровской области. На 2009 год 67% добытых углей составили коксующиеся, а остальные – энергетические. Компания включает в себя 12 шахт и 2 обогатительные фабрики. Запасы – 890 млн т.

- ООО «Компания «Востсибуголь» занимается добычей энергетического угля (марки Д и ЗБ) в Иркутской области и Красноярском края. В составе компании функционируют 3 разреза и 1 обогатительная фабрика. «Востсибуголь» входит в состав ОАО «Евросибэнерго», крупнейшей энергоугольной компании в России.

- ООО «Холдинг Сибуглемет» занимается добычей и экспортом угля в Кемеровской области. В состав холдинга входят 3 шахты, а также три угольные компании (УК «Южная», УК «Сибирская», ОАО «Междуречье»). Оборот в 2009 году составил 20,6 млрд руб.

- ОАО «Распадская» занимается добычей коксующегося угля в Кемеровской области. В состав компании входят 2 шахты и 1 разрез. Запасы – 780 млн т, оборот в 2009 г. составил 6,4 млрд руб, чистая прибыль – 3,6 млрд руб.

- ЗАО «Северсталь-ресурс» владеет компанией ОАО «Воркутауголь», занимающейся добычей преимущественно коксующегося угля в Республике Коми. В состав компании входит 5 шахт и 1 разрез. Доля компании в добыче угля в России составляет 6%, а коксующегося угля – 22%.

- ОАО «Русский уголь» занимается в основном добычей энергетических углей в Ростовской, Кемеровской, Амурской областях и в Республике Хакасия. Компания объединяет 6 разрезов, 8 шахт и 2 обогатительных завода. Запасы – 550 млн т, оборот в 2009 год составил 6,4 млрд руб.

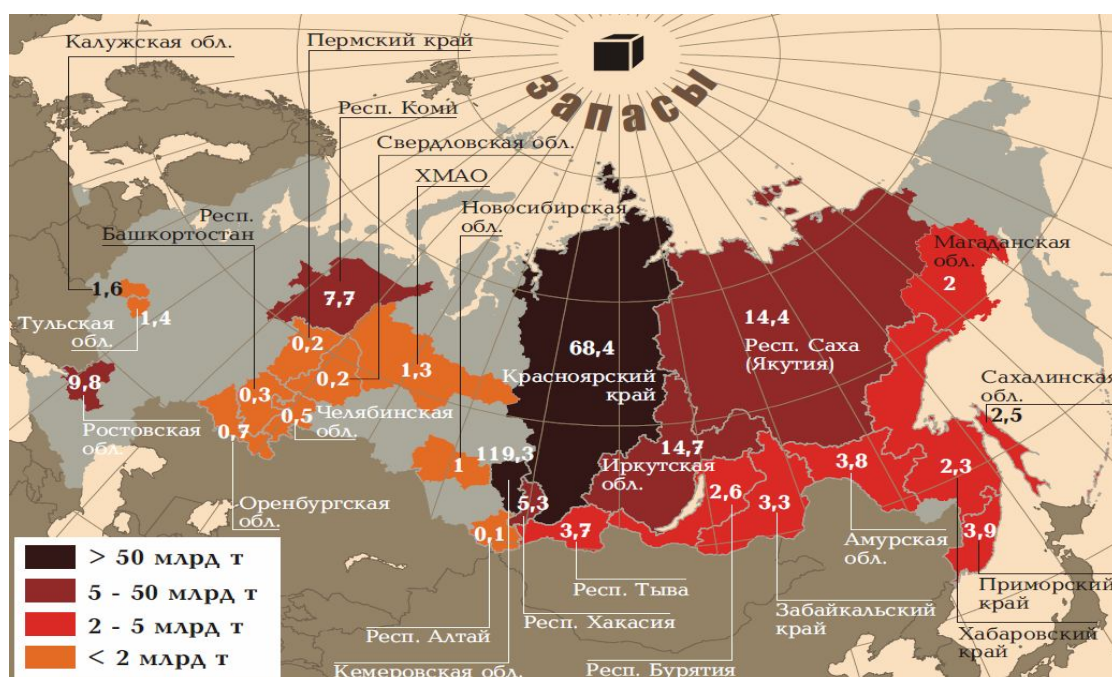


Рис.4. Добыча угля по субъектам Федерации РФ за 2008г., млрд т [2]

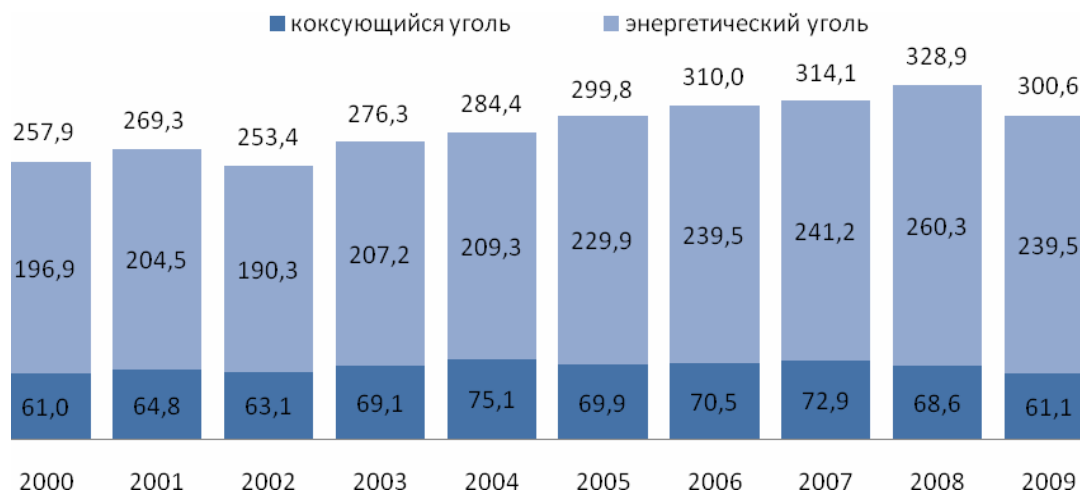


Рис. 5. Динамика добычи угля в России за период 2000-2009гг., млн т [8]

В таблице 3 дан рейтинг крупнейших производителей угля в России. Доля первой десятки компаний по добыче угля составляет 77%. По прогнозам Института энергетических исследований Российской академии наук, отечественной угольной промышленности предстоит столкнуться с рядом глобальных вызовов и угроз в периоде развития до 2030г.[6]. Это усиливает конкуренции на мировых промышленных рынках товаров, капитала, технологий и рабочей силы. Основными тенденциями развития мировой экономики станут:

– развитие энергоэффективных технологий производства и увеличение доли альтернативных источников энергии;

– рост влияния экологических и климатических факторов;

– превращение Индии и Китая в центры мирового экономического роста.

В данных условиях к темпам и качеству роста российской экономики должны предъявляться повышенные требования. Для угольной отрасли России это будет означать снижение производственной и транспортной составляющей цены на уголь, а также повышение качества производимого угля с тем, чтобы расширить область его применения потребителями и снизить расходы на его транспортировку.

Таблица 3

Десятка наиболее крупных компаний по добыче угля в 2008-2009гг.[8]

Место	Компания	Добыча угля в 2009г., тыс. т	Добыча угля в 2008г., тыс. т
1 (1*)	ОАО «СУЭК»	87 820	92 691
2 (2)	ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»	46 097	50 031
3 (6)	ОАО ХК «СДС-Уголь»	15 828	13 026
4 (3)	ОАО «Мечел»	15 364	26 393
5 (5)	ОАО «ОУК «Южкузбассуголь»	14 079	13 031
6 (4)	ООО «Компания «Востсибуголь»	12 066	15 292
7 (7)	ООО «Холдинг Сибуглемет»	11 331	11 282
8 (10)	ОАО «Распадская»	10 559	9 408
9 (9)	ЗАО «Северсталь-ресурс»	9 458	9 888
10 (8)	ОАО «Русский Уголь»	8 659	11 271
	Прочие	69 339	76 587

*место по добыче угля в 2008г.

Новая волна технологических изменений снизит роль традиционных факторов роста, что приведет к необходимости увеличения роли инноваций в социально-экономическом развитии.

Повышение производительности труда персонала до мирового уровня должно стать приоритетной задачей для угольной промышленности России. Высвобождающиеся в результате такой модернизации кадры должны стать для предприятий новым ресурсом, который необходимо направить на усиление вертикальной и горизонтальной интеграции.

Модель экономического развития, основанная на растущем экспорте сырья, давно исчерпала свой потенциал. Ее сохранение может привести к существенному замедлению экономического роста.

Угольная отрасль должна перейти к поставкам на внутренний и внешний рынки высокотехнологичного сырья, которое увеличит КПД использования энергии, а также сократит транспортные расходы на доставку этого сырья потребителю. Также необходимо формировать территориально компактные угольно-энергетические компании, которые должны снизить издержки производства электрической и тепловой энергии.

Также необходимо отметить, что наблюдаемый в России явный дисбаланс добычи углеводородов вызывает большую тревогу. Несмотря на то, что запасы нефти при нынешних темпах добычи иссякнут в среднесрочной перспективе, ее добыча за последние 10 лет увеличилась более чем в полтора раза (табл. 4, 5). При этом уголь, мировой рост добычи и потребления которого является крайне высоким, используется в нашей стране малоэффективно.

Учитывая вышеуказанные факторы, а также анализируя тенденции экономического развития России и мира, в Ин-

ституте энергетических исследований Российской академии наук были разработаны сценарии развития угольной отрасли в период до 2030г.

Таблица 4

Долгосрочный прогноз использования энергоресурсов России

Вид топлива	Количество лет*
Нефть	23
Природный газ	72
Уголь	591

*при нынешних темпах добычи.

Сценарий I (по инерции) предусматривает низкие темпы модернизации производства и, соответственно, несущественные объемы глубокой переработки угля.

Реализация сценария осуществляется в условиях тарифного (рост железнодорожных тарифов выше уровня инфляции) и налогового окружения отрасли, действующего в 2009 г., и отсутствия мероприятий, предусмотренных в сценариях IIА и IIВ.

Сценарий II (технологическая модернизация) предусматривает высокие темпы модернизации производства, и соответственно, высокие темпы промышленного освоения технологий глубокой переработки угля. Реализация сценария II осуществляется в условиях изменения тарифного и налогового окружения отрасли и разветвляется на два подсценария – IIА и IIВ, отличающихся степенью воздействия на внешний и внутренний рынки российского угля железнодорожных тарифов:

IIА – действующие тарифы превышают уровень инфляции в стране;

IIВ – «гибкие» тарифы [7, 3].

Прогнозируемая добыча угля при различных сценариях показана в таблице 6.

Таблица 5

Относительный рост производства углеводородов в 2000-2009 гг.

	Нефть	Газ	Уголь
В мире	6,9%	23,8%	50,6%
В России	53,5%	-0,2%	15,4%

Таблица 6

Прогнозные коридоры добычи угля по Российской Федерации [7]

Сценарии	Прогнозный коридор добычи угля, млн т в год			
	2009г.	2015г.	2020г.	2030г.
Сценарий I — всего:	300,6	289-297	266-282	233-258
Сценарий IIА — всего:	300,6	303-309	305-318	316-337
Сценарий IIВ — всего:	300,6	315-323	329-353	351-390

Динамика структуры добычи углеводородов в России идет вразрез с мировыми тенденциями. Особенно явно это проявляется в угольной отрасли: среднегодовые темпы роста добычи угля в России за последние 10 лет составляют 1,5%, а в мире – более 5%. И даже самые оптимистичные прогнозы развития угольной промышленности позволяют надеяться на темпы роста лишь до 3%.

Однако близость Индии и Китая, которые будут являться центрами экономического развития в ближайшие годы, позволяет надеяться, что спрос на российские угли на внешних рынках будет расти за счет возрастающих потребностей развивающихся стран.

Примеры объединения угольных и энергетических компаний (СУЭК, ЕвроСибЭнерго и другие), темпы роста добычи и обогащения угля (рост количества обогащаемого угля за последние 10 лет составил 28,7%) показывают, что модернизация угольной отрасли России все же проводится. Однако темпы развития отрасли существенно ниже аналогичных показателей в развитых странах.

Условия, в которых находится угольная промышленность, не позволяют ей развиваться в наиболее эффективном направлении, что в свою очередь сдерживает рост смежных областей народного хозяйства: энергетики, металлургии, углехимии.

Россия является одним из мировых лидеров по запасам угля. Эти запасы способны стать залогом сбалансированного топливно-энергетического комплекса и экономической безопасности страны. Неоправданно большая доля использования природного газа и нефти в энергетике ведет к быстрому и неэффективному израсходованию этих дефицитных ресурсов.

Поэтому увеличение объемов добычи угля, внутреннего спроса и доли использования угля в энергетике в ближайшие 10-15 лет является одной из стратегических задач Правительства России.

Список литературы

1. BP Statistical Review of World Energy June 2010. URL: (http://www.bp.com/interactiveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2008/STAGING/local_assets/2010_downloads/Statistical_Review_of_World_Energy_2010.xls).

2. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2008 году» / гл. ред. С.Е. Донской. URL: <http://www.mnr.gov.ru/art/?pid=1172>.

3. Краснянский Г.Л. Современное состояние и перспективы инновационного развития угольной промышленности URL: http://www.rosugol.ru/news/articles.php?LEMENT_ID=5009.

4. Петров О.В., Вялов В.И., Гуревич А.Б. Стоимостная оценка угольных богатств недр России // Уголь. 2010. №3. С.44-46.

5. Плакиткина Л.С., Дьяченко К.И. Россия на мировом рынке угля: добыча, импорт, экспорт, цены коксующегося и энергетического угля в период 2000-2007 гг. / Горный информационно-аналитический бюллетень. 2010. №8. С.323-333.

6. Плакиткин Ю.А. Возможные сценарии долгосрочной Программы развития угольной отрасли до 2030 г. // Уголь. 2010. №10. С.27-30.

7. Плакиткин Ю.А. Возможные сценарии долгосрочной Программы развития угольной отрасли до 2030 г. // Уголь. 2010. №11. С.3-7.

8. Таразанов И. Г. Итоги работы угольной промышленности России за

2009 год // Уголь. 2010. №3. С.34-43.

Получено 21.08.11

I.V. Prokhorov, Director, Institute of Innovative Management NIYU MIFI
(e-mail: prokhorov@mephi.ru, ivprokhorov@mephi.ru)

A.S. Shapovalov, Post-Graduate Student, Theories and Technologies of Management Chair,
Moscow State University of M.V.Lomonosova

PROBLEMS AND PROSPECTS OF COAL-MINING BRANCH IN MODERN RUSSIA

In article features of development of coal-mining branch are considered, coal stocks in Russia and the world are analysed, problems and prospects of the given branch are revealed, scenarios of development of coal branch during the period till 2030 are developed

Key words: coal-mining branch, structures of extraction of hydrocarbons, development scenarios.

УДК 339.13

О.В. Чистякова, канд. экон. наук, доцент, Байкальский государственный университет экономики и права (e-mail: chistyakovaov@mail.ru)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТЕХНОПОЛИСОВ И НАУКОГРАДОВ

Анализируется зарубежный опыт создания технополисов, их вклад в развитие инноваций в Японии и США. Рассматриваются особенности формирования и развития технополисов в России, в том числе опыт создания технополисов «Гусев» и «Светлоград». Особое внимание уделено созданию иннограда «Сколково».

Ключевые слова: технополис, наукоград, инноград, инновации, венчуры.

Представляет интерес изучение особенностей создания и развития технополисов в России и за рубежом. Технополис – организационная форма объединения научных, инновационных, научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории с целью объединения усилий и создания мощного импульса для экономического развития региона.

Создание технополисов позволяет модернизировать традиционные для региона отрасли промышленности и вывести их на современный уровень, а также внедрить новые инновационные направления. При этом важным является создание благоприятных условий для сотрудников, специалистов и жителей той местности, на территории которой формируется технополис. То есть главным является ориентация технополиса на удовлетворение потребностей людей, повышения их жизненного уровня и экономического развития региона.

Особое место в программах создания и развития технополисов отводится университетам и проблеме подготовки кадров в соответствии с высокими требованиями, которые выставляет технополис. Ученые и специалисты университетов и

других учебных заведений привлекаются для разработки программ развития технополиса, выполняют функции консультантов и экспертов, обучение и переподготовку кадров. Довольно часто в состав технополисов привлекаются научные и промышленные парки, инновационные и технологические центры, исследовательские бизнес-инкубаторы и т.д.

Автором концепции технополисов была Япония. Национальный проект «Технополис» был принят к реализации в Японии в 1982 году. Для создания технополисов было избрано 19 территориальных зон, равномерно разбросанных по четырем островам. Самый известный из них – научный город Цукуба (в Японии его называют «город мозгов»), он расположен в 35 милях к северо-востоку от Токио. В нем живет более 150000 человек, работающих в 50 государственных исследовательских институтах и 2 университетах. В Цукубе находятся 30 из 98 ведущих государственных исследовательских лабораторий Японии, что делает этот городок одним из крупнейших научных центров мира. В отличие от классических технополисов, главная цель которых – коммерциализация результатов научных изысканий, предполагающая спе-

циализацию на прикладных исследовательских работах, Цукуба – город фундаментальных исследований.

Строительство японских технополисов было профинансировано на региональном уровне за счет местных налогов и взносов корпораций. Ядром ряда технополисов (Хиросимы, Убе, Кагосимы) являются научные городки. Некоторые довольствуются расширением научных и инженерных факультетов местных университетов. Большинство технополисов Японии создали центры «пограничной технологии» – инкубаторы совместных исследований и венчурного бизнеса.

Программа создания технополисов задумывалась как составная часть государственной стратегии Японии, направленной на интеллектуализацию всего хозяйственного комплекса страны. Ее замысел базировался на государственных приоритетах научных исследований, на четкой научно-технической политике и на желании рассредоточить научно-исследовательскую деятельность по префектурам.

При этом первоначально предусматривалась концепция нового индустриального города типа Цукуба. Однако, в некотором смысле, опыт оказался не совсем удачным. Город был сооружен «в чистом поле» и в этой связи в нем отсутствовала присущая другим городам Японии социальная инфраструктура, затруднены контакты, интеллектуальные силы высушивались искусственностью среды, происходило отчуждение от реальных общественных интересов. В дальнейшем в программе «Технополис» был учтен опыт Цукубы и сделан акцент на создание «мягкой» инфраструктуры, состоящей из квалифицированных кадров, новых технологий, информационного обеспечения, капитала, вкладываемого в новые, неисследованные области, а также сетей телекоммуникаций. Люди и сервис, а не проекты, требующие огромных затрат труда, составляли основу данной программы.

В конечном итоге был принят закон, который оговаривал условия создания технополисов в Японии. Технополисы должны были удовлетворять следующим

критериям: быть расположенным не далее чем в 30 минутах езды от своих «городов-родителей» (с населением не менее 200 тысяч человек) и в пределах одного дня езды от Токио, Нагой или Осаки; занимать площадь меньшую или равную 500 квадратным милям; иметь сбалансированный набор современных научно-промышленных комплексов, университетов и исследовательских институтов в сочетании с удобными для жизни районами, оснащенными культурной и рекреационной инфраструктурой; быть расположенными в живописных районах и гармонизировать с местными традициями и природными условиями.

Японские технополисы в полной мере выполнили свою миссию: за двадцать лет своего существования на их территории было создано и реализовано более половины всех японских инноваций, при этом каждый из технополисов имеет свою специализацию и особенности организации исследований и создания технологий.

В отличие от японской, американская концепция технополиса полагает его не структурой, которую необходимо строить из кирпича и цемента, а средой, которая создается в течение длительного времени и является плодом эволюционного развития экономики, науки, культуры, общества.

Технополис по-американски — это город, в котором «критическая масса» образования и культуры, науки и техники, наукоемкого бизнеса и венчурного капитала порождает «цепную реакцию» научной и деловой активности международного, глобального масштаба. Это город выдающихся инновационных способностей, высочайшего уровня жизни, как магнит, притягивающий лучшие умы из всех уголков планеты.

Таким образом, для того чтобы создать такой город, нужно начинать работу не с рытья котлованов и смены вывесок, а с формирования благоприятных макроэкономических условий, с развития инфраструктуры, среды, благоприятной для специалистов и инвесторов.

Что касается России, необходимо отметить, что проекты строительства

технополисов «в чистом поле» предлагались, в частности, под г. Бологое, под Харьковом. Однако создавать их, по нашему мнению, нецелесообразно. Во-первых, они являются очень дорогостоящими, поскольку приходится все строить с нуля, а во-вторых, представляется маловероятными, что такие города с неразвитой инфраструктурой станут привлекательными для ученых и инженеров высокого уровня.

В этой связи считаем более целесообразным создание технополисов на базе существующих промышленных и научных центров, создавая там благоприятные условия для развития научных исследований и их практической реализации. Кроме того, необходимо иметь в виду, что в оборонном комплексе России сформировалось много научных центров – закрытых городов, имеющих не только научные институты, лаборатории, конструкторские бюро, но и опытные промышленные предприятия, развитую инфраструктуру. Думается, что они также могут получить дальнейшее развитие в форме технополисов.

Сегодня в России технополисы созданы в Подмосковье (Зеленоград, Жуковский и др.), технополис «Химград» расположен в Казани, реализуется проект Технополис-Гусев в г. Гусев Калининградской области, технополис «Светоград» создан в Белгородской области и т.д.

Представляют интерес особенности создания технополиса в г. Гусев Калининградской области. Проект «Территория научно-технического развития – Технополис Гусев» реализуется под управлением Агентства по развитию территории. На участке площадью более 700 га планируется разместить комплекс предприятий, выпускающих высокотехнологичное радиоэлектронное оборудование, а также ряд обслуживающих предприятий, предполагается жилая застройка, объекты социально-бытовой и бизнес-инфраструктуры.

Целью реализации данного проекта является размещение на территории Гусева комплекса предприятий, выпускающих высокотехнологичный конечный продукт в области электронной промыш-

ленности, а также обслуживающих их предприятий, привлечение инвесторов, фирм и организаций для работы на подготавливаемой территории и превращение г. Гусев в технополис.

Проект предусматривает активное развитие г. Гусев в качестве центра технологических инноваций в период 2008 – 2012 гг. В результате реализации проекта Гусевский городской округ должен стать центром притяжения эффективных технологичных производств, извлекающих экономическую выгоду от специально создаваемых уникальных условий для развития бизнеса.

В рамках реализации основной цели планируется решение следующего ряда задач. В частности, планируется создание условий для развития российских инновационных предприятий и бизнеса и повышение конкурентоспособности продукции отечественной промышленности на мировом рынке. При этом предполагается создание кластера высокотехнологичной электронной промышленности, базирующегося на отечественных научных разработках. Решение данной задачи также будет способствовать развитию инновационной экономики России, что отвечает стратегическим интересам государства.

Предполагается создание комфортной среды для разработки и быстрого внедрения в производство новых отечественных технологий в области электронной промышленности и других областях. Для работы на будущих предприятиях технополиса будут привлекаться не только высококвалифицированные специалисты, но и ученые-исследователи с перспективой создания научно-исследовательского центра, который станет местом концентрации отечественной технологической научной мысли. Реализации данной задачи будет способствовать географическая близость места разработки инноваций и места их перспективного внедрения в производство, а также наличие общего координирующего центра, понимающего высокую важность сокращения сроков между появлением новых разработок и их внедрением в производство.

Ставится задача достижения устойчивого развития Гусевского городского

округа и Калининградской области. Устойчивое развитие территории возможно только при согласовании интересов развития общества, экономики и окружающей среды на длительный период времени. Наиболее перспективным является развитие именно инновационных отраслей экономики. Применение в строительстве и на будущих производствах технополиса в г. Гусев современных материалов, оборудования и технологий будет способствовать сохранению благоприятной экологической обстановки в Гусевском городском округе.

Формирование технополиса возможно только тогда, когда высокотехнологичное производство и обслуживающие его предприятия и организации, а также социум и окружающая среда развиваются в едином комплексе – в интересах друг друга. Реализация проекта «Технополис г. Гусев» будет способствовать повышению уровня занятости населения и уровня заработных плат, что приведет к значительному повышению качества жизни людей, проживающих на территории Гусевского городского округа и пограничных с ним муниципальных образований. Одновременно будет решаться проблема создания в г. Гусев и близлежащих районах системы высшего и среднего образования, соответствующего потребностям размещаемых здесь производств, что также положительно повлияет на сокращение уровня безработицы, особенно среди молодых специалистов.

Реализация основной части проекта рассчитана на пять лет (2008-2012 гг.), а его социально-экономический эффект для территории будет ощущаться в течение более длительного периода времени – как минимум 40-50 лет и более.

Интересен опыт создания технополиса «Светоград». Технополис «Светоград» создан по инициативе губернатора Белгородской области как центр сосредоточения и коммерциализации наукоемких разработок в регионе. Проект ведет свою деятельность при тесном взаимодействии с Департаментом экономического развития Белгородской области.

Основная функция Технополиса «Светоград» — осуществлять посредни-

чество между наукой, бизнесом и властью, способствуя внедрению инновационных технологий на действующих предприятиях области. В Стратегии развития Белгородской области определена роль «Светограда» как системного интегратора, цель которого стимулировать инновационную деятельность в региональной инновационной системе.

«Светоград» ориентирован как на самостоятельную разработку, производство и продвижение высокотехнологичной продукции, так и на поддержку наиболее перспективных малых предприятий в научно-технической сфере. Технополис делает ставку на разработки, для осуществления которых у Белгородской области имеются все необходимые условия и ресурсы. Проекты Технополиса нацелены на производство востребованной продукции.

Ключевыми компетенциями ОАО Технополис «Светоград» являются:

- IT-технологии – разработка программных продуктов;
- биоэнергетика – переработка отходов животноводства и растениеводства в биогаз и удобрения;
- системное интегрирование по основным направлениям стратегического развития области;
- образование – предполагается построение и реализация нового образовательного алгоритма для подготовки специалистов в сфере ключевых компетенций.

Миссия технополиса «Светоград» заключается в превращении Белгородской области в лидирующий центр создания и распространения высокотехнологичной продукции, а также придании ей конкурентоспособности на российском и мировом рынках. В основе деятельности лежит развитие взаимовыгодного партнерства между государством, учебными заведениями, представителями бизнеса и жителями региона.

В соответствии с миссией целями технопарка являются:

- стимулирование инновационной деятельности, утвержденной в стратегии развития Белгородской области, путем внедрения и коммерциализации ее результатов;

– осуществление эффективного посредничества между наукой, бизнесом и властью, способствующего внедрению инновационных технологий на действующих предприятиях области;

– привлечение в Белгородскую область интеллектуальных человеческих ресурсов;

– привлечение в Белгородскую область инвестиционных ресурсов и институтов;

– содействие увеличению доли подготавливаемых специалистов для инновационной экономики.

На сегодняшний день в технополисе «Светоград» сформирована команда высококвалифицированных специалистов, запущен ряд проектов, началась работа над строительством научного городка закрытого типа «Идеальная деревня». На территории технополиса созданы и работают более десяти инновационных компаний, рассматриваются проекты появления новых команд, ориентированных на высокотехнологичное производство; создана база и принимаются к рассмотрению перспективные бизнес-идеи по самым разным отраслям; ведется активное сотрудничество с ученым сообществом и прогрессивной молодежью.

В 2010 году было принято решение о строительстве ультрасовременного научно-технологического комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий в Сколково в Подмосковье. Центр в Сколково будет представлять из себя новый город, в котором будут развиваться высокотехнологичные направления: энергетика, в том числе энерго-сбережение и создание альтернативных источников энергии, телекоммуникации, биомедицинские технологии и ядерные технологии, ИТ, при этом не исключено появление других направлений для развития.

Среди мест, где мог бы быть построен данный территориально обособленный комплекс для развития исследований и разработок, сокращенно именуемый «инноградом», назывались Томск, Новосибирск, Санкт-Петербург, Обнинск, Дубна, а также ряд территорий в непосредственной близости к Москве. В ито-

ге было принято решение строить «инноград» в Подмосковье вокруг уже существующей инновационной бизнес-школы «Сколково». Он будет построен на федеральных землях и займет около 400 га в непосредственной близости к бизнес-школе «Сколково», в районе пересечения 54-го км МКАД и Минского шоссе.

Опубликованы тексты двух законопроектов, описывающих будущей правовой режим работы инновационного центра «Сколково». Первый проект задает рамки существования «территориально обособленного комплекса для развития исследований и разработок и коммерциализации их результатов» в Подмосковье и его правовое положение, второй — описывает поправки к другим законам.

Особенностью данных законопроектов является то, что их терминология изобилует вновь вводимыми терминами, не встречавшимися в других законах. Основной смысл закона. Центр «Сколково» будет территорией, переданной государством в собственность управляющей компании (УК), которая будет «отобрана» Президентом РФ. На территории дочерние компании УК будут строить новое поселение и инфраструктуру, которая будет предоставляться в аренду обитателям «иннограда» — как физическим лицам, в том числе иностранцам, так и юридическим лицам, — специально зарегистрированным в РФ структурам. Основной задачей «участников проекта» будет проведение исследований (research & development, R&D) в пяти секторах: энергосбережение, фармацевтика, ядерные, космические технологии, ИТ.

Предполагается, что данный проект соберет вокруг себя множество побочных: жилые и развлекательные комплексы, объекты инфраструктуры и новые институты появятся в Сколково как за счет частных инвестиций, так и за государственные деньги.

Резидентам данной зоны будет предоставляться следующая совокупность льгот: в течение десяти лет с момента регистрации в качестве участника будет действовать льготный режим. **Участников инновационного центра в Сколково предлагается освободить от налога**

на прибыль, НДС, налога на имущество организаций, земельного налога. При этом обязательные страховые взносы составят 14%, налог на доходы физических лиц – в соответствии с законодательством. Предполагается, что данные льготы будут действовать до достижения годовой выручки резидента в размере 1 млрд рублей или при достижении накопленной прибыли в размере 300 млн рублей.

Предполагается сотрудничество научно-технологического центра в Сколково с Массачусетским технологическим институтом. Кроме того, Компания Boeing со своими российскими партнерами – инженерной компанией «Прогрестех» и IT-компанией «Люксифт» – разместят в Сколково свои совместные проекты, где около 300 программистов, инженеров и ученых будут работать над проектированием современных гражданских самолетов Boeing.

Компания Boeing будет сотрудничать со Сколковским техническим университетом, организуя обучение по своим программам, включая современные методики проектирования и управления проектами, внедрение передовой технологии контроля качества и подходов, основанных на системе «бережливого производства» – LEAN, для модернизации предприятий. Возможными партнерами по научно-исследовательской работе по проектам «Боинг» в Сколково могут также стать Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова и Рос-

сийский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского.

Таким образом, своеобразие «иннограда» видится в том, что это попытка создать кластер обмена знаниями, образовывать новые коллективы, которые бы соединили научные исследования и коммерцию и были привлекательны для венчурных фондов. Сколково часто сравнивают с Силиконовой долиной, однако это не совсем удачное сравнение. Кремниевая долина – это не столько место изобретений, сколько место сосредоточения и воплощения уже возникших идей. Силиконовая долина в настоящее время может рассматриваться как сложившаяся корпоративная структура. Главная задача Сколково видится в генерации инновационных идей, которых сегодня так не хватает в России, и их дальнейшей коммерциализации. Достижение уровня Кремниевой долины может рассматриваться как отдаленная перспектива.

Хочется надеяться, что подобные проекты будут реализовываться также и в регионах Сибири.

Печатается при финансовой поддержке проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты стратегического управления социально-экономическим развитием Сибирского региона при переходе на инновационную модель экономики», выполняемого в рамках АВЦП «Развитие научного потенциала высшей школы (2010-2011 гг.)».

Получено 22.08.11

O.V. Chistyakova, Candidate of Sciences, Associate Professor of Baikal National University of Economics and Law (e-mail: chistyakovaov@mail.ru)

THE MODERN TRENDS IN THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF TECHNOPOLISES AND SCIENCE CITIES

The article deals with the international experience of creating technopolises, their contribution to the development of innovations in Japan and the USA. The peculiarities of creating and development technopolises in Russia are analyzed, including the experience of creating technopolises «Gusev» and «Svetlograd». Particular attention is paid to the creating innograd Skolkovo.

Key words: technopolis, science city, innograd, innovation, ventures.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 658.1

Ю.И. Трещевский, д-р экон. наук, профессор, завкафедрой экономики и управления организациями, Воронежский государственный университет (e-mail: utreshevski@yandex.ru)

В.М. Круглякова, канд. техн. наук, доцент, кафедра организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью, Воронежский государственный архитектурно-строительный университет (e-mail: vinikat@mail.ru)

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ «СТРАТЕГИИ-2020»

В статье рассматриваются результаты инновационной деятельности в Воронежской области в 2000-2010 годах. Анализируются перспективы инновационного развития промышленных предприятий региона. Предложены инструменты активизации инновационной деятельности со стороны государства и самих предприятий.

Ключевые слова: промышленность, инновационное развитие, передовые производственные технологии, стратегия экономического развития.

Разработка «Стратегии-2020», осуществляемая в настоящее время для России в целом и в регионах страны, выдвинула на первый план вопрос о новом качестве экономического роста, основанном на интенсификации инновационных процессов. Общий контекст инновационного развития экономики страны достаточно противоречив. С одной стороны, необходимость этого декларируется на самом высоком уровне, с другой – инновационные процессы слабо выражены во всех сферах экономики. Достаточно понятно, что основой инновационного роста является промышленное производство. Его качественное обновление в значительной степени создает предпосылки перехода в постиндустриальное пространство, к которому стремится большинство развитых стран, включая Россию.

Рассматривая перспективы инновационной трансформации промышленности Воронежской области, можно заметить целый ряд противоречий в ее современной структуре и динамике. В составе промышленного производства достаточно успешно сочетаются: электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, химия и нефтехимия, промышленность строительных материалов, пищевая промышленность. В составе промышленной системы Воронежской области – производства ракетно-космического,

электронного, авиастроительного, химического комплексов, конкурентоспособных на национальном и мировом рынках товаров гражданского и военного назначения. Уникальная составляющая промышленного комплекса области – Нововоронежская АЭС и в перспективе ввод в эксплуатацию НВАЭС-2. Однако наличие точек инновационного развития не обеспечивает системного развития передовых производств (таблицы 1-3).

Данные, представленные в таблице 1, свидетельствуют, что Воронежская область потеряла в 2000-х годах позиции в сфере создания новых технологий. Так, в 2000 г. область занимала третье место в ЦФО, уступая по этому показателю только Москве и Московской области. За последние десять лет ряд регионов усилил свои позиции в инновационной сфере, особенно Москва, Московская и Калужская области. В то же время совершенно не практиковалось создание передовых производственных технологий на протяжении 2000-2009 гг. в Липецкой области (высокий уровень социально-экономического развития области заставляет задуматься о целесообразности для хозяйствующих субъектов и региональных органов власти и управления ориентироваться на создание передовых производственных технологий).

Таблица 1

Число созданных передовых производственных технологий в регионах ЦФО [4, с. 814]

Регионы	Годы					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
ЦФО	259	200	261	284	314	277
Белгородская область	10	16	22	14	12	10
Брянская область	3	-	-	1	2	9
Владимирская область	8	11	14	16	18	-
Воронежская область	21	11	9	17	19	10
Ивановская область	-	-	-	-	1	2
Калужская область	11	4	7	19	18	23
Костромская область	3	1	9	4	3	-
Курская область	-	1	2	1	-	-
Липецкая область	-	-	-	-	-	-
Московская область	41	32	50	59	68	47
Орловская область	-	8	4	5	4	1
Рязанская область	9	-	1	-	-	1
Смоленская область	2	2	2	5	6	2
Тамбовская область	-	-	-	-	2	-
Тверская область	13	1	3	2	5	1
Тульская область	16	3	1	6	2	-
Ярославская область	5	7	7	12	9	5
г. Москва	117	103	130	123	145	166

Практически не было их в Ивановской, Курской, Тамбовской областях, сошло «на нет» количество созданных передовых технологий в Рязанской, Тверской и Тульской областях.

Таким образом, создание передовых производственных технологий все в большей степени концентрируется в столичной агломерации и Калужской области. В ЦФО в 2009 г. 246 передовых производственных технологий из 277 (88,8 %) созданы в Московско-Калужской агломерации. В начале 2000-х годов там создавалось гораздо меньшая, хотя и существенная их доля – 65, 2 %. В указанной агломерации формируется своеобразный инновационный многопрофильный кластер.

Вышеуказанное внушает серьезные опасения в перспективах инновационного развития других территорий в ЦФО и даже европейской части страны в целом. Можно выделить, пожалуй, еще 3-4 региона, расположенных в европейской части страны, с хорошими показателями инновационного развития, но без сильно-

го агломерационного эффекта (Нижний Новгород, Самара, Казань, Екатеринбург). Поэтому можно считать, что в проекте актуализированной «Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2020 года» вполне обоснованно отмечается необходимость повышения конкурентоспособности инноваций, ускорения процессов создания и освоения производства продуктовых инноваций, выпуска новой продукции на основе интеграции разработчиков, производителей и потребителей, обеспечения высокой готовности, гибкости и комплексности производства [1,2, 3]. Действительно, российская практика показывает, что создание инноваций и их реальное использование – совершенно разные процессы. Использование передовых производственных технологий для инновационного развития в Воронежской области представлено в таблице 2.

Как видно из данных, представленных в таблице 2, Воронежская область утратила позиции и в данной сфере инновационного развития. В 2000-м году об-

ласть занимала четвертое место в ЦФО после Москвы, Московской и Тульской областей, в 2009 г. пропустила вперед (помимо вышеуказанных субъектов Федерации) Владимирскую, Калужскую, Тамбовскую, Тверскую, Ярославскую области, заняв девятое место в макрорегионе. Вплотную приблизилась к Воронежской области Липецкая, вообще не продуцирующая инноваций в области производственных технологий.

Как итог отставания в разработке и, особенно, применения новых производственных технологий, невысокие позиции в производстве инновационных товаров (таблица 3).

Как видно из данных, представленных в таблице 3, Воронежская область по доле инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг занимает в ЦФО восьмое место, уступая Брянской, Липецкой, Московской, Орловской, Рязанской, Тамбовской, Ярославской областям.

Занимая лидирующее место в ЦФО по основным характеристикам научного по-

тенциала, область заметно отстает от признанных инновационных центров РФ (Самарской, Нижегородской, Новосибирской областей) и регионов ЦФО, среди которых есть и не значащиеся в составе важных точек инновационного развития. Можно констатировать, таким образом, наличие существенного разрыва между высоким научно-техническим потенциалом региона и низкой восприимчивостью его производственной системы к инновациям.

На наш взгляд, это связано с тем, что область является старопромышленным регионом, ориентированным преимущественно на выпуск традиционной продукции. Доминируют традиционные производства четвертого технологического уклада. Элементы пятого технологического уклада присутствуют только на отдельных промышленных предприятиях (ОАО_КБХА, филиал ФГУП ГКНПЦ им. М.В. Хруничева «Воронежский механический завод», ОАО «Концерн «Созвездие»).

Таблица 2

Число используемых передовых производственных технологий в регионах ЦФО [4, с. 816]

Регионы	Годы					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
ЦФО	22632	46683	58929	64263	60124	67880
Белгородская область	470	550	689	963	1207	981
Брянская область	304	690	602	589	799	908
Владимирская область	759	12653	1863	2554	2835	3368
Воронежская область	1200	1805	1844	1449	1641	1756
Ивановская область	231	432	497	582	606	709
Калужская область	1183	2130	4451	3785	3689	4301
Костромская область	77	1027	758	845	915	1095
Курская область	341	1341	1546	1752	1525	1558
Липецкая область	591	646	978	2051	2188	1751
Московская область	5195	12771	16213	14399	9894	10349
Орловская область	401	1013	988	1070	1130	1264
Рязанская область	186	390	500	547	618	500
Смоленская область	704	1262	510	661	1000	1078
Тамбовская область	147	1336	1751	2249	2558	2652
Тверская область	425	1501	1963	2078	2240	2421
Тульская область	2043	5678	6623	7759	9172	9767
Ярославская область	719	1401	1647	2690	2856	3283
г. Москва	7656	11057	15506	18240	15251	20139

Таблица 3

Объем инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в регионах ЦФО, % [4, с. 822]

Регионы	Годы					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
ЦФО	7,4	5,6	3,7	3,9	4,7	4,4
Белгородская область	1,2	1,5	1,1	5,3	10,4	4,1
Брянская область	2,7	11,3	8,2	9,6	11,3	12,3
Владимирская область	5,4	4,0	7,3	5,5	3,1	3,2
Воронежская область	3,1	7,3	5,0	11,5	7,3	4,6
Ивановская область	2,7	1,3	1,9	4,3	4,4	3,2
Калужская область	10,3	5,3	5,6	5,4	3,0	2,7
Костромская область	2,5	4,6	1,7	1,5	2,3	3,8
Курская область	3,2	2,0	2,5	2,1	1,0	0,4
Липецкая область	1,9	3,9	2,7	3,6	4,7	12,5
Московская область	7,7	9,7	5,2	6,3	9,9	9,4
Орловская область	8,1	6,4	4,9	4,7	8,2	4,7
Рязанская область	6,5	3,2	1,6	3,0	3,5	5,0
Смоленская область	0,5	0,5	1,1	1,6	2,0	3,9
Тамбовская область	2,2	4,1	3,3	6,3	6,6	6,1
Тверская область	11,2	4,2	7,2	2,3	8,8	3,4
Тульская область	3,4	1,8	1,5	1,7	1,1	1,7
Ярославская область	5,0	4,1	4,0	4,1	10,2	7,9
г. Москва	15,3	7,4	2,9	2,1	1,7	1,5

Наибольшее развитие в Воронежской области получили производства в тех видах экономической деятельности, которые существенно важны для экономики и социальной сферы, но не определяют технический прогресс. Так, область занимает высокие места в РФ по производству шин (5-е место), минеральных удобрений (7-е место), железобетонных конструкций и изделий (12-е место), строительного кирпича (13-е место). Что касается машиностроения, то его роль в общероссийском производстве несущественна.

Сложившаяся структура промышленного производства с доминированием пищевой, химической промышленности и стройиндустрии ориентирована преимущественно на местные рынки сбыта (кроме химической промышленности), что существенно ограничивает возможности интеграции предприятий в национальное и, тем более, мировое экономическое пространство. Использование

имеющегося диверсифицированного потенциала промышленного производства региона способно в перспективе удовлетворить внутренний спрос и обеспечить реконструкцию существенной части местных предприятий. Но в стратегическом плане это – слабая сторона промышленности региона. Преобладание предприятий, ориентированных на региональный рынок, способствует воспроизводству продукции, мало конкурентной на мировом и даже российском рынке. Оно сдерживает рост производительности труда, заработной платы работников, ограничивает развитие человеческого потенциала. Кроме того, следует учитывать, что высокая доля импортных товаров личного (сахар, мясо, кондитерские изделия) и производственного потребления (оборудование для химической, пищевой промышленности, стройиндустрии) в перспективе ограничивает и региональный рынок сбыта воронежских предприятий. Возникает опасная сужающаяся спираль:

региональная замкнутость рынка – низкая конкурентоспособность – отставание в инновационном развитии – сужение традиционного рынка.

Превращение сужающейся спирали в расширяющуюся необходимо начать с конечных точек – расширения рынка. Прежде всего необходимо переориентировать машиностроительные предприятия области на формирующийся в стране рынок машин и оборудования. Они способны занять, по меньшей мере, две ниши на этом сегменте: производство средств связи и оборудования для нефтегазовой промышленности. Частично они уже присутствуют в этих сферах деятельности. Предпосылкой для расширения ниш является восстановление устойчивых связей машиностроительных предприятий с вузами и НИИ города, способными расширить научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Однако развития внутрирегиональных связей промышленных предприятий недостаточно, необходима межрегиональная интеграция ресурсов и видов деятельности, ориентированных на разработку и освоение новых технологий, новой продукции, современных методов организации производства. Это можно реализовать за счет вхождения воронежских предприятий в крупные структуры национального уровня, участия в межрегиональной научно-производственной кооперации.

В этой связи важно обеспечить системность инновационной политики органов власти региона и самих предприятий. Не всегда целесообразно обращаться к собственным разработкам. Опыт ряда регионов страны (в том числе соседних – Белгородской и Липецкой областей) показывает, что собственные инновации целесообразно развивать на базе уже существующих передовых технологий. Иначе говоря, необходимо эффективное сочетание имитационного и инновационного развития. Это позволит сократить

период создания новых продуктов и необходимых для них технологий.

Важно активизировать точки инновационного развития, устранить ее фрагментарность, сфокусировав внимания на инфраструктуре, развитию сетевой кооперации в инновационной сфере. Эффективная инфраструктура способна обеспечить сбалансированное использование внутренних и внешних ресурсов, необходимых для развития имеющихся высокотехнологичных секторов промышленности и модернизации низкотехнологичных предприятий.

В этой связи необходимо в первую очередь обратить внимание на развитие инновационной инфраструктуры вузов и научных учреждений, которая мало пригодна для полного использования их научно-технического потенциала. Известную роль в создании такой инфраструктуры могут сыграть малые инновационные предприятия, осуществляющие фундаментальные и прикладные исследования, ориентированные на потребности бизнеса. Авторам известны такого рода малые предприятия, эффективно функционирующие в развитых странах Европы и Северной Америки, в том числе и в области фундаментальных исследований.

Важнейшая задача в формировании инновационной инфраструктуры – ликвидация дефицита квалифицированных научно-технических и управленческих кадров. Давно поставленная, но не решенная до сих пор задача – участие бизнеса в подготовке и переподготовке кадров. Проблема не только, и не столько, в финансовых ресурсах, хотя и это важно. Главное – бизнес должен участвовать в постановке задач перед вузами и НИИ (в последнем случае финансовое участие само собой разумеется), предоставлять свои производственные площадки для профессионального образования. Важнейшим для промышленных предприятий является (как, впрочем и всегда) кадровый вопрос, необходимы: повышение инновационной культуры менеджмента; инновационной восприимчивости работников;

ориентация систем стимулирования на высокую инновационную активность.

Учитывая специфику российской институциональной системы, в которой центральное место занимает государство, в решении этих вопросов не обойтись без координирующей роли региональных органов власти и управления. Их задачей является создание благоприятного климата, повышающего заинтересованность бизнеса в инновациях и стимулирующего сотрудничество учебных, научно-исследовательских, проектных организаций и промышленных предприятий.

Региональная инновационная политика должна быть направлена на увеличение удельного веса «прорывных» разработок, инноваций двойного назначения в оборонно-промышленном комплексе. Учитывая структуру промышленности области, необходимо обеспечить расширение инновационной деятельности в пищевой и перерабатывающей промышленности, в сфере услуг. Это позволит удержать занятые ими рыночные ниши.

Наиболее доступными для региональных органов власти и управления являются предприятия инновационной инфраструктуры, способные обеспечивать их модернизацию данных отраслей промышленности. В проекте региональной «Стратегии-2020» справедливо указывается, что наряду с инновационно-активными предприятиями локомотивами экономического роста должны стать организации с ярко выраженными инновационными функциями (техно- и науч-

ные парки, промышленные зоны, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, научно-инновационные центры), обеспечивающие системный эффект в создании, аккумулировании, внедрении продуктовых, процессных и организационных инноваций в отраслях экономики и социальной сферы региона [3]. Непосредственной задачей управленцев регионального уровня является также пропаганда инновационного образа мыслей и инновационной культуры, широкое информирование предпринимателей и населения о передовых отечественных и зарубежных инновациях.

Список литературы

1. Закон Воронежской области от 24.12.2010 № 134-ОЗ «О программе социально-экономического развития Воронежской области на 2010-2014 годы». Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Закон Воронежской области от 30.06.2010 № 65-ОЗ «О стратегии социально-экономического развития Воронежской области на долгосрочную перспективу». Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

3. Проект «Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2020 года (актуализированный вариант)». Воронеж, 2011. 211 с.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 / Росстат. М., 2010. С. 814, 816, 822.

Получено 25.08.11

Y. Treshchevskiy, Doctor of Sciences, Professor, Head of Economics and Organization Management Chair, Voronezh State University (e-mail: utreshevski@yandex.ru)

V. Krugljakova, Candidate of Sciences, Associate Professor, Organisation of Building, Examination and Management of the Real Estate Chair, Voronezh State Architecturally - Building University (e-mail: vinikat@mail.ru)

PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT THE INDUSTRIES OF THE VORONEZH REGION IN THE CONTEXT «STRATEGY-2020»

In article results of innovative activity in the Voronezh region in 2000-2010 are considered. Prospects of innovative development of the industrial enterprises of region are analyzed. Methods of the state and the enterprises for activation of innovative activity are offered.

Key words: *the industry, innovative development, the advanced industrial technologies, strategy of economic development.*

УДК 338.24

Л.С. Белоусова, д-р экон. наук, доцент, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: mabel1@yandex.ru)

УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕР-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье на основе кластерного подхода обосновывается целесообразность структурирования системы управления строительным комплексом в рамках задач его развития как самостоятельной производственной системы и подсистемы экономики региона.

Ключевые слова: управление, строительный комплекс, регион, кластер, кластер-ориентированная региональная политика.

В процессе развития рыночных отношений в экономике Российской Федерации сформировался целый комплекс серьезных проблем, выразившийся в итоге в снижении потенциала развития большинства регионов. Рассогласование между целями социально-экономического развития и возможностями их достижения выдвигают на передний план необходимость формирования особого адаптивного механизма, позволяющего региональной хозяйственной системе (и ее подсистемам) оперативно реагировать на изменение эндогенных и экзогенных факторов и, соответственно, корректировать свою деятельность. Сложность решения такой задачи заключается в определении механизмов воздействия на объект в зависимости от его таксономического ранга (регион, отрасль, комплекс, предприятие).

В теоретическом отношении создание механизма адаптации представляет собой, по сути, создание механизма развития. Его реализация сопряжена с учетом особенностей объекта, выбором приоритетных путей и эффективных рычагов, способных «вытянуть» российскую экономику из кризиса и обеспечить ее устойчивое развитие.

В последнее время отечественная наука и практика «реанимировали» известную кластерную теорию экономического развития, развивая и используя кластерные технологии по разным направлениям.

В экономических исследованиях прослеживается повышенный интерес к формированию и развитию кластерных

систем на региональном уровне. Это объясняется рядом объективных причин, обусловленных особенностями самих кластеров, развитием и изменением условий хозяйствования, тенденциями в развитии управления экономикой [1].

По своей экономической сущности кластеры занимают промежуточное место между автономными организациями, региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами, сочетая в себе черты всех указанных видов экономических систем, могут также являться результатом организационных усилий лиц, рассматривающих формирование кластера как управленческий проект.

Экономическая теория и хозяйственная практика не смогли удовлетворительно решить проблемы рыночной координативности отечественной экономики в условиях глобализации и инноватизации экономики, преодолеть односторонность и неэффективность существующих подходов к организации рынка.

Существует необходимость резкого усиления инновационной компоненты экономики.

С активизацией структурно-интеграционных процессов на базе кластерного подхода связаны надежды на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Исследуя мировой опыт формирования и развития кластеров, Ж.А. Мингалев и С.В. Ткачева приходят к выводу, что теория кластерного механизма дает наиболее полный ответ на вопрос об источниках и факторах экономического роста, и делают акцент на необходимости со-

единения теории кластерного механизма с современными концепциями инновационного развития. Авторы указывают также на важность учета институционального взаимодействия внутри региона, так как именно оно определяет «правила игры» экономического развития [2]. Последнее замечание является, по нашему мнению, весьма важным с точки зрения системных исследований в поиске резервов роста, поскольку рациональность в принятии решений во многом обеспечивается качеством институциональной среды, устойчивостью среды во времени и предсказуемостью изменения институтов. На этот факт обращают внимание, в частности, и разработчики новой классификации регионов России. Так, по мнению Ю. Урожаевой, наличие или отсутствие реального взаимодействия гражданского общества, бизнес-элит, властей очень сильно влияет на характер экономики и качество неформальных правил, которые устанавливаются в каждом отдельном регионе. «Неформальные правила – это понятие из области институциональной экономики. Предполагается, что есть много способов взаимодействия между людьми, которые не прописаны в формальных законах, однако от них многое зависит. И особенно велико их значение в переходной экономике, когда развитие формальных правил не успевает за развитием разных форм экономической деятельности» [3].

Подход к региональному развитию на базе кластерных инициатив все более активно входит в российскую практику. Серьезным импульсом к преобразованиям подобного рода явился подготовленный в 2005 году Минрегионом документ под названием «Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации», в котором была обоснована необходимость отказа от политики, ориентированной на поддержку наименее развитых регионов, и предложена идея «поляризованного развития». Элементы кластерной политики как инструмента повышения конкуренто-

способности отечественной экономики нашли отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года.

В целях координации мер по реализации кластерной политики и распространения лучшей практики Министерством экономического развития РФ разработаны «Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации». В документе отмечается, что «необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики» [4].

Таким образом, формирование кластерной политики в регионах и ее действенность зависят как от политики федерального центра, так и от *исполнительной власти на местах*; на стадии формирования определяющим является все же влияние экономической политики более высокого порядка.

Реализация инновационного сценария развития нашей страны предполагает создание стимулов и условий для продвижения ряда направлений, среди которых одними из ключевых являются масштабная модернизация производств во всех сферах экономики, строительство новых и реконструкция действующих объектов, развитие жилищного строительства.

Строительный комплекс, осуществляя инвестиционно-строительные программы и проекты, играет ключевую роль в модернизации российской экономики и достижении стратегических целей ее развития. Его состояние может служить индикатором, позволяющим достаточно объективно оценивать результаты проводимых реформ.

Учитывая действовавшие длительное время деструктивные тенденции в строительном комплексе, следует признать, что, с одной стороны, проблема обеспечения экономической устойчивости предприятий строительного комплек-

са все более перемещается на региональный уровень; с другой стороны, в современных условиях у предприятий строительного комплекса не хватает внутренних ресурсов для своевременного и адекватного реагирования на происходящие изменения.

Вышеизложенное свидетельствует о наличии крупной комплексной проблемы повышения эффективности инвестиционно-строительной сферы на региональном уровне, решение которой требует новых форм и методов управления развитием строительного комплекса с целью обеспечения его результативности в региональном социально-экономическом воспроизводстве.

Строительный комплекс в региональном воспроизводственном процессе можно рассматривать в разных аспектах:

– как «производственное ядро» инвестиционно-строительного комплекса, которому принадлежит ведущая роль в структурной перестройке материальной базы производственного потенциала регионального хозяйственного комплекса;

– как особый вид предпринимательской деятельности, отличающийся спецификой создаваемой продукции, и, соответственно, организации производства и управления;

– как сложнейшую производственную (социально-экономическую) систему, в процессе функционирования которой задействовано множество элементов производства (подсистем), сосредоточенных в организациях различных организационно-правовых форм и форм собственности;

– как многопрофильную отрасль, которая обеспечивает региональный хозяйственный комплекс (РХК) пассивной частью основных производственных фондов, создает и развивает инфраструктуру, необходимую для нормального функционирования субъектов хозяйствования, жилых домов и зданий социально-бытового, культурного и другого назначения, размещенных на конкретной территории.

Необходимость межотраслевого взаимодействия на практике неизбежно формирует разные способы сотрудничества предприятий и различные модели инвестиционно-строительной интеграции, однако в современных условиях эта проблема решается не системно, а по большей части ситуативно. Автором предложена схема функционирования регионального строительного комплекса с учетом специфики его участников, а также внутренних и внешних межэлементных связей (см. рис.).

В современных условиях проблема повышения эффективности инвестиционно-строительной деятельности требует новых подходов. Наиболее значимый из них – учет тесной взаимосвязи инвестиционных и инновационных процессов. Высокоэффективные инвестиции немыслимы без инноваций, а инновации – без существенных инвестиций по всей цепочке нововведений, включая кардинальные изменения в технологии, организации и управлении производством.

Потребность в новых теоретических и практических подходах к конструированию механизма развития интегрирующей подсистемы «региональный строительный комплекс» стимулирует интерес к изучению кластерной теории, мирового и отечественного опыта в области внедрения кластерных технологий, связанных с привлечением и освоением инвестиций, ростом деловой активности.

Особого внимания, по мнению автора, заслуживает развитие теоретических основ совершенствования управления строительным комплексом на федеральном и региональном уровнях во взаимосвязи проблем экономического роста, меж- и внутрирегиональной социально-экономической асимметрии, регионального воспроизводства и устойчивого развития, а также повышения потенциала развития регионального строительного комплекса на базе реализации кластерной концепции.

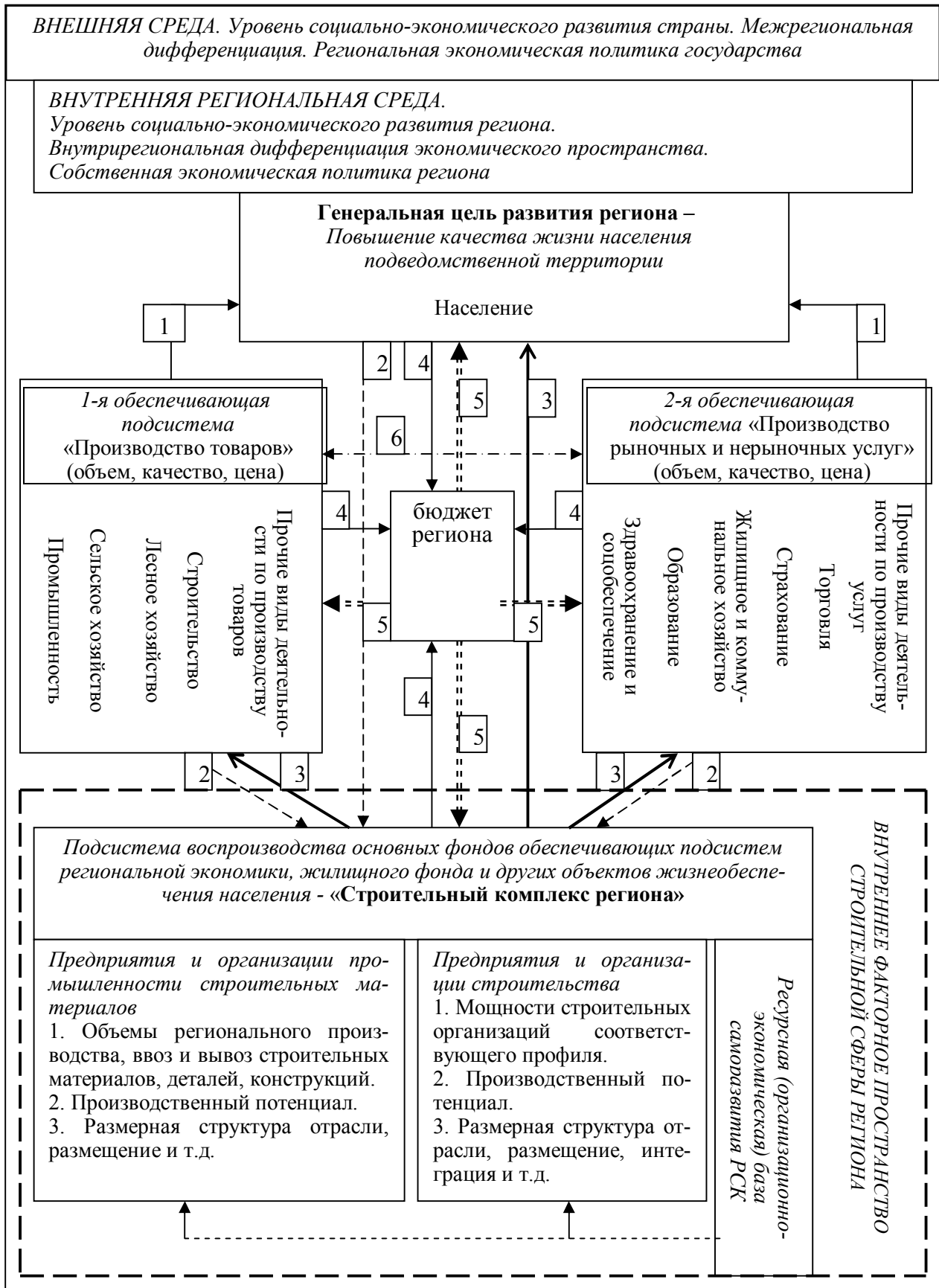


Рис. Место строительного комплекса в региональном воспроизводственном процессе [5]

Условные обозначения:

1 – удовлетворение потребностей населения в товарах (1-я обеспечивающая подсистема развития региональной экономики), услугах (2-я подсистема); обеспечение занятости и формирование денежных доходов; улучшение социально-демографических и других качественных характеристик, инициирующую положительную динамику роста уровня жизни населения региона; 2 – инвестиции в основной капитал в форме капитальных вложений, в строительство жилья и иных социально значимых объектов из различных источников: бюджет, собственные и привлеченные средства предприятий, средства населения; формирование и финансирование инвестиционных стратегий, программ и проектов; 3 – освоение инвестиций в основной капитал в форме капитальных вложений для отраслей, производящих товары (1-я обеспечивающая подсистема развития региональной экономики), отраслей, оказывающих услуги (2-я подсистема), и населения: строительство и реконструкция объектов производственного и непроизводственного назначения, производственной и коммунальной инфраструктуры, жилья и иных социально значимых объектов, финансируемых из различных источников; 4 – доходы консолидированного бюджета региона: налоговые доходы (налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, НДС, акцизы, налог с продаж, налоги на совокупный доход, налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций, земельный и транспортный налоги, другие местные налоги и сборы, прочие налоговые доходы), неналоговые доходы (доходы от имущества, административные платежи и сборы, штрафные санкции и возмещение ущерба, прочие неналоговые доходы), безвозмездные перечисления, доходы целевых бюджетных фондов и другие доходы; 5 – расходы консолидированного бюджета региона: общегосударственные вопросы, национальная оборона и безопасность, национальная эко-

номика, жилищно-коммунальное хозяйство, охрана окружающей среды, образование, культура, здравоохранение, социальная политика, финансовая помощь бюджетам других уровней и другие расходы; 6 – причинно-следственная связь: «социальные факторы экономического роста - экономическая поддержка».

Актуальность решения поставленных задач подтверждается возрастающей ролью строительного комплекса, формирующего условия для развития всех других комплексов и отраслей, а также межотраслевых образований, привязанных к различным уровням территориальной иерархии.

Отметим, что формирование и реализация кластерной концепции в сфере строительства имеет свои особенности, так как проблемы развития (расширения) строительной деятельности тесно переплетаются с проблемами градорегулирования и территориального планирования. В процессе градостроительной деятельности формируются территориально-имущественные комплексы (ТИК). Они могут быть представлены предназначенными для строительных преобразований единичными земельными участками с расположенными на них объектами недвижимости, а также объединенными земельными участками в виде группы смежных участков, территории муниципального образования, функциональной зоны на конкретной территории и т.п. Во всех случаях требуется принятие решений о целесообразности инвестиций, об определении границ и выделении земельных участков (зон) для строительства на них объектов и, наконец, юридическое закрепление имущественных прав и правового статуса каждого конкретного объекта. Вопросы градорегулирования находят отражение в планировочной градостроительной документации. Высокое качество прогнозно-распорядительной документации, отражение в ней направлений, объемов и видов преобразований окружающей среды обеспечивают в итоге

принятие и реализацию эффективных инвестиционно-строительных программ.

Итак, строительный комплекс региона является составляющей регионального хозяйственного комплекса; это сложное межотраслевое территориальное единство предприятий и организаций, группа системообразующих производств, определенным образом организованных для производства строительной продукции в административных границах субъекта РФ. Кластерная организация обозначенной группы позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и взаимного улучшения в областях общих интересов без угрозы конкуренции или ограничения интенсивности соперничества, успешного взаимодействия между собой крупных, средних и малых предприятий для достижения общей производственно-хозяйственной цели.

Ключевыми признаками кластера являются [6]:

- высокий уровень территориальной концентрации участников кластера, достижение ими «критической массы», обеспечивающей возникновение синергетического эффекта;

- наличие системно развивающихся связей, конкуренции и кооперации (в том числе – совместных проектов) между участниками кластера;

- высокая инновационная активность участников кластера, ориентация на постоянное совершенствование конкурентных преимуществ.

Кластер представляет собой ярко выраженный пример многофункциональной и многоаспектной экономической системы, обладающей свойствами четырех видов систем: объекта, среды, процесса, проекта [1]:

- территориально ограниченная система кластера роднит его с объектом;

- наличие устойчивых каналов связи между участниками делает его похожим на систему средового типа;

- институциональная среда кластера в условиях внешнего инвестирования служит мощным фактором распростране-

ния внутри него инновационных импульсов (процессов);

- на этапе создания кластер можно рассматривать как результат реализации соответствующего проекта, а в дальнейшем в ходе функционирования его состав может меняться. Таким образом, ответ на вопрос: «Можно ли инициировать создание кластера в той или иной сфере хозяйствования?» – очевиден.

Отмеченные особенности определяют специфику кластера как объекта стратегического планирования и определяют специфику применяемых методов разработки и реализации стратегии кластера, а именно – комплексной стратегии, включающей стратегию кластера и как объекта, и как процесса, и как среды, и как проекта [1].

Подчеркивая созидательную деятельность кластера и его роль в переводе экономики на инновационный путь развития, Ю.Б. Миндлин особо отмечает, что большинство участников кластера не конкурируют непосредственно между собой, а обслуживают разные сегменты отрасли. Внутрикластерное взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций независимо от их величины [7].

Развитие регионального строительного кластера как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связей зависит от того, насколько успешным будет механизм формирования и реализации кластер-ориентированной региональной политики и в какой мере эта политика будет стимулировать переход строительного комплекса на управление по кластерному принципу.

Кластер-ориентированная региональная политика в широком смысле понимается нами как эффективный способ структурирования региональной экономики в системе мер государственного регулирования регионального развития путем создания условий и институтов ини-

циативного, самостоятельного и самоподдерживающегося хозяйствования кластерных образований с учетом отраслевых и территориальных трансформаций, интеграционных тенденций и преимуществ.

Одно из важнейших направлений в системе мер, способных придать мощный импульс становлению новой системы организации и управления строительством, – формирование кластеров муниципальных районов, а в их рамках – потенциально емких инвестиционно-строительных площадок (теоретически и методически обосновано автором в [8]). Конечная цель предлагаемых преобразований заключается: в создании условий для реализации с наибольшей полнотой преимуществ концентрации, интегрирования и комбинирования; в развитии местной производственной базы экономического роста; в устранении асимметрии социально-экономического развития территорий; в консолидации усилий местных администраций по перспективной комплексной застройке территорий; в реинтеграции связей в сфере инвестирования и др.

Основной вывод заключается в том, что преимущества кластерных систем (способность эффективно использовать внутренние ресурсы, генерирование синергетического эффекта, реинтеграция и оптимизация связей взаимодействия, инновационная ориентированность и т.д.) в целом сформировали на региональном уровне определенные тенденции перехода от отраслевой организации производства к кластерной. В свою очередь, развитие кластеров в конкретном регионе (особенно кластеров проектного типа) требует соответствующего отражения в собственной экономической политике, прежде всего в части механизма реализации.

Эффективное функционирование регионального строительного комплекса в значительной степени детерминирует достижение генеральной цели развития регионального хозяйственного комплекса – повышение качества жизни населения подведомственной территории. Создание

строительного кластера в регионе как способ новой пространственной организации и структурирования системы управления региональным строительным комплексом имеет свои особенности, обусловленные, в частности, характером производимого продукта и его территориальной (пространственной) привязки, организацией строительного производства, системой регулирования взаимоотношений участников инвестиционно-строительной деятельности, системой нормирования и т.д. Эту работу необходимо осуществлять постепенно и последовательно, анализируя возможности локальных территорий к ростовым социально-экономическим преобразованиям.

Список литературы

1. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Отраслевые рынки. 2008. №5-6.
2. Мингалеева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 5. С. 97-102.
3. Политика универсального развития для нашей страны не подходит: интервью разработчиков новой классификации регионов России ИА REGNUM // ИА REGNUM 03.05.2005. URL: <http://www.regnum.ru/file:///news/448462.html> (дата обращения: 17.07.2007).
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (подписаны замминистра эконом. развития Российской Федерации А.Н. Клепачем; от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19). URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747> (дата обращения: 23.09.2011).
5. Белоусова Л.С. Управление развитием регионального строительного комплекса: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. СПб., 2010. 38 с.
6. Концепция кластерной политики города Москвы в сфере малого и средне-

го предпринимательства (проект) [Сайт подкомитета ТПП РФ по развитию суб-контрактации и кластерных технологий]. URL: <http://promcluster.ru/index.php/about-zak-cls/140-kontseptsia-klasternoy-politiki.html> (дата обращения: 23.09.2011).

7. Миндлин Ю.Б. Сущность кластеров, их виды и роль в экономике // «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Гуманитар-

ные науки». Вып. 01.2011. URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---er01-11/2-a> (дата обращения: 16.09.2011).

8. Белоусова Л.С. Строительный комплекс региона: направления устойчивого развития и оценка эффекта их реализации // Экономика и управление. - 2009. №12(50). С. 60-64.

Получено 26.08.11

L.S. Belousova, Doctor of Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: mabel1@yandex.ru)

MANAGEMENT CONSTRUCTION COMPLEX IN THE FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION CLUSTER-ORIENTED REGIONAL POLICY

In article on the basis of cluster approach substantiates expediency of structuring system management construction complex in the framework of the tasks of his development as independent system production and subsystem economy region.

Key words: management, construction complex, region, cluster, cluster-oriented regional policy.

УДК 332.122

М.Г. Клевцова, канд.экон.наук, доцент, кафедра региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

Cui Honghai Yantai, P.R. China

ОЦЕНКА УРОВНЯ ПОЛЯРИЗАЦИИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В работе представлены основные этапы формирования концептуальных положений теории полюсов роста и практический пример поляризации региона на базе пропульсивных отраслей. Проведена оценка уровня поляризации региона. Рассмотрен отраслевой аспект на примере отдельных отраслей экономики.

Ключевые слова: полюс роста, кластер, пропульсивная отрасль, экономическое ядро.

Трансформационные процессы формирования в России развитых рыночных отношений обусловили возникновение проблем, решение которых требует учитывать и региональную специфику. Теоретически перед региональной экономической политикой ставится задача оптимизации пространственных структур с макроэкономических позиций. Недооценка, а тем более игнорирование региональных особенностей формирования рыночных отношений, негативно влияют на общую экономическую ситуацию в стране.

Акцент внимания на слаборазвитые регионы, на элементы их пространственной структуры представляется целесообразным, т.к. может способствовать преодолению негативной ситуации.

Наличие в регионах полюсов роста и пропульсивных отраслей способствует созданию «толчка» для развития экономических процессов: увеличения занятости трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства. Первопричинами необходимости формирования экономического ядра являются ограниченность ресурсов и возможностей, количество и острота нерешенных социальных и экономических проблем. Причем в сравнительно недалекой перспективе, когда ограниченность мировых ресурсов станет главной проблемой, использование положений теории экономического ядра в хозяйственной практике еще более актуализируется.

При формировании экономического ядра возможно возникновение двух труд-

ностей: сила импульса может направляться не на районы, требующие поддержки, а на высокоразвитые районы, с которыми экономически свяжутся пропульсивные отрасли полюсов роста; можно столкнуться с дефицитом ресурсов (финансовых и трудовых). Для предупреждения этого необходимо осмысленное управление процессом ядрообразования для получения максимального эффекта.

В подобных условиях управление финансами становится приоритетной задачей. Затем – трудовые ресурсы и предметы труда. В советских экономических исследованиях приоритеты в управлении этими объектами не расставлялись, т.к. жестко нормировались. Свободы в манипулировании ресурсами не было. В рыночных условиях все строго наоборот – резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами территории. Перераспределение инвестиций в полюса роста будет способствовать синергическому эффекту и приведет не только к росту экономики региона, но и к улучшению социальных показателей, повышению уровня жизни населения. Эти обстоятельства актуализируют региональное ядрообразование и управление этим процессом.

На современном этапе развития экономики актуализируется изучение региональных особенностей выявления экономического ядра для формирования стратегических направлений развития субъектов РФ.

Основой теории экономического ядра является концепция поляризованного развития, включающая понятие о «пропульсивных отраслях». Отправной пункт теории поляризованного развития – «эффект доминирования», состоящий в изменении сущности и форм отношений между экономическими единицами. Этот эффект приводит к «поляризации производства» вокруг пропульсивной отрасли, где экономические единицы ведут себя как части единого целого («макроединицы»). Полюс роста – понятие не столько

пространственное, сколько функциональное (носитель динамики), в практике хозяйственной деятельности он базируется обычно на отраслях промышленности.

Полюса роста – регионы, в которых концентрируются отрасли промышленности и находятся пропульсивные отрасли. Главное свойство полюсов роста – способствовать развитию различных элементов экономики. Пропульсивные отрасли – лидирующие отрасли, характеризующиеся максимальным объемом производства, оказывающие влияние на развитие экономики.

Теория поляризованного развития как узловое направление в региональных исследованиях наибольшую популярность получила в 60-е годы XX в. на Западе. При существовании основных форм взаимодействия любого ядра и любой периферии – прямого воздействия, или модернизации (распространение импульсов развития от ядра к периферии), и обратного воздействия, или зависимости (подчинения периферии ядру), западными экономистами акцент был сознательно сделан на первую.

Сторонники теории поляризованного развития доказывали преимущества концентрации производства, особенно «динамичных», пропульсивных отраслей, в нескольких центрах, что, по их оценкам, дает немалый экономический эффект.

Теории полюсов роста и экономического ядра относятся к теориям кумулятивного роста. К наиболее ярким представителям теорий кумулятивного роста относятся Ф. Перру, Х. Ричардсон, Дж. Фридман, Т. Хегерstrand, Ж. Будвиль, П. Потье, Х. Ласуэн, Х. Гирш. Основу этих моделей составляют такие базовые положения как возникновение центров роста и каналов его распространения в пространственной экономике, образование агломераций и центральных мест, диффузия нововведений, развитие периферийных территорий, постоянная отдача от масштаба, неравномерного роста в условиях свободной конкуренции [1].

Обратимся к «Концепции полюсов роста», которую активно разрабатывал французский экономист Ф. Перру и его ученик Ж. Бурвиль.

Общая теория Ф. Перру является совокупностью трех концепций: доминирующей экономики, гармонизированного роста, всеобщей экономики. Отправной пункт теории Ф. Перру – «эффект доминирования», состоящий в изменении сущности и форм отношений между экономическими единицами. Этот эффект приводит к «поляризации производства» вокруг отрасли («полюса роста»), где экономические единицы ведут себя как части единого целого («макroeдиницы»). В итоге стихийная «агрессивная» конкуренция исчезает, а совокупная эффективность действий партнеров возрастает.

Следует отметить, что одним из методов, применяемых в региональной политике развивающихся стран, является метод создания «полюсов роста», или «центров развития». Политика создания полюсов роста в целях регионального развития состоит в тщательном выборе в проблемном регионе одного или нескольких потенциальных полюсов. Именно сю-

да направляют новые инвестиции, вместо того чтобы распределять их по всему району в «копеечной упаковке».

В исследованиях нами рассмотрен практический пример выделения полюсов роста на территории Курской области на основе пропульсивных отраслей: электроэнергетики, черной металлургии, машиностроения и металлообработки и пищевой промышленности.

Ниже представлено территориальное деление регионов по отдельным признакам. Районы сопоставлены по комплексу признаков методом дистанционного коэффициента. Идея метода – отнесение к единой группе равнозначных районов (т.е. «близких» по различным показателям в n-мерном пространстве). Принцип разделения двух совокупностей точек в этом пространстве заключается в том, что точки внутри одной совокупности лежат друг к другу ближе, но дальше от точек другой совокупности. Выделены группы районов. Исходные данные приведены ниже (табл. 1).

В результате получена следующая группировка элементов «промышленного» экономического ядра (табл. 2).

Таблица 1

Матрица «признаки-объекты»

№ п/п	Объекты	Признаки		
		индекс локализации по промышленности	интенсивность миграций по приему*	значение «силы притяжения» территории
1	Курск	1,27	0,004	1,84
2	Железногорск	1,95	0,024	1
3	Курчатов	1,36	0,075	1,84
4	Щигровский р-н	0,14	0,006	1,17
5	Медвенский р-н	0,2	0,01	1,17
6	Курский р-н	0,22	0,002	1,84
7	Фатежский р-н	0,33	0,005	0,5
8	Солнцевский р-н	0,26	0,005	0,5
9	Железногорский	0,51	0,009	1
10	Пристенский	0,39	0,004	0,5

* Целесообразность применения данного показателя объясняется тем, что он характеризует одну из сторон «привлекательности» территории.

Таблица 2

Кластеры «промышленного» экономического ядра

Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
Курск, Курчатов, Курский р-н, Солнцевский р-н	Железногорск, Фатежский р-н, Пристенский р-н	Щигровский р-н, Медвенский р-н, Железногорский р-н

При «соседстве» территорий, выделенных в один кластер, их можно объединить, создав новую территориальную единицу.

Те районы, которые располагаются рядом территориально и при этом принадлежат одному кластеру, можно объединить в один район (одну территориальную единицу).

Подведем итог сказанному: вкладывая средства в любой из элементов ядра, можно дать импульс для развития всего региона – в этом и заключается основной смысл выделения полюсов роста и экономического ядра; в частности, пропульсивные отрасли способствуют созданию толчка для развития элементов экономи-

ки: увеличения занятости трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства.

Основным управляющим параметром при группировке территорий является конкретное пороговое значение уровня поляризации (табл. 3)

Проведение сравнительного анализа однородных показателей, сравнение данных показателей муниципальных образований со средними параметрами по области позволили выявить поляризацию по отдельным муниципальным образованиям и величины разрыва поляризации (табл. 4).

Таблица 3

Уровни поляризации регионов [1]

Группа	Условное название группы муниципальных образований	Пороговые значения разрыва поляризации (p)
1	Опорные	$p \geq 1,5$
2	Благополучные	$1 \leq p < 1,5$
3	Отсталые	$0,5 \leq p < 1$
4	Кризисные	$p < 0,5$

Таблица 4

Оценка уровней «разрыва» поляризации региона

№ п/п	Муниципальное образование (город, район)	По объему бюджетных доходов на душу населения	По объему бюджетных расходов на душу населения	По объему производства сельхозпродукции на душу населения	По объему инвестиций на душу населения	По приросту населения	По уровню среднемесячной заработной платы	По объему введенного жилья	По числу безработных жителей	По положению райцентра	По положению регионального центра	Среднее значение показателей поляризации
1.	г. Курск	1.18	1.16	0.04	1.3	0.19	1.12	2.155	1.11	1.0	1.0	1.025
2.	г. Железногорск	0.9	0.89		0.62	0.1	1.175	1.38		0.5	0.5	0.76
3.	г. Курчатов	1.28	1.27		0.79	-0.38	1.81	0.21		1.0	0.5	0.81
4.	г. Льгов	0.71	0.73		0.09	1.22	0.97	0.09		1.0	0.5	0.66
5.	г. Щигры	0.62	0.625		0.23	1.4	0.86	0.16		0.5	1.0	0.67
6.	Беловский р-н	0.96	0.97	2.96	1.19	1.98	0.75	0.06	0.4	0.5	0.5	1.03
7.	Большесолдатский р-	1.05	1.05	3.59	0.23	1.94	0.74	0.11	0.94	1.0	0.5	1.115
8.	Глушковский р-н	0.87	0.95	2.28	0.37	2.04	0.72	0.145	0.55	0.5	0.5	0.89
9.	Горшеченский р-н	0.85	0.85	1.95	0.13	2.65	0.71	0.09	1.0	0.5	0.5	0.82
10	Дмитриевский р-н	0.94	0.92	1.13	0.13	2.53	0.77	0.05	0.5	0.5	0.5	0.80
11	Железногорский р-н	0.82	0.86	4.89	0.46	1.9	0.86	0.27	1.0	0.5	0.5	1.2
12	Золотухинский р-н	0.75	0.755	1.39	0.24	1.34	0.73	0.44	1.05	0.5	1.0	0.82
13	Касторенский р-н	0.83	0.84	1.56	0.22	2.51	0.725	-	0.94	0.5	0.5	0.86
14	Коньшевский р-н	0.95	0.95	1.79	0.04	2.85	0.81	0.03	1.39	1.0	0.5	1.03
15	Кореневский р-н	0.91	0.99	2.71	0.37	1.69	0.715	0.315	0.5	0.5	0.5	0.92
16	Курский р-н	0.57	0.58	1.76	0.15	1.31	0.84	1.5	-	1.0	1.0	0.97
17	Курчатовский р-н	0.93	0.94	1.62	0.18	2.59	0.74	0.14	0.89	1.0	0.5	0.95
18	Льговский р-н	0.97	0.99	2.46	0.13	2.73	0.70	-	0.5	1.0	0.5	1.0
19	Мантуровский р-н	1.37	1.37	3.09	0.49	1.9	0.84	0.45	0.67	0.5	0.5	1.12
20	Медвенский р-н	1.55	1.55	2.16	0.63	1.66	1.02	0.25	0.55	1.0	1.0	1.14
21	Обоянский р-н	0.72	0.71	1.47	0.08	1.98	0.81	0.76	0.67	0.5	0.5	0.82
22	Октябрьский р-н	0.8	0.815	1.18	0.12	1.32	0.80	0.40	0.78	1.0	1.0	0.82
23	Поныровский р-н	1.03	1.03	2.35	0.22	0.97	0.785	0.11	1.78	0.5	0.5	0.93
24	Пристенский р-н	0.89	0.88	1.72	0.19	2.01	0.93	0.04	0.67	0.5	0.5	0.83
25	Рыльский р-н	0.75	0.75	1.46	0.39	1.56	0.77	0.33	0.33	0.5	0.5	0.70
26	Советский р-н	0.86	0.89	2.395	0.78	1.78	0.78	-	0.22	0.5	0.5	0.87
27	Солнцевский р-н	0.89	0.92	1.72	0.04	1.96	0.705	0.08	0.72	1.0	1.0	0.90

Продолжение табл. 4

№ п/п	Муниципальное образование (город, район)	По объему бюджетных доходов на душу населения	По объему бюджетных расходов на душу населения	По объему производства сельскохозяйственной продукции на душу населения	По объему инвестиций на душу населения	По приросту населения	По уровню среднемесячной заработной платы	По объему введенного жилья	По числу безработных жителей	По положению райцентра	По положению регионального центра	Среднее значение показателей полиаризации
28	Суджанский р-н	0.82	0.83	1.57	0.55	1.51	0.84	0.31	0.28	0.5	0.5	0.77
29	Тимский р-н	0.975	1.005	2.34	0.06	1.79	0.73	0.13	1.0	1.0	0.5	0.95
30	Фатежский р-н	0.83	0.83	1.39	0.12	1.41	0.81	0.13	0.67	0.5	1.0	0.77
31	Хомутовский р-н	1.12	1.12	1.68	0.02	1.78	0.73	0.08	0.94	0.5	0.5	0.85
32	Черемисиновский р-	1.03	1.03	3.35	0.15	1.79	0.81	0.32	1.33	0.5	0.5	1.08
33	Щигровский р-н	1.2	1.19	3.06	0.34	1.94	0.72	0.10	1.0	0.5	1.0	1.1

В настоящей работе представим пример более детального анализа и формирования кластеров развития на территории Курской области по показателям одной из пропульсивных отраслей: электроэнергетики (табл. 5). В последующих исследованиях планируем выделить не только отдельных кластеров, но и формирование «устойчивых» полюсов роста.

Для выделения кластеров построена горизонтальная древовидная диаграмма. Результаты анализа представлены в табл. 6.

Таким образом, выделены потенциальные территории для формирования

полюсов роста по направлению «энергосбережение». Подобный анализ будет полезен для принятия практических решений в области и определения перспективных территорий воздействия.

Таким образом, выделены потенциальные территории для формирования полюсов роста по направлению «энергосбережение». Подобный анализ будет полезен для принятия практических решений в области и определения перспективных территорий воздействия

Таблица 5

Определение пропульсивных отраслей в энергосбережении районов Курской области (фрагмент таблицы)

Районы	Динамика развития (темп роста)		Уровень годности фондов		Энергопотребление		Энергоёмкость	
	%	ранг	%	ранг	млн. кВт.ч	ранг	кгу.т./тыс.руб.	ранг
Сельское хозяйство								
Беловский	140	103	47	56	5,9	50	0,9	81
Большесолдатский	151	107	49,4	59	6,1	46	1,3	69
Глушковский	100	46	51	64	4,5	68	0,8	82
Горшеченский	91	35	45,2	52	4,3	72	2	57
Промышленность								
Беловский	134	99	75,7	109	188,9	13	1,06	74
Большесолдатский	144	104	73	104	176,2	21	0,73	83
Глушковский	51	16	71,9	102	199,8	10	1,06	75
Горшеченский	127	97	61,9	89	178,1	18	2,23	50
Строительство								
Беловский	52	17	37,2	41	1,9	100	1,8	61
Большесолдатский	102	49	38,1	42	1,3	112	1,4	68
Глушковский	43	14	34,3	31	1,6	108	3,2	35
Горшеченский	37	10	32,1	22	1,4	111	2,4	46
Жилищно-коммунальное хозяйство								
Беловский	121	90	35	34	3,9	82	0,1	111
Большесолдатский	166	110	31,1	20	4	79	0,3	102
Глушковский	116	79	34,7	33	3,8	84	0,7	84
Горшеченский	123	93	29,8	13	4,1	76	1,9	59

Таблица 6

Курской области

Сельское хозяйство	Промышленность	Строительство	Жилищно-коммунальное хозяйство
Беловский, Большесолдатский, Железногорский, Кореневский, Курский, Курчатовский, Львовский, Поныровский, Суджанский, Хомутовский, Глушковский и Щигровский районы	Беловский, Большесолдатский, Железногорский, Щигровский, Коньшёвский, Львовский, Октябрьский, Фатежский, Горшеченский районы	Большесолдатский, Железногорский, Кореневский, Курский, Курчатовский, Рьльский, Фатежский, районы	Большесолдатский, Железногорский, Щигровский, Львовский, Фатежский, Горшеченский, Мантуровский, Беловский районы
Дмитриевский, Железногорский, Кореневский, Курский, Курчатовский, Львовский, Обоянский, Рьльский, Щигровский, Советский, Суджанский, Тимский и Фатежский районы	Беловский, Хомутовский, Глушковский, Горшеченский, Поныровский, Суджанский и Щигровский районы	Железногорский, Курский, Курчатовский, Львовский, районы	Большесолдатский, Глушковский, Железногорский, Золотухинский, Кореневский, Курчатовский, Октябрьский, Обоянский и Щигровский, Суджанский районы
Большесолдатский, Железногорский, Курский, Львовский, Поныровский, Солнцевский, Хомутовский, Щигровский, Фатежский районы	Курский, Львовский, Дмитриевский, Железногорский, Кореневский, Рьльский, Щигровский, Суджанский, Курчатовский районы	Железногорский, Курский, Львовский, Курчатовский, Рьльский, Суджанский районы	Горшеченский, Мантуровский, Коньшёвский, Тимский, Черемисиновский, Курский, Курчатовский, Львовский районы

Эффект экономического ядра обусловливается следующими факторами: созданием новых рабочих мест для населения области; финансированием различных направлений социального развития за счет дополнительных налоговых поступлений, ростом уровня жизни населения региона; повышением инвестиционной привлекательности отдельных отраслей и региона в целом для отечественных и зарубежных инвесторов; увеличением региональной производительности труда; «импульсом» развития, возникающим даже при небольших первоначальных

вложениях за счет специфических свойств пропульсивных отраслей.

1. Аликаев М.В., Карашаев Д.А. Анализ динамики поляризации социально-экономического развития (на примере Кабардино-Балкарской Республики) // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 31.

2. Гаджиев Ю.А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития // Вестник Сыктывкарского гос. ун-та. 2008. № 1.

Получено 06.09.11

M. Klevtsova, Candidate of Sciences, Senior Lecturer, Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk)

Cui Honghai Yantai, P.R. China

ESTIMATION LEVEL OF POLARIZATION OF REGION IN THE CONDITIONS OF ECONOMY MODERNIZATION

In work the basic stages of formation of conceptual positions of the theory of poles of growth and a practical example of polarization of region on base branches are presented. The estimation of levels of polarization of region is spent. The branch aspect on an example of separate branches of economy is considered.

Key words: a growth pole, , branch, an economic kernel

УДК 330.34:001.895

Ю.С. Положенцева, канд. экон. наук, доцент, кафедра региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)
(e-mail: polojenceva84@mail.ru)

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассмотрен социально-экономический потенциал территорий, изложен методический подход к анализу и оценке уровня социально-экономического потенциала территорий. Предложены инновационные стратегии развития кластерных образований территорий.

Ключевые слова: социально-экономический потенциал, управление развитием, региональная экономика, индикаторы инновационной стратегии, кластеры.

В современных условиях одной из ключевых проблем является наличие серьезных диспропорций социально-экономического развития регионов. Возникает задача разработки инновационных стратегий региональной экономики, направленных на комплексное решение задач регионального развития, повышение уровня социально-экономического потенциала территорий.

Россия и ее регионы, вступив в третье тысячелетие, столкнулись с глобальной экономической проблемой построения стратегически конкурентоспособной экономики. Концепция использования территориально-ресурсных преимуществ, лежавшая в основе экономической парадигмы российской экономики на протяжении трех веков, дала сбой. В последние годы возрос интерес к изучению проблем макроэкономического регулирования динамических характеристик экономического развития. Так, ряд исследований посвящен проблемам обеспечения конкурентоспособности, устойчивости, безопасности, стабильности и другим характеристикам социально-экономических систем. По нашему мнению, в основе всех характеристик лежит социально-экономический потенциал территориальной системы.

Одной из важнейших задач региональной политики является создание системы мониторинга социально-экономического развития регионов, которая позволит обеспечить органы регионального управления полной, оперативной и достоверной информацией о процессах, протекающих в данном экономическом субъекте. Рациональное

применение внутренних ресурсов в виде потенциальных возможностей позволяет предотвратить ухудшение социально-экономической ситуации в регионе, а также обеспечить общий рост экономики в целом. Эффективное использование тех или иных сторон потенциала региона раскрывает перед ним широкие горизонты развития, так как каждая территориальная единица имеет свой уровень социально-экономического развития, природно-ресурсный потенциал, производственную специализацию.

По нашему мнению, пытаясь дать оценку региональному потенциалу, следует использовать понятие не экономического, а социально-экономического потенциала. Поэтому мы определяем социально-экономический потенциал региона как выявленные ресурсные возможности социально-экономического развития, которые должны максимально удовлетворять потребности местного сообщества и способствовать достижению устойчивого качественно нового уровня развития региона, обеспечивать устойчивый рост уровня качества жизни населения за счет эффективного использования всех элементов потенциала региона в условиях эффективного функционирования региональных властей.

Структура потенциала является ключевым фактором, характеризующим тип социально-экономической системы. Преобладание ресурсных или организационных (процессных) возможностей накладывает отпечаток на стратегии текущей деятельности системы, а также на перспективы ее развития. Изменение

пропорций в структуре потенциала можно считать основой концепции управления потенциалом социально-экономических систем.

В результате анализа развития регионов было определено, что основными факторами, влияющими на социально-экономический потенциал региона, являются: уровень жизни населения; уровень развития социальной сферы; уровень развития производства; малого предпринимательства (во всех сферах экономики); бюджетно-финансовый уровень; уровень инвестиционной привлекательности; уровень демографического развития.

В соответствии с перечисленными факторами можно выделить пять элементов совокупного потенциала, оказывающего непосредственное влияние на социально-экономическое развитие региона (рис. 1).

В основу концепции индикативного управления потенциалом социально-экономической системы нами заложены следующие принципы: динамичный характер потенциала, который проявляется только в процессе его использования; использование потенциала социально-экономической системы должно сопровождаться его ростом; процессы использования и наращивания потенциала являются непрерывными и дополняют друг друга; в данном процессе могут быть задействованы одновременно как разные, так и один и тот же элемент потенциала системы. Концепция управления потенциалом социально-экономической системы заключается в его выявлении, использовании и наращивании путем ускорения процессов, снимающих ограничения и увеличивающих возможности его использования.

При исследовании социально-экономического потенциала региона было выявлено, что логический процесс определения и эффективного управления потенциалом должен состоять из упорядоченных объектов, представленных на рис.2.

В мире отсутствуют единые подходы и методики по оценке уровня развития социально-экономического потенциала стран и регионов. Трудность разработки заключается в том, что в первую очередь необходимо определить круг индикаторов, отражающих уровень развития социально-экономического потенциала территорий; во-вторых, связать воедино разнонаправленные по действию показатели, в-третьих, гармонично совместить (а не противопоставить) элементы социально-экономического потенциала: экономический, социальный и экологический, инновационный, трудовой.

Для учета решения всех перечисленных факторов требуется единый методический подход к анализу и оценке социально-экономического потенциала региона, основанный на сравнительном анализе индикаторов и отвечающий следующим принципам: комплексность оценки, обеспечивающая учет всех важнейших составляющих социально-экономического развития муниципальных образований; возможность расширения пространственных и временных границ; полнота охвата в сочетании с адаптацией системы используемых индикаторов к возможностям существующей статистической отчетности и с относительной простотой расчетов; возможность насыщения методики достоверной информацией и максимальная репрезентативность используемых индикаторов; однозначная интерпретация используемых индикаторов; максимальная информативность результатов оценки уровня социально-экономического развития.

Проводимые анализ и оценка социально-экономического потенциала и развития региона могут позволить выработать перечень действий с приоритетными направлениями работы органов местного самоуправления по повышению результативности управления, одновременным снижением неэффективных бюджетных расходов и выявлением внутренних ресурсов (финансовых, материально-технических, кадровых и др.).



Рис. 1. Видовая структура социально-экономического потенциала Региона

Объект исследования	Подходы к исследованию
1. Анализ социально-экономического развития региона	– комплексный подход – учитываются все аспекты развития объекта управления; – системный подход – система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов
2. Оценка социально-экономического развития региона	– динамический подход – объект управления рассматривается в диалектическом развитии, в причинно-следственных связях и соподчиненности; – комплексный подход – учитываются все аспекты развития объекта управления; – системный подход – система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов; – процессный подход – управление рассматривается как совокупность взаимосвязанных функций
3. Мониторинг социально-экономического развития региона	– динамический подход – объект управления рассматривается в диалектическом развитии, в причинно-следственных связях и соподчиненности; – комплексный подход – учитываются все аспекты развития объекта управления; – процессный подход – управление рассматривается как совокупность взаимосвязанных функций; – системный подход – система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов; – ситуационный подход – применение различных методов управления определяется конкретной ситуацией; – функциональный подход – рассматривается как совокупность функций, которые нужно выполнять для ее удовлетворения
4. Прогнозирование социально-экономического развития региона	-административный подход – регламентируются функции, права, обязанности, элементы системы управления

Рис. 2. Логическая схема эффективного управления социально-экономическим потенциалом региона

Методический подход к анализу и оценке социально-экономического потенциала региона заключается в трех-этапном сравнительном анализе, основанном на выделении и предварительной оценке элементов социально-экономического потенциала:

1. На первом этапе приводим индикаторы социально-экономического развития региона в сопоставимый вид (рис. 3).

2. На втором этапе на основе полученных сопоставимых данных, отражающих различные стороны социально-экономического положения, определяем уровень развития региона по каждому индикатору.

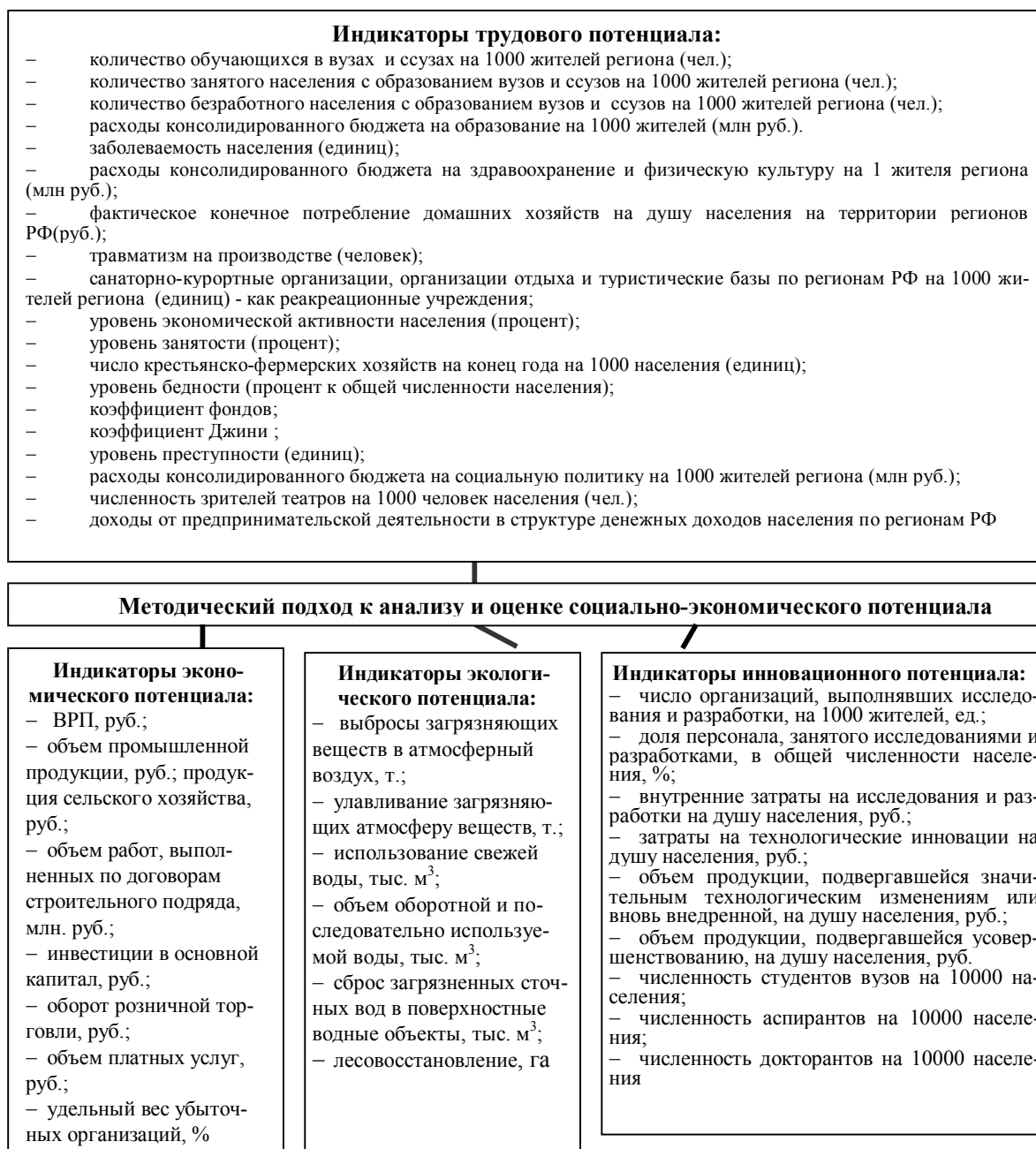


Рис. 3. Индикаторы социально-экономического развития региона

Для комплексной оценки социально-экономического потенциала субъектов Центрального федерального округа нами разработана методика, основанная на расчете системы взаимосвязанных индикаторов. Каждый из них представляет собой результат нормализации и агрегирования ряда частных показателей в общие, характеризующие различные сферы социально-экономического потенциала. Этап сравнительной оценки базируется на использовании большого массива индикаторов.

3. На третьем этапе с помощью полученных уровней развития социально-экономического потенциала изучаем внутреннюю структуру декомпозированных индикаторов с целью выявления «узких» мест.

Проведенный трехэтапный анализ социально-экономического развития территорий позволяет скорректировать социально-экономическое развитие и применить апробированный положительный опыт других регионов по конкретным направлениям.

Такое построение показателя позволило отобразить значимость каждого из учтенных компонентов социально-экономического потенциала в выполнении целевой функции. Изменение любого из частных индикаторов приводит к изменению значения обобщающего показателя и фиксирует изменение устойчивого состояния региона. Таким образом, предложенный методический подход к анализу и оценке социально-экономического потенциала региона позволяет создать мощную систему обеспечения информацией процесса управления регионом и построение на этой основе динамически сбалансированной системы совершенствования процесса управления.

По нашей методике выполнена оценка выделенных элементов социально-экономического потенциала 17 регионов Центрального федерального округа (ЦФО) за период с 2005 года по 2009 год на основе использования комплекса социально-экономических показателей. При этом в условиях значительных различий между территориями представляется обоснованным измерение неравенства не в абсолютных, а в относительных

показателях (например, в расчете на одного жителя).

В расчетах уровней развития экономического, социального и экологического, инновационного, трудового потенциалов регионов Центрального федерального округа применялись статистические показатели, характеризующие отдельные аспекты каждого из потенциалов развития областей. Для вычисления уровней развития каждой составляющей социально-экономического потенциала воспользуемся интегральным обобщающим показателем. Полученные уровни развития каждой составляющей социально-экономического потенциал за 2009г. представлены в таблице 1.

При этом в эталон нами включены наибольшие значения показателей, достигнутые в анализируемый период какой-либо областью ЦФО. Сгруппировав уровни развития экономического, социального и экологического, инновационного, трудового потенциалов, на основе предложенной нами формулы рассчитаем уровень развития социально-экономического потенциала территории; на основе полученных расчетных уровней определим ранг каждой области (табл. 2).

Таблица 1

Значения уровней развития экономического, социального и экологического, инновационного, трудового потенциалов регионов ЦФО в 2009 г.

№ п/п	Субъект РФ	УТП		УИП		УЭКП		УСП		УЭП	
		факт	ранг	факт	ранг	факт	ранг	факт	ранг	факт	ранг
1	Белгородская	0,405	4	0,161	5	0,199	6	0,120	9	0,405	4
2	Брянская	0,067	17	0,031	17	0,144	9	0,031	17	0,067	17
3	Владимирская	0,105	15	0,141	7	0,103	13	0,048	16	0,105	14
4	Воронежская	0,208	13	0,202	4	0,096	15	0,184	7-8	0,208	12
5	Ивановская	0,073	16	0,070	16	0,119	12	0,097	12	0,073	16
6	Калужская	0,344	6	0,211	3	0,100	14	0,108	11	0,344	6
7	Костромская	0,258	11	0,128	11	0,347	2	0,091	13	0,258	10
8	Курская	0,276	9	0,083	14	0,127	10	0,065	15	0,276	8
9	Липецкая	0,557	2	0,153	6	0,339	1	0,237	2	0,605	1
10	Московская	0,605	1	0,335	1	0,120	11	0,232	3	0,557	2
11	Орловская	0,269	10	0,138	8	0,064	16	0,068	14	0,269	9
12	Рязанская	0,338	7	0,138	9	0,191	7	0,184	7-8	0,338	7
13	Смоленская	0,252	12	0,081	15	0,225	5	0,271	1	0,252	11
14	Тамбовская	0,177	14	0,084	13	0,049	17	0,115	10	0,177	13
15	Тверская	0,351	5	0,102	12	0,244	3	0,186	6	0,351	5
16	Тульская	0,300	8	0,135	10	0,230	4	0,217	4	0,300	8
17	Ярославская	0,460	3	0,252	2	0,176	8	0,120	9	0,460	3

Выделенные зоны имеют схожие производственные и природно-климатические условия, которые способны сформировать социально-экономические условия для эффективного хозяйствования всех субъектов, расположенных на территории кластера, создать благоприятный предпринимательский и инвестиционный климат, повысить управляемость социально-экономическими процессами в ходе формирования инновационных стратегий регионов.

Предложенная методика позволяет следующим образом охарактеризовать развитие социально-экономического потенциал регионов ЦФО с учетом формирования инновационной стратегии регионального развития: 1) регионами «инновационного развития» могут стать Московская и Ярославская области, активизировав формирование кластеров высоких технологий; 2) регионами «инерционного развития» остаются Белгородская, Калужская, Рязанская, Тверская, Липец-

кая области, где есть все условия для интенсификации использования природных ресурсов и стимулирования формирования конкурентоспособных на мировом рынке кластеров; 3) регионы «останавливающегося развития» – Смоленская, Брянская, Воронежская, Костромская, Курская, Орловская, Тульская, Владимирская, Ивановская, Тамбовская области.

Резюмируя, можно утверждать, что предложенное нами методическое и инструментальное обеспечение индикативного управления социально-экономического потенциалом территорий, основанное на широком применении экономико-математических методов, позволяет повысить качество решения слабо структурированных проблем, связанных в том числе с прогнозированием значений индикаторов инновационного, промышленного и социального развития региона, выявлением уровня социально-экономической асимметрии, кластеризацией его социально-экономического пространства.

Таблица 2

Значения уровней развития социально-экономического потенциала регионов ЦФО по годам (и их ранги)

№ п/п	Субъект РФ	2005 г.		2006 г.		2007г.		2008г.		2009 г.	
		факт	ранг	факт	ранг	факт	ранг	факт	ранг	факт	ранг
1	Белгородская	0,231	6	0,211	7	0,187	9	0,191	8	0,229	4
2	Брянская	0,023	17	0,061	16	0,075	16	0,075	16	0,057	17
3	Владимирская	0,112	14	0,099	14	0,096	14	0,084	15	0,095	15
4	Воронежская	0,192	9	0,177	9	0,188	8	0,190	9	0,173	11
5	Ивановская	0,048	16	0,032	17	0,060	17	0,022	17	0,084	16
6	Калужская	0,160	11	0,149	10	0,154	11	0,169	11	0,193	9
7	Костромская	0,182	10	0,144	11	0,166	10	0,177	10	0,193	10
8	Курская	0,128	13	0,130	13	0,119	13	0,135	12	0,139	12
9	Липецкая	0,384	1	0,355	1	0,336	1	0,363	1	0,339	1
10	Московская	0,261	4	0,241	3	0,246	5	0,254	5	0,311	2
11	Орловская	0,140	12	0,140	12	0,129	12	0,119	13	0,134	13
12	Рязанская	0,212	7	0,209	8	0,205	7	0,220	7	0,223	7
13	Смоленская	0,268	3	0,221	5	0,260	3	0,271	2	0,199	8
14	Тамбовская	0,099	15	0,080	15	0,090	15	0,106	14	0,108	14
15	Тверская	0,196	8	0,215	6	0,219	6	0,236	6	0,225	6
16	Тульская	0,278	2	0,238	4	0,259	4	0,269	3	0,227	5
17	Ярославская	0,244	5	0,244	2	0,261	2	0,266	4	0,257	3

Органы власти каждого субъекта РФ вольны выбрать свой путь социально-экономического развития. Можно выделить два основных пути, первый – путь наименьшего сопротивления, когда региональная экономика подчинена решениям, принимаемым на федеральном уровне, а органы местного самоуправления выполняют роль пассивного получателя бюджетных средств без использования аналитических характеристик территории. Второй путь – постоянный поиск рычагов воздействия, возможностей, путей развития, которые в своей совокупности определяют социально-экономический потенциал региона. Для реализации второго пути очевидна необходимость разработки механизмов анализа и оценки социально-экономического потенциала региона.

В рамках индикативного управления социально-экономическим потенциалом территории необходимо обратить внимание на следующие наиболее значимые моменты формирования инновационной стратегии региональной экономики: 1) концентрация ресурсов и организационных усилий государства и бизнеса как основных субъектов реализации Стратегии социально-экономического развития территорий на развитии инновационного потенциала региона и создании инновационного кластера; 2) основными структурными единицами данной модели являются элементы внутреннего контура инновационного кластера: «ядро кластера», «координационный совет по инновационной деятельности»; 3) в рамках разработанной модели инновационного кластера для решения задач развития инновационного потенциала областей ЦФО участники инновационного кластера должны осуществлять свою деятельность по следующим направлениям: экспертиза, анализ и оценка инновационных предложений и научно-технических проектов, маркетинг соответствующих продуктов и поиск партнеров на внутреннем и внешнем рынках, организация и поддержка трансфера технологий между участниками кластера, а также трансфера разработанных в кластере технологий россий-

ским и зарубежным заказчикам; обеспечение взаимодействия малых, средних и крупных предприятий – участников кластера с университетами, научными центрами, исследовательскими лабораториями по формированию цепочки технологического трансфера «образование-наука-бизнес»; привлечение студентов, аспирантов, преподавателей, научных коллективов к реализации инновационных программ и проектов на базе кластера; обеспечение взаимодействия с федеральными и региональными органами власти Российской Федерации и других государств, с научными, научно-производственными организациями различных форм собственности, бизнес-структурами и т.д. по реализации национальных и региональных программ, в т.ч. инвестиционных; установление контактов с зарубежными организациями и кластерами по вопросам сотрудничества в сфере инновационной деятельности.

По нашему мнению, наиболее значимыми объектами инвестиционной и инновационной политики в регионе должны стать процессы кластеризации, охватывающие разные сферы социально-экономической системы регионов. Доминирование (существующее и прогнозируемое) промышленности в структуре экономике региона обусловило повышенное внимание к индустриальным кластерам. В основу кластерной политики нами положены императивы, определяющие необходимость обеспечения: инновационно-прорывного сценария развития экономики регионов ЦФО; эффективной диверсификации промышленного производства и экономики региона в целом; опережающих темпов роста обрабатывающего комплекса региона по сравнению с динамикой развития топливно-энергетического комплекса, что обеспечит повышение доли первого в ВРП.

Рациональное применение внутренних ресурсов в виде потенциальных возможностей позволяет предотвратить ухудшение социально-экономической ситуации в муниципальном образовании, а также обеспечить общий рост экономики в целом. Эффективное использование тех

или иных сторон потенциала региона раскрывает перед ним широкие горизонты развития.

Необходимым условием усиления эффекта от иерархически-сетевых взаимодействий, которые осуществляются между отдельными региональными системами, а также между региональной и национальной социально-экономическими системами, должна стать многосторонняя координация процессов стратегического планирования на национальном (государственном) и региональном уровнях, увязка национальной стратегии социально-экономического развития со стратегиями инновационного развития регионов и формирование на этой основе комплексной стратегии повышения конкурентоспособности страны.

Статья выполнена в рамках гранта Президента РФ «Формирование региональных конкурентоспособных кластеров

в условиях модернизации российской экономики», регистрационный номер МК-1778.2011.6.

Список литературы

1. Вертакова Ю.В. Индикативное планирование воспроизводственных пропорций устойчивого развития экономики региона (эмпирико-статистический подход): монография / М.: Высш. шк., 2005. 166 с.

2. Вертакова Ю.В. Стратегическое планирование устойчивого развития региона // Вестник Воронежского государственного университета. 2005. №1. С. 48-54.

3. Положенцева Ю.С., Вертакова Ю.В. Повышение устойчивости регионального развития на основе сглаживания территориального неравенства: монография // Старый Оскол: ТНТ, 2009. 248 с.

Получено 10.09.11

Y.S. Polozhenceva, Candidate of Sciences, Assistant Professor, Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk) (e-mail: polojenceva84@mail.ru)

SHAPING INNOVACIONNYH STRATEGY OF THE CLUSTER FORMATION ON BASE OF MANAGEMENT SOCIAL-ECONOMIC POTENTIAL TERRITORY

In article is considered social-economic potential territory, has poured out-is reaped methodical approach, to analysis and estimation level social-economic potential territory. The инновационные strategy of the development of the cluster formation territory are Offered.

Key words: social-economic potential, management development, regional economy, indicators, innovations to strategies, cluster.

УДК 330.131.5

А.Л. Чулакова, аспирантка, кафедра региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (a.ivanova85@mail.ru)

Л.В. Широкова, доцент, кафедра региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (тел. 8 (4712)58-71-18)

ИЗМЕРЕНИЕ УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

В статье предложена методика оценки уровня корпоративной социальной ответственности в регионе. Интерпретированы общие научные подходы к исследованию корпоративной социальной ответственности. Составлена «пирамида» по показателям корпоративной социальной ответственности. Разработана классификация частных показателей оценки уровня корпоративной социальной ответственности. Адаптированы математические модели для решения экономических задач оценки уровня корпоративной социальной ответственности в регионе. Поставлены проблемы, затрудняющие принципы реализации корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, пирамида показателей уровня корпоративной социальной ответственности, уровень корпоративной социальной ответственности, методика оценки уровня корпоративной социальной ответственности.

На современном этапе развития общества наблюдается усиление внимания

к роли бизнеса в социальной сфере. Регулярно изменяющийся набор обязательств,

вырабатываемых руководством компаний на принципах добросовестности и согласованности с учетом инсайдерских мнений и нацеленных на выполнение социально значимых внутренних и внешних программ, расширение партнерских связей с государством, хозяйственными контрагентами, местными сообществами и общественными организациями, получил название корпоративной социальной ответственности (КСО). Данное понятие прочно закрепилось в научной и деловой терминологии. Это достаточно определенно прослеживается в работах С. Литовченко, Д. Хендерсона, С. Туркина, П. Кравченко [8].

Социальную ответственность бизнеса традиционно понимают как ответственность принимающих управленческие решения перед теми, кого непосредственно или косвенно касаются результаты их реализации. Социальная ответственность бизнеса подразумевает определенный уровень развития предприятий и добровольный отклик на социальные проблемы общества, т.е. не только соблюдение законодательно установленных правил и норм, но и осуществление деятельности сверх этих требований. Именно такой подход бизнес-сообщества к формированию стратегических приоритетов корпоративного развития позволит устранить серьезные диспропорции в социальной сфере современной России.

Многочисленные исследования показали, что социальная активность компаний различна, что приводит к формированию конкретного состояния экзогенных социальных факторов жизни населения территории корпоративного присутствия, которое можно определить как уровень социальной ответственности (УСО).

Уровень социальной ответственности является одной из важнейших социальных категорий. В понятии «уровень социальной ответственности» отражается процесс удовлетворения непосредственных потребностей людей как социальной категории, нуждающейся в благах: социальных гарантиях, благотворительности.

Уровень социальной ответственности – это общенаучная категория, которая отражает положение показателей корпоративной социальной ответственности относительно степени значимости для общества. На микроуровне он определяется характером взаимоотношений предприятия со всеми заинтересованными сторонами.

В мировой практике оценки корпоративной социальной ответственности существует ряд подходов к выделению уровней КСО, различие между ними состоит только в степени их детализации.

Так, ряд авторов [1] выделяют четыре уровня КСО: микроуровень; мезоуровень; макроуровень; мегауровень.

Согласно позиции А. Керолла, КСО также является многоуровневой. Её можно представить в виде пирамиды, основанной на соподчинении экономического, правового, этического и филантропического «уровней» социальной ответственности. Однако подобные подходы в последнее время подвергаются жесткой критической оценке и переосмыслению [2].

Автором альтернативного подхода является Г.И. Грекова, которая выделяет следующие уровни социальной ответственности бизнеса [4]. Первый – базовый или обязательный. Второй – уровень благотворительности (традиционная адресная благотворительность, а затем стратегическая – программы помощи и спонсорство). Третий – уровень социальной ответственности корпорации перед персоналом. Четвертый – уровень социальных инвестиций. Пятый – уровень венчурной филантропии.

Другие исследователи [9], уточняя и расширяя вышеизложенную градацию, приводят классификацию, в которой восемь уровней социальной ответственности располагаются по принципу иерархии от низшей формы к высшей.

Рассмотрев и синтезировав результаты исследований по выделению уровней КСО бизнеса, можно сделать следующий вывод: различные уровни социальной ответственности представляют собой комбинации требований и ожиданий к бизне-

су со стороны общества и государства и выгоды/невыгоды социальной активности для бизнеса.

Исходя из этой позиции в основу нашего исследования положена следующая градация уровней развития деятельности современной компании в плане социальной активности: первый уровень (базовый) – выполнение социальных обязательств; второй уровень – вынужденная социальная ответственность; третий уровень (наивысший) – стратегическая социальная ответственность (благотворительность). На рисунке отражены результаты обследования активности в сфере КСО 103 предприятий корпоративного сектора Курской области [10].

Распределение предприятий по уровням КСО показывает, что только 65% из числа обследованных осуществляют социальную поддержку местного сообщества сверх установленного законом минимума. За пределами исследования остались предприятия, не выполняющие наложенных государством социальных обязательств, что смещает реальную картину в сторону снижения доли социально активных предприятий.

Исходя из значимости КСО как социально-экономического явления динамично развиваются подходы к качественной и количественной оценке влияния бизнеса на общество. В частности, в России попытки оценки реализации концепции КСО и определения ее влияния на уровень социальной ответственности осуществлены Ассоциацией менеджеров России и представлены в первом Докладе о социальных инвестициях в России [5]. В Докладе рассмотрена возможность использования индексов социальной ответственности в условиях российской действительности.

Для конструирования критерия количественной оценки УСО предлагаем использовать критерии качественной оценки социальных инвестиций, базирующиеся на 19 показателях, наиболее адекватно характеризующих современный этап развития российских компаний (табл. 1). УСО – интегральный показатель, оценивающий состояние частных показателей оценки корпоративной социальной ответственности в части объема финансирования ее объектов. Методика была реализована на примере предприятий г. Железногорска Курской области.

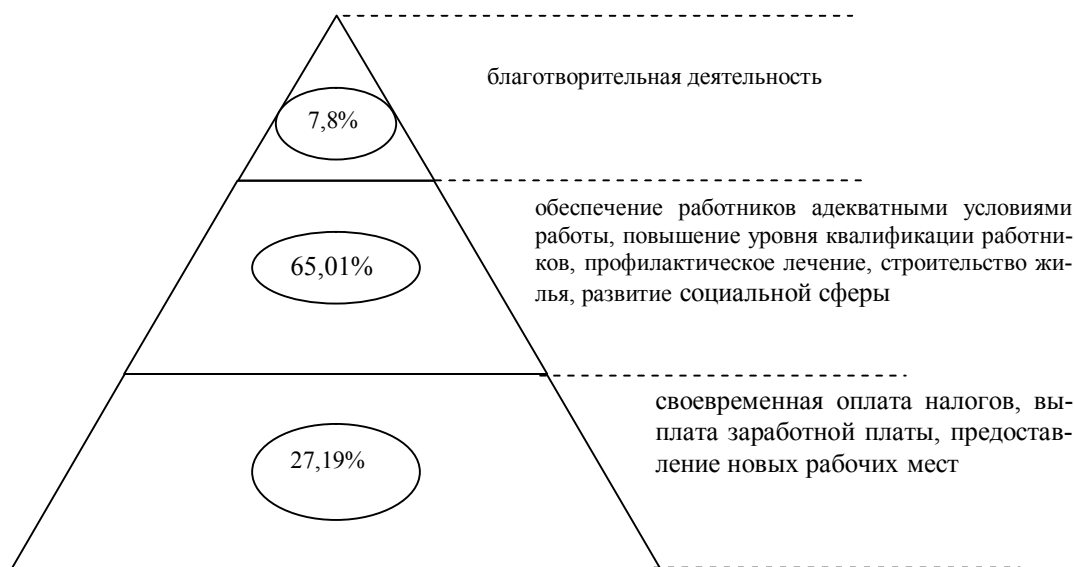


Рис. Пирамида показателей уровня КСО в Курской области (% от общего числа исследуемых предприятий)

Железногорск является представителем моногородов, которых в России, по данным Минрегиона, насчитывается 460. Монопрофильность экономики города определена деятельностью добывающего предприятия ОАО «Михайловский ГОК» (холдинг «Металлоинвест»). Строительство предприятия совпадает с моментом основания города и датируется 1957 г., производство промышленной продукции началось с 1960 г. Предприятие формирует порядка 70% общего объема промышленного производства г. Железногорска, обеспечивает более 50% налоговых поступлений в бюджет города.

Особая значимость предприятия для экономики города обусловила включение его в перечень социально значимых предприятий регионального значения Курской области решением правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики [6].

Для оценки состояния уровня социальной ответственности использована методика У. Шухарта (карты У. Шухарта) [11], согласно которой определены границы изменения показателя УСО для оценки уровня развития КСО. Контрольная карта – это графическое средство, использующее статистические подходы, важность которых для управления производственными процессами была впервые показана доктором У. Шухартом в 1924 г. Если процесс статистически управляем, контрольные карты реализуют метод непрерывной статистической проверки нулевой гипотезы о том, что процесс не изменился и остается стабильным. У. Шухарт подчеркивал именно эмпирическую полезность контрольных карт для установления отклонений от состояния статистической управляемости, а не их вероятностную интерпретацию. Методика У. Шухарта неоднократно использовалась учеными для решения экономически значимых задач [3, 7].

Примем, что базовому уровню КСО соответствуют все предприятия террито-

рии. Значение интегрального показателя, согласно методике контрольных карт У. Шухарта, принадлежит определенному промежутку. При этом должно выполняться условие: $-A \cdot S \leq \overline{УСО}_i \leq +A \cdot S$; где A – коэффициент, S – среднее квадратичное отклонение. Табличное значение коэффициента A для расчета выборки из $n=12$ показателей (количество исследуемых предприятий) считается равным 0,886.

Будем считать, что если значения показателей по каждому отдельно взятому предприятию в интегральной его оценке попадают в интервал $-2 \cdot S \leq \overline{УСО}_i \leq +2 \cdot S$, тогда можно отнести такие предприятия ко второму уровню КСО (т.е. помимо базовых потребностей персонала удовлетворяется также ряд социальных). Выборочное значение, попадающее за границы $\pm 2S$, может служить сигналом о предстоящей ситуации выхода процесса из состояния статистической управляемости, иначе говоря, о ситуации, когда уровень корпоративной социальной ответственности неизменно возрастает.

Может возникнуть ситуация, когда резкие отклонения не объясняются никакими объективными причинами, а наблюдение отклоняется от среднего арифметического значения \bar{x} на величину $\pm 3S$.

Такое наблюдение можно считать наивысшим достижением уровня КСО в организации и относить к третьему уровню (уровню благотворительности, удовлетворения благ населения города, участие в инвестиционных проектах города и т.п.). Другими словами, чем выше степень отклонения от эталонного значения в положительную сторону, тем выше уровень социальной ответственности и размер социальных инвестиций.

Таблица 1

Классификация объектов социальных инвестиций по назначению

№ п/п	Типы объектов финансирования	Сокращенное название	Объекты финансирования
1	Администрация города, района, области	АГРО	Объекты физической культуры, спорта и туризма и др.
2	Учреждения образования	УО	Детские сады и ясли, школы и др.
3	Учреждения здравоохранения	УЗ	Больницы, поликлиники, санаторно-курортные комплексы и др.
4	Детские дома	ДД	Детские дома, дома ребенка и т.п.
5	Органы безопасности	ОБ	Органы охраны правопорядка и т.п.
6	Прочая благотворительность	ПБ	Проведение социальных акций, концертов, торжеств и т.п.
7	Оплата дорогостоящего лечения	ОДЛ	Лечение граждан по социальным программам и т.п.
8	Выплаты участникам локальных военных событий и ликвидаторам аварии на ЧАЭС	ВЧАЭС	Выплаты участникам боевых действий и локальных конфликтов, пострадавшим в результате аварии на ЧАЭС
9	Оплата ритуальных услуг	ОРУ	Оплата ритуальных услуг малообеспеченным семьям
10	Приобретение газовых колонок и плит	ПГ	Социальная помощь пенсионерам по приобретению бытовых приборов
11	Материальная помощь пенсионерам на лечение, приобретение дорогостоящих лекарств, слуховые аппараты и др. нужды	МППЛ	Лечение пенсионеров дорогостоящими лекарствами, приобретение слуховых аппаратов и др. нужды
12	Разовые выплаты всем пенсионерам	РВП	Разовые надбавки к официальной пенсии
13	Разовые надбавки к заработной плате ППП	РНЗП	Разовые надбавки к официальной заработной плате
14	Численность занятых в экономике города	ЧЗЭГ	Экономически занятый промышленно-производственный персонал (ППП) в отрасли
15	Среднемесячная заработная плата	СЗП	Среднемесячная заработная плата ППП
16	Численность ППП	ЧПП	Численность ППП на предприятии
17	Прибыль организации	ПО	Прибыль организации до налогообложения
18	Налоговые отчисления в ФСС и пенсионный фонд	НО	Налоговые отчисления в бюджет на социальные цели
19	Число уволенных или ушедших по собственному желанию ППП	ЧУП	Число уволенных или ушедших по собственному желанию ППП

Для измерения уровня корпоративной социальной ответственности на основе статистических данных рассчитан интегральный индикатор УСО:

$$УСО_i = 1 - \frac{d_{i0}}{C_0}, \quad (1)$$

$$\text{где } d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^n (x_{ij} - x_{0j})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (2)$$

$$C_0 = \bar{x} + 2Sd, \quad \bar{x} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^t d_{i0}, \quad (3)$$

$$Sd = \left[\frac{1}{t} \sum_{i=1}^t (d_{i0} - \bar{x})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

x_{ij} – значение j -показателя в i -предприятии (Π_Φ);

x_{0j} – значение j -показателя на эталонном предприятии (Π_0).

Результаты полученных расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика уровня социальной ответственности предприятий
г. Железнодорожка Курской области (2009 – 2011 гг.)

№ п/п	Предприятие	2009	2010	2011	Σ Рангов	Ранги	УСО
1	ОАО «МГОК»	0,103 (X)	0,101 (XI)	0,102 (XI)	32	1	3
2	ЗАО «ГОТЭК»	0,039 (VIII)	0,032 (VII)	0,035 (VIII)	23	4	2
3	ЗАО "ТПК ФЛАКС"	0,031 (V)	0,035 (IX)	0,038 (X)	24	3	2
4	ООО "ЭСТ-ОКЕАН"	0,042 (IX)	0,038 (X)	0,036 (IX)	28	2	2
5	ЗАО "Завод ЖБИ-3"	0,032 (VI)	0,031 (VI)	0,032 (VII)	19	5	2
6	ООО "Железнодорожская МСО"	0,032 (VI)	0,030 (V)	0,029 (V)	16	6	2
7	ЗАО "ПОЛИПАК"	0,031 (V)	0,030 (V)	0,030 (VI)	16	6	2
8	ООО ПО "ВАГОНМАШ"	0,035 (VII)	0,034 (VIII)	0,035 (VIII)	23	4	2
9	ЗАО "Железнодорожские Городские Телефонные Коммуникации"	0,015 (I)	0,014 (I)	0,015 (I)	3	10	1
10	ЗАО "Железнодорожский кирпичный завод"	0,030 (IV)	0,024 (IV)	0,024 (III)	11	7	2
11	ООО "НИПРОМТЕКС"	0,019 (III)	0,022 (III)	0,025 (IV)	10	8	2
12	ЗАО "Железнодорожская швейная фабрика "ФИНИСТ"	0,017 (II)	0,016 (II)	0,018 (II)	6	9	1

Ранжирования предприятий г. Железнодорожка Курской области по уровню социальной ответственности показало, что выше «среднего» только УСО ОАО «Михайловский ГОК».

Следующим этапом проведем группировку полученных показателей УСО по методике контрольных карт У. Шухарта. Классификация по признакам согласно пирамиде КСО осуществляется с помощью критерия УСО; если выполняется условие $-A \cdot S \leq \overline{УСО}_i \leq +A \cdot S$ (табл. 3), то в зависимости от значения А (табличное значение 0,886 при n=12 или 2,3) определяем уровень корпоративной социальной ответственности.

Исследуемые предприятия расположились следующим образом по УСО согласно классификации: базовый (1), 2-й уровень (2), уровень благотворительности (3). Наивысшим уровнем социальной ответственности обладает предприятие ОАО «МГОК», остальные разделяют 1-й (базовый) и 2-й уровень.

Учитывая проведенные расчеты и распределения по уровням КСО предприятий г. Железнодорожка Курской области, органам местного самоуправления рекомендуется обратить внимание на степень социальной ответственности бизнеса на территории муниципального образования.

Таблица 3

Выбор по критерию УСО предприятий г. Железнодорожка Курской области

№ предприятия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
$\overline{УСО}_{a_i}$	0,102	0,035	0,035	0,039	0,032	0,030	0,030	0,035	0,014	0,026	0,022	0,017
$A \cdot S$ A = 0,886 (n = 12)	0,019											
$A \cdot S$ A = 2	0,043											
$A \cdot S$ A = 3	0,065											

Эмпирическое исследование выявило достаточно низкий уровень социальной ответственности предприятий: 16,7% из них выполняют только базовые, установленные законом требования к участию в развитии общества; 75% систематически проявляют инициативу в области поддержки социального развития коллектива и территории; в полном объеме уровню качественного взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами соответствуют только 8,3% предприятий. Полученные результаты соответствуют сложившейся практике по стране в целом.

Проблемы, затрудняющие реализацию принципов корпоративной социальной ответственности, можно разбить на четыре группы в соответствии с их причинной обусловленностью:

1. Недостаточное внимание органов государственной власти и управления к проблемам корпоративной социальной ответственности.

2. Низкая социальная ориентация действующего законодательства и судебной системы в области корпоративного управления, трудовых отношений, налогового регулирования и контроля.

3. Недостаточно высокий уровень развития деловой культуры.

4. Информационная закрытость российских предприятий.

Тем не менее оценка уровня социальной ответственности является инструментом качественной и количественной оценки состояния уровня развития компании. Поэтому необходима интегральная системы оценки уровня социальной ответственности компании, опирающаяся на совокупность показателей, позволяющих произвести ее адекватную оценку с позиций различных групп заинтересованных сторон с учетом мнения потребителей социальных благ, качества управления корпоративной социальной ответственностью и уровня корпоративной культуры.

Список литературы

1. Бачинская Т. Бизнес готов платить больше, но ждет от государства ясных правил игры // Бизнес и общество. 2004. С. 4.

2. Беляева И.Ю. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография. М.: КНОРУС, 2008. С. 51-52.

3. Вертакова Ю.В. Индикативное планирование воспроизводственных пропорций устойчивого развития экономики региона: монография. М.: Высш. шк., 2005. 240с.

4. Грекова Г.И. Цивилизованный инструмент оценки КСО // Креативный менеджмент. 2009. №4. С. 70-74.

5. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 г. / под общ. ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004. 2000 с.

6. Комплексный инвестиционный план: «Модернизации монопрофильного муниципального образования «город Железногорск» Курской области на 2010 – 2020 гг.» URL: http://feradmin.rkursk.ru/index.php?mun_obr=536&sub_menus_id=18948&num_str=1&id_mat=2930.

7. Кузьбожев Э.Н., Смирнов М.А., Чулаков Д.А. Индикативное планирование в регионе (обоснование рациональной отраслевой структуры экономики). Курск, 2010. 176 с.

8. Литовченко С. Корпоративное гражданство – эффективный механизм взаимодействия бизнеса и общества // Человек и труд. 2002. № 6. С. 71-76; Кравченко П.П. Социальная ответственность организации. Ее значение и место в корпоративной культуре организации. Корпоративна культура организации 21-го столетия - 2007: матер. 5-й Всеукраинской науч.-прак. конф. Краматорськ, 2007. С. 26-31; Симпсон С., Туркин С.В. Социальное измерение в бизнесе: как сделать корпоративное гражданство выгодным для бизнеса и общества (при участии С. Коллиер, Дж. Нелсон, Е. Корф, А. Толмасовой, М. Грачева). М: НП «Социальные инвестиции»; Междунар. форум лидеров бизнеса под эгидой Принца Уэльского, 2001. 95 с.; Хендерсон Д. Нужна ли социальная ответственность бизнесу? // Бизнес и общество. 2003. № 15. С. 24-26.

9. Руденко К.А. Социальная ответственность бизнеса в системе взаимодействия властных и предпринимательских структур: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Великий Новгород, 2006. С. 17-22.

10. Чулакова А.Л., Широкова Л.В. Корпоративная социальная ответственность в Курской области // Актуальные проблемы развития территорий и систем

регионального и муниципального управления: матер. V Междунар. науч.-практ. конф. Курск, 2010. Вып. 3. С. 75-80.

11. Shewhart W. Economic Control of Quality of Manufactured Product. Milwaukee, WI: ASQ Quality Press. (1931, reprint 1980). P. 501.

Получено 10.09.11

A.L. Chulakova, Post-Graduate Student, Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk) (e-mail: a.ivanova85@mail.ru)

L.V. Shirokova, Associate Professor, Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk) (тел. 8 (4712)58-71-18)

MEASUREMENT OF LEVEL OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN REGION

In article the technique of an estimation of level of corporate social responsibility in region is offered. The general scientific approaches to research of corporate social responsibility are interpreted. "Pyramid" on indicators of corporate social responsibility is made. Classification of private indicators of an estimation of level of corporate social responsibility is developed. Mathematical models for the decision of economic problems of an estimation of level of corporate social responsibility in region are adapted. Problems complicating principles of realization of corporate social responsibility are put.

Key words: corporate social responsibility, a pyramid of indicators of level of corporate social responsibility, level of corporate social responsibility, a technique of an estimation of level of corporate social responsibility.

УДК 005.332.2:69

С.А. Астафьев, канд. экон. наук, доцент, Байкальский государственный университет экономики и права (e-mail: astafievsa@mail.ru)

АНАЛИЗ СПЕЦИФИЧЕСКИХ СВОЙСТВ СИСТЕМЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В статье анализируются показатели, обосновывающие внедрение саморегулирования. Предлагается дополнительная группа показателей. Анализируются свойства самоорганизующихся систем. Производится адаптация свойств к саморегулируемым организациям.

Ключевые слова: саморегулирование, самоорганизация, строительство.

Рассмотрение и выявление характерных свойств саморегулируемой системы в строительстве, на наш взгляд, необходимо начать с сравнения системы саморегулирования и системы самоорганизации.

Отдельными учеными подход к саморегулированию строится исходя из критерия оправданности установления саморегулирования в конкретной отрасли. Естественно, для определения целесообразности саморегулирования государственным структурам необходима оценка некоторых экономических показателей функционирования отрасли. В частности, Лазарко и Кирдяшкин выделяют следующие показатели [2]:

- наличие лицензирования в отрасли;
- распространенность деятельности по всей стране;
- значительное количество потребителей продукции (услуг) предприятий данной отрасли;
- для выполнения деятельности в данной отрасли требуется определенный уровень квалификации, а следовательно, и последующей аттестации лиц, занятых в данной отрасли.

На наш взгляд, это не все показатели, которые обосновывают необходимость внедрения саморегулирования в той или иной отрасли. Их следует дополнить следующими:

– степень технологической сложности процессов, протекающих в отрасли. Качество данных процессов может оценить только профессионал, т.е. работник данной отрасли;

– степень влияния на безопасность жизни и здоровья потребителей продукции данной отрасли. Чем более опасен продукт отрасли, тем более требовательны должны быть условия по участию в СРО и получению допусков;

– ожидание увеличения качества продукции и услуг при введении саморегулирования;

– экономическая целесообразность в виде сокращения бюджетных затрат на осуществление функций контроля за деятельностью субъектов отрасли.

По словам Пробста, самоорганизующиеся системы обладают обычно четырьмя основными свойствами: комплексность, самореферентность, избыточность и автономность [3]. Исходя из предположения, что саморегулирование является частным случаем самоорганизации, попробуем оценить, в какой степени вышеуказанные свойства подходят саморегулируемым строительным организациям.

Комплексность. Самоорганизующиеся системы обозначаются как комплексные, если их части связаны друг с другом взаимными постоянными меняющимися отношениями. Исходя из определения системы саморегулирования, данной выше, считаем необходимым заменить принцип комплексности на принцип системности при описании саморегулируемых организаций. Т.е. под принципом системности следует понимать совокупность элементов саморегулирования, находящихся в постоянно меняющихся отношениях и связях друг с другом, образуя при этом определённую целостность, единство. Некоторыми учеными предполагается необходимость усиления комплексности систем через повышение избыточности и вариативности в системе, чтобы в случае необходимости, когда будут нарушаться определённые факторы, иметь возможность использования избы-

точных мощностей [1]. Однако в условиях рыночной системы хозяйствования данный принцип идет в противоречие с задачами саморегулируемой системы по сокращению внутренних затрат. Об этом же свидетельствует и сбалансированная система показателей, разработанная Робертом Капланом и Дейвидом Нортоном. Данная система в условиях ограниченных ресурсов позволяет добиться сокращения избыточности и сократить затраты организации.

Принцип системности, с нашей точки зрения, рассматривает взаимосвязь всех элементов саморегулирования (государства, саморегулируемых организаций и Национального объединения СРО, страховых и образовательных организаций, а также взаимоотношения между ними). Принцип комплексности же, привнесённый нам из синергетики, оценивает скорее внутреннюю структуру организации, не затрагивая внешнюю среду.

Самореферентность. Данный признак считается центральным для самоорганизующихся систем. Он относится к внутренней жизни системы, для описания которой применяется самопланирование, самописание, само моделирование. Самореферентность означает операционную закрытость. Внешние влияния имеют характер помех. Несомненно, так называемые «помехи» могут оказывать как положительное влияние на систему, так и отрицательное. Очевидно, что положительные «помехи» в чистом виде помехами считать нельзя, однако самоорганизующиеся системы сами решают, какие внешние влияния полезны для достижения цели, а какие нет. При этом положительные нововведения с точки зрения государства система может отторгнуть и посчитать помехами. Таким образом, для того чтобы поддерживать способность к действию, каждая самоорганизующаяся система занимается селекцией. Без селекции образовалось бы полное соответствие с окружающей средой, т.е. уникальность самоорганизующейся системы была бы потеряна. Считаем, что данный

термин имеет отношение и к саморегулируемым организациям. Наглядно его действие можно увидеть при утверждении проектов Градостроительного кодекса, закона о государственных и муниципальных закупках - ФЗ №94 и иных вопросах, когда государство пытается противопоставить себя обществу и снизить элемент самореферентности у саморегулируемых организаций. При этом государство пытается доказать, что формируемые им «помехи» для строительных организаций являются положительными помехами, с которыми нужно согласиться. Тем не менее, исходя из принципа самореферентности и автономности, который будет рассматриваться ниже, саморегулируемые организации, представляющие в своем лице всех строителей, восприняли эти «помехи» как негативные. Поднялась волна общественного протеста, состоялись парламентские слушания и т.п., нацеленные на пересмотр государственной политики. Таким образом принцип самореферентности проявил себя в деле, и им можно оценивать саморегулируемые организации.

Избыточность. Как было отмечено выше, избыточность является принципом, вступающим в противоречие с принципами экономической эффективности организации. Поскольку усилия руководства любых организаций, в том числе и саморегулируемых, как правило, направлены на сокращение избыточности, то происходит некоторая потеря возможности к самоорганизации. Например, если персонал организации имеет более высокую квалификацию или у него отсутствует узконаправленная специализация, это приводит к возможности замены кадров в случае непредвиденных обстоятельств. Более высокая квалификация позволяет работникам принимать самостоятельные решения в кризисных ситуациях. Таким образом, в условиях саморегулирования строительной отрасли есть необходимость, с одной стороны, разрабатывать системы менеджмента качества, вступающие при этом в противо-

речия с принципом избыточности через четкое нормирование труда. С другой стороны, жесткая регламентация функций может привести к потере возможности к самоорганизации. Исходя из этого необходимо определить необходимые и достаточные рамки принципа «избыточность» для корректировки на его основе деятельности саморегулируемых организаций либо отказаться от этого принципа при анализе деятельности саморегулируемых организаций. Ведь как показал анализ, проведенный нами среди строительных организаций Иркутской области в январе-феврале 2011 года, они выражают сильное недовольство тем, что после введения саморегулирования им приходится платить за допуск к строительным работам в три раза больше, чем они платили за лицензии. А ведь многие из этих платежей идут именно на поддержание принципа избыточности в саморегулируемой организации.

Судя по всему, при оценке саморегулируемых организаций необходимо заменить принцип избыточности на принцип оптимальности. К примеру, можно ввести показатель, определяющий оптимальную структуру саморегулируемой организации (количество работников) в зависимости от количества ее членов. Данный анализ можно порекомендовать провести Национальному объединению строительных организаций (НОСТРОЙ) и порекомендовать оптимальную структуру саморегулируемой организации. Например, рассмотрим две саморегулируемые организации. НП строителей Байкальского региона включает 400 строительных организаций. При этом у нее примерно 30 штатных сотрудников. На одного сотрудника приходится около 13 организаций. Другое СРО – Байкальский филиал НП «Межрегиональное Объединение Строителей (СРО)» в г. Иркутске включает 120 организаций. При этом в данном филиале работает около 10 человек. Итого на одного сотрудника приходится 12 организаций. Судя по всему, данные организации находятся в рамках

оптимальной структуры. Рассмотрим также филиал НП СРО «Балтийский строительный комплекс» в г.Иркутске. Выяснить общий штат не представляется возможным, но ориентировочно он составляет около 5 человек. В реестре филиала указано 140 строительных организаций. Итого на одного сотрудника приходится 28 организаций, что в два раза больше, чем в ранее указанных СРО. Очевидно, что оптимальность структуры здесь изменена в сторону уменьшения числа сотрудников с целью сокращения затрат, при этом качество деятельности организации в области контроля, вероятно, снижено. С другой стороны, в данном СРО большинство контрольных функций выполняют работники головной организации из г. Санкт-Петербурга. Очевидно, при определении оптимальности необходимо общее количество членов головной СРО с филиалами соотносить с количеством сотрудников головной компании и филиалов. Вполне вероятно, что может быть иная ситуация, когда на одного работника СРО приходится 5-8 организаций. Т.е. будет наблюдаться переизбыток административного ресурса. Вся сумма ежемесячных взносов у такой СРО будет уходить на заработную плату без финансирования развития и совершенствования процессов в организации.

Автономность. Пробст говорит об относительной автономности, поскольку самоорганизующиеся системы включены в окружающую среду, которая воздействует на них. В особенности через ограничение ресурсов, рынков сбыта и т.п. В связи с постоянно изменяющимися условиями окружающей среды самоорганизующиеся системы постоянно приспосабливаются к ним, пытаются сохранить свою автономность в определенных границах, при этом осуществляется как воздействие окружающей среды на систему, так и наоборот, самоорганизующаяся система воздействует на окружающую среду. В условиях становления саморегулирования в строительной отрасли этот принцип проявляется наиболее выражен-

но. В связи с тем, что государство принимало решение о саморегулировании, не основываясь на принципах самоорганизующихся систем, их развитие протекает с ярко выраженными точками бифуркации. Эти точки возникают именно по причине становления фактора автономности. Так, 2010 год был богат на подобные точки. Одна из них – при изменении закона о госзакупках 94-ФЗ, другая – при изменении Градостроительного кодекса. В первом случае изменилась система расчета взносов в компенсационный фонд, в другом случае кардинально изменилась система выдачи допусков к строительным работам.

Что в первом, что во втором случае автономность самоорганизующейся системы в строительстве была сильно нарушена, поскольку система не сама определила необходимые границы для колебания параметров саморегулирования, а эти границы были заданы внешней средой в виде государства. Тем не менее, исходя из принципа обоюдного воздействия окружающей среды на самоорганизующуюся систему и, наоборот, самоорганизующейся системы на окружающую среду, происходит давление саморегулируемых организаций на государство с тем, чтобы скорректировать границы для колебаний параметров системы как в части требований к выдаче допусков, так и в части суммы взносов в компенсационный фонд. Данные вопросы обсуждаются на съезде саморегулируемых организаций, предложения выносятся в Правительство, в соответствующие комитеты Государственной думы и т.п. Общественность также принимает участие в корректировке границ автономности СРО. Ученые, политики, экономисты, юристы обсуждают данные вопросы в СМИ.

Исходя из проведенного анализа развития теории самоорганизации и современной истории развития саморегулирования, следует заметить, что демонополизация и дерегулирование экономики в развитых странах осуществлялись одновременно с развитием теорий само-

организации в 80-х гг. XX века. Следует признать, что выводы ученых, занимающихся вопросами самоорганизации, оказали влияние на государственную политику в зарубежных странах, что и привело к более раннему внедрению саморегулирования в экономическую жизнь государства.

Отличие подходов к вопросам саморегулирования в нашей стране по сравнению с подходами европейских стран, очевидно, следует объяснить многолетней закрытостью экономики Советского Союза, закрытостью государственной политики от влияния учений Запада.

Лишь с перестройкой экономики вопросы самоорганизации и саморегулирования стали учитываться и у нас. Тем не менее, как показал анализ, произошло искажение принципов самоорганизации при принятии законодательства о саморегулировании. С другой стороны, стремление саморегулируемой системы к переходу от аллопоиэтической (созданной извне) к автопоиэтической (спонтанно ор-

ганизирующей) [4] дает основания считать, что со временем система саморегулирования сможет самоорганизоваться и удовлетворит ожидания государства, с одной стороны, и интересы строительных организаций, с другой стороны.

Список литературы

1. Реген В. Самоорганизация как фактор конкурентоспособности компании. СПб.: ОАО «Издательство Стройиздат СПб.», 2004. С. 52
2. Лазарко И., Кирдяшкин Д. Саморегулирование // Вестник НАУФОР. 2000. №7.
3. Probst G.J.B. Selbst-Organisation. Ordnungsprozesse in sozialen Systemen aus ganzheitlicher Sicht. Berlin, 1987. S. 76.
4. Wiener N. Cybernetics or control and communication in the animal and the machine. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1948.

Получено 10.09.11

S. A. Astafiev, Candidate of Sciences, Associate Professor, Baikal State University of Economy and the Right (e-mail: astafievsa@mail.ru)

THE ANALYSIS OF SPECIFIC PROPERTIES OF SYSTEM OF SELF-REGULATION IN BUILDING

In article the indicators proving introduction of self-regulation are analyzed. The additional group of indicators is offered. Properties self-organising the systems, allocated Probst are analyzed. Adaptation of properties to the self-regulation organisations is made.

Key words: Self-regulation, self-organising, building.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОТРАСЛЯМИ

УДК 658.1

Ю.И. Трещевский, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления организациями, Воронежский государственный университет (e-mail: utreshevski@yandex.ru)

Б.Э. Гаджиметов, соискатель, кафедра экономики труда и основ управления, Воронежский государственный университет (e-mail: eppd@econ.vsu.ru)

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ НА ОСНОВЕ ДИСТАНЦИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ

В статье показаны возможности создания инновационных промышленных кластеров на базе машиностроительных предприятий. Обоснована необходимость дистанцирования продукции, работ, услуг крупных организаций при формировании организованных кластеров.

Ключевые слова: кластер, инновация, промышленность, дистанцирование продукции.

Последнее десятилетие XX - начало XXI вв. характеризуется активизацией процессов кластеризации, представляющих собой системный процесс объединения хозяйственных субъектов. В известном смысле кластеризация связывает три уровня экономических систем: макро-, мезо- и микро. Кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов и органов власти и управления различных уровней. На макроуровне развитие кластеров ведет к повышению конкурентоспособности государства. Так, экономическая политика Финляндии, базирующаяся на кластеризации, привела к чрезвычайно высокому уровню развития страны, занявшей первое место (из 102 рассматриваемых) в рейтинге перспективной конкурентоспособности, обогнав такие ведущие государства, как США, Германия и Япония. Россия в этом рейтинге занимает лишь 70-е место. За счет кластеров с высокой производительностью, поддерживаемой инновационными структурами, Финляндия обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и 25% бумаги, 30% мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% мобильных телефонов [5].

В настоящий момент времени кластерный подход к формированию структуры экономики может обеспечить существенные преимущества как самим участникам кластеров, так и российской экономике в

целом. Концепцией социально-экономического развития РФ предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России [2]. Развитые страны, опираясь на прорывы в научно-технологической сфере и концепцию кластеризации своих экономик, смогли обеспечить прирост ВВП в диапазоне от 75 до 90%.

На микроуровне кластеризация осуществляется путем формирования в экономике страны хозяйственных субъектов, включающих организации, связанные выпуском конечной продукции и географическим положением. Стало очевидно, что в условиях ужесточения конкуренции между странами и регионами за инвестиции и их размещение, уникальные конкурентные преимущества формируются не на национальном уровне, а на уровне конкретных бизнесов, функционирующих на территории регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей. При этом географическую близость следует рассматривать как место накопления «критической массы» человеческого, научного, инновационного и производственного потенциала, способствующего кластеризации. Только при наличии такого сочетания кластеры оказываются устойчивыми и конкурентоспособными.

В то же время накопление указанных видов потенциала недостаточно для формирования эффективных кластеров. Проблема заключается в том, что данный потенциал является дифференцированным в продуктовом, функциональном и институциональном аспектах. В каком именно сегменте производства начнется кластеризация, зависит от организационных усилий на микроуровне, поскольку дифференцировано не только территориальное пространство, но и производство любой единицы, потенциально способной входить в различные кластеры.

Указанная проблема обостряется в том случае, если необходимо формирование кластеров в области производства инновационной продукции. Действительно, по своей сути инновационные процессы асинхронны, возникают в разное время, все их фазы, от научного поиска до серийного выпуска новой продукции, имеют различную длительность. Технические и технологические особенности производства на самостоятельных предприятиях редко позволяют прямо совместить их производственные процессы. Более того, выпускаемая многими крупными и даже средними российскими предприятиями продукция потенциально может входить в производство внутри различных кластеров.

Поэтому мы рассматриваем в качестве перспективных инновационных промышленных кластеров сознательно организуемую сеть независимых производственных, сервисных организаций, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые центры), инфраструктурных рыночных институтов (брокеры, консультанты), взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания и реализации стоимости. В таком понимании кластеры выглядят уже, чем в общепринятом, в частности, сформулированном М. Портером [4]. Однако оно позволяет использовать реалии российской экономики для создания кластеров организованного типа.

Показательно, что в конце 1980-х годов в России стали складываться промышленные кластеры, прежде всего, области высоких технологий. Их создание началось в электронной промышленности в Зеленограде, Калуге, Воронеже и др. Возникли пространственно локализованные центры атомной промышленности – «закрытые города». Некоторым своеобразием отличается создание «проектных» кластеров на основе объединения предприятий общего машиностроения. Эти кластеры, созданные административным путем, обеспечили, по мнению А. Зуева и Л. Мясниковой, высокое качество советского оружия, до сих пор востребованного в мире [3].

К сожалению, кластеры не успели структурироваться до такой степени, чтобы сохраниться в сложных социально-экономических условиях 1990-х годов. В то же время, хотя они и потеряли часть своего первоначального стратегического значения, но сохранили в основном технологическую базу, частично работающую в настоящее время на экспорт: изотопы для медицины, обработка радиоактивных отходов и т. д. Впоследствии они превратились в естественные кооперационные объединения сетевого типа. На предприятиях, относимых нами к компонентам кластеров советского периода, сохранилось производство оборонного назначения, что препятствует формированию новых кластеров, построенных по линии создания и реализации новой стоимости. В то же время они могут явиться их технико-технологической базой при определенных организационных усилиях со стороны самих хозяйствующих субъектов. В центре этих усилий должно находиться дистанцирование продукции гражданского назначения от продукции оборонного назначения в рамках единых производственных комплексов.

Главное в структуре такого кластера – распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости и единое логистическое окно для взаимодействия с внешней средой. Такая структура позволяет минимизировать транзакционные издержки.

В промышленных инновационных кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Они успешно дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах. Взаимодействие с внутренним потребителем кластера основано преимущественно на конкуренции, а с внешним, как правило, – на кооперации с использованием аппарата снабжения и распределения единого логистического окна.

В современных условиях научно-технический прогресс может быть обеспечен только в крупной интегрированной структуре благодаря концентрации материальных и финансовых ресурсов, научных и инженерных сил, расширяющей возможности решения научно-технических задач. Кооперационные процессы обеспечивают значительный эффект в преодолении организационной разобщенности на таких этапах НТП, как научные исследования, конструкторские и технологические разработки, создание образцов новой техники, промышленное освоение новой продукции. Кластеризация позволяет быстрее и полнее использовать уже накопленный потенциал для достижения более устойчивого положения на рынках новой продукции.

Зарождение кластера, за редкими исключениями, осуществляется под влиянием определенных факторов, среди которых базовым может быть признана предпринимательская инициатива. На базе предприятий «общего машиностроения» удалось в ряде случаев сформировать достаточно успешные ядра кластеризации. Так, вышедший из недр ракетно-космической отрасли ФГУП «Турбонасос» около 90% выпускаемой продукции реализует на «гражданском» рынке. Среди крупнейших потребителей: ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Полюс Золото», Стойленский горно-обогатительный комбинат, ОАО «Транснефть». Партнерами среди стран ближнего зарубежья являются; Казахстан, Белоруссия, Украина, Туркмения и Узбекистан.

Основой для формирования кластеров является возможность и/или необходимость совместного использования многими хозяйствующими субъектами одного или нескольких объединяющих факторов, таких как: базовая технология, каналы маркетингового продвижения продукции, система подготовки кадров, система генерации ноу-хау на едином продуктовом направлении. Указанные факторы в той или иной степени развиты на предприятиях ракетно-космической отрасли, расположенных на территории г. Воронежа. Так, ФГУП «Турбонасос» уже завершил работу по созданию самого современным в Европе стенда для проведения гидравлических испытаний совместно с ЗАО НПО «ТЭН», ООО «Завод «Агрегат», ВГТУ, ВГУ, Воронежское отделение Российской инженерной академии и др. Стенд позволит организовать в дальнейшем на базе ФГУП «Турбонасос» испытательный центр для проведения гидравлических испытаний насосов высокой производительности. Однако в данном случае речь не идет о кластере, имеет место только кооперация, хотя ее уже можно рассматривать в качестве организационной основы кластеризации. Несомненно, слабым местом формирующегося на основе ФГУП «Турбонасос» кластера является пространственная локализация, ограничивающая производственные, финансовые и организационные ресурсы. Кроме того, кооперация относительно небольшого предприятия с крупными научно-исследовательскими структурами и вузами не позволяет обеспечить достаточно выраженное и организационно оформленное в длительном временном периоде дистанцирование их продукции (работ, услуг).

Для формирования прочного, конкурентоспособного кластера по производству оборудования для нефтехимической промышленности необходимо привлечение объединения концернового типа. В этом случае будут обеспечены существенные преимущества перед другими ин-

теграционными объединениями: обеспечен лучший доступ к специализированным факторам производств, информации, общественным благам; развита способность к инновационному развитию; существенно улучшены условия для создания новых видов бизнеса; снижены барьеры входа аутсайдеров в объединение. Крупное объединение представляет интерес для потенциальных участников кластера с точки зрения дистанцирования продукции всех участников по линии производства оборудования для нефтехимической промышленности.

Для создания высокотехнологических кластеров важен также выход на внешние рынки. В рассматриваемом нами случае наиболее приемлемой базой для проектируемого кластера является концерн ГКНПЦ имени М.В.Хруничева, занимающий прочное место на мировом рынке космических услуг и гражданской наукоемкой продукции. Логика развития таких крупных высокотехнологичных структур вынуждает их вкладывать значительные ресурсы в научные исследования и технические разработки, вступать в альянсы с крупнейшими зарубежными партнерами для получения доступа к современным технологиям или для сотрудничества. В целом это ведет к их трансформации в крупные транснациональные корпорации, которые способны обеспечить общую конкурентоспособность национальной экономики. С другой стороны, в рамках подобных объединений целесообразно создавать в рамках общей стратегии развития ядра инновационных кластеров в виде дивизионов, специализирующихся на разработке и производстве высокоспециализированной продукции для емкого рынка (в данном случае – нефтегазового оборудования).

Кластеризация – один из способов активизации инвестиционных процессов. Создание высокотехнологических кластеров на базе интегрированных структур ОПК – реальный путь привлечения инвестиций в гражданский сектор и, кос-

венно, в оборонный. Именно научно-технический и производственный потенциал ОПК способен обеспечить создание с минимальными затратами эффективных высокотехнологичных кластеров, способных создавать высокотехнологичную и конкурентоспособную продукцию. При определенном дистанцировании гражданской продукции от военной и выделении самостоятельно действующих отделений (дивизионов), которые ориентированы на рынки продукции и услуг гражданского назначения, вполне возможен и желателен доступ туда частных инвесторов.

Для процесса кластерообразования важно, что взаимосвязи между организациями имеют разную природу: технологическую, функциональную, организационно-экономическую, финансовую.

В организационном плане создание кластера на базе концерна предполагает дифференциацию деятельности институционально разнородных структур и ее координацию на высшем уровне управления. В наиболее общем виде эту деятельность концерна и его дивизионов целесообразно представить следующим образом.

Руководство концерна обеспечивает: финансирование работ, необходимых для выпуска продукции по специализации кластера; формирование кадров, преимущественно в сфере управления; функционирование службы безопасности; управление государственными закупками; эффективное корпоративное управление; стратегическое управление; связь с общественностью.

Дивизионы концерна, сформированные на направлении кластеризации, обеспечивают собственно разработку и выпуск продукции, начиная от промышленных образцов и заканчивая серийным производством; работают в сфере привлечения специалистов и осуществляют их подготовку совместно с другими участниками «продуктовой» кластеризации (в случае с нашим концерном это – Воро-

нежский государственный университет, Воронежский государственный технический университет и др.); обеспечивают сервисное сопровождение продукта; сотрудничают с органами власти и управления регионального уровня в области формирования программ создания кластеров и организации производства инновационной продукции.

В этом случае дивизионы концерна, специализированные на выпуске гражданской продукции с использованием технологий двойного назначения, становятся технико-технологическим и организационным ядром инновационного промышленного кластера.

На наш взгляд, формирования высокотехнологичного кластера на основе дистанцирования имеет ряд преимуществ как для самого концерна, так и для входящих структур:

– решается одна из наиболее острых проблем модернизации оборонно-промышленного комплекса – привлечение инвесторов;

– расширяется спектр финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

– обеспечивается доступ к высоким технологиям «Роскосмоса» и использование их для гражданской продукции;

– в процесс управления вовлекаются частные, в том числе иностранные, инве-

сторы, что является эффективным противовесом коррупционной практике;

– увеличивается возможность лоббирования интересов участников кластера на региональном, федеральном и международном уровнях (мы не отождествляем коррупцию и лоббирование).

Список литературы

1. Валюхов С.Г., Гаджиметов Б.Э., Часов Е.М. Синергетический эффект интегрированных структур // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2007. №2. С. 56-59.

2. Ведомственная целевая программа «Формирование и развитие кластерных образований в Воронежской области в 2011-2013годах»: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

3. Зуев А., Мясникова Л. Стартовые позиции и ориентиры // РИСК. 2003. 11. С. 25.

4. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2002. 496 с.

5. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности // Эксперт. Северо-Запад, 2003. № 43. С. 16-19.

Получено 15.09.11

Y. Treshchevskiy, Doctor of Sciences, Professor, Chief of Economics and Organization Management Chair, Voronezh State University (e-mail: utreshevski@yandex.ru)

B. Gadzhimetov, Post-Graduate Student, Economy of Work And Management Bases Chair, Voronezh State University (e-mail: eppd@econ.vsu.ru)

FORMATION OF INNOVATIVE INDUSTRIAL CLUSTERS ON THE BASIS OF PRODUCTION DISTANCING

In article possibilities of creation innovative industrial enterprises on the basis of the machine-building enterprises are shown. Necessity of a distancing of production, works, services of the large organizations at formation organized clusters is proved.

Key words: cluster, innovation, industry, production distancing.

УДК 332.1

В.А. Плотников, д-р экон. наук, профессор, кафедра региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

П.В. Сергеев, д-р экон. наук, доцент, кафедра региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

С.В. Тимофеева, аспирантка, Санкт-Петербургская государственная химико-фармацевтическая академия

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

В статье рассмотрен опыт создания фармацевтических кластеров в Российской Федерации, выявлены механизмы инновационно-технологической поддержки их развития.

Ключевые слова: региональная экономика, инновации, кластер, фармацевтическая отрасль, новые технологии, территориальная организация производства.

Одной из эффективных форм территориальной организации экономической деятельности является ее кластеризация. Принято считать, что основоположником теории кластеров является профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер, хотя аналогичные разработки выполнялись и другими специалистами, в том числе и в Советском Союзе. Но именно М. Портер ввел в научный оборот этот термин, и благодаря его работам он получил широкое распространение [1].

Основными участниками кластера выступают представители научной среды, бизнес-структур и органов государственного управления. В настоящий момент в подавляющем большинстве европейских государств, а также в других высокоразвитых странах кластерная политика является неотъемлемой частью инновационной политики. Конкурентоспособность продукции, производимой и реализуемой кластером, обеспечивается за счет активного применения инновационных технологий [8]. В его рамках более активно происходит процесс диффузии инноваций, что способствует сокращению промежутка времени от осуществления научной разработки до её практического воплощения в форме конкретного инновационного продукта; кластер является структурой, активно коммерциализирующей научные разработки, причем исследования, осуществляемые научными организациями, входящими в кластер,

имеют ярко выраженный прикладной характер.

На чем же основаны преимущества кластера? На эффективном механизме согласования экономических интересов его участников. Выгода участников кластера проявляется в следующем [2].

Для органов власти – это формирование дополнительных возможностей для привлечения инвестиций в развитие территории; создание новых рабочих мест и снижение уровня безработицы и т.д., что в конечном итоге способствует повышению конкурентоспособности региона, увеличению темпов его социально-экономического развития.

Для бизнес-структур – это обеспечение более высокой квалификации сотрудников (персонала) за счет активного инновационного взаимодействия и поддержки этой деятельности со стороны государства, получение доступа к передовым научным разработкам, а в конечном итоге – создание предпосылок для увеличения прибыльности бизнеса.

Для научной среды – это обеспечение стабильными заказами на новые разработки; более высокий уровень коммерциализации научных исследований.

В силу рассмотренных причин в российской экономической политике всё большее внимание уделяется вопросам формирования и развития кластеров. Причем следует обратить внимание на то, что эти действия носят комплексный характер, охватывая меры региональной,

инновационной, промышленной и образовательной политики, здесь сочетаются инструменты воздействия как федерального, так и регионального уровней власти. Рассмотрим конкретные примеры кластерных образований в области разработки и производства фармацевтической продукции [5, 6, 7].

В последние годы динамично развиваются инновационные фармацевтические кластеры в Санкт-Петербурге, Ярославской области, организован Сибирский фармкластер, приняты решения о создании фармкластеров в Ставропольском крае, Самарской, Ростовской, Калужской, Московской областях, формируется Уральский фармацевтический кластер. Развитие фармацевтики является стратегически важной задачей для российской экономики. Именно так были расставлены акценты Президентом РФ Медведевым Д.А. и Председателем Правительства РФ В.В. Путиным. Доля отечественной продукции на этом рынке должна быть увеличена с нынешних 20% до 50% к 2020 году, и это позволит повысить доступность современных лекарственных средств для населения и снизить зависимость от импорта препаратов.

На этом фоне, правительство Санкт-Петербурга поставило перед собой задачу сделать Санкт-Петербург лидером развития фармацевтической отрасли России. В этой связи полным ходом идёт формирование фармацевтического кластера. Эта тема – одна из основных в рамках фармацевтической жизни мегаполиса. Дело в том, что в этом регионе сформировались очень благоприятные стартовые условия и накоплен положительный опыт, необходимый для развития фармацевтического кластера. В октябре 2009 года в Российской Федерации была принята Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2020 года, спустя полгода правительством Санкт-Петербурга было принято решение о создании фармацевтического кластера и утверждена концепция его развития. В результате уже в 2010 году производство лекарств в

Санкт-Петербурге увеличилось на 24%. Среди резидентов фармацевтического кластера – ряд отечественных и зарубежных компаний, начато проектирование и строительство девяти новых заводов с общим объёмом инвестиций 25 млрд рублей.

В рамках фармацевтического кластера Санкт-Петербурга проведено экономическое районирование на городском уровне; выделены особые экономические и промышленные зоны в качестве приоритетных мест размещения фармацевтических производств и центров исследований и разработок. Это зоны:

– промышленная зона «Пушкинская». Городские инвестиции в инфраструктуру этой зоны до 2012 года составят 400 млн рублей. Здесь предусмотрено строительство заводов «Герофарм», «Самсон-Мед», «Неон»;

– отделение особой экономической зоны «Нойдорф» (18,99 га). На этой территории запланировано создание ряда исследовательских лабораторий, размещение бизнес-инкубатора и центра коллективного пользования оборудованием, формирование новой конгрессной инфраструктуры, а также строительство завода ЗАО «Биокад». Заканчиваются работы по созданию лабораторных комплексов компаний «Биокад», «Герофарм» и «Вертекс»;

– отделение особой экономической зоны «Ново-Орловское» (110,41 га). Эта территория рассматривается как базовая для реализации проектов по исследованиям и разработкам и Greenfield-проектов. Инициировано строительство фармацевтических заводов «Новартис», «Вертекс», «Фармасинтез», «Витал Девелопмент», административного и лабораторно-производственного корпусов. Начато формирование таможенной инфраструктуры; идёт строительство завода компании «Биокад».

Всего за 2010 год инициированы девять инвестиционных проектов по строительству новых заводов с общим объёмом инвестиций 25,12 млрд рублей (табл. 1). При этом практически каждый

проект предусматривает не только строительство заводов, но и создание исследовательских подразделений по разработке новых лекарственных средств.

Представленные данные позволяют сделать вывод, что у Петербургского фармацевтического кластера вполне реальные очертания. Это не просто декларация очередной бизнес-инициативы, в направлении формирования кластера проделан значительный путь, выполнены или находятся в различных стадиях реализации вполне реальные инвестиционные проекты. Во многом это оказалось возможным благодаря тому, что на региональном уровне были реализованы законодательные инициативы, которые удовлетворяют требованиям большинства фармацевтических проектов с объемом инвестиций от 800 млн рублей.

Среди основных мер по стимулированию инвестиционно-инновационной деятельности в формируемом фармкластере необходимо указать на следующие. Существенно понижена ставка налога на прибыль (до 13,5%), компании полностью освобождаются от уплаты налога на имущество в отношении вновь введен-

ных в эксплуатацию основных средств, увеличен срок пользования налоговыми льготами с 3 до 5 лет. По инициативе городского правительства для фармацевтических предприятий снижен размер арендной платы на землю на период строительства или реконструкции. Город полностью берёт на себя обязательство по инфраструктурной подготовке территории для строительства новых фармацевтических предприятий, а это значительный объем средств, которые экономят инвесторы. Например, объем инвестиций для подготовки промышленной зоны Пушкинская, которая необходима для развития фармацевтического кластера, составит свыше 400 млн рублей. В настоящее время здесь уже четыре компании приступили к проектированию и строительству объектов.

Немаловажную роль в успешности (насколько ее возможно оценивать на начальном этапе этого проекта) мер по созданию фармацевтического кластера в Санкт-Петербурге сыграли уникальные конкурентные преимущества мегаполиса, связанные прежде всего с его инновационно-технологическим потенциалом.

Таблица 1

Инвестиционные проекты, реализуемые в фармацевтическом кластере Санкт-Петербурга (по состоянию на конец 2010 года)

Компания	Инвестиции, млрд руб.	Размещение производства	Лабораторный комплекс
Самсон-Мед	1,5	Промышленная зона «Пушкинская»	
Герофарм	2,3	Промышленная зона «Пушкинская»	«Нойдорф»
Неон	0,9	Промышленная зона «Пушкинская»	
Фарм-Холдинг	0,7	Промышленная зона «Пушкинская»	
Биокад	1,07	«Нойдорф»	«Нойдорф»
Фармасинтез	1,7	Отделение «Ново-Орловское»	Отделение «Ново-Орловское»
Вертекс	1	Отделение «Ново-Орловское»	
Иммуно-Гем	0,6	Отделение «Ново-Орловское»	Отделение «Ново-Орловское»
Новартис	15,35	Отделение «Ново-Орловское»	Отделение «Ново-Орловское»
ИТОГО	25,12		

Примечание: таблица составлена С.В.Тимофеевой

Санкт-Петербург – крупнейший центр образования и науки. Здесь создан межвузовский научный центр, напрямую «завязанный» на фармацевтический кластер. Образовательные программы ведущих вузов города ориентированы на активное содействие и участие в фармкластере.

Так, Санкт-Петербургская государственная химико-фармацевтическая академия включена в программу подготовки кадров TEMPUS, которая совместно реализуется Европейским союзом и Российской Федерацией. В каждом частном проекте в рамках фармкластера предусмотрены исследовательские подразделения по разработке новых лекарственных средств. К создаваемым лабораториям получают прямой доступ студенты медицинских вузов Санкт-Петербурга. Лучшие молодые специалисты получают возможность проходить практику и начинать строить свою карьеру на передовых в научном и технологическом отношении производствах.

В связи со столь бурным развитием фармацевтических кластеров в России (что нами показано на примере Санкт-Петербурга) актуальным становится вопрос оценки результативности их деятельности. Для его решения, по нашему мнению, можно использовать уже разработанный научно-методический аппарат, адаптировав его к конкретным условиям формирования и развития фармкластеров.

В частности, известна методика структурного анализа инновационной активности территории в отраслевом разрезе, дополненная индикаторами стратегии в сфере научно-исследовательской и инновационной деятельности [3]. Идея ее такова: исходя из концепции технологических укладов, степень наукоемкости технологий в отраслях, принадлежащих разным укладам, должна быть различна. Это обстоятельство предопределило необходимость расчета следующих специальных показателей:

1. Индекс наукоёмкости отрасли (ИНО) – отношение суммы затрат на

науку и покупку технологий в рамках международного технологического обмена (по импорту) к объему выпуска промышленной продукции отраслью на данной территории.

2. Коэффициент технологической независимости отрасли (КТНО) – отношение внутренних затрат на исследования и разработки в отрасли к импортируемым технологиям.

3. Индекс технологического обмена (ИТО) – соотношение доходов и платежей при торговом обороте технологий и результатов НИОКР.

Расчет значений данных показателей дает возможность определить степень наукоемкости и технологической независимости той или иной отрасли на рассматриваемой территории (в нашем случае – в рамках фармацевтического кластера) и сравнить их с ориентирами, необходимыми для устойчивого роста. После ранжирования по величине показателей ИНО, КТНО и ИТО производится «отраслевой срез» экономики, характеризующий уровень инновационной активности и степень развития научно-технического потенциала территории.

Для оценки научно-технического потенциала можно также использовать предложенную А.Е. Варшавским кластеризацию регионов на основе ряда признаков [4]:

– соотношения уровней заработной платы в отрасли «Наука и научное обслуживание» и в экономике региона в целом;

– соотношения внутренних затрат на исследования и разработки и ВРП;

– доли экспорта в страны дальнего зарубежья в ВРП;

– доли персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике;

– числа выданных патентов и авторских свидетельств на 1 млн чел. населения;

– среднедушевого уровня ВРП.

Для количественной оценки результативности науки А.Е. Варшавский выделил три группы основных показателей развития инновационной системы на ре-

гиональном и национальном уровнях (табл. 2):

1. Показатели, характеризующие инновационную систему «на входе».

2. Показатели, характеризующие инновационную систему «на выходе».

3. Внутренние показатели, характеризующие внешнюю институциональную среду, в рамках которой находится инновационная система.

Этот подход также может быть использован для оценки инновационно-технологической поддержки развития региональных фармацевтических кластеров.

Еще один важный аспект развития кластеров (в частности – фармацевтических) связан с комплексированием соответствующих мер государственного регулирования с другими направлениями социально-экономической политики, реализуемой в регионе.

Таблица 2

Показатели развития инновационной системы

Группа	Показатель
1. Показатели на входе	<p>Затраты на НИОКР, % к ВРП</p> <p>Расходы на НИОКР к валовому накоплению основного капитала, тыс. руб. / млн руб.</p> <p>Затраты на технологические инновации к затратам на НИОКР, разы.</p> <p>Затраты на технологические инновации к численности занятых в экономике, руб. на чел.</p> <p>Персонал, занятый НИОКР, в общем числе занятых в экономике, %.</p> <p>Численность докторов и кандидатов наук на 100 тыс. занятых.</p> <p>Численность аспирантов по отношению к персоналу, занятому НИОКР, %.</p> <p>Численность аспирантов по отношению к численности докторов и кандидатов наук, разы.</p> <p>Выпуск аспирантов к числу занятых НИОКР, разы.</p> <p>Выпуск аспирантов с защитой диссертации к числу занятых НИОКР, разы</p>
2. Внутренние показатели	<p>Число персональных компьютеров и обеспеченность ими организаций:</p> <p>а) в составе локальных вычислительных сетей;</p> <p>б) имеющих доступ к глобальным информационным сетям;</p> <p>в) в том числе к сети Интернет.</p> <p>Персонал, занятый НИОКР, на 1 организацию, чел.</p> <p>Доля исследователей в численности персонала, занятого НИОКР, %</p> <p>Доля докторов и кандидатов наук в общей численности исследователей, %.</p> <p>Доля докторов и кандидатов наук в численности персонала, занятого НИОКР, %.</p> <p>Внутренние затраты на 1 исследователя, тыс. руб. на чел.</p> <p>Внутренние затраты на 1 занятого НИОКР, тыс. руб. на чел.</p> <p>Оплата труда одного занятого НИОКР, тыс. руб./чел.</p> <p>Доля фундаментальных исследований в затратах на НИОКР, %.</p> <p>Доля прикладных исследований в затратах на НИОКР, %</p>
3. Показатели на выходе	<p>Удельный вес затрат на технологические инновации в объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций, %.</p> <p>Поступление патентных заявок и выдача охранных документов к затратам на НИОКР, ед. на млрд руб.</p> <p>Поступление патентных заявок и выдача охранных документов к затратам на технологические инновации, ед. на млрд. руб.</p>

В частности, применительно к рассмотренному выше опыту формирования фармкластера в Санкт-Петербурге можно указать, что в данном регионе предусмотрены поддерживающие механизмы, реализуемые через региональную политику в области здравоохранения и стимулирования инновационного развития.

Так, в городе запущена программа модернизации системы здравоохранения, ориентированная на потребление продукции, создаваемой в фармкластере. В рамках подготовки региональной комплексной инновационно-промышленной программы 2012-2014 годов готовится новая региональная программа по развитию городских исследовательских инициатив, в частности планируется создание специализированного бизнес-инкубатора на территории «Нойдорф», где уже активно размещаются объекты фармкластера.

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет утверждать, что грамотно организованная инновационно-технологическая поддержка развития региональных фармацевтических кластеров является важным фактором, обеспечивающим эффективность реализации проектов по их созданию в России.

Список литературы

1. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5.

2. Краснокутский П.А. Кластер как перспективная форма интеграции науки и

бизнеса // От науки к бизнесу. Современные подходы взаимодействия ВУЗов с наукоёмким бизнесом: матер. V Международ. форума. СПб., 2011.

3. Амосенок Э.П., Бажанов В.А. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России // Регион: экономика и социология. 2006. № 2. С. 134-145.

4. Варшавский А.Е. Проблемы и показатели развития инновационных систем // Инновационный путь развития для новой России / отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2005. С. 201-204.

5. Маркова В.А., Плотников В.А. Фармакоэкономическая стандартизация как элемент инновационного развития здравоохранения // Экономика и управление. 2006. № 3. С. 74-76.

6. Лин А.А., Плотников В.А., Наркевич И.А., Трофимова Е.О. Тенденции развития розничного сектора российского фармацевтического рынка в контексте инновационного развития экономики // Экономика и управление. 2009. № 11. С. 22-26.

7. Кривцов К.С. Ресурсное обеспечение инновационной деятельности (на примере ООО «Фармос») // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 2. С. 106-108.

8. Воронов В.С. Финансовые инновации и проблемы адаптации патентных систем // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5. С. 29-40.

Получено 16.09.11

V.A. Plotnikov, Doctor of Sciences, Professor, Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk)

P.V. Sergeev, Doctor of Sciences, Associate Professor, Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk)

S.V. Timofeeva, Post-Graduate Student, St.-Petersburg State Himiko-Pharmaceutical Academy

INNOVATIVE-TECHNOLOGICAL SUPPORT OF MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF THE REGIONAL PHARMACEUTICAL KLASTERS

In article experience of creation pharmaceutical кластеров in the Russian Federation is considered, mechanisms of innovatively-tehnologicheskoy support of their development are revealed.

Key words: Regional economy, innovations, кластер, farmatsevtiche-skaja the branch, new technologies, the territorial organization of manufacture.

УДК 338.4

М.С. Борисова, аспирантка, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)**Ю.В. Вертакова**, д-р экон.наук, профессор, завкафедрой региональной экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Рассмотрена актуальная проблема стратегического управления промышленным предприятием. Автор обосновывает формирование и внедрение сбалансированной системы показателей в условиях кризисных явлений в экономике.

Ключевые слова: стратегическое управление, сбалансированная система показателей, промышленные предприятия.

Реализуемые в экономике России меры не обеспечивают достижения целей успешного развития для большинства хозяйствующих субъектов, что ставит перед ними проблему инициативного вхождения в систему экономических отношений, складывающихся в стране. Это предполагает активное изучение рынков, клиентов, партнёров (мониторинг «внешней информации»), т.е. всего, что образует внешнюю среду хозяйствования для внесения корректив в цели развития предприятия или кардинального их изменения. Под обновлённые или новые цели «настраивается» топ-менеджментом «внутренняя» среда – финансы предприятия, бизнес-процессы и персонал.

Наибольшее количество исследований по проблематике стратегического управления, основанного на сбалансированной системе показателей (ССП; The Balanced Scorecard, BSC), выполнено за рубежом, но последнее десятилетие характеризуется особым вниманием к этим вопросам отечественной научной мысли, которая последовательно и перспективно, системно и критически адаптирует к российской бизнес-действенности основные положения теории СПП Р. Каплана и

Д. Нортон¹, создавая вполне применимую в современном менеджменте отечественную интерпретацию теории СПП.

Заметим, что кроме внутренних или микроэкономических факторов, обуславливающих распространение СПП, элементами синергетического влияния на формирование позитивного к ней отношения оказываются факторы макроэкономического характера, формирующиеся в результате реализации мер проводимой экономической политики. Государственное звучание для бизнесменов эта проблема приобретает в контексте решения воспроизводственных задач, раздвигая границы социальной ответственности бизнеса и ставя его перед объективной и острой необходимостью широкого об-

¹ См.: «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию» (1996 г.), переведена на русский язык в издательстве «Олимп-Бизнес» в 2003 г.; «Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей» (2001 г.), «Олимп-Бизнес», 2004 г.; «Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты» (2004 г.), «Олимп-Бизнес», 2005 г.; «Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей», издательство «Вильямс», 2006 г.; ещё одну книгу готовит издательство «Олимп-Бизнес». <http://www.Williams publishing.com/Books/5-8459-1018-8.html>; <http://www.magconsulting.ru/asp/showarticle/443>. В этом году СПП отмечает своё 20-летие, доказывая свою актуальность и востребованность как у специалистов в области финансового менеджмента, так и в научной среде.

новления управления предприятиями. Такое обновление должно найти свое место в структуре инновационных преобразований российской экономики.

Однако российский опыт внедрения ССП незначителен. В настоящее время, например, в комплексе машиностроения ССП используется в 30% предприятий, большинство из которых акцентируют внимание на ключевых показателях эффективности для диагностики лишь финансового состояния. К тому же 30% менеджеров скептически относятся к ССП, а 50% говорят о недостаточной информированности по данной теме [11].

Система финансовых и нефинансовых показателей эффективности по видам и критериальным значениям (ССП) ориентирована на стратегические задачи компании, фокусируемые в её стоимости, своеобразном агрегированном финансовом показателе, который, являясь «вершиной» ССП, связывает все её элементы единым замыслом, требующим концептуальной разработки и корпоративного закрепления принципов стратегического управления на базе ССП.

Современный финансовый кризис актуализирует данную проблематику. Обращая особое внимание на финансовые цели и показатели компании, играющие «двойную роль», они определяют финансовые результаты, ожидаемые от проведения в жизнь стратегии, с одной стороны, и являются базовыми при определении целей и показателей остальных составляющих ССП, с другой. Р. Каплан и Д. Нортон рекомендуют в качестве страховки периодически, например раз в год, пересматривать эти показатели, чтобы «подтвердить или скорректировать финансовую стратегию» [4]. Представляя

в упрощённом виде три вида стадий стратегического развития (рост, устойчивое состояние и сбор «урожая»), разработчики ССП имели в виду относительно благополучный период развития организации. Однако они же напоминают, что эффективный финансовый менеджмент должен управлять рисками, для чего необходимо включить в финансовую составляющую показатели оценки риска стратегии.

В силу известных обстоятельств нас интересует период «неудач», а в совокупности их вероятных причин, группируемых на внутренние и внешние, – последние, которые «венчают» системный экономический кризис. Риски, приводящие к неудачам, классифицируются в экономической литературе следующим образом:

- социально-политические (например, политическая нестабильность);
- макроэкономические (устойчивость экономической системы, степень государственного участия);
- микроэкономические (доля компании на продуктовом рынке, её финансовое состояние, инновационные возможности, качество менеджмента);
- организационно-правовые (уровень защиты бизнеса, налоговая и таможенная системы);
- технологические (конкурентоспособность применяемых технологий).

Очевидно, что в каждой из вероятных экономических ситуаций (рис. 1) набор стратегических и декомпозированных целей, показателей и их значений, мероприятий будет существенно отличаться друг от друга, что имеет первопричиной набор соответствующих взаимосвязанных рисков.

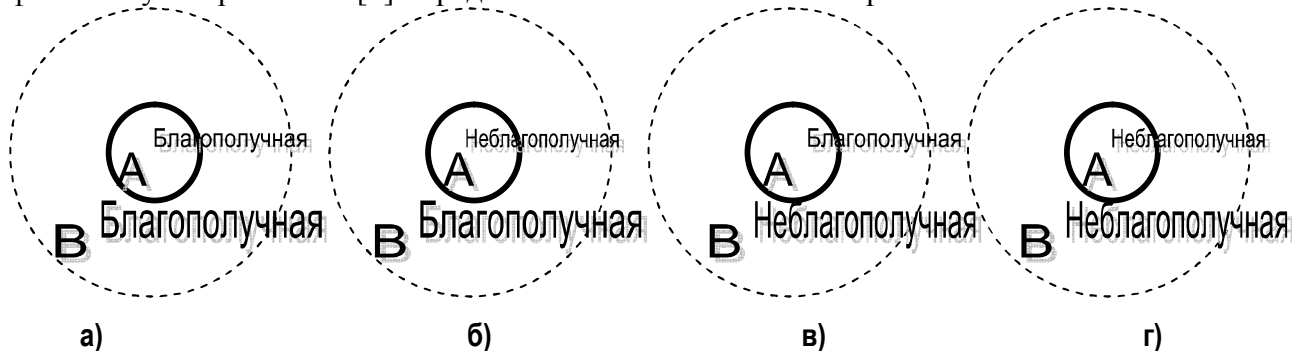


Рис. 1. Варианты развития экономической ситуации: А – предприятие (внутренняя среда); В – внешняя среда

В частности, разрабатываемые для неблагоприятных периодов элементы ССП несомненно будут отличны от элементов благополучных периодов. Во временной перспективе можно предположить вероятность любого из вариантов развития ситуации во внешней и внутренней средах компании (см. рис. 1).

Кризис в организации, совпадающий с макроэкономическим кризисом, обычно протекает в более тяжёлой форме. Организационный (внутренний) кризис, возникающий вне связи с макроэкономическим, может быть облегчен благодаря государственной поддержке [1], значение которой для первой ситуации также не менее велико. Однако, несмотря на исключительное значение эффективного государственного антикризисного управления, господдержка – скорее исключение, чем правило, а состояние неопределённости – естественный фон текущей работы топ-менеджмента. Инструментарий антикризисного вмешательства органов государственной власти [2], его разработка и применение актуальны для регионального антикризисного управления, тем более, что в отдельных субъектах РФ отрасли промышленности представлены одним или двумя предприятиями. Вместе с тем, исходя из сложившихся обстоятельств, определяющих недостаточность системных мер государственной поддержки, отдельным отраслям и предприятиям, высшему менеджменту зачастую не приходится рассчитывать на инициативную внешнюю помощь государства или иного инвестора. Поэтому мы рассматриваем задачу минимизации ущерба компании в сложившихся условиях и преодоления негативного влияния экономического кризиса исключительно как корпоративную задачу.

Практическое значение для целей стратегического управления предприятием имеют рекомендации А.З. Бобылёвой, которая:

– уточняет терминологию, предлагая в организации применять термин «антикризисное регулирование» для всех фаз жизненного цикла, кроме кризиса, для

которого логично использовать категорию «антикризисное управление»;

– рассматривает совокупность антикризисных мер как составную часть стратегического управления на всех фазах цикла развития (создание и становление, роста, зрелости, спада, плановой трансформации), имеющего целью увеличение ценности организации;

– считает преодоление падения стоимости организации и обеспечение её устойчивого роста с низшей точки падения целью антикризисного управления при выводе организации из кризиса;

– полагает, что в фазе кризиса антикризисная стратегия должна быть направлена на реализацию системы возрождающих мер;

– отмечает, что определение главной целью антикризисного управления восстановление платёжеспособности – ориентирует лишь на краткосрочные цели и может привести только к продлению агонии организации [1].

Таким образом, в качестве агрегированного показателя финансово-экономического неблагополучия в организации становится устойчивое снижение стоимости организации или стабилизация стоимости организации на недопустимо низком для неё уровне (рис. 1, б). В противоположной ситуации – устойчивый рост стоимости компании или её стабилизация на выгодно высоком уровне (рис. 1, а, в).

Однако системность кризисных явлений заставляет задуматься над тем, как сформулировать стратегическую цель для неблагополучного предприятия и неблагополучной окружающей среды (рис. 1, г), когда показатель стоимости компании утрачивает свою первостепенность, т.к. потенциальных инвесторов или покупателей нет, фондовый рынок низок (акции не в цене), а учитывая цикличность развития, становится важным просто сохранить бизнес до более благополучных времён.

В этом случае организация должна устремиться к иной цели, определение которой содержит одно слово – «выживание». Нетрудно заметить, что, во-первых, во всех представленных работах

ССП моделируется для стабильных и развивающихся компаний, и показатели, разработанные в ней, ориентированы на соответствующие ситуации. Во-вторых, общепризнано, что модель ССП должна содержать антикризисную составляющую, которая отражает микроэкономическую проблематику. Однако в настоящее время немногие предприятия могут быть названы благополучными.

В период 1992-2002 гг. объём производства машиностроительной продукции сократился почти в 2,5 раза, до 2008 года отмечался прирост, но кризис вновь «обрушил» показатели производства машин и оборудования в 2009 году на 31,5% по сравнению с 2008 годом. В 2010 году экономический рост возобновился, но выйти на докризисный уровень не удалось [12].

Оценки некоторых экспертов и Минфина России [8] рисовали четырёхлетнюю перспективу выхода российской экономики из кризиса (2009-2012 гг.), и для электротехнической отрасли эти ориентиры оказались вполне реальными. Несмотря на весьма негативные для отрасли последствия финансово-экономического кризиса (ухудшение экономических показателей потребителей продукции, сокращение инвестирования проектов по модернизации производств, сокращение гражданского и промышленного строительства), в результате чего потребление низковольтной аппаратуры начало снижаться, результаты 2010 года свидетельствуют о восстановлении докризисных показателей рынка низковольтной аппаратуры как во внутреннем производстве, так и импортных поставках (рост рынка НВА в 2010 г. по сравнению с 2009 г. – 30%; прогноз на 2011 г. – + 30%, 2012 г. – + 15%).

Перспективы развития российского рынка НВА связаны с программами реформирования сферы энергетики, государственной антикризисной поддержкой ключевых отраслей-потребителей, Федеральной целевой программой «Жилище», подготовкой к олимпиаде в Сочи в 2014 году и саммиту АТЭС во Владивостоке в 2012 году и др.

Учитывая, что не все предприятия и отрасли получают поддержку государства, становится актуальной тема антикризисного управления предприятием в условиях макроэкономического кризиса, когда неопределённость рыночной конъюнктуры заставляет бизнес в большей степени ориентироваться на текущие планы, не игнорируя, но отодвигая на второй план вопросы долгосрочной стратегии. Условия конкурентной борьбы поставили предприятия перед необходимостью активной переориентации на работу в тесном контакте с организациями – потенциальными потребителями [9].

Если для относительно благополучных периодов развития нами определялась стратегическая финансовая цель – увеличение стоимости компании, то в ситуации экономического кризиса, усиливающей влияние факторов негативного характера, основной задачей (стратегической целью) относительно успешного предприятия становится удержание или увеличение доли сбыта на падающем рынке, что также предполагает активизацию работы в проекции «Клиенты». Иными словами, на благополучном рынке продать определённый объём продукции – это усилия одного порядка, а на падающем – однозначно бóльшие усилия. Это означает, что в период глобальных экономических кризисов, главным проявлением которых является сжатие потребительских рынков, должно происходить изменение оценочных критериев ССП.

Главной составляющей становится клиентская проекция, т.к. именно от сохранения (или увеличения – в лучшем случае) доли рынка зависит, быть или не быть компании сегодня и завтра. Поэтому критерий приращения стоимости компании как основной в финансовой проекции теряет свою значимость, а на первый план выходит показатель чистого денежного потока, т.к. без средств платежа в наличной или безналичной форме компания оказывается парализованной. Утрата платежеспособности очень быстро ведет к краху.



Рис. 2. Классическая схема

Для предприятия, благополучно функционирующего в стабильной среде, было разработано дерево целей на основе классической схемы (рис. 2).

Внедрение ССП предполагает широкую перестройку всего процесса осуществления корпоративной стратегии и тактики с целью практической реализации избранной стратегии, включающей построение новой системы управления, которая, как отмечают Р. Каплан и Д. Нортона, «не возникает по мановению руки» [4], а создаётся поэтапно. Однако последствия развивающегося кризиса для субъекта финансово-хозяйственной деятельности могут оказаться более деструктивными. Это обуславливает необходимость внесения новых коррективов в представленный вариант ССП. Изменения коснутся целей, показателей и пр.

Пример изменённого дерева целей для кризисного периода (неблагополучное предприятие в неблагоприятной среде) приведен на рис. 3.

По сути, это стратегическая карта предприятия для описываемой кризисной ситуации.

Мы видим изменение целей во всех проекциях («Финансы», «Клиенты», Биз-

нес-процессы», «Персонал и обучение»), и достижение целей в клиентской составляющей становится жизненно важным, влияя на результирующий показатель финансовой проекции, которым становится чистый денежный поток (чистая прибыль + амортизация).

В этом случае перспективные приоритеты смещаются к проекции «Клиенты» и, как следствие, в проекции «Обучение и рост» на первый план выходит работа с персоналом (с трудовыми коллективами основных производств – научить персонал работать на новом оборудовании; с работниками, обслуживающими перспективу «Клиенты», а именно менеджерами по продажам, – научить их торговать в новых условиях).

Для достижения этой цели важен поиск новых методов продаж дополнительно к традиционным (например, наряду с дилерской сетью внедрение прямых продаж). Должно произойти и изменение мотивации работников, ибо в кризисной период компания не может выплачивать прежние бонусы по результатам годовой деятельности.

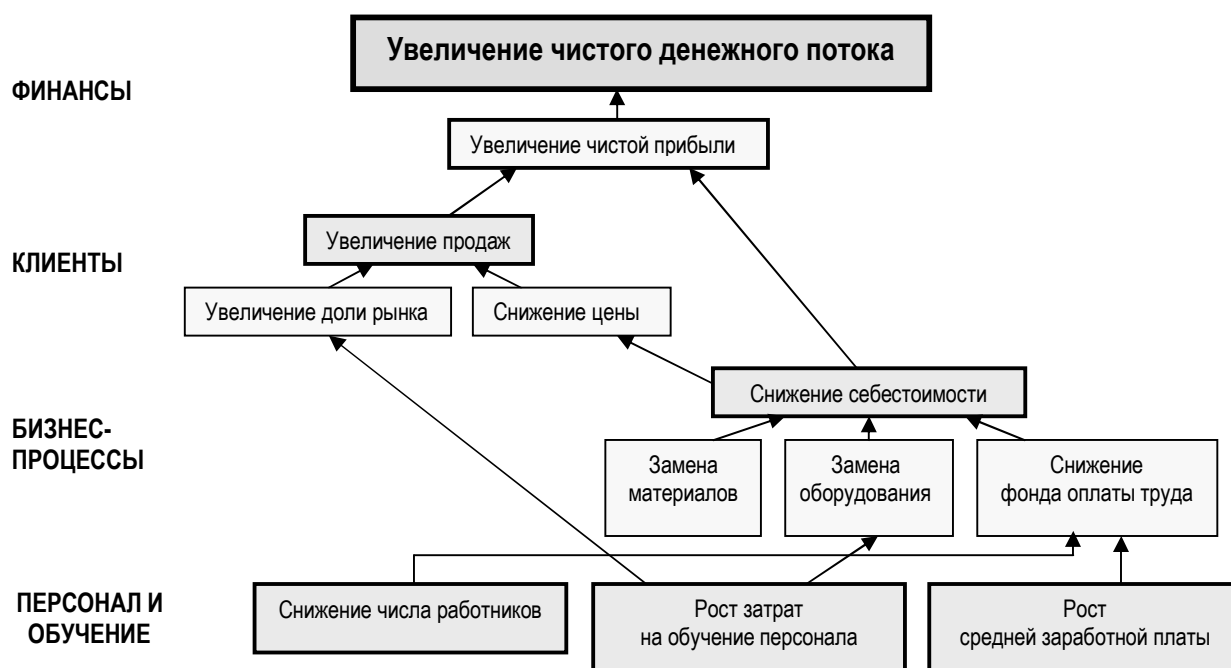


Рис. 3. Пример модифицированного дерева целей в кризисный период

Указанные мероприятия, проводимые в трёх названных проекциях ССП, позволяют достичь намеченных целей в финансовой проекции (табл. 1, строки 17, 18). Цель – обеспечить рост прибыльности; показатель – прибыль; задача (значение) – рост на 34,64%; действия – описываются.

Пример сбалансированности КРІ (ключевых показателей эффективности) с учётом их взаимосвязей приведен в таблице 1. Приведём вариант расчётных действий в их логической последовательности с соблюдением главного требования – согласованности всех групп КРІ (см. рис. 4 и табл. 1):

- исходные значения показателей на единицу продукции, по персоналу, маркетингу и финансам примерно соответствуют реальным;

- выбор более дешёвых материалов даёт уменьшение материальных затрат на единицу продукции на 20% (новое значение – 40 руб.; первый из планируемых показателей-факторов) (цель – снижение материальных затрат; показатель – материалы; задача – снижение на 20%; действия – выбраны);

- сокращение времени технологического процесса обеспечивает повышение произ-

водительности труда и возможность сокращения персонала (на 10 чел. до 240 чел), что образует показатель-фактор – уменьшение численности работающих на 4%;

- более квалифицированный и производительный труд требует иной мотивации – повышения средней заработной платы с 10 000 руб. до 10 600 руб., подводящей к планируемому увеличению заработной платы на 6%;

- тогда фонд оплаты труда – 2 544 000 руб. (240 чел. × 10 600 руб.);

- агрессивная маркетинговая политика обеспечивает увеличение объёма реализации произведённой продукции на 20%, или до 120 000 штук;

- последние два показателя позволяют определить новое значение заработной платы в структуре себестоимости: $2\,544\,000 : 120\,000 = 21,2$ (руб.); оно выводит нас на планируемое значение ещё одного из искомых показателей-факторов – снижение затрат на оплату труда на 11,67% (цель – снизить затраты на оплату труда на единицу продукции; показатель – заработная плата на единицу продукции; задача – уменьшить на 11,67%; мероприятия – снижение численности работников и рост средней заработной платы);

Таблица 1

Пример сбалансированности ключевых показателей
Пример дерева показателей (по рис. 4)

№/№ п.п.	Показатели	Исходное значение		Планируемое изменение (по рис. 11)	Причина изменений	Новое значение, руб.		Изменение интегрированного показателя
		Руб.	%			Руб.	%	
1	Материалы	50	50	↓ на 20%	Изменение технологического процесса (замена материала)	40	46,3	
2	Зарботная плата	24	24	↓ на 11,67%	Снижение численности работников и рост средней заработной платы	21,2	24,5	
3	Налоги	6	6		Без изменений	6	6,9	
4	Амортизация	2	2	↑ на 10%	Ввод в эксплуатацию нового оборудования	2,2	2,6	
5	Прочее (накладные расходы)	18	18	↓ на 5,56%	Снижение непроизводительных расходов за счёт оптимизации логистики	17	19,7	
6	Себестоимость (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	100	100		Комплекс принятых мер	86,4	100	↓ на 13,6%
7	Выручка от продаж	150		↓ на 5%	Снижение цены за счёт уменьшения себестоимости	142,5		
8	Прибыль от продаж (7 - 6)	50			За счёт уменьшения себестоимости	56,1		↑ на 12,2%
9	Налог на прибыль (8 × 24%)	12			Без изменений, 24%	13,46		
10	Чистая прибыль (8 - 9)	38			Большая значимость фактора снижения себестоимости, чем фактора снижения цены	42,64		↑ на 12,2%
11	Численность работников, чел.	250		↓ на 4%	Уменьшение количества персонала за счёт изменения технологического процесса	240		
12	Средняя заработная плата	10 000		↑ на 6%	Мотивация персонала	10 600		
13	Фонд заработной платы (11 × 12)	2 500 000			Уменьшение численности работников и рост средней заработной платы	2 544 000		↑ на 1,76%
14	Объём реализации, шт	100 000		↑ на 20%	Захват доли рынка	120 000		
15	Выручка от продаж (7 × 14)	15 000 000			Рост доли рынка и снижение цены	17 100 000		↑ на 14%
16	Себестоимость продукции (6 × 14)	10 000 000			Увеличение продаж при снижении себестоимости единицы продукции	10 368 000		↑ на 3,68%
17	Прибыль от продаж (15 - 16)	5 000 000			Комплекс принятых мер	6 732 000		↑ на 34,64%
18	Чистая прибыль (17 - 17 × 24%)	3 800 000			Комплекс принятых мер	5 116 320		↑ на 34,64%

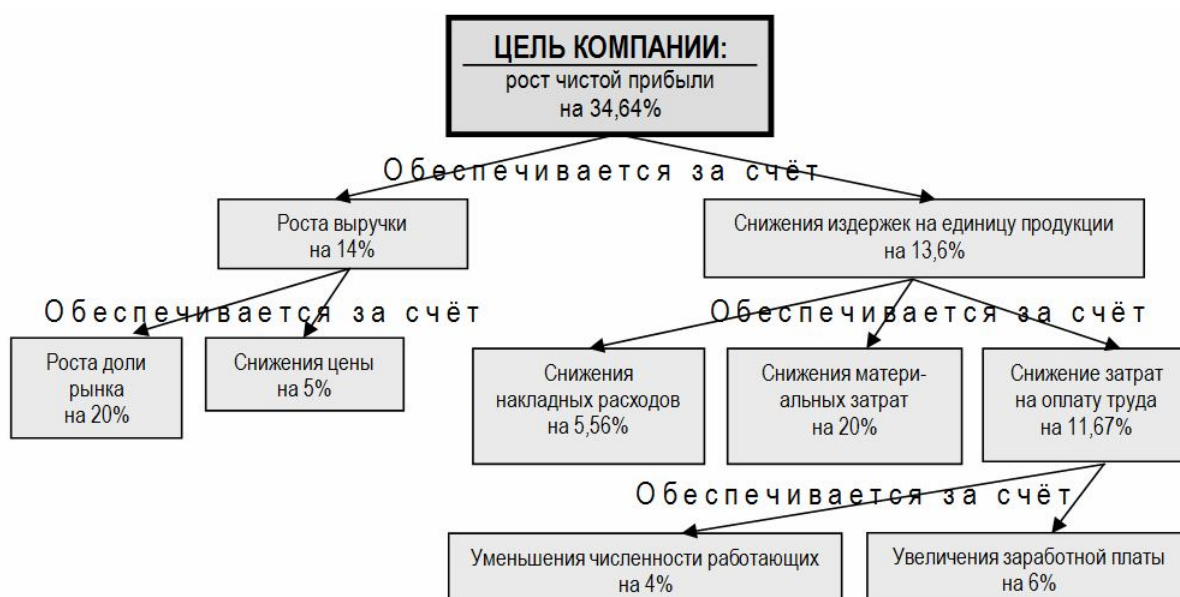


Рис. 4. Пример дерева показателей [6]

(Проекция – финансовая составляющая. Цель – обеспечение финансовой успешности компании. Показатель – чистая прибыль. Критерий – рост на 34,64%).

– комплекс принятых мер приводит к росту амортизационных расходов на 10% (2,2 руб. на единицу продукции) и снижению накладных расходов на 5,56% (17 руб. на единицу продукции) (цель – снижение непроизводственных расходов; показатель – накладные расходы; задача – снизить на 5,56%; действия – различные по содержанию);

– определяется себестоимость единицы продукции: материалы + заработная плата + налоги + амортизация + накладные расходы = 40 + 21,2 + 6 + 2,2 + 17 = 86,4 (руб.);

– очевиден следующий интегрированный показатель-фактор – снижение издержек на единицу продукции на 13,6% (100 – 86,4);

– при снижении цены изделия на 5% выручка от продажи единицы продукции составит 142,5 руб.;

– новое значение прибыли от продажи составит: 142,5 – 86,4 = 56,1 руб.;

– чистая прибыль на единицу продукции: 56,1 – 56,1 × 24% = 42,64 руб.;

– общая выручка от продаж: 142,5 × 120 000 = 17 100 000 руб., что даёт её повышение на 14% и обеспечивает искомое значение роста выручки;

– определяем себестоимость продукции: 86,4 × 120 000 = 10 368 000 руб.;

– тогда прибыль от продаж составит 6 732 000 руб. (17 100 000 – 10 368 000), превысив исходное значение на 34,64%;

– учитывая исполнение налоговых обязательств, целевой показатель – рост чистой прибыли составит те же 34,64% (6 732 000 – 6 732 000 × 24%).

Так выстраивается дерево целей, дерево показателей, что в конечном итоге оформляется в виде стратегических карт для соответствующего уровня менеджмента. Посредством их и путём принятия управленческих решений (табл. 2) решается основная задача ССП – трансформировать миссию компании в конкретные задачи и показатели.

Невыполнение задачи по обеспечению значения любого из задействованных показателей ведёт к срыву результирующего стратегического показателя.

Таблица 2

Последовательность управленческих решений по обеспечению генеральной цели компании в рамках ССП. Пример дерева показателей (по рис. 4)

Управленческое действие [10]	Результат
Определяем генеральную цель компании	Рост чистой прибыли
Проводим ее многоуровневую декомпозицию	Рис. 1
Выбираем ключевые показатели эффективности (KPI; КПЭ) для каждой из целей	Чистая прибыль; Выручка, затраты; Доля рынка, цена; Накладные расходы, материальные затраты, затраты на оплату труда; Численность персонала, заработная плата
Определяем критериальные значения КПЭ с учётом их взаимосвязей (постановка задачи)	Чистая прибыль – + 34,64%; Выручка – +14%, затраты – -13,6%; Доля рынка – +20%, цена – -5%; Накладные расходы – -5,56%, материальные затраты – - 20%, затраты на оплату труда – - 11,67%; Численность персонала – - 4%, заработная плата – + 6%
Проводим балансировку критериальных значений КПЭ	Описываемый пример
Устанавливаем зоны ответственности менеджеров («каждому менеджеру свою цель!»)	Финансовый директор, директор по продажам, директор по производству, директор по персоналу
Устанавливаем процедуры контроля достижения целей и корректировки целей и критериальных значений КПЭ	Решение высшего руководства, которым устанавливаются формы и сроки отчётности, формы и методы контроля, порядок внесения корректив, исполнители и контролёры
Формируем систему мотивирования сотрудников	Решение, устанавливающее систему мотивации

Например, снижение цены имеет смысл только на растущем рынке и должно поддерживаться снижением себестоимости. Негативное влияние окажет и игнорирование определённых факторов достижения целей. Так, пренебрежение профессиональной переподготовкой работников позволит получить большее снижение накладных расходов, но может обернуться ростом брака, сводящим на нет все усилия по обновлению производства, или потерей технологии вследствие некачественной эксплуатации нового оборудования. Исходя из изложенного становится очевидной необходимость перерасчёта всех КПЭ при внесении каких-либо дополнительных корректив в управленческий процесс.

Проверку сбалансированности ССП в целом рекомендуется осуществлять путём разработки финансово-экономической модели деятельности с последующим расчётом нескольких различных вариантов.

Таким образом, любая модель в рамках какой-либо проекции выверяется на предмет достижения стратегических целей в заданный период времени, характеризующийся определёнными условиями.

Следует также иметь в виду, что если для коммерческих организаций, имеющих главной целью извлечение прибыли, финансовая составляющая определяет их долгосрочные цели, то для государственных, муниципальных или некоммерческих, наоборот, ограничения. Эти организации должны соразмерять затраты с бюджетом и его лимитами, а приоритетной для них является клиентская составляющая [5].

Выделим несколько моментов принципиального, критериального и организационного свойства. Во-первых, ССП может использоваться в различных отраслях (банковское дело, здравоохранение и др.), в т.ч. в государственных и муниципальных учреждениях [3]. Во-вторых, значения стратегических показате-

лей должны устанавливаться на средний срок – три-пять лет, т.к. за указанное время существенно меняются условия как в самой компании, так и вне её. В-третьих, ССП является подсистемой как стратегического, так и тактического управления компанией на основе измерения и оценки её эффективности с помощью показателей, учитывающих все существующие аспекты деятельности по выбранным проекциям. В-четвёртых, правильно выстроенная ССП должна иметь сбалансированный комплекс индикаторов, отображающих результаты сделанного и намечаемого, и факторов достижения намечаемых промежуточных и конечных результатов (опережающие показатели), объективная оценка которых снижает риски стратегического управления. В-пятых, вне связи со стратегическими целями финансовой составляющей успешная реализация корпоративной стратегии проблематична, поэтому нужно «постоянно соотносить производственные усовершенствования и экономические результаты» [7]. В-шестых, внедрение ССП требует определённых затрат (финансовых, трудовых и др.), но определяется профессионализмом реализующего её персонала. В-седьмых, ССП всецело адаптируема к современным компьютерным технологиям.

Ещё два важных обстоятельства: построение ССП направлено не на разработку стратегии, а на её реализацию (работать по принципу «проект ради проекта» бессмысленно); ССП – не просто система показателей, а всеохватывающая система управления (аналитическое обеспечение управления).

Список литературы

1. Бобылёва А.З. Формирование антикризисной финансовой стратегии современной компании // Корпоративный финансовый менеджмент. 2007. №5. Вып. 3.
2. Давыдова Н.С. Инструменты антикризисного управления в промышленности региона // Вестник Удмуртского университета, 2009. Вып. 1. С. 40-41.
3. Калганова Л.А. Соотношение и взаимодействие понятий государственного управления и менеджмента // Юрист. 2006. № 11.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. М. Павловой. 2-е изд., испр. и доп. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 320 с.
5. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей как аналитический инструмент стратегического управления в условиях современной рыночной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 24.
6. Мицкевич А.А., Ухова О.А. Сбалансированная система показателей фирмы. М.: Институт экономических стратегий, 2005. С. 120.
7. Разработка сбалансированной системы показателей: практическое руководство с примерами / под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. 2-е изд., расшир. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. С. 24.
8. РИА Новости. 5 сентября 2009 г. URL: <http://news.mail.ru/politics/2876436>.
9. Сорокин Н.Т. О перспективах развития электротехнической промышленности в условиях формирования рынка машиностроительной продукции. URL: <http://www.abok.ru>; <http://www.tehtorg.com/analitika/029.html>.
10. Таран С. KPI и BSC: факторы успешного применения // E-xecutive, Ward Novell International/ Original article. URL: <http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article 2017>.
11. Терешенков А.С. Управление промышленным предприятием на основе сбалансированной системы показателей: дис. ... канд. экон. наук. Н. Новгород, 2008. С. 86-87.
12. Чепенко В., Андреев В. Модернизация российской экономики и возрождение отечественного машиностроения // Вопросы экономики. 2011. № 5. С. 125-129.

Получено 16.09.11

M.C. Borisova, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk)

J.V. Vertakova, Doctor of Sciences, Professor, Head of Regional Economy and Management Chair, Southwest State University (Kursk)

STRATEGIC MANAGEMENT THE INDUSTRIAL THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE BALANCED SYSTEM INDICATORS IN CRISIS CONDITIONS OF MANAGING

The actual problem of strategic management is considered by the industrial enterprise. The author proves formation and introduction of the balanced sis-theme of indicators in the conditions of the crisis phenomena in economy.

Key words: *the strategic management, the balanced system while-zatelej, the industrial enterprises.*

УДК 330 (075.8)

Е.Ф. Сысоева, д-р экон. наук, доцент, завкафедрой финансов и кредита, Воронежский государственный университет (e-mail: selfin@mail.ru)

С.В. Седыкин, аспирант кафедры экономики и управления организациями, Воронежский государственный университет (e-mail: eppd@econ.vsu.ru)

МЕХАНИЗМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье проанализированы подходы к анализу и формированию механизма антикризисного управления коммерческой организацией. Предлагается теоретически обоснованная структура механизма, позволяющая осуществлять прогнозирование кризиса и эффективно реагировать на его проявления.

Ключевые слова: *управление, антикризисное управление, механизм управления, методы управления, коммерческая организация.*

Изучение проблемы формирования эффективного механизма антикризисного управления в теоретическом и практическом аспектах подвержено, как и реальные экономические процессы, циклическим изменениям. Находившаяся в центре внимания в России в 90-х годах прошлого века, она оказалась менее востребованной в период высокой экономической конъюнктуры начала XXI столетия. Но затянувшийся кризис, охвативший мировую, в том числе и российскую экономику, снова выдвинул ее на передний план исследований.

Раскрытие структуры и содержания механизма антикризисного управления коммерческой организацией является необходимой составной частью обоснования системы антикризисных действий на микроуровне.

Анализ публикаций, посвященных решению поставленной задачи, свидетельствует о заметном расхождении позиций исследователей. Для подтверждения этого тезиса обратимся к распространенным точкам зрения.

При наиболее распространенном «собирательном» подходе к определению механизма антикризисного управления, его составляющие рассматриваются применительно к различным формам такого управления. Достаточно типичным является проявление данного подхода у И. Помигалова [5].

На первой фазе предлагаются мониторинг и антикризисные методы, состоящие из двух частей: а) методы, используемые для повышения эффективности производства и реализации продукции, а также управления предприятием; б) методы диагностики состояния предприятия и анализа отклонений. На второй фазе – методы финансовой стабилизации и методы стимулирования персонала. На третьем – реструктуризация или досудебная санация. На четвертой – методы исполнения процедур банкротства.

Позитивным моментом этой точки зрения является неявно выраженное, но выводимое из контекста утверждение об избирательности методов антикризисного управления, обусловленной спецификой

задач, решаемых на определенной фазе процесса такого управления.

Заметны, однако, и погрешности, свойственные данному подходу. Во-первых, не разграничиваются методы управления как способы воздействия на определенный объект (в данном случае – предприятие как сложная социально-экономическая система) и методы, используемые в управлении. Последние могут быть представлены самыми различными группами: исследовательские, разработки и принятия решений и др. Во-вторых, не определяются разные критерии классификации методов воздействия на объект. Вряд ли оправданно рассматривать методы управления, как нечто параллельное методам, обеспечивающим повышение эффективности производства. В-третьих, позиционирование методов дается в форме, исключающей возможность их конкретизации.

Близкий подход реализует и О. Вишневская, фиксируя элементную (методы и инструменты) базу управления применительно к различным состояниям предприятия (нормальное финансовое состояние, предкризисное состояние, кризисное состояние, несостоятельное предприятия, предприятие -банкрот). При этом для каждого состояния, по ее мнению, существует «свой» механизм антикризисного управления, а в целом действует их система [4].

По нашему мнению, различать механизмы управления, исходя из специфики решаемых задач, вряд ли обоснованно. Для каждого вида управления (в т.ч. антикризисного) существует один механизм, реализующий его целевую функцию. Иное дело, состав и приоритеты методов и инструментов, используемых на разных фазах процесса управления.

Другой недостаток рассматриваемой позиции – сведение всего многообразия методов антикризисного управления только к способам финансовой стабилизации и санации предприятия [4, с. 106].

В подходе не учитывается, что основным направлением преобразований является хозяйственный механизм предприятия в целом, а не отдельные, хотя и важные процессы и отношения. Именно чрезмерный акцент на финансовую составляющую механизма управления в период благоприятной экономической конъюнктуры поставил многие предприятия реального сектора в сложные условия в период резкого ухудшения мировой экономической конъюнктуры. Высокая мобильность финансовых потоков поставила успешные с финансовой точки зрения предприятия в сложные условия воспроизводства.

А. Букреев является разработчиком весьма целостной концепции экономико-организационного механизма антикризисного управления предприятием [1, 2, 3,]. В его трактовке названный механизм – это совокупность организационных форм и экономических методов, взаимно увязанных на микроуровне в единый, регулируемый правовыми нормами механизм, позволяющий предприятию стабилизировать свою производственно-хозяйственную и финансовую деятельность с помощью антикризисных процедур применительно к предприятию-должнику [1, с. 72]. Названный автор указывает, что такой механизм – микроэкономическая категория [1, с. 74].

Раскрывая структуру этого механизма, он определяет совокупность его составляющих дифференцированно по субмеханизмам:

1. Организационный механизм, включающий следующие компоненты: изменение структуры управления предприятием; формирование рациональных экономических связей между структурными подразделениями предприятия; стратегическое управление, оперативное и текущее управление.

2. Экономический механизм, включающий следующие компоненты: оценка стоимости предприятия; оптимизация ве-

личины уставного капитала; рыночное ценообразование, воспроизводство факторов производства.

3. Механизм банкротства, составляющими которого являются: диагностика финансового состояния предприятия; прогнозирование банкротства; предотвращение банкротства; процедуры банкротства.

4. Механизм юридического и нормативного обеспечения, включающий: законы; инструкции; положения; методики [1, с. 74].

Достаточно развернутое представление А. Букреевым своей позиции позволяет провести ее тщательный анализ, выделяя достоинства и недостатки.

К первым относятся: сделанный автором акцент на сложную природу механизма антикризисного управления, представленного совокупностью субмеханизмов, обозначенное им выделение экономических, организационных и правовых составляющих названного механизма.

В числе заметных недостатков подхода, реализованного А.М. Букреевым, необходимо отметить следующие.

Во-первых, присутствует противоречие между идентификацией механизма антикризисного управления, как экономико-организационного, и раскрытием его содержания в единстве не только экономических и организационных, но и правовых составляющих.

Во-вторых, автором при разграничении субмеханизмов антикризисного управления использованы разные критерии. Так, если первый, второй и четвертый выделены по характеру воздействия (экономическое, организационное, правовое), то третий – по финансовому состоянию предприятия (банкрот).

В-третьих, в предложенной концепции механизма антикризисного управления способы и инструменты воздействия (именно его и обеспечивает любой механизм) зачастую подменяются задачами (изменение структуры управления предприятием; фор-

мирование рациональных экономических связей между структурными подразделениями предприятия; оптимизация величины уставного капитала и др.).

В-четвертых, элементная база исследуемого механизма дана только в общей форме без необходимой конкретизации. Так, трудно установить, с помощью каких преимущественно методов предлагается в рамках антикризисного управления осуществлять изменения в структуре управления, оценку стоимости предприятия, рыночное ценообразование и др.

В-пятых, теоретически спорным является утверждение автора о том, что к организационно-экономическому механизму антикризисного управления относятся общие принципы, функции и цели управления. С позиций системного подхода общие принципы, функции и цели управления необходимо относить не только к его механизму, но и другим элементам системы управления: организационным структурам, технической и информационной базе, кадрам, т.е. их сфера действия более широкая, чем представляется автору. Более того, они являются для названного механизма внешними факторами, детерминирующими его устройство и содержание.

Критический анализ представленных точек зрения на структуру и содержание механизма антикризисного управления коммерческой организацией, свидетельствуя об их различиях, подтверждает повышенную сложность такой задачи и актуализирует потребность в ее продуктивном решении.

В этой связи полагаем необходимым, прежде всего, четкое определение сущности искомого механизма и его субординации с другими элементами системы управления.

Основу нашего подхода к идентификации механизма антикризисного управления формируют следующие теоретические положения.

1. Механизм любого, в том числе антикризисного, управления социально-экономической системой есть организованная совокупность форм, методов и инструментов, используемых субъектами управления для достижения упорядоченности процессов, происходящих в этой системе, их ресурсной обеспеченности, координации различных видов деятельности (производственной, сбытовой, инвестиционной, финансовой и др.).

2. Объективную основу механизма антикризисного управления образуют экономико-организационные отношения, складывающиеся между субъектами, представляющими не только внутреннюю среду предприятия, но и избираемо – его внешнее окружение.

3. Исходным моментом формирования и развития любой системы управления является ее целевая функция. Однако при всей ее важности она не является единственным детерминантом других элементов системы управления. Для структуры и содержания механизма управления значимы и другие факторы как объективного, так и субъективного плана. В их числе фаза жизненного цикла организации, реализуемые ею бизнес-стратегии, состояние конкурентной среды, виды и качество используемых ресурсов, уровень профессиональной подготовки менеджеров и др.

4. Отдельные элементы системы управления функционируют и как базовые составляющие ее механизма, и как однопорядковые с ним. Так, менеджмент предприятия, безусловно, является ключевым ресурсом механизма управления, поскольку именно он использует весь арсенал форм, методов и инструментов, реализующих предназначение этого механизма. В то же время менеджмент сам или во взаимосвязи с собственниками определяет цели и направления развития организации, источники привлекаемых ресурсов и в этом смысле выступает как

внешний для механизма элемент системы управления.

5. Механизм управления находится в динамическом взаимодействии с другими элементами системы управления. Речь идет именно о взаимодействии, при котором активное начало реализуется каждым из элементов системы управления. Так, не только изменения в целевых установках определяют состав и приоритеты используемых средств их достижения, но и внедрение новых методов и инструментов управления позволяет скорректировать качественные и количественные характеристики рубежей, на которые может выйти организация в установленные сроки.

6. Управление в соответствии с принципом необходимого и достаточного разнообразия, сформулированного У. Эшби [6], претерпевает изменения, необходимые для поддержания динамического соответствия с параметрами внутренней и внешней среды предприятия. Меняется и механизм управления, что проявляется в составе его инструментальной базы, алгоритмах и технологиях ее использования.

При неизменности состава субъектов антикризисного управления можно предположить, что качественные изменения во внешней среде могут привести к коррекции состава и приоритетов их интересов, что, естественно, скажется на содержании отношений между ними.

Поэтому раскрытие структуры механизма антикризисного управления может иметь две версии: агрегированную (статичную), которая отражает инвариантный состав основных форм, методов и инструментов управления, и динамичную, фиксирующую их конкретный набор, соответствующий данному этапу развития антикризисного управления.

7. Полагаем, что в агрегированном виде состав форм, методов и инструментов антикризисного управления коммерческой организацией может быть представлен следующим образом (табл.).

Состав форм, методов и инструментов механизма антикризисного управления коммерческой организацией

Механизм антикризисного управления		
Формы управления	Методы управления	Инструменты управления
Проактивное антикризисное управление	Методы контроля входных и выходных параметров системы «предприятие». Методы стратегического анализа внутренней и внешней среды коммерческой организации. Методы выявления и оценки рисков возникновения кризисной ситуации. Методы идентификации характера кризисной ситуации.	Мониторинг ключевых показателей ресурсной обеспеченности предприятия, результатов его деятельности. Сравнение фактических и плановых значений ключевых показателей. Прогнозирование значений ключевых показателей на среднесрочную перспективу. SWOT-анализ; STEP-анализ, матрица БКГ и др.
Реактивное антикризисное управление	Методы идентификации кризиса; Методы реформирования бизнеса (реструктуризация, реинжиниринг бизнес-процессов); Методы реформирования финансов; Методы реформирования системы управления	Экономико-математические; экономико-статистический. Слияние, разделение или выведение из предприятия отдельного юридического лица, дробление крупного предприятия на ряд мелких. Взаимозачет, продажа долговых обязательств, погашение задолженности посредством отчуждения имущества должника, списание задолженности, бюджетирование, факторинг, лизинг, эмиссия ценных бумаг. Передача на аутсорсинг задач управления, сбалансированная система показателей, рационализация структуры управления

Использование инструментов управления, сбалансированное по их формам и методам, позволит достаточно четко прогнозировать перспективное состояние предприятия и реагировать на происходящие изменения внешней и внутренней среды.

Список литературы

1. Букреев А.М., Рощупкина И.В. Кризис-менеджмент в акционерных обществах. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2006. 323 с.
2. Букреев А.М. Организационно-экономические основы антикризисного управления предприятием. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. 108 с.
3. Букреев А.М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием: теория и практика. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. 161 с.
4. Вишневская О. Механизмы антикризисного управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 3. С. 106-107.
5. Помигалов И.А. Понятие антикризисного управления в работах российских и зарубежных ученых // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. №4. С. 8-12.
6. Эшби У. Введение в кибернетику. М.: Изд-во иностр. лит., 1959. 432 с.

Получено 12.09.11

E.F. Sysoeva, Doctor of Sciences, Senior Lecturer, Head of Finance and Credit Chair, Voronezh State University (e-mail: selfin@mail.ru)

S.V. Sedykin, Post-Graduate Student, Economy and Management of Organizations Chair, Voronezh State University (e-mail: eppd@econ.vsu.ru)

THE MECHANISM OF ANTI-RECESSIONARY MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

In article approaches to the analysis and formation of the mechanism of anti-recessionary management by the commercial organization are analysed. Theoretically well-founded structure of the mechanism is offered, allowing to carry out forecasting of crisis and effectively to react to its displays.

Key words: management, anti-recessionary management, the management mechanism, management methods, the commercial organization.

УДК 338.24

A.X. Курбанов, канд. экон. наук, доцент, Военная академия тыла и транспорта им. генерала армии А.В. Хрулева

КОНЦЕПЦИЯ АУТСОРСИНГА ПРОЦЕССОВ И ЕЁ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Аутсорсинг, представляющий собой универсальный инструмент повышения конкурентоспособности организации за счет снижения издержек и рационализации производственной и управленческой деятельности, в последнее время стал использоваться многими отечественными и зарубежными компаниями.

Концепция аутсорсинга обусловлена развитием подходов, заложенных в идее разделения труда. Организации привлекают ресурсы из внешней среды, передают неключевые бизнес-процессы на сторону.

Ключевые слова: аутсорсинг, концепция аутсорсинга, аутсорсинг-проект.

За последние десятилетия в мировой практике значительное развитие получил новый подход к организации деятельности компании, именуемый аутсорсингом. И это неудивительно: в современном мире глобальной конкуренции именно аутсорсинг как универсальный инструмент повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек и рационализации производственной и управленческой деятельности выходит на первый план. Именно в условиях экономической глобализации разделение труда и производственная кооперация в мировом масштабе открывают совершенно новые перспективы для применения давно известных принципов организации и управления производственной деятельностью [7]. По мнению ведущих аналитических агентств, наличие у компании долгосрочной аутсорсинговой стратегии является необходимым условием успешного развития конкурентного бизнеса и его адаптации к стремительно меняющимся рыночным условиям.

Аутсорсинг (outsourcing) буквально трактуется как «использование внешних ресурсов» или «внешних источников». Необходимо отметить, что это искусственное слово, которого до начала 90-х гг.

XX в. не было ни в одном языке мира. В настоящее время существует множество определений аутсорсинга. В современных экономических словарях аутсорсинг трактуется как передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия с целью повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции преимущественно за счет более дешевой рабочей силы, привлекаемой со стороны.

В этой связи концепция аутсорсинга сводится к трем основным принципам [2]. Первый – каждый должен заниматься своим делом и иметь возможность сконцентрироваться только на нем. Второй – решение сопутствующих задач нужно поручить тому, кто справится с ними лучше. Третий – такое распределение работы экономит средства заказчика и приносит доход исполнителю.

Появление концепции аутсорсинга обусловлено развитием подходов, заложенных в идее разделения труда. Очевидно, что ни одна компания не обладает полным набором внутренних возможностей и ресурсов для продвижения по всем направлениям своей деятельности. Внутренние ресурсы организации могут те-

рять свою конкурентоспособность, имеют место ограниченные финансовые возможности. Кроме того, в организации могут отсутствовать необходимые компетенции для достижения поставленных руководством целей [5]. Обострение конкуренции на рынке вынуждает компании искать новые формы совершенствования управления с целью уменьшения издержек, сокращения избыточных видов деятельности, повышения производительности труда. Поэтому организация начинает привлекать ресурсы из внешней среды: результаты выполнения отдельных видов работ покупаются у сторонних организаций в качестве услуг.

Аутсорсинг является частью стратегии управления компанией, а не просто видом партнерского взаимодействия. Аутсорсинг – одна из стратегических альтернатив, направленная на привлечение внешних ресурсов вместо осуществления работы собственными силами. Аутсорсинг предполагает определенную реструктуризацию внутренних процессов и внешних отношений организации. Определение видов деятельности, передаваемых на аутсорсинг, относится к компетенции высшего руководства: руководство должно сделать выбор между самостоятельным осуществлением отдельного процесса или приобретением услуг на стороне. Иными словами, решение об использовании аутсорсинга носит стратегический характер [3]. В каждой ситуации менеджмент организации должен определить целесообразность использования аутсорсинга.

Выделяются стратегические и оперативные цели использования аутсорсинга. В качестве стратегической цели выступает последовательная концентрация организации на достижении поставленных задач [1]. Оперативной же целью является снижение издержек.

Практическое применение аутсорсинга предполагает взаимодействие двух сторон, которые выступают субъектами отношений аутсорсинга. Первая сторона – организация (подразделение или отдел), передающая осуществление каких-либо

задач или процессов полностью или частично стороннему подрядчику. Вторая сторона – сторонний подрядчик или организация-аутсорсер, предоставляющая на определенных условиях услуги по реализации отдельных процессов. Сторонним подрядчиком может выступать любая организация, которая обладает рядом характеристик, позволяющих выполнить переданные ей задачи. Среди таких характеристик можно выделить [8]:

- 1) материально-техническую базу, необходимую для реализации задач;
- 2) соответствующий кадровый потенциал;
- 3) соответствующий опыт работы и квалификацию.

Использование аутсорсинга осуществляется через подготовку и реализацию аутсорсинг-проектов. Аутсорсинг-проект можно определить как целенаправленное изменение отдельных аспектов деятельности организации на основе принципов аутсорсинга.

Разработка и реализация аутсорсинг-проекта является комплексным процессом, включающим в себя принятие ряда управленческих решений. Среди ключевых направлений деятельности по реализации аутсорсинг-проекта можно назвать: определение тех задач, для решения которых необходимо привлечение сторонней организации, изучение возможностей по привлечению сторонней организации, разработка системы контроля, организация тендера и выбор исполнителя, непосредственное взаимодействие с привлеченной организацией, оценка эффективности результатов аутсорсинга.

В целом аутсорсинг-проект направлен на поиск путей снижения затрат за счет использования ресурсов сторонних организаций, на повышение качества выполняемых процессов, на высвобождение ресурсов и их использование для развития и совершенствования собственных компетенций.

В зависимости от степени участия в аутсорсинг-проекте сторонней организации выделяются еще два вида аутсорсинга: частичный (выборочный) и полный (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика частичного и полного аутсорсинга

Критерии	Форма аутсорсинга	Характеристики
В выполнение работы вовлечены внутренние ресурсы организации-клиента	Частичный аутсорсинг	Организация-аутсорсер несет ответственность за: > выполнение отдельных видов или части работ > снижение рисков > возможность подбора индивидуальных решений
Выполнение работы полностью осуществляется за счет ресурсов организации-аутсорсера	Полный аутсорсинг	Организация-аутсорсер полностью отвечает за: > предоставление собственных ресурсов для выполнения работ > возможность применения стандартных решений > снижение стоимости услуг > совершенствование технологий выполнения работ

Концепция аутсорсинга находит свое применение и в государственных органах власти. Существует несколько трактовок понятия аутсорсинга в государственных органах. С одной стороны, согласно широкой трактовке аутсорсингом могут считаться отношения, связанные с любым сокращением объемов работы государственных органов за счет привлечения внешних ресурсов на основе заключения контрактов с негосударственными компаниями. В данном случае понятие аутсорсинга приравнивается к понятию государственной контрактации, которая подразумевает заключение контрактов с частными фирмами на поставку товаров и услуг, ответственность за удовлетворение потребностей в которых несет государственный сектор [9].

Однако аутсорсинг связан с установлением длительных отношений с внешним поставщиком на основе тесного сотрудничества. Данные отношения носят регулярный характер, а взаимодействие между заказчиком и исполнителем осуществляется на постоянной основе. Таким образом, деятельность по реализации краткосрочных задач и проектов не будет относиться к аутсорсингу. В то же время отношения аутсорсинга имеют договор-

ную природу: привлечение сторонней организации осуществляется на основе специального соглашения.

Создание внутренней конкурентной среды, переход от функциональной к технологической специализации, реинжиниринг производственных процессов, изменение системы внутренних и внешних коммуникаций, интенсификация информационного обмена, стремление к снижению издержек управления способствуют изменению общих методологических подходов к организации производственного процесса и процесса управления. Методология аутсорсинга последовательно развивается вместе с развитием систем управления и находит отражение во всех современных типах организационных структур. Характеристика типов структурных объединений с точки зрения развития отношений аутсорсинга приведена в таблице 2.

Известно, что каждая хозяйственно-экономическая система (организация) имеет определенный жизненный цикл, представляющий собой совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования. Жизненный цикл имеет следующий вид: зарождение и становление; рост, когда

фирма активно заполняет выбранный ею сегмент рынка; зрелость, когда фирма пытается сохранить имеющуюся долю рынка под своим контролем, и старость, когда фирма быстро теряет свою долю рынка и вытесняется конкурентами. В дальнейшем организация либо ликвидируется, либо вливается в более крупную, либо переформируется в более мелкие организации, которые в зависимости от ситуации могут оказаться на стадии роста или зрелости (реже – других стадиях).

По мнению авторов, в зависимости от того, на каком этапе жизненного цикла находится организация, можно отследить характер и масштаб использования аутсорсинга [4].

Так, например, в стадии становления, когда перед руководством компании стоит задача проведения первоначальных мероприятий, связанных с введением организации в систему рыночных отношений, возможно применение инструментария аутсорсинга для выполнения тех функций, самостоятельное осуществление которых либо связано с существенными затратами, либо вовсе невозможно.

В стадии роста использование аутсорсинга может быть обусловлено наличием экономической эффективности результатов его применения и некоторыми другими показателями (табл. 3).

Таблица 2

Аутсорсинг в различных структурных объединениях

Структурные объединения	Принципы формирования организационных единиц	Развитие отношений аутсорсинга
Функциональная организация	> функциональная идентичность или производственная специализация	> внутренний аутсорсинг на уровне функциональных подразделений > внешний аутсорсинг вспомогательных и обслуживающих функций
Дивизиональная организация	> продуктовая специализация > выделение стратегических бизнес-единиц > выделение региональных структур	> аутсорсинг на основе выбора стратегических направлений деятельности (переопределение бизнес-системы с учетом возможностей, предоставляемых специализацией стратегических бизнес-единиц, интеграция региональных подразделений на основе общей сети специализированных услуг, поставляемых внутренними подразделениями)
Матричная (мультифокусная) организация	> на основе горизонтальных связей между специализированными подразделениями (функциональными или продуктами)	> системная интеграция на основе инноваций и горизонтальных информационных связей, функциональная специализация подразделений > глобальный аутсорсинг производственной деятельности
Горизонтальная (процессная) организация	> горизонтальная координация > процессная интеграция	> аутсорсинг бизнес-процессов > интеграция на основе информационных процессов с внутренними и внешними организационными единицами
Модульная (сетевая) организация	> вынесение принципов горизонтальной координации и процессной интеграции за пределы границ собственной организации	> полный аутсорсинг бизнес-процессов > системная интеграция вокруг основных стратегических процессов > формирование сети создания ценности

Таблица 3

Этапы жизненного цикла системы
(организации) с позиции концепции аутсорсинга

Этап	Краткое описание	Характер и масштаб использования аутсорсинга
Становление	Организация находится в стадии становления, формируется жизненный цикл продукции. Цели еще нечеткие, творческий процесс протекает свободно, продвижение к следующему этапу требует стабильного обеспечения. В эту стадию могут входить следующие процессы: зарождение, поиск единомышленников, подготовка к реализации идеи, юридическое оформление организации, набор операционного персонала и выпуск первой партии продукта	Аутсорсинг используется для выполнения тех функций организации, самостоятельное осуществление которых либо связано с существенными затратами, либо вовсе невозможно
Рост	Период быстрого роста организации, осознание своей миссии и формирование стратегии развития (неформальные коммуникации и структура, высокие обязательства). Происходит рост компании: идет активное освоение рынка, интеграция особенно интенсивна	Применение аутсорсинга оправданно, если он экономически выгоден, позволяет добиться более высоких показателей финансово-хозяйственной деятельности, проводить (при необходимости) политику диверсификации производства
Зрелость	На этом этапе на организационном уровне наиболее интенсивны процессы интернализации, когда знания, полученные и переработанные организацией на предыдущих этапах, получили свое выражение через провозглашенные ценности (миссия организации, цели и символы, артефакты) и проходят процесс индивидуального осознания. Организация достигает лидирующего положения на рынке. По мере расширения ассортимента выпускаемой продукции и комплекса предоставляемых услуг создаются новые подразделения, структура становится более сложной и иерархической. Формализуются политика и распределение ответственности, усиливается централизация	Аутсорсинг применяется при условии достижения (поддержания) компанией необходимого уровня конкурентоспособности, выведении за рамки основной деятельности организации несвойственных функций, выполнение которых сторонними подрядчиками может существенно повысить показатели финансово-хозяйственной деятельности и позволит организации сконцентрироваться на основных (стратегических) задачах
Спад (упадок)	Период замедления роста и структурных изменений, дифференциация товаров (рынков), предвидение новых потребностей (стремление к комплексности, децентрализация, диверсифицирование рынков)	Используется в качестве доступной и сравнительно эффективной альтернативы в условиях системного кризиса, замедления роста, спада рыночной и деловой активности организации; возможен переход на новую стадию жизненного цикла в том случае, если организация после проведенного реформирования (трансформации, модернизации и проч.) продолжит свое существование

В заключение можно сделать вывод о том, что в современных условиях концепция аутсорсинга процессов находит свое практическое применение в различных сферах деятельности, во многих структурных объединениях и на всех этапах жизненного цикла организаций.

Список литературы

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 51.
2. Ивлев А.Г. Аутсорсинг организационного развития. М.: Агентство профессионального сервиса, 2002.
3. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. С. 6.
4. Курбанов А.Х. Вопросы трансформации организационных систем во времени // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: матер. VI Междунар. науч.-практ. конф., 29-30 марта 2011 г.: СПб.: СПбГИЭУ, 2011. Ч. 1. 363 с.
5. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2006. С. 42.
6. Рудая И.Л. Методология управления в экономических системах на основе аутсорсинга: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010.
7. Широкова А.В. Эволюция взглядов на развитие аутсорсинговых отношений // Экономические науки. 2009. № 3 (52). С. 76-80.
8. Шестоперов А.М. Аутсорсинг как способ оптимизации административно-управленческих процессов в органах государственной власти (на примере ФАС России). М.: НИСИПП, 2009. 160 с.
9. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов: учеб. для вузов. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 245.

Получено 15.09.11

A.K. Kurbanov, Candidate Of Sciences, Associate Professor, Military Academy of Logistics and Transport to Them. Army General A.V.Khruleva

THE CONCEPT OF OUTSOURCING PROCESSES AND ITS PRACTICAL APPLICATION

Outsourcing, which is a universal tool for enhancing competition pettiveness of the organization by reducing costs and rational analizatsii production and management activities in recent years has been used by many domestic and foreign companies.

The concept of outsourcing is due to the development of approaches inherent in the idea of division of labor. Organizations attract resources from the environment, transmit the non-core business processes on one side.

Key words: Outsourcing, the concept of outsourcing, outsourcing project.

УДК 336.77

Е.С. Беляева, канд. соц. наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: belena2107@yandex.ru)

С.А. Маркина, канд. экон. наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: markinas@list.ru)

ПРЕИМУЩЕСТВА ФАКТОРИНГА В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОДАЖ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

В статье рассмотрены этапы факторинговой сделки, проведен SWOT-анализ факторинга. Выявлены преимущества факторинга в финансировании продаж по сравнению с банковским кредитом.

Ключевые слова: факторинг, SWOT-анализ, рынок факторинга.

В современных экономических условиях усиливается конкуренция на товарных рынках и рынках услуг, что заставляет идти на более гибкие взаимоот-

ношения между поставщиком и покупателем. В своем стремлении найти и удержать покупателя поставщик использует все доступные инструменты и мето-

ды успешного бизнеса – снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки, бонусы. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит, начиная с того, кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать, если покупатель не платит, и т.д. Альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита является факторинг.

Факторинг – это рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное оружие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики.

Факторинг является разновидностью посреднической деятельности, при которой фирма-посредник (факторинговая компания) за определенную плату получает от предприятия право взыскивать и зачислять на его счет причитающиеся ему от покупателей суммы денег (право инкассировать дебиторскую задолженность). Одновременно с этим посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитный и валютный риски [1].

Факторинговые операции осуществляются по следующей схеме (рис. 1).

Предприятие заключает договор на оказание факторинговых услуг с финансовым агентом - фактором (от англ. factor – агент, посредник). Согласно такому договору поставщик (продавец) реализует товар, но не получает за него плату от покупателя, а уступает финансовому агенту право потребовать ее с покупателя. При этом поставщик не несет ответственности за получение агентом денег от покупате-

ля (ст. 827 ГК РФ). Поставщик предъявляет банку документы, подтверждающие факт поставки товара или оказания услуги на условиях рассрочки платежа (накладную, счет-фактуру), и в этот же день получает от банка 60-90% стоимости контракта. Процент от стоимости контракта, который клиент получит сразу после поставки, зависит от того, к какой категории надежности банк отнесет предприятие-покупателя: чем платежеспособней покупатель, тем большую сумму получит поставщик.

Продавец должен заведомо проинформировать покупателя об использовании факторинга и подписать с ним соответствующее приложение к договору. При наступлении срока оплаты покупатель перечисляет деньги непосредственно в банк. Если покупатель этого не делает, банк предпринимает усилия по взысканию средств с покупателя-должника (дебитора).

Когда задолженность погашена, банк выплачивает поставщику оставшуюся часть стоимости контракта за вычетом своих комиссионных, которые являются платой за оказание факторинговых услуг.

Таким образом, компания-поставщик предоставляет покупателю возможность купить товар с отсрочкой платежа, но при этом не лишается большей части своих оборотных средств. Как правило, банк и клиент подписывают бессрочный договор факторингового обслуживания. Заключив его однажды, они работают в режиме "сделка - деньги" без оформления новых договоров.

Банки, оказывающие услуги факторинга, обычно утверждают, что готовы работать с любым клиентом и любыми сделками. Однако для некоторых предприятий условия обслуживания могут оказаться недостаточно привлекательными. По утверждению большинства опрошенных банковских специалистов, наиболее выгодные условия банки готовы предоставить клиентам, которые отвечают следующим требованиям [3].

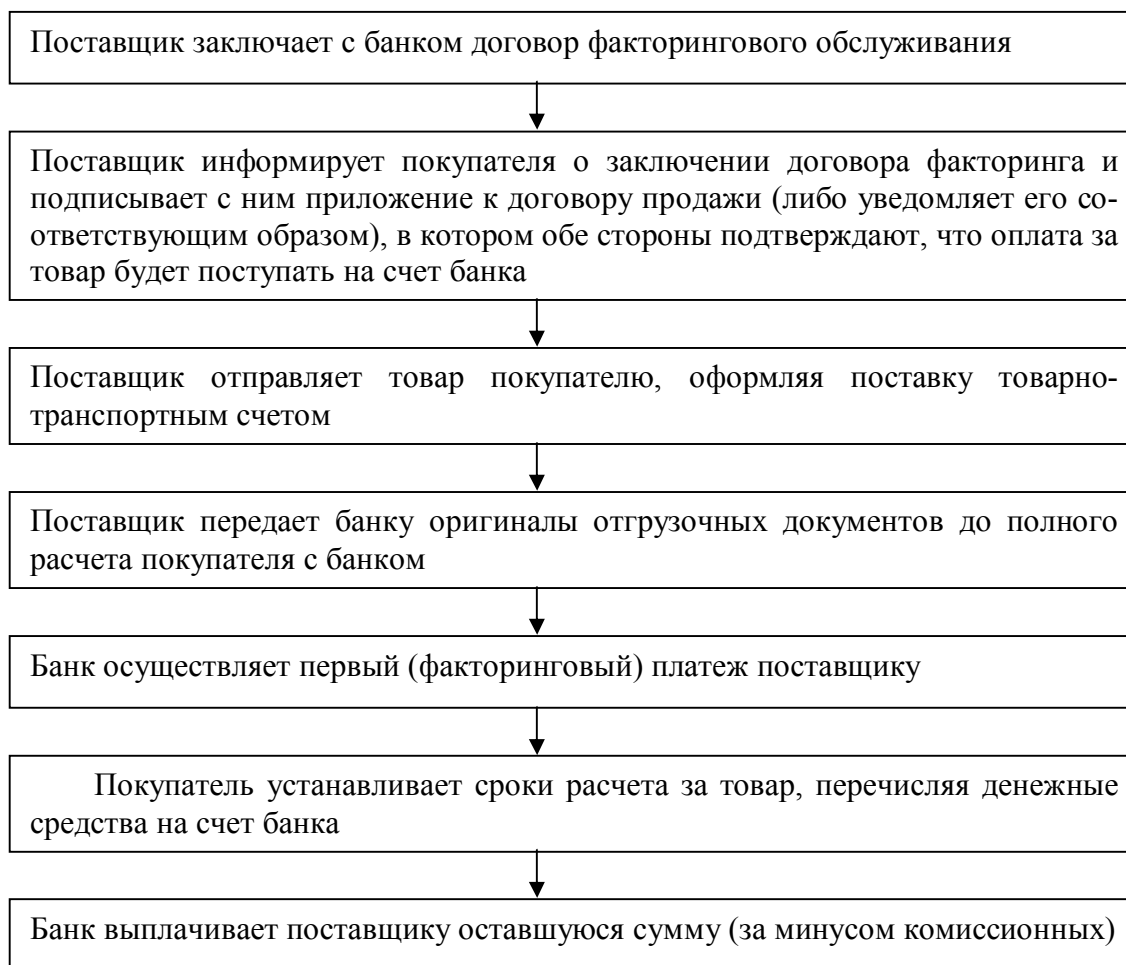


Рис. 1. Этапы факторинговой сделки

Компания должна быть быстрорастущей или считать стремительный рост одной из основных стратегических целей своей деятельности (для этого банки анализируют бухгалтерскую отчетность компании, динамику финансовых показателей, договоры на будущие поставки). Предназначение факторинга заключается именно в том, чтобы помогать растущему бизнесу.

Суммы поставок, финансируемых банком в рамках факторингового обслуживания, не должны быть ни слишком большими, ни слишком маленькими. Каждый банк по-своему понимает оптимальный размер сделки.

Предпочтительно, чтобы компания работала по факторинговой схеме с большим количеством дебиторов. Ситуа-

ция, когда клиент имеет одного или нескольких крупных дебиторов, является исключением из общего правила.

Желательно, чтобы покупатели были постоянными (по крайней мере, поставщик должен планировать долгосрочное сотрудничество с ними) и поставки осуществлялись на регулярной основе.

Срок отсрочки платежа, предоставляемой покупателю, не должен превышать 90 дней. Наилучшие условия банки предлагают по сделкам, предусматривающим отсрочку платежа от 15 до 45 дней [2].

В качестве инструмента принятия решения по факторингу может быть использован SWOT-анализ, который представляет собой анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (таблица).

SWOT-анализ факторинга

Сильные стороны	Слабые стороны
- быстрый возврат средств от дебиторов; - отсутствие необходимости перекредитования; - экономия средств на работу с дебиторской задолженностью	- дороговизна обслуживания; - большое количество документов для представления в банк
Возможности	Угрозы
- увеличение оборотного капитала; - работа только с надежными контрагентами; - улучшение отношений с банком; - уменьшение рисков компании, связанных с неоплатой выданных товарных кредитов, отсрочек платежа	- риск потерять существующих или отпугнуть возможных контрагентов

По нашему мнению, для предприятий-поставщиков, испытывающих дефицит оборотных средств, факторинг может стать альтернативой традиционному способу привлечения средств – краткосрочному кредитованию.

Остановимся подробнее на наиболее важных преимуществах и недостатках факторинга по сравнению с кредитом.

Преимущества факторинга:

- Отсутствие залога. При заключении договора факторинга банк не требует предоставления залога, открытия расчетных счетов поставщика и его дебиторов в одном из своих отделений, а также не проводит длительной проверки платежеспособности клиента. Должниками банка при факторинговом обслуживании поставщика становятся его дебиторы, а не предприятие-поставщик (гл. 43 ГК РФ).

При кредитовании банки с помощью залога страхуются от возможности возврата своих средств. При факторинге аналогичной страховочной мерой для банка является распределение кредитного риска между большим количеством дебиторов поставщика. За счет этого снижается вероятность того, что сумма денежных средств, выданная банком поставщику, не будет возвращена полностью.

- Снижение рисков компании-поставщика. При факторинге банк берет на себя значительную часть рисков своего клиента, в частности риски ликвидно-

сти, кредитные, валютные и процентные риски.

Иногда банк, стремясь оградить себя от кредитных рисков, заключает договор факторинга с регрессом. Согласно этому договору при неоплате поставки в течение определенного периода банк имеет право осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику (по одному или нескольким дебиторам) и востребовать с него сумму задолженности по этим дебиторам. Стоимость факторинга при этом ниже в среднем на 10%.

При заключении же бессрочного договора факторинга банк гарантирует поставщику, что стоимость предоставляемых денежных ресурсов будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (например, в течение полугода или года). Этот аспект факторингового обслуживания является дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика.

- Управление дебиторской задолженностью. Важной особенностью факторинга является то, что банк не только осуществляет финансирование поставок в кредит, но и управляет дебиторской задолженностью клиента. Поставщику регулярно предоставляются следующие отчеты по состоянию дебиторской задолженности: о поставках, зарегистрированных за определенный период; о переводе средств поставщику; о поступлении средств от дебиторов; о статистике пла-

тежей по каждому дебитору; о состоянии просроченной задолженности. Кроме того, по мере необходимости банк связывается с покупателями (например, если сроки оплаты товара истекли). Таким образом, банк освобождает клиента от работы по отслеживанию своей дебиторской задолженности.

Однако не все покупатели решаются работать с поставщиком на условиях факторинга, поскольку не хотят видеть в качестве кредитора мощный банк вместо постоянного партнера. Стремясь избежать осложнений, банки требуют, чтобы к договору поставки оформлялось приложение, в котором покупатель фиксировал бы свое согласие перечислить деньги за товар на счет банка.

Главный недостаток факторинга в том, что его использование обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита. Факторинговая комиссия представляет собой общую плату за комплексную услугу и в общем случае складывается из следующих составляющих:

- сбор за обработку документов;
- собственно факторинговая комиссия;
- проценты за использование денежных средств, предоставленных банком клиенту сразу после отгрузки товара и получения от него товарно-транспортных документов.

Впрочем, при заключении договора на факторинговые услуги банки, как правило, готовы учитывать индивидуальные особенности своих клиентов. Так, на размер комиссии влияют количество дебиторов у предприятия, сумма оборота в рамках факторинговых услуг.

Факторинг удобен тем, что по существу является комбинацией четырех видов услуг.

Первая услуга заключается в финансировании поставщиков товаров и услуг. Для этого финансовая компания (фактор), с которой поставщик заключает договор о факторинговом обслуживании, берет на себя обязательство всякий раз, когда поставщик предоставляет товарный кредит

покупателю, выплачивать ему большую часть стоимости поставки. Факторинговый договор заключается на неопределенный срок.

Вторая услуга – это предоставление фактором информационного обеспечения деятельности поставщика, ведения учета состояния его дебиторской задолженности. Например, наша корпорация информирует своих клиентов о состоянии продаж и дебиторской задолженности в режиме реального времени, используя уникальную систему "e-factoring".

Третий вид услуг – это хеджирование (страхование) рисков поставщика. Заключая договор факторинга, компании получают возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров в кредит: риски несвоевременной или неполной оплаты поставок покупателями, обесценения стоимости отгруженных товаров за счет инфляции и девальвации рубля.

Наконец, четвертый вид услуг – это административное управление дебиторской задолженностью, включающее контроль своевременности оплаты поставок, работу с дебиторами, организацию для поставщика кредитного менеджмента, в том числе установление лимитов на каждого из его покупателей.

Таким образом, финансовый механизм факторинга предоставляет поставщикам принципиально иные возможности для своего развития, чем те возможности, которые имеет поставщик, самостоятельно обслуживающий товарный кредит. Финансирование при факторинге, в отличие от собственных средств и кредита, не ограничено никакими суммами. Предположим, компания-поставщик начинает программу кредитования своих покупателей. Первоначальный анализ выявил необходимость вложения в товарный кредит 10 млн рублей. Однако компания имеет собственных средств в размере 3 млн рублей и может привлечь кредит на ту же сумму. Соответственно, 4 млн рублей остаются не профинансированными, и поставщик будет вынужден ограничить продажи в кредит. В случае

же использования факторинга общая нагрузка на оборотные средства составила бы не более 10% от объема товарного кредита (при условии получения 90% от фактора), т.е. суммы 1 млн рублей, которая могла быть покрыта из собственных источников. Остальной объем средств был бы профинансирован факторинговой компанией, что позволило бы поддерживать товарный ассортимент и остатки и сделать новые отгрузки, не испытывая недостатка в денежных средствах.

Несомненным преимуществом факторинга для финансирования бизнеса является возможность оптимизации налогообложения прибыли.

Расходы, связанные с договором факторинга, такие как комиссия за факторинговое обслуживание и комиссия за предоставление денежных средств клиенту фактором в рамках факторингового обслуживания за каждый день с момента

выплаты финансирования по день поступления соответствующих денежных средств на счет фактора, для целей налогообложения прибыли приравниваются к расходам в виде процентов по долговым обязательствам.

Проведем анализ рынка факторинга за 2005-2010 годы (рис. 2). Рост рынка факторинга и в первом, и во втором полугодии 2010 года сопровождался снижением доходов факторов. Рынок факторинга вплотную приблизился к уровню в 500 млрд руб., но пока не достиг показателей предкризисного максимума. В целом за 2010 год рынок прибавил 37,5%, в то время как факторинговое вознаграждение снизилось на 10-15%. Причина – обострение ценовой конкуренции, особенно жесткой она оказалась в сегменте факторинга с регрессом в Москве, где сконцентрированы усилия большинства крупных игроков рынка.

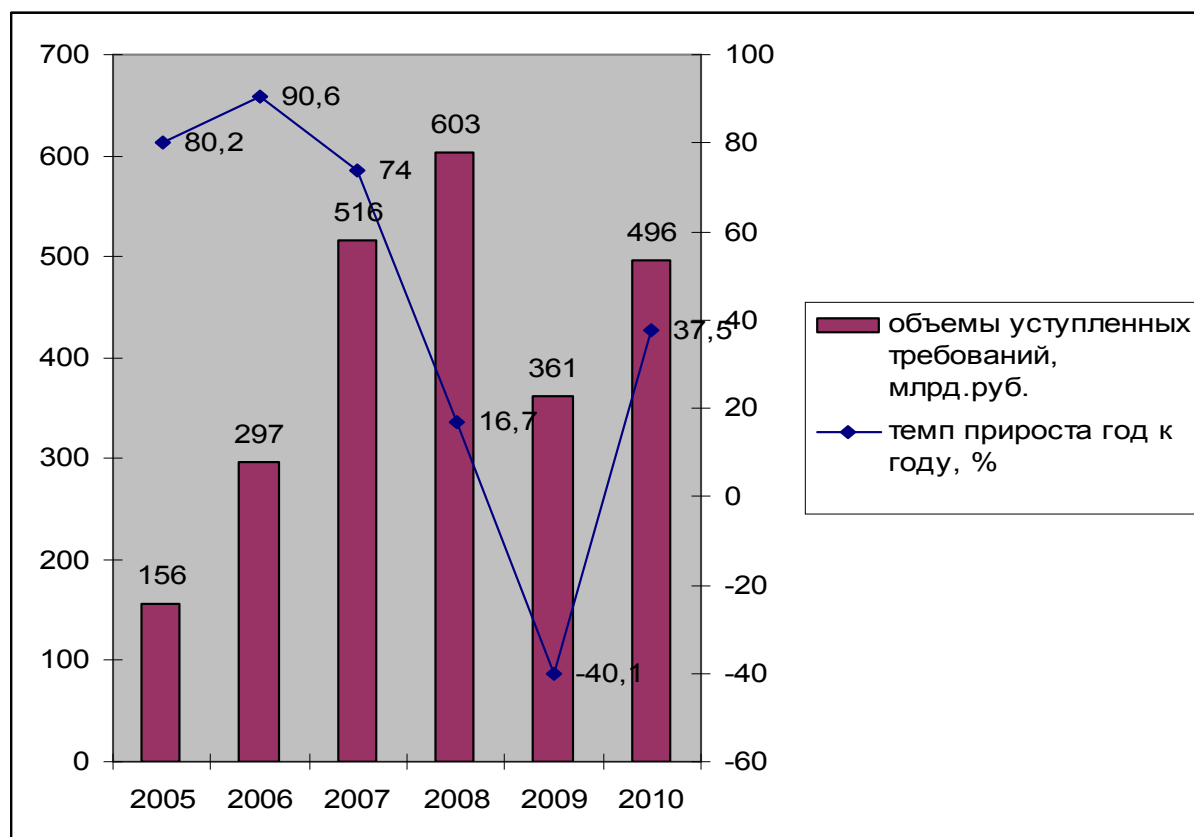


Рис. 2. Динамика рынка факторинга за 2005-2010 гг.

В 2010 году многие универсальные коммерческие банки использовали факторинг как «приманку» для привлечения клиентов на комплексное обслуживание в банк. Размещение избыточной ликвидности в 2010 году стало заботой номер один для банковского сектора. Поэтому многие кредитные организации, рассчитывая покрыть возможные убытки от факторинга за счет других, более доходных продуктов, стали предлагать факторинг на грани рентабельности. В 2011 году, когда избыточная ликвидность рассосется, некоторые участники рынка начнут отказываться от низкомаржинального факторинга.

После выхода на рынок госбанков и крупных частных кредитных организаций низкая маржинальность отрасли стала барьером для входа на рынок иностранных игроков. До 2008 года преградой для выхода на российский рынок факторинга иностранных игроков была коллизия с лицензированием. Многие эксперты прогнозировали, что после внесения изменений в Гражданский кодекс, на рынок выйдет много новых иностранных игроков, и они займут куда более существенную долю рынка, чем в 2008 году. Однако этого не произошло, и вряд ли произойдет в 2011 году.

По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок факторинга в 2011 году достигнет 670 млрд руб. (темпы прироста около 35%). В первом полугодии 2010 года темп прироста рынка составил 17%, а во втором – уже 55%. Но

сохранить такие высокие темпы в 2011 году вряд ли удастся: скажется снижение избыточной ликвидности финансового сектора из-за ужесточения монетарной политики. Точками роста в 2011 г. станут развитие факторинга в регионах и безрегрессного факторинга. Но такой рост потребует существенных инвестиций в развитие, на что в условиях снижения доходности отважатся далеко не все.

Таким образом, факторинг является сравнительно новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска при организации платежей. Коммерческие банки, развивая эти операции, дополняют их элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания клиентов. Это позволяет расширять круг клиентов банка, усиливать связь с ними, увеличивать прибыль банка за счет расширения операций.

Список литературы

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 495 с.

2. Багиров М. Факторинг – финансирование продаж // Финансовый директор. 2003. №1.

3. Официальный сайт Эксперт РА. URL: <http://www.raexpert.ru>

Получено 16.09.11

E.S. Beljaeva, Candidate of Sciences, Associate Professor, Finance and Credit Chair, Southwest State University (Kursk) (e-mail: belena2107@yandex.ru)

S.A. Markina, Candidate of Sciences, The Associate Professor, Finance and Credit Chair, Southwest State University (Kursk) (e-mail: markinas@lis.t.ru)

ADVANTAGES FACTORING IN FINANCING OF SALES

In article stages factoring transactions are considered, the SWOT-analysis factoring is spent. Advantages factoring in financing of sales in comparison with the bank credit are revealed.

Key words: factoring, the SWOT-analysis, the market factoring

УДК 338.24

А.А. Головин, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Выявлены возможные риски при использовании системы управления по целям (УПЦ), основные направления деятельности менеджеров при управлении рисками и определены основные причины неэффективного использования УПЦ в российских условиях.

Ключевые слова: системы управления по целям, управление рисками, причины неудач программы УПЦ.

Система управления по целям в настоящее время получила широкое распространение среди практикующих менеджеров, так как она обеспечивает хорошие результаты по достижению запланированных показателей и способствует эффективной совместной деятельности аппарата управления предприятия.

Для реализации данной системы исходят из следующих предпосылок:

– система управления должна обеспечивать достижение всех основных целей и задач предприятия;

– руководители всех уровней должны иметь четкие цели в рамках своих полномочий и ответственности;

– цели и задачи всех руководителей согласуются, и в соответствии с этим организуется работа по их выполнению;

– менеджеры и исполнители совместно формируют функции путем взаимных консультаций, и при этом формируется соответствующая иерархия целей.

Однако при принятии решений всегда важно учитывать риск. Понятие «риск» используется здесь не в смысле опасности. Риск скорее относится к уровню определенности, с которой можно прогнозировать результат. В ходе оценки альтернатив и принятия решений руководитель должен прогнозировать возможные результаты в разных обстоятельствах или состояниях природы. По сути дела, решения принимаются в разных обстоятельствах по отношению к риску.

Риск – это, по сути, обратная сторона свободы предпринимательства. Предпринимательства без риска не бывает, и наибольшую прибыль, как правило, приносят операции с повышенным рис-

ком. Он неразрывно связан с менеджментом. Ни один менеджер не в состоянии устранить риск полностью, но путём выявления сферы повышенного риска, его количественного измерения, оценки допустимого уровня риска, регулярного поведения контроля руководитель способен владеть ситуацией и в определённой мере управлять риском. Искусство управления риском заключается в балансировании уровней риска и потенциальной выгоды. Менеджер сопоставляет положительные и отрицательные стороны возможных решений и оценивает их вероятные последствия, т.е. определяет, насколько приемлем и оправдан риск в сравнении с возможной выгодой.

Эффективность управления риском во многом зависит от его вида, что требует научно обоснованной классификации. Классификация рисков позволяет чётко определить место каждого вида риска в их общей системе и использовать для управления им наиболее эффективные, соответствующие именно этому виду способы и приёмы. Классификационная схема риска представлена на рисунке.

Главная цель риск-менеджмента (особенно для условий современной России) – добиться, чтобы в самом худшем случае речь могла идти об отсутствии прибыли, но никак не о банкротстве фирмы. Международный опыт бизнеса свидетельствует, что причиной большинства банкротств служат грубые ошибки и просчёты в менеджменте. Поэтому предприниматели и менеджеры должны уделять особое внимание эффективному управлению риском.

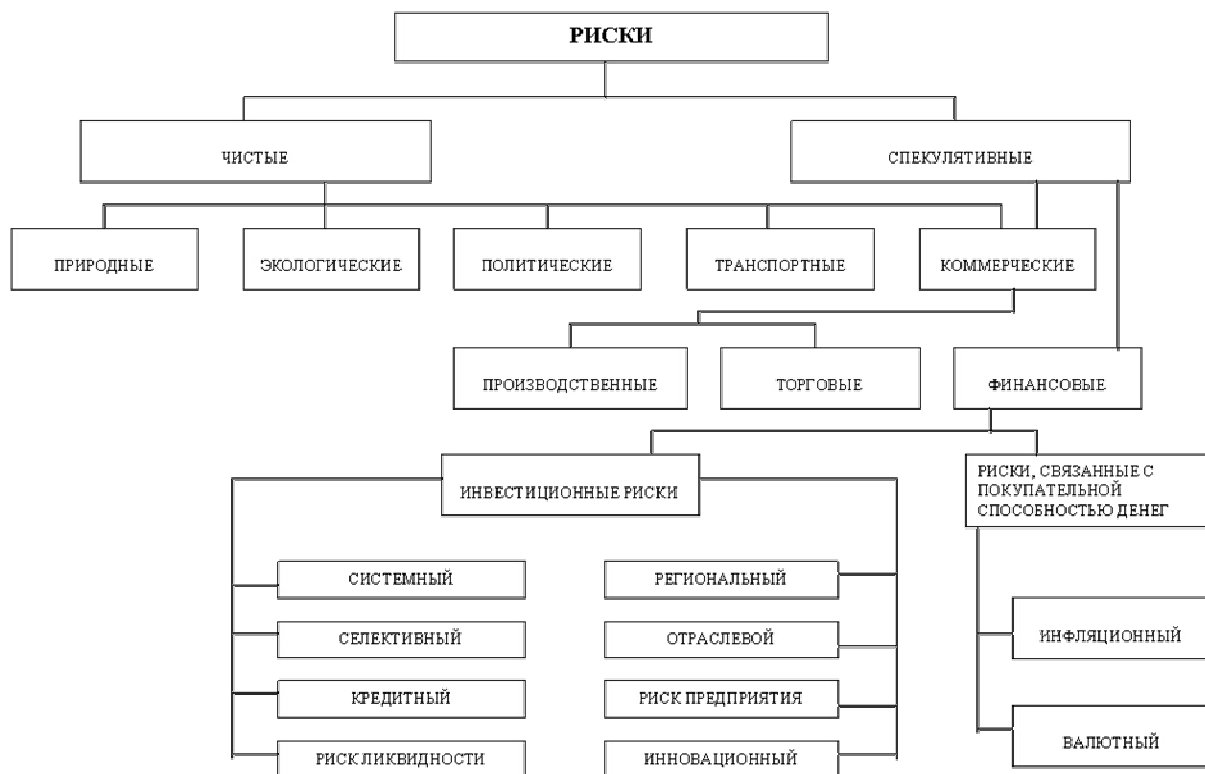


Рис. Схема классификации рисков

Управление риском представляет собой один из динамично развивающихся видов профессиональной деятельности в области менеджмента. В штате многих западных фирм есть особая должность – менеджер по риску, в чьи обязанности входит обеспечение снижения всех видов риска. Риск-менеджер участвует наряду с соответствующими специалистами в принятии рискованных решений (например, выдача кредита или выбор объекта инвестирования) и разделяет с ними ответственность за их результаты.

Управление рисками включает следующие основные направления деятельности:

- распознавание, оценка и анализ степени риска;
- разработка и осуществление мер по предупреждению, минимизации и страхованию риска;
- кризисное управление (ликвидация последствий возникающих убытков и выработка механизмов выживания организации).

Для предприятия очень важно сформулировать определённую стратегию

управления риском, для чего необходимо дать конкретные ответы на следующие вопросы:

- какие именно виды рисков она обязана учитывать в своей деятельности;
- какие способы и инструменты позволяют управлять подобными рисками;
- какой объём риска организация может взять на себя?

Однако только формулирование стратегии для управления риском недостаточно, нужно ещё иметь механизм её реализации – систему управления рисками, что в свою очередь предполагает создание эффективной системы оценки и контроля принимаемых решений и выделение специального подразделения или работника, которому будет поручено управление рисками, а также выделение средств и формирование специальных резервов для страхования рисков и покрытия убытков. Практика подтверждает также целесообразность и необходимость разработки специальной инструкции по управлению рисками, в которой регламентировались бы действия отдельных работников и структурных подразделе-

ний организации, связанные с возможными рисками. Прежде всего это относится к банкам, кредитным, страховым организациям, инвестиционным институтам, а также финансовым и коммерческим подразделениям организации других видов деятельности.

Однако практика показывает, что имеется много случаев, когда программы УПЦ потерпели неудачу. К основным причинам можно отнести следующие:

- отсутствие заинтересованности и поддержки высшего руководства,
- искажение концепции,
- трудности при постановке целей,
- увеличение канцелярской работы,
- ужесточение дефицита времени,
- отсутствие соответствующей квалификации,
- отсутствие индивидуальной мотивации,
- слабая интеграция с другими системами.

В то же время за годы исследования этой системы, практики ее использования на российских предприятиях выявились и некоторые ограничения эффективного применения УПЦ. Так, система не приносит успеха на плохо организованном и плохо управляемом предприятии, где принято за правило «спускать» цели сверху, не привлекая к их постановкам и

согласованию руководителей другого уровня. Её трудно использовать, если отсутствует личная мотивация и необходимая для управления информация, а также при неудовлетворительной организации контроля. Кроме того, необходимо учитывать, что это трудоёмкий, сложный и длительный процесс, который даёт результат только там, где перед руководителями стоит проблема выбора действий для их выполнения. В противном случае администрирование подменяет инициативу, бюрократия ограничивает творчество, цели превращаются в принудительные задачи, а любые перемены рассматриваются как нежелательные. Из этого следует, что системы УПЦ дают эффективный результат только там, где есть для этого соответствующие условия.

Список литературы

1. Друкер П. Эффективный управляющий. М.: ВЦИ, 1994. 268 с.
2. Друкер П. Практика менеджмента: [пер. с англ.]. М.: Издат. дом «Вильямс», 2000. 428 с.
3. Тарелкина Т. Управление по целям // Менеджмент сегодня. 2003. №1. С. 23-32.

Получено 20.09.11

A.A. Golovin, Doctor of Sciences, Associate Professor, Head of Economics and Management Chair, Southwest State University (Kursk)

FEATURES OF RISKS AT CONTROL SYSTEM USE ON THE PURPOSES IN ORGANIZATION

Possible risks are revealed at control system use on the purposes (УПЦ), the basic lines of activity of managers at management of risks and are defined principal causes of inefficient use of management on the purposes in the Russian conditions.

Key words: control systems on the purposes, management of risks, the reasons of failures of the program of management on the purposes.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

УДК 316

Н.М. Токарская, д-р экон. наук, профессор, Байкальский государственный университет экономики и права, заслуженный деятель науки РФ (г. Иркутск) (e-mail: k_sociology@isea.ru)

А.А. Марасанова, канд. экон. наук, ст. преподаватель, Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск) (e-mail: marasananna@mail.ru)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ И ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Рассмотрены подходы к толкованию категории «качество жизни населения». Отмечены особенности разработки инструментария в целях исследования качества жизни населения. Описаны существующие методические подходы к оценке качества жизни населения; выделены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: качество жизни населения, методологические подходы к изучению качества жизни населения, методические подходы к изучению качества жизни населения, оценка качества жизни населения.

В современных условиях повысились как внимание, так и требования к оценкам качества жизни. Однако при решении конкретных исследовательских и практических задач разные специалисты по-разному, в зависимости от целей и задач исследования, понимают термин «качество жизни» и используют весьма неодинаковые его толкования. Действительно, данное понятие весьма сложное, многогранное и требует уточнения как в его наиболее общем смысле, и так и в отдельных его интерпретациях.

По поводу содержания понятия «качество жизни» среди ученых не сложилось единого мнения. Причиной дискуссии является многообразие подходов к определению этого понятия с различных сторон: экономической, социальной, медицинской, экологической, физиологической и др. Термин появился к началу 1960-х годов и включал в себя представление о различных человеческих потребностях вплоть до индивидуальных ощущений и личных представлений о счастье. В то же время начали складываться стандарты качества окружающей среды, материальных благ. Появились стандарты образования, здорового образа жизни, экологичного жилья, пищи, одежды [1].

Особенность концепций качества жизни в том, что они предполагают многостороннюю оценку условий человеческой жизнедеятельности. Качество жизни

может определяться и как интегральная характеристика жизни людей, раскрывающая не только жизнедеятельность, жизнеобеспечение, но и жизнеспособность общества как социального организма, социальные качества [2].

Энциклопедический социологический словарь дает следующее определение качеству жизни: это социальная категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей, качество питания, качество и модность одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды, структура досуга, степень удовлетворения потребностей в содержательном общении, занятиях, творческом труде, уровень стрессовых состояний, структура расселений и др. Специалисты Всероссийского научно-исследовательского института технической эстетики рассматривают содержание понятия «качество жизни» как совокупность жизненных ценностей, характеризующих виды деятельности, структуру потребностей и условия существования человека (групп населения, общества), удовлетворенность людей жизнью, социальными отношениями и окружающей средой. С.А. Айвазян рассматривает качество жизни как категорию, интегрирующую параметры качества населения, благосостояния населения, качества социальной сферы, ка-

чества экологической ниши, природно-климатические условия [3].

С одной стороны, понятие «качество жизни» получило экономическую основу (доходы, качество продуктов, товаров, услуг, уровень здравоохранения и образования, плотность населения), а с другой – психологические (аффективные и когнитивные компоненты) и иные обоснования, соответствующие научной сфере, в которой проводились изыскания. В конечном счете исследования качества жизни разделились на «субъективный» подход, включающий в себя личные чувства и ощущения человека, и «объективный», рассматривающий качество жизни с точки зрения состояния общества, коллектива, группы, семьи. Для полноты характеристики качества жизни стали использовать как субъективные индикаторы (ценности, ощущения, чувства), так и объективные критерии (доход, образование, здравоохранение, качество питания и т.д.) [4].

По мнению специалистов Всероссийского центра уровня жизни, категория «качество жизни» характеризует сущность развитости личности, социальных групп и всего общества страны в увязке со степенью удовлетворения ими своих потребностей. Поскольку в стране взаимодействуют отдельные индивидуумы и группы с различным качеством жизни, они полагают целесообразным выделять индивидуальное, групповое и преобладающее качество жизни [5]. Специалисты Всероссийского центра уровня жизни определяют структуру качества жизни следующими категориями: 1) качество общества (личности, населения, отдельных социальных групп и организаций гражданского общества); 2) качество трудовой и предпринимательской жизни; 3) качество социальной инфраструктуры; 4) качество окружающей среды; 5) личная безопасность; 6) удовлетворенность людей качеством своей жизни [6].

В целом круг определений качества жизни неоднозначен — от чрезвычайно узкого его понимания, как субъективного

восприятия условий жизни, до более широкого, включающего показатели благосостояния и развития человека. В широком толковании термин «качество жизни» подразумевает удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Это понятие охватывает характеристики и индикаторы уровня жизни как экономической категории, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантии, охрану правопорядка и соблюдение прав личности, природно-климатические условия, показатели сохранения окружающей среды, наличие свободного времени и возможности хорошо его использовать, наконец, субъективные ощущения покоя, комфорта, стабильности. Более узкое понимание термина «качество жизни» (например, в словосочетании «уровень и качество жизни населения») охватывает перечисленные характеристики без, собственно, уровня жизни в его экономическом понимании (доходы, стоимость жизни, потребление) [7]. Д. А. Сюсюра правомерно характеризует «качество жизни» как постоянно эволюционирующую экономико-философскую категорию, характеризующую материальную и духовную комфортность существования людей [8]. Следовательно, ее содержание, действительно, многоаспектно и переменчиво в соответствии с изменением жизни людей, ее стандартов.

Качество жизни выступает обобщающей характеристикой социально-экономических результатов развития общества. Его исследование позволяет сформировать целостное представление о социально-экономическом положении населения. Однако задача разработки адекватного инструментария измерения качества жизни оказывается непростой уже на стадии операционализации понятия.

Во-первых, налицо многообразие трактовок качества жизни разными дисциплинами. Во-вторых, проблему представляет выбор концептуальных элементов дефиниции, которые бы определяли

сущность понятия [9]. Сложность, многоаспектность категории «качество жизни» предопределяют наличие множества методик и разных методических подходов к изучению и оценке качества жизни населения. Они должны учитывать как объективную основу формирования качества жизни населения (наличие определенных материальных условий, степень развития и особенности функционирования отдельных отраслей социальной сферы и пр.), так и субъективное восприятие людьми соответствующих условий.

Н.И. Лаврикова отмечает, что существующие в современной науке методы оценки качества жизни базируются на одном из следующих подходов:

- на основе расчета отдельных экономико-математических показателей (объективная оценка);
- на основе социологических исследований (субъективная оценка);
- на основе статистических показателей с использованием данных социологических исследований [10].

Анализ научной литературы, проведенный в рамках настоящего исследования, показал, что информационную основу для расчета показателей объективного характера главным образом составляют данные системы государственной статистики. Главным образом это данные, характеризующие уровень жизни населения. Органами государственной статистики Российской Федерации уровень жизни населения рассматривается в широком толковании данной категории. В официальных статистических изданиях в разделах, характеризующих жизненный уровень, наряду с показателями уровня, структуры, дифференциации доходов населения и показателями расходов и потребления домашних хозяйств описываются жилищные условия. Часто разделы по уровню жизни содержат статистические данные об уровне преступности, показатели здравоохранения, данные о задолженности по выплате заработной платы и некоторые показатели социальной поддержки (информация о выплаченных

пособиях, субсидиях и пр.) и развития социальной инфраструктуры. Информационную основу для оценки качества жизни населения также составляют статистические данные, характеризующие состояние, развитие, функционирование отдельных отраслей социальной сферы общества.

Наряду с использованием официальных статистических показателей (натуральных и стоимостных) расчет объективных показателей качества жизни населения может осуществляться на основе построения комплексных или интегральных показателей качества жизни населения. Такие показатели могут относиться как к числу общепринятых официальных показателей (например, индекс развития человеческого потенциала, индекс нищеты населения и пр.), так и к числу авторских показателей, учитывающих отдельные, специфические аспекты жизни человека и общества. Итоговые показатели выводятся на основе статистической обработки широкого набора отдельных статистических индикаторов, в той или иной степени отражающих социальное развитие. Разработка таких показателей осуществляется как отдельными учеными, так и научно-исследовательскими коллективами и организациями. Опираясь на принятые официальными органами системы показателей, исследователи конструируют собственные оценочные методики (используя при этом не только статистические, но и социологические методы исследований). А.С. Ахременко отмечает, что конкретные наборы величин, привлекаемые для расчета индекса, в разных методиках разнятся, что зависит от методологических установок разработчиков, а также не в последнюю очередь от специфики конкретной страны/региона, которую изучают: ведь набор показателей должен достоверно отражать качество жизни именно на этой территории. Учитывая, что качество жизни — многомерное понятие, на концептуальном уровне оно включает в себя множество разнородных, не сводимых друг к

другу составляющих социального развития. В этом смысле построение общего индекса – это существенное одномерное упрощение. Тем не менее с технологической точки зрения индекс представляется удобным как для использования в процессе формулирования текущей и стратегической политической линии государства, так и в качестве интегрального показателя эффективности политической системы [11].

В рамках субъективного подхода к оценке качества жизни населения, опирающегося на методы социологических исследований, имеет место оценка степени удовлетворенности жизнью самими индивидами. Иначе говоря, в этом случае качество жизни определяется в зависимости от восприятия людьми своего положения, которое обусловлено культурными особенностями и системой ценностей, принятой в данном обществе, устоявшимися жизненными стандартами социальной микро- и макросреды, ожиданиями, целями индивида [12].

Результаты социологических исследований качества жизни населения также могут служить информационной основой для построения агрегированных или комплексных показателей и индексов. А.С. Ахременко отмечает, что построение индекса качества жизни на основе субъективной самооценки человека в теории и практике оценки качества жизни считается, как правило, более перспективным и более адекватным реальности. Предполагается, что определение самим индивидом степени удовлетворенности своих потребностей, своего жизненного положения дает наиболее достоверную картину. При этом очевидно, что индекс качества жизни на основе субъективной самооценки выводится по результатам значительного количества массовых опросов, что предполагает крупные финансовые затраты на проведение исследования. Кроме того, субъективный подход существенно затрудняет сравнительные исследования, так как неформальные стандарты качества жизни весьма разли-

чаются не только в отдельных странах, но и во многих случаях в регионах внутри одной страны [13].

Очевидно, что сочетание статистического и социологического подходов к оценке качества жизни населения позволяет преодолеть отдельные их недостатки и принять во внимание широкий спектр показателей качества жизни населения. Однако в этом случае необходимо определение общих принципов оценки качества жизни населения.

Статья подготовлена в рамках реализации проекта «Стратегические направления регулирования качества жизни населения крупного сибирского города» (Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы, гос. контракт с Минобрнауки РФ № 14.740.11.0564); номер регистрации проекта во ВНИИЦ 01201065138.

Список литературы

1. Биктимирова З.З. Качество жизни: теоретические подходы и методы измерения. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2006. С. 13.
2. Бойцов Б.В., Крянев Ю.В., Кузнецов М.А. Системная целостность качества жизни // Стандарты и качество. 1999. № 5. С. 19.
3. Алексеева Е.В. Подходы к определению качества жизни // Аспирант и соискатель. 2006. № 6. С. 29.
4. Качество жизни в условиях социальных девиаций / Н.М. Римашевская, Г.Н. Волкова, Н.Е. Маркова, Л.А. Мигранова // Народонаселение. 2007. № 4. С. 21.
5. Уровень и качество жизни населения в новой России / под ред. В.Н. Бобкова // Уровень жизни населения регионов России. 2006. № 10/11. С. 71.
6. Жеребин В.М., А.Н. Романов. Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 13.
7. Сюсюра Д.А. Методический подход к оценке социального положения населения регионов // Социальная сфера. 2007. № 9. С. 167.

8. Ахременко А.С., Евтушенко С.А. Качество жизни регионов России: политологический аспект, методология и методика измерения // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2010. № 1. С. 68.

9. Лаврикова Н.И. Разработка механизма оценки качества жизни населения в аграрном регионе // Региональная эконо-

мика: теория и практика. 2010. № 17. С. 54.

10. Ахременко А.С., Евтушенко С.А. Качество жизни регионов России: политологический аспект, методология и методика измерения // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2010. № 1. С. 69.

Получено 21.08.11

o

N.M. Tokarskaya, Doctor of Sciences, Professor, Baikal National University of Economics and Law, Irkutsk (e-mail: k_sociology@isea.ru)

A.A. Marasanova, Candidate of Sciences, Senior Lecturer, Baikal National University of Economics and Law, Irkutsk (e-mail: marasananna@mail.ru)

METHODOLOGICAL AND METHODICAL APPROACHES TO STUDYING AND AN ESTIMATION OF QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

Approaches to category interpretation «quality of life» are considered. Features of working out of toolkit for research of quality of life of the population are allocated. Are described existing methodical to an estimation of quality of life of the population; their merits and demerits are allocated.

Key words: quality of life of the population, methodological approaches to studying of quality of life, methodical approaches to studying of quality of life, an estimation of quality of life.

УДК 316.47

Ю.Ю. Шкарина, канд.соц.наук, ст. преподаватель, кафедра философии и социологии, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail:yshkarina@yandex.ru)

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

В статье рассматривается характер отношения к пожилым людям на разных этапах развития общества, выявляются особенности изменения роли пожилого человека под влиянием социокультурной среды.

Ключевые слова: социальная роль, пожилой человек, трансформация, общество.

Во все времена решающую роль в общественных преобразованиях возлагали на молодое поколение, обосновывая это тем, что оно обладает достаточным социальным ресурсом, чтобы оказывать заметное влияние на социально-экономические и политические процессы. Молодость активна, и активно её отношение к жизни. Её желания могут реализовываться в большей мере. Её самоутверждение стремится к интенсивности: совершать, изменять, реализовывать.

В обществе до настоящего времени сохраняется представление о пожилых людях как ущербных в отношении инноваций, усвоения новой информации, готовности к обучению. Поколение пожилых людей, чувствует внутреннее отдаление от общества и семьи, нередко теря-

ет ориентацию в современном социокультурном пространстве, испытывает недостаток внимания к своим проблемам, тогда как именно ему общество обязано своим сегодняшним днем.

Социальное отношение к пожилым людям, его специфика и характер развиваются в определённых социокультурных условиях. Каждое общество, каждая эпоха вырабатывает определённый тип данного отношения и его механизмы. Исследование особенностей социального положения пожилых людей позволяет проследить, как менялся характер отношений к старшему поколению и роль пожилого человека под влиянием социокультурной среды на разных этапах развития человеческого общества.

Как свидетельствует история человечества, характер социального отношения к пожилым людям и роль, отводимая данному поколению, постоянно изменялись: от конструктивного в одни периоды и наполненного негативизма в другие.

В первобытном обществе средняя продолжительность жизни составляла 20-30 лет. Стариками тогда считались люди старше этого возраста. Учитывая небольшие размеры палеолитических коллективов (20-25 человек) и незначительную продолжительность жизни, старость была экстраординарным явлением. До преклонных лет в палеолите доживали лишь наиболее психологически уравновешенные и физически выносливые индивиды [1, с. 187].

Для первобытных коллективов следует отметить коммуникативную и социокультурную функцию пожилых людей как лучших (в силу опыта) носителей языка. Значительную роль пожилые люди играли в воспитании подрастающего поколения, в то время как трудоспособная часть племени была занята решением хозяйственных проблем. Определенное участие старики играли и в хозяйственной жизни коллектива: следили за очагом, участвовали в изготовлении орудий труда – довольно сложном и трудоемком процессе, требующем больших навыков.

Пожилый человек как носитель наиболее масштабного жизненного опыта был основным хранителем знаний и священных традиций всего первобытного коллектива. Коллективная мудрость была сосредоточена в старике. Знания пожилых, реализуемые более молодыми и сильными соплеменниками, были значимым фактором развития, гарантией оптимальной успешности первобытной локальной группы.

Такая роль, отводимая именно пожилым людям, была связана с определенной отстраненностью стариков от хозяйственной жизни коллектива, по крайней мере, из тех ее областей, которые требовали значительной физической активности (вооруженные конфликты с

иноплеменниками, охота), что также давало возможность обобщения богатого жизненного опыта с включением в него знаний, полученных от других, формулировки его в виде общих правил и наставлений. Пожилые люди в силу меньшей сосредоточенности на хозяйственных проблемах коллектива с угасанием физических возможностей при сохранении умственных способностей становились авторами различных изобретений и усовершенствований.

В целом уважительное отношение к пожилым как хранителям знаний, культуры и полноправным членам коллектива было характерно ещё на ранних этапах развития человеческого общества. Справедливо предположить отсутствие негативных стереотипов старости по причине уникальности и единичности самого явления, что скорее придавало ему определенную сакральную ценность. В первобытном обществе система накопления и передачи традиций, обычаев, знаний и навыков состояла в том, что социокультурный капитал, которым располагали пожилые люди, не выходил за рамки одного племени, а внутри него передавался от поколения к поколению в основном в устной форме. Такой способ передачи легко мог быть нарушен: с гибелью пожилых соплеменников утрачивалось ценное культурное наследие. Многие важные традиции, ценности, обычаи, сведения и навыки приходилось в таких случаях узнавать и осваивать в каждом поколении заново.

Лишь экстремальные условия существования эпохи мезолита (гибель мамонтовой фауны, неблагоприятные экологические условия отдельных территорий) заставляли коллектив жертвовать нетрудоспособными членами.

Мезолитические племена в силу изменившейся экологической обстановки вынуждены были вести преимущественно кочевую жизнь, довольствуясь относительно мелкой добычей; охота на немногочисленную крупную дичь с целью сохранения природных ресурсов региона

порой находилась под долговременным запретом. Опасность перенаселения территории племени заставляла коллектив заботиться как об ограничении рождаемости, так и намеренном поддержании высокой смертности среди престарелых. В эпоху мезолита и неолита пожилые люди не умирали естественной смертью. В первобытных сообществах людей не оставалось места для тех, кто по причине физической немощи переставал быть полноценным участником добычи пропитания [1, с. 205].

Со временем стариков не только перестают уничтожать, но к ним начинает проявлять уважение младшее поколение. Л.Г. Морган связывал это с тем, что на ранних стадиях цивилизации достижение пожилого возраста было весьма редким явлением, и богатые личным опытом пожилые люди, выполняя роль хранителей традиций, историков рода, воспитателей молодого поколения, посредников между живыми и умершими и мастеров церемоний, становились ключевыми фигурами первобытного коллектива.

В процессе становления человеческого общества возникает первая социально-политическая иерархия, основанная на половозрастном принципе. Она проявлялась в различных нормах, регламентирующих поведение старших и младших. Нормы первых связывались с высоким социальным престижем, с властными позициями в социуме, нормы вторых – с подчинением. Появляется культ предков, который является исторически первой идеологией, закреплявшей доминирование старших в обществе. Считалось, что магическая сила индивида возрастает по мере взросления и достигает своего максимума, когда он переходит в статус предка, то есть после его физической смерти. Используя эту силу, как предполагалось, старшие могли наказывать младших за неповиновение. С развитием политической сферы и появлением вождей именно их предкам предписывалась большая магическая сила, вожди, а потом и средневековые монархи выступают в

качестве отцов социума. Следует отметить, что даже там, где культ предков не был столь развит, старики считались приближенными к божествам и обладали мистической властью. Они были хранителями ритуальных и религиозных знаний, что во многом определяло их авторитет и укрепляло их высокое положение в обществе.

Наибольшим влиянием пожилые люди стали пользоваться в Древней Греции и Древнем Риме, в эпоху так называемой классической древности. Здесь долгое время была установлена геронтократия, выражением которой был возрастной ценз, необходимый для занятия должностей в руководящих органах государства. Платон и Аристотель говорили, что править должны пожилые люди. Авторитет, которым пользовались пожилые в Древней Греции, имел давнюю традицию: ещё легендарный греческий законодатель Солон заполнял высшие судебные инстанции старыми людьми.

Древние греки ассоциировали старость с мудростью, это делало старика существенной фигурой общества, старейшиной, в его функции входило управление страной и обеспечение преемственности культуры посредством воспитания подрастающего поколения [2].

Мудрость, авторитет, здравые осмысленные решения – эти качества древние римляне видели в пожилых людях. Высшим государственным учреждением у римлян был «сенат» (от латинского «старик»). Но власть стариков и уважение к ним отнюдь не означали проявления заботы о широких массах людей преклонного возраста. Классовое рабовладельческое общество по своей сути не могло проявить истинного гуманизма по отношению ко всем старым людям. Уделом римских рабов, сумевших дожить до старости, была голодная смерть, которой этих изгоев общества предавали на одном из островов Тибра. Даже свободные граждане могли рассчитывать в старости на весьма незначительную помощь со стороны общества. В те времена забота о

старых людях, принимавшая, как правило, семейные формы, основывалась не на осознании старости как возраста, требующего помощи и поддержки со стороны общества, а на религиозном преклонении перед пожилыми, вследствие одного своего возраста осененных мудростью и религиозным благочестием [1, с. 193].

В восточных философско-этических системах, прежде всего в Древнем Китае, особо почитали стариков и старость. Возраст от 60 до 70 лет считался желанным. На почтении к старости и старикам основано мироощущение китайцев. Эта восточная геронтофилия (любовь к пожилым людям) имеет глубокие социокультурные корни, так как устойчивость социально-политического устройства общества ассоциировалась с прочностью и устойчивостью организма человека и обретением им мудрости в старости.

Основным религиозным принципом конфуцианской этики является понятие «жэнь» (гуманность) как высший закон взаимоотношений людей в обществе и семье. «Жэнь» достигается путём нравственного самоусовершенствования на основе соблюдения «ли» (этикета) – норм поведения, базирующихся на почитательности и уважении к старшим по возрасту и положению, почитании родителей.

Согласно конфуцианской традиции дети должны уважать родителей, заботиться о них в старости, ухаживать за ними в случае болезни, достойно проводить в последний путь, хранить о них память, соблюдая ритуалы культа предков. По мнению Конфуция, молодые люди должны проявлять почитательность не только к родителям и прародителям, но и уважительно относиться ко всем старшим. Прототип нормального общественного устройства Конфуций видел в добрых семейных отношениях, когда старшие любят младших и заботятся о них (принцип «человечности»), а младшие, в свою очередь, отвечают любовью и преданностью (принцип «справедливости»). Особенно подчеркивалась важность ис-

полнения «сяо» (сыновнего долга и почитательности) [3, с. 300].

Вышеперечисленные нормы сформировались в недрах традиционного общества, базировавшегося на аграрной экономике в условиях нехватки земельных ресурсов и господстве натурального хозяйства. Укрепление отдельной семьи как экономической единицы традиционного общества способствовало формированию патрилинейного порядка наследования и становлению патрилинейного счета родства. Авторитаризм главы семьи культивировал иерархические отношения в семье и родственной группе. Безусловное повиновение в рамках концепции «сыновней почитательности» сводилось в определенной степени к навязыванию воли пожилых, подавлению воли и отчасти игнорированию интересов младшего поколения.

Семью возглавляла старшая по возрасту пара. Старшие распределяли хозяйственные работы между другими членами семьи, руководили их выполнением, распоряжались расходом семейных запасов, наблюдали за порядком и нравственностью, ведали отправление семейного культа, связанного с почитанием предков. Члены традиционной семьи были связаны системой прав и обязанностей друг перед другом, земельной собственностью, переходившей к сыну только после смерти отца, и культом предков. Старшие в семье пользовались авторитетом, поскольку они являлись носителями опыта, знаний, навыков хозяйственной деятельности, были собственниками основных средств производства, хранителями нравственных норм и семейных традиций.

Положение пожилых людей в первых развитых культурах, контролируемое теперь не только традицией, но и государством, становится стабильнее. Отношение молодого поколения к пожилому носит характер уважения и почитательности. Властные структуры с самых ранних этапов своего существования стараются взять на себя часть забот о своих наибо-

лее уязвимых членах. Для государств со значительной ролью бюрократического аппарата характерно наличие в их социальной политике геронтологических компонентов в виде льгот для пожилых, освобождения их от налогов или прочих повинностей.

Эпоха Возрождения, соединяющая принцип тела античности и принцип личности Средневековья, четко ставит проблему уважительного отношения к пожилому человеку и самой старости как личной заслуги перед Богом и людьми. Старость становится мудрейшей наставницей земного человека, поскольку повергается мистика сердца, а значит, умирает человек внутренний в его христианском понимании. В философских трудах Ф. Петрарки большое внимание уделяется теме ответственности пожилых людей за сохранность и целостность национальной культуры, её трансляцию подрастающему поколению, что сейчас чрезвычайно актуально для России. Те пожилые люди, которые живут «внешней жизнью, не имея в душе ничего своего, считают культуру тоже чем-то внешним, не имеющим глубоких живых корней», вызывают глубокое беспокойство у философа. По справедливому мнению Ф. Петрарки, у таких пожилых людей не формируется постоянство национального образа, они подражают чужеземцам, не думая о последствиях этого подражания для дальнейшего стабильного развития и сохранения национальной культуры, идеологии и общества в целом. Требование к качеству существующей культуры и непрерывности её передачи из поколения в поколение имеет у Ф. Петрарки индивидуально-личностное преломление, которое выражается в том, что, несмотря на возраст и необоснованные назидания о необходимости в пожилом возрасте оставить прежние занятия и думать о спасении души, – пожилые люди могут и должны заниматься творчеством и воспитанием молодого поколения [4].

В Новое время в европейских урбанизированных культурах с разрушением

общины и широким распространением вторичных групп в условиях фабричного производства и капиталистических отношений система коллективной поддержки нетрудоспособных приходит в упадок, усиливается дискриминация по половозрастным признакам, а нуклеарные семьи уже не в силах обеспечить своим старшим членам достойную старость. Увеличивается разрыв между поколениями в ценностях, идеалах, образе мыслей. Рост уровня социальной мобильности в урбанистических индустриальных культурах начинает негативно сказываться на положении и престиже людей пожилого возраста. В результате в XVI-XVII веках пожилые люди стали восприниматься как «исчерпавшие себя члены общества» [5, с. 121].

Технический прогресс XVIII века обеспечил улучшение условий жизни и увеличение её продолжительности и одновременно стал одной из основных причин разрушения престижа людей преклонного возраста и ухудшения отношений между старшим и младшим поколениями.

В XIX веке в результате двух революций – промышленной и демографической – численность людей преклонного возраста стала увеличиваться, но одновременно позиции их продолжали слабеть. Погоня за максимальной прибылью становится целью всех начинаний и решений деловых людей и промышленников. Их идеология приговаривает ещё нестарых людей к потере работы и нужде. Согласно справедливому замечанию Ю.К. Дупленко, «их выкидывают за борт общества и приговаривают к безработице в том возрасте, когда человек достигает полного расцвета своих физических и умственных сил, когда благодаря полученному опыту его работа становится наиболее производительной и доставляет ему максимум удовлетворения» [6, с. 10].

Промышленная революция отдала бразды правления молодому поколению. Молодой возраст становится наиболее ценным периодом XIX века. Роль моло-

дѣжи растёт, так как научно-техническая революция стремительно изменяет общественные реалии, к чему молодое поколение адаптируется гораздо быстрее. Пожилые люди XIX века, не в силах адаптироваться к быстро меняющимся реалиям, остаются на обочине общественной жизни, утрачивая стабильность материального положения и политическое главенство.

В нашей стране характерной чертой национальной традиции было уважение к пожилым людям со стороны молодѣжи. В.В. Колесов отмечает, что: «Весь древнерусский период проходит под знаком благоговейного уважения к старому, старшему по положению и по возрасту» [7, с. 256]. В Древней Руси старцы говорили от лица племени. Большое влияние на решение веча в русских городах, сменивших их земских соборов, а также деревенских сходок оказывало мнение пожилых людей. Главный голос принадлежал им. Уважительное отношение к пожилым на Руси было связано с наличием такой социальной единицы, как община. Община являлась самостоятельной и замкнутой структурой, воспроизводящей и передающей свой групповой опыт.

В русской православной культуре всегда уважительно относились к старости, отводя старикам важную роль патриарха, старейшины, советника, мудреца и друга. Благодаря этому пожилые люди не выпадали из общественной иерархии и поддерживали семейные связи.

Пожилые, больше чем кто-либо из окружения родственников, удовлетворяли духовные потребности детей: рассказывали им сказки, притчи, мифологические предания. Они заботились о детях, выполняя каждодневную работу по дому, поощряли активность детей в процессе их вхождения в жизнь окружающих взрослых, практически не прибегая к наказаниям. А.А. Коринфский отмечает: «Старики являются на Руси хранителями всевозможных заветов былого. Они же – и памятливые сказатели всех сказаний. Многие из этих последних давным-давно

вымерли бы, если бы не собиратели, подслушавшие их из уст, отходивших на вечный покой патриархов» [7, с. 234].

Одной из причин активных студенческих движений в России конца XIX – начала XX века, Л. Фойер считает потерю старшим поколением авторитета у молодых людей – будущих революционеров, движение которых стало неосознаваемым протестом против традиций и ценностей общества, созданного пожилыми людьми [8, с. 134].

Для советских лидеров молодѣжь всегда значила особенно много. В работах В.И. Ленина постоянно проводятся сравнения и сопоставления с использованием понятий «старое» и «новое»: «старое общество», «старые формы», «старая школа», и «новое творчество», «новая дисциплина», «новый аппарат». Подчёркивание плохого в «старом» и положительного в «новом», «молодом», заставляло советскую молодѣжь того периода верить, что абсолютно всё старое подлежит уничтожению и взять оттуда нечего, а новое – прекрасно и заманчиво: «Весь мир насилия мы разрушим до основания, а затем мы наш, мы новый мир построим, кто был ничем – тот станет всем..» [9, с. 119].

Старшему поколению, исходя из предполагающейся низкой активности его участия в революции и строительстве «нового коммунистического общества, инициаторы революции в России ничего особенного не предлагали. Молодѣжи фактически пообещали отстранение поколения пожилых людей от руководства и главного участия в будущем переустройстве государства. В знаменитой ленинской речи на Третьем Всероссийском съезде Коммунистического союза молодѣжи в 1920 году сказано: «Тому поколению, представителям которого теперь больше 50 лет, нельзя рассчитывать, что оно увидит коммунистическое общество. До тех пор это поколение умрет. А то поколение, которому сейчас 15 лет, оно и увидит коммунистическое общество, и само будет строить это общество...» [10,

с. 425]. Аналогичная тенденция ориентации государства главным образом на молодёжь, мнение о том, что молодость и молодые лучше, а старость и старые хуже, наблюдаются и в современном российском обществе.

Октябрь 1917 года и последующие события – гражданская война, индустриализация и коллективизация – сломали постфигуративный тип культуры в России. Его место заняла культура кофигуративного типа, где господствует модель поведения людей, подражающих своим современникам.

В идеологических кампаниях начала 1930-х и конца 1940-х годов молодёжь активно использовалась для организованной партийными властями травли «уклонистов» и «космополитов». Предпринималась попытка объявить молодёжь «барометром общественной жизни» [11].

Падение «железного занавеса» привело к тому, что поколение молодых людей 1980-х годов попало в формирующуюся и стремительно развивающуюся электронную коммуникативную сеть и приобрело такой опыт общения с миром, которого никогда не было и не будет у старшего поколения. Пожилые люди стали терять надежду увидеть в своих внуках повторение своего беспрецедентного опыта, который отныне становится молодёжи не нужен. Уважение к возрасту, бывшее правилом в российском обществе прошлых столетий, исчезает, уступая место безразличию по отношению к пожилым людям со стороны молодых.

Тенденция резкого изменения характера социального взаимодействия пожилых людей и молодёжи в негативную сторону сохраняется и продолжает развиваться в нашей стране и в начале XXI века, принимая новые формы. В современном российском обществе присутствует ярко выраженный слой инноваций, которые постоянно взламывают и перестраивают культурную традицию, затрудняя тем самым процессы социализации и адаптации человека к постоянно меняющимся условиям и требованиям жизни.

Пожилые люди, ещё сохраняющие высокую социальную активность и стремление удержать достигнутый социальный статус, вынуждены проходить болезненный процесс ресоциализации, адаптации к крайне сложным для себя условиям существования. Осознанно принуждая себя на совместное с молодёжью участие в создании нового опыта, они в то же время переживают как личную трагедию свою не востребованность со стороны общества, включая аккумулированный опыт предшествующих поколений, а также созданный на пике его социальной активности новый опыт.

Одной из основных причин ухудшения отношения к пожилым людям является изменение социокультурной среды современного российского общества, усиливающееся отсутствием баланса между традиционностью (носителями которой являются люди пожилого возраста) и инновативностью (присущей молодому поколению). Общество, утратившее традиции и свою историческую память, перестаёт развиваться, деградирует, поскольку прерывается связь между поколениями, происходит маргинализация социальных групп, постепенно развертываются и иные деструктивные процессы. С другой стороны, общество не может существовать, не изменяясь. Необходимо развивать инновационную культуру: знания, умения и опыт целенаправленной подготовки, комплексного внедрения и всестороннего освоения новшеств в различных областях человеческой жизнедеятельности при сохранении в инновационной системе динамического единства старого, современного и нового; иными словами, это свободное творение нового с соблюдением принципа преемственности, при котором особое внимание общество будет уделять не только молодому поколению, но и предоставлять возможности для активной реализации интеллектуального и социально-трудового потенциала людей пожилого возраста.

Список литературы

1. Россет Э. Продолжительность человеческой жизни: пер. с польск. М.: Прогресс, 1981.
2. Винничук Л. Люди, нравы и обычаи Древней Греции и Рима: пер. с польск. М.: Высш. шк., 1988. 496 с.
3. Переломов Л.С. Конфуций. «Лунь юй». М., 1998.
4. Рыбакова Н.А. Проблема старости в европейской философии: от античности до современности. СПб.: Алетейя, 2006. 288 с.
5. Волынская Л. Б. Престижность возраста // Социологические исследования. 2000. № 7. С. 120-125.
6. Дупленко Ю.К. Старение: очерки развития проблемы. Л.: Наука, 1985. 187 с.
7. Коринфский А.А. Народная Русь: Круглый стол сказаний, поверий, обычаев и пословиц русского народа. М.: Моск. рабочий, 1994. 560с.
8. Фойер Л. Конфликт поколений. Характер и значение студенческого движения. Нью-Йорк, 1969. 527 с.
9. Волкова Т.Н. Социальные и психологические проблемы старости // Вопросы психологии. 2005. № 2. С. 118–122.
10. Ленин В.И. Сборник произведений. М.: Полит. лит., 1977.
11. Отцы и дети: Поколенческий анализ современной России / сост.: Ю. Левада, Т. Шанин. М.: Новое литературное обозрение, 2005. 328 с.

Получено 22.08.11

Y.Y.Shkarina, Candidate of Sciences, Philosophy and Sociology Chair, Southwest State University (Kursk) (e-mail: yshkarina@yandex.ru)

TRANSFORMATION OF THE ELDERLY'S ROLE IN DEVELOPMENT OF THE SOCIETY

In the article character of the relation to elderly at different stages of the society's development is considered, features of change of the elderly's role under influence sociocultural conditions are revealed.

Key words: social role, elderly person, transformation, society.

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 338

А.А. Кононов, аспирант, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ РОССИИ

Обосновано использование упреждающего подхода к управлению структурно-динамическим развитием региональных хозяйственных комплексов и математического моделирования бизнес-процессов мезоэкономики, что позволяет определить приоритетные формы и способы мобилизации потенциала хозяйствующих субъектов конкретной территории для реализации стратегии инновационного прорыва в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: трансформационные преобразования в экономике, инновационный прорыв, регион.

Концептуальная модель, а также технология оценки эффективности и прогнозирования векторов трансформационных воспроизводственных процессов на региональном уровне позволят разработать альтернативные варианты выхода территорий на траекторию устойчивого социально-экономического развития с учетом имеющегося совокупного потенциала.

Россия и ее регионы, вступив в третье тысячелетие, столкнулись с глобальной проблемой построения стратегически конкурентоспособной, устойчивой к изменениям внешней среды структуры экономического пространства. Концепция использования территориально-ресурсных преимуществ, лежавшая в основе экономической парадигмы российской экономики на протяжении трех веков, проявила себя как недостаточно эффективная в современных условиях. Основой экономического роста в рамках инновационно-прорывного сценария является такое оптимальное сочетание структурных элементов, как: ресурсы (природные, производственные, человеческие, финансовые и др.); процессы преобразования ресурсов (технологии); спрос на ресурсы; эффект синергизма от сочетания этих факторов. Рассматривая цели, факторы экономического роста, управляемые категории и движущие силы, можно увидеть, что все они являются объектами трансформационных процессов экономических пространств. В последние годы возрос интерес к изучению

проблем государственного регулирования структурно-динамических преобразований экономического развития. Так, ряд исследований посвящены проблемам обеспечения конкурентоспособности, устойчивости, безопасности, стабильности и другим характеристикам социально-экономических систем мезоуровня.

Наметившиеся позитивные тенденции в экономике России еще не приобрели устойчивого, долговременного характера, и превращение их в стабильную динамику роста нуждается во всемерном использовании накопленного в мировой науке опыта структурных преобразований в целях выхода на траекторию инновационного развития. Для этого необходима активизация регулирующих функций органов исполнительной и законодательной власти путем управленческих воздействий прямого и косвенного характера, позволяющих постепенно обеспечить саморегулируемый инновационный рост экономики региона. Структурно-динамические преобразования являются важнейшей составной частью инновационно-прорывного сценария развития региона, предполагающего, прежде всего, осуществление социально-экономической и научно-технической политики, в результате которой регион за счет рационального использования собственного социально-экономического потенциала сможет реализовать функции расширенного воспроизводства и обеспечения устойчивого макроэкономического роста.

В рамках данных направлений развития основные усилия должны быть направлены на использование научно обоснованного подхода к управлению трансформационными процессами в региональных хозяйственных комплексах для модернизации национальной экономики.

Региональные интегративные структуры занимают особое место в российской экономике, что определяется экономическим положением страны и особым значением субъектно-территориального фактора в развитии реального сектора экономики. Формирование рациональной отраслевой и территориальной структуры мезоэкономики становится одной из значимых составляющих развития страны.

В последнее время актуализируется вопрос об объективных критериях экономического и социального прогресса как основополагающей формы трансформации. В одном случае критерием прогрессивных преобразований признается становление социально-экономических форм, которые обеспечивают функционирование общества как целостной системы. Здесь просматривается примат общего. Человек преимущественно рассматривается как составная производственно-технологических отношений. Ключевыми, доминирующими компонентами прогрессивных преобразований выступают технологии, материальные стандарты жизненного уровня. Вместе с тем становится все более очевидным, что общество, в котором возрастает материальная составляющая, но приходят в упадок моральные и этические нормы, политика или окружающая среда, не может считаться прогрессивным.

Возникает потребность в уточнении содержания прогрессивных структурных преобразований в связи с исчерпанием характеристик, которые были сформулированы в предыдущую эпоху. Речь идет, во-первых, о переходе к цивилизационному подходу при анализе социально-экономических процессов вместо формационного, во-вторых, о взаимосвязи про-

гресса социальных систем при условии их дифференцированного движения с прогрессом индивидуума и создания механизмов согласованности этих двух глобальных процессов.

Особенности современного этапа структурно-динамических трансформаций состоят в необходимости, во-первых, осуществить развитие не самих по себе производственных мощностей, а начать технологические преобразования современного уровня и масштабов; во-вторых, в органическом включении страны в мирохозяйственные, глобальные процессы с целью более полного использования научно-технического опыта зарубежных партнеров; в-третьих, модернизация требует сейчас не столько увеличения выпуска отдельных товаров, сколько формирования внутренних предпосылок и возможностей для внедрения гибких технологий на основе современной информации и компьютерной техники.

Таким образом, экономическая модернизация через эффективные структурно-динамические преобразования на современном этапе включает глобализацию национальных экономик, трансформацию доэкономических (традиционных) обществ в экономические (рыночные, современные) отношения, а также подготовку предпосылок для перехода последних к постэкономической, постсовременной стадии развития.

Специфика рыночной экономики такова, что экономическое пространство является неоднородным. Особенности неоднородного экономического пространства являются:

- протекание процессов с разными скоростями из-за разной степени сопротивления системы;
- наличие неэкономических факторов, определяющих приоритеты и интересы субъектов.

Определим однородность системы как соответствие (тождественность) элементов и связей системы друг другу. Неоднородность системы проявляется в возникновении конфликтов и противоре-

чий, увеличении сопротивления экономическим процессам.

Причиной возникновения неоднородности, наряду с другими, могут быть различного рода ограничения. Основой сопротивления социально-экономических систем являются ограничения ресурсного, политического, социального, экономического и иного порядка. Особенностью управления неоднородными экономическими системами является необходимость в привлечении дополнительных механизмов для устранения неоднородности, например, дополнительных инвестиционных вложений или механизмов, устраняющих ограничения.

Можно сформировать ряд ограничений, оказывающих влияние на экономические процессы. Характер ограничений зависит от специфики интересов субъектов экономической деятельности, а также от тех условий, в которых разворачивается их взаимодействие.

По нашему мнению, в качестве основных движущих сил структурно-динамических преобразований экономического пространства следует выделить:

- интересы субъектов как побудительные мотивы, вызывающие осознанную необходимость участия в экономических процессах;

- ограничения как фактор неопределенности, приводящий к конфликту при выборе решения и вызывающий осознанную необходимость оптимизации поведения субъекта в экономическом процессе.

Нам представляется, что основным источником (движущей силой) трансформации экономического пространства является устранение ограничений на этапе принятия управленческих решений. Ограничения носят внутренний характер (между целями, стратегиями, политикой, методами, механизмами и инструментами) и внешний характер (между субъектами). Конфликт между сдерживающими и стимулирующими факторами приводит к изменениям в экономической системе и, как следствие, к созданию определен-

ного типа экономического процесса в каждом субъекте.

В период реформ экономических систем и перехода их на новый уровень возникают транзитивные процессы. Анализ динамики процессов позволяет сделать вывод об изменении парадигмы экономического развития в регионах. Данные изменения являются характерными для всех субъектов, хотя в каждом имеются и свои специфические факторы.

Трансформационные процессы в регионе являются результатом воздействия двух групп факторов:

- системных, которые определяются территориально-производственными возможностями регионов и имеют стратегическое влияние на текущее состояние и прогнозное развитие процессов;

- ситуационных, которые определяются динамикой использования системных факторов и оказывают влияние на тактику регулирования процессов в ближайшее время.

Нужно отметить, что все регионы отличаются друг от друга по системным и ситуационным факторам. Даже регионы, граничащие друг с другом, имеют особенности, которые заставляют проводить разную экономическую политику.

В основу концепции управления структурно-динамическими преобразованиями экономического пространства, предлагаемой автором, заложены следующие принципы: динамичный характер региональной экономики, который проявляется только в процессе использования имеющего потенциала; использование потенциала социально-экономической системы должно сопровождаться его ростом; процессы использования и наращивания воспроизводственного потенциала являются непрерывными и дополняют друг друга.

В качестве критерия управляемости процесса трансформации экономического пространства предлагается обеспечение баланса интересов участников регионального хозяйственного комплекса. Под балансом интересов понимается возможность выбора наиболее эффективного ва-

рианта развития экономического процесса на каждом его шаге, удовлетворяющая интересы всех участников. Программа развития должна быть направлена на достижение комплексной уточняемой цели через процедуру поэтапного формирования эффекта на преобразование экономики. Процедура реорганизации отраслевой и территориальной структуры мезоэкономики и программы управления развитием региона заключается в выполнении преобразований в замкнутом цикле:

цель – стратегия – задача – мероприятие – структура.

Центральное место в комплексе прогнозируемых показателей занимают показатели, характеризующие объем произ-

водства. Все элементы валового продукта находятся между собой в определенных пропорциях. Главными элементами подобных методических инструментов должны быть:

- методы и модели расчетов;
- информация о процессах прошлого развития;
- технология расчетов;
- вычислительная техника и устройства отображения исходной информации (в том числе нормативной) и прогнозно-аналитической информации.

Взаимодействие перечисленных элементов методического инструментария можно изобразить схемой (рис.).



Рис. Итеративность трансформационных процессов экономического пространства регионов России

Прогнозные показатели развития Курской области на основе
эконометрической модели УКР-1

Показатели	Ед. изм.	Базовый вариант			Инновационно-прорывной вариант		
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Валовый выпуск (V_t)	млн руб.	61090,57	61453,22	61786,18	75914,16	76889,92	77791,66
Общая численность населения (L_t)	тыс. чел.	2390,012	2396,963	2403,83	175955,7	174936,5	173927,7
Численность рабо-чих и служащих (A_t)	тыс. чел.	330,56	327,25	323,98	392,24	388,32	384,44
Среднегодовой объем основных производственных фондов (K_t)	млн руб.	418326	427874	431692	677078,24	692201,77	706554,89
Материальные затраты (P_t)	млн руб.	18361,47	18470,27	18570,15	22808,55	23101,28	23371,8
Произведенный национальный доход (Y_t)	млн руб.	21063,29	21232,89	21231,99	29539,13	29976,69	30391,29
Национальный доход, используемый в регионе (Y'_t)	млн руб.	19329,26	19484,89	19484,08	26942,9	27342	27720,17
Фонд потребления (C_t)	млн руб.	15218,24	15347,42	15346,74	23692,62	24055,8	24399,94
Фонд накопления (S_t)	млн руб.	2565,048	2579,056	2578,982	3250,276	3286,195	3320,23
Объем амортизационных отчислений (D_t)	млн руб.	5388,94	5770,86	5923,58	15739,03	16343,97	16918,1
Объем вводимых в действие основных производственных фондов (ΔK_t)	млн руб.	3197,308	1085,208	1001,655	11002,83	11162,06	9878,59
Объем капитальных вложений (I_t)	млн руб.	2124,822	2219,639	2259,37	4596,572	4742,363	4880,744

Результаты исследования показали, что при осуществлении индикативных воздействий происходит рост производства в отличие от базового варианта, где происходит сначала спад производства, а затем незначительный его рост. Прогноз параметров устойчивого развития в сфере социально-экономических пропорций получен с помощью регрессионной модели УКР-1 (табл.).

В инновационно-прорывном варианте стратегического плана предполагается рост основных социально-экономических показателей, в первую очередь в связи с увеличением численности рабочих и служащих, возникающих в следствии миграционных потоков, связанных с ростом инвестиционной привлекательности. Планируется, что прирост валового выпуска к 2015 году по сравнению с

2011 годом составит 8,9%, национальный доход, потребляемый в регионе за этот же период, увеличится на 1,4%.

Таким образом, были выявлены основные причины структурно-динамической нестабильности мезоэкономики Курской области и разработан вариант индикативного плана, реализация которого приведет к более рациональной траектории регионального развития. Отсюда можно сделать вывод, что при индикативном планировании необходимо сопоставить результаты генетического и нормативного прогнозирования и стремиться к созданию благоприятных условий для повышения численности населения, то есть планы должны иметь не только экономическую, но и социальную направленность.

Получено 29.08.11

A.A.Kononov, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk)

DIRECTIONS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC SPACE OF REGIONS OF RUSSIA

Use of the anticipatory approach to management structurally-dynamic razvi-tiem regional economic complexes and mathematical modeling of business processes me-zoekonomiki is proved that allows to define priority forms and ways of mobilization of potential ho-zhajstvujushchih subjects of concrete territory for realization of strategy of innovative break with a view of increase of competitiveness of national economy.

Key words: трансформационные transformations to economy, innovative break, region

УДК 338.012

С.И. Карпачев, аспирант, кафедра экономики и менеджмента, Старооскольский технологический институт (филиал) НИТУ МИСИС (e-mail: nvs72008@yandex.ru)

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОРТФЕЛЯ ОТРАСЛЕВОГО ХОЛДИНГА

Рассмотрена актуальная проблема формирования стратегического портфеля отраслевого холдинга, обоснованы стратегические альтернативы холдинга, состав и взаимосвязи работ по реализации выбранной стратегии. Построена матрица стратегических альтернатив развития холдинга.

Ключевые слова: стратегия, стратегический портфель, стратегические альтернативы, отраслевой холдинг.

Проблемы управления, встающие перед руководством холдинга, зачастую не могут быть решены при использовании общепринятых методов управления, более подходящих к отдельным предприятиям, но не к холдингу как объединению предприятий.

Соответственно, встает вопрос о том, как грамотно и эффективно управлять такими сложными интеграционными образованиями, как холдинги. По нашему мнению, качество и эффективность управления холдингами зависят от выполнения следующих условий:

– наличия обоснованной и скоординированной стратегии осуществления финансового управления и контроля за деятельностью холдинга, основанной на реализации прав акционерной собственности;

– оптимального уровня консолидации активов в рамках головной компании, четкой регламентации размеров и форм оплаты уставного капитала;

– приемлемого уровня перекрестного владения акциями участниками холдинга, необходимого для сохранения внутренней управляемости со стороны головной компании;

– обеспечения достаточного уровня взаимного владения акциями между головной компанией и участниками для

принятия совместных стратегических решений;

– наличия квалифицированной команды менеджеров в области управления и стратегического планирования.

Улучшение конкурентной позиции холдинга и обновление его производства возможны за счет разработки стратегических направлений деятельности, позволяющих с учетом характера экономических целей и технико-технологических задач развития использовать инновации, основанные на научно-техническом превосходстве, организации и управлении производством или потребности рынка.

По нашему мнению, в создавшихся условиях необходима разработка интегральной стратегии поведения холдингов, основывающейся на следующих стратегиях (табл. 1):

- 1) стратегия интенсивного роста;
- 2) стратегия снижения себестоимости;
- 3) стратегия дифференциации;
- 4) стратегия сегментирования;
- 5) инновационная стратегия.

Стратегия интенсивного роста состоит в ориентации на массовый выпуск стандартной продукции, что обычно более эффективно и требует меньших удельных издержек, чем изготовление небольших партий разнородных товаров.

Таблица 1

Обоснование стратегических альтернатив развития холдинга

Стратегии	Преимущества	Контрольные плановые показатели
1. Стратегия интенсивного роста (концентрации и развития товара и рынка)	Рост объема продаж; сохранение постоянного круга потребителей; привлечение новых рынков по сбыту продукции; модификация существующих и создание новых товаров	Прибыль от реализации Емкость рынка Доля рынка Объем спроса Конкурентоспособность предприятия Конкурентоспособность продукции
2. Стратегия снижения себестоимости	Рост объема продаж и получение прибыли за счет уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой на аналогичную продукцию; разрушение стратегий конкурентов в области дифференциации продукции и локализация рынка в результате доступности своей продукции; наличие больших резервов при повышении цен на сырье и материалы; вытеснение продуктов-аналогов за счет массовости и низких издержек производства	Себестоимость единицы продукции из-за изменения производства Постоянные издержки Переменные издержки Структура себестоимости
3. Стратегия дифференциации	Рост объема продаж и получение прибыли в результате завоевания предпочтений различных групп потребителей на базе превосходства в технологии, качественном ассортименте, цене, а также в превосходстве над конкурентами в плане снижения себестоимости продукции и локализации рынка за счет разнообразия предлагаемого ассортимента	Выручка Прибыль Прибыль от реализации Цена реализации Структура ассортимента Структура розничной цены
4. Стратегия сегментирования	Рост объема продаж и получение прибыли за счет специализации предприятия на конкретном сегменте рынка; использование возможностей стратегии снижения себестоимости или дифференциации продукции для ограниченного круга потребителей в целевом сегменте рынка и комплексном обслуживании конкретного сегмента рынка на основе комбинированного использования стратегии снижения себестоимости и дифференциации продукции	Себестоимость единицы продукции из-за изменения производства Постоянные издержки Переменные издержки Структура себестоимости Выручка Прибыль Прибыль от реализации Цена реализации Структура ассортимента Структура розничной цены
5. Инновационная стратегия	Отвечает существующим условиям рыночной экономики и собственным интересам, а также учитывает интересы развития предприятия и отрасли на перспективу	Рентабельность производства и продукции Коэффициент финансовой устойчивости

В этом случае экономия переменных издержек достигается в результате высокой специализации производства. Постоянные же издержки в расчете на единицу продукции, убывая с ростом объемов производства, создают дополнительный резерв снижения себестоимости.

Преимущества использования стратегии снижения себестоимости заключаются в следующем:

- рост объема продаж и получение прибыли за счет уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой на аналогичную продукцию;

- разрушение стратегий конкурентов в области дифференциации продукции и локализация рынка в результате доступности своей продукции;

- наличие больших резервов при повышении цен на сырье и материалы;

- вытеснение продуктов-аналогов за счет массовости и низких издержек производства.

Стратегия дифференциации продукции в соответствии с запросами потребителей за счет использования инновационных технологий основывается на специализации в производстве особой продукции. Для этого холдинг должен иметь высокий уровень технического процесса производства, легко переналаживаться, располагать опытным производством и осуществлять научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Наиболее типичное направление использования стратегии дифференциации ассортимента состоит в сосредоточении усилий на одном из мотивов приобретения продукции потребителями и развитии своих возможностей с целью полного и качественного удовлетворения специфических потребностей.

Преимущества этой стратегии для холдинга будут заключаться в росте объема продаж и получении прибыли в результате завоевания предпочтений различных групп потребителей на базе превосходства в технологии, качественном ассортименте, цене, а также в превосход-

стве над конкурентами в плане снижения себестоимости продукции и локализации рынка за счет разнообразия предлагаемого ассортимента.

Стратегия сегментирования рынка сбыта продукции направлена на обеспечение преимуществ над конкурентами в выбранном секторе за счет использования инновационных технологий и техники. Основная идея стратегии заключается в том, что холдинг может обслуживать свой узкий целевой рынок более эффективно, чем конкуренты, которые рассредоточивают свои ресурсы на всем рынке. В результате создается преимущество над конкурентами либо при дифференциации продукции на основе более полного удовлетворения нужд целевого рынка, либо путем достижения меньших издержек при обслуживании выбранного сегмента (рис.).

Преимущества стратегии сегментирования рынка сбыта для холдингов проявляются в росте объема продаж и получении прибыли за счет специализации холдинга на конкретном сегменте рынка. Кроме того, преимущество можно получить и в результате использования возможностей стратегии снижения себестоимости или дифференциации продукции для ограниченного круга потребителей в целевом сегменте рынка и комплексном обслуживании конкретного сегмента рынка на основе комбинированного использования стратегии снижения себестоимости и дифференциации продукции.

С одной стороны, цель создания предприятия – удовлетворение потребностей в высококачественной продукции, а с другой стороны, задача менеджмента и персонала предприятия – получение максимальной прибыли. Эти две вещи нетождественны. Если несколько лет назад главенствовала первая, отражающая народно-хозяйственные интересы, то в новых экономических условиях они становятся, по крайней мере, равнозначными.



Рис. Состав и взаимосвязи работ по реализации стратегии

При этом первую цель должно отслеживать управление высшего уровня путем создания необходимого экономического фона, внешних условий деятельности холдингов. На уровне холдинга основной становится вторая цель и, только используя данный критерий, можно оценить эффективность деятельности той или иной организационно-экономической системы.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности холдингов позволил

выявить типовые варианты, рассмотренные ниже.

Первый вариант: предприятие работает стабильно, его деятельность ориентирована на потребителя, и имеются некоторые производственные резервы.

В данном случае в качестве базовой могут использоваться ранее рассмотренные стратегии: стратегия интенсивного роста, которая реализуется путем глубокого проникновения на рынок, развития товара или рынка, а также централизованной диверсификации. Управленческие

воздействия при этом направлены в основном на наращивание производственного потенциала путем реализации имеющихся резервов и на развитие потенциала системы управления через укрепление служб, напрямую связанных с потребителями. Что позволяет выбрать оптимальную в данной ситуации стратегию, обусловленную также стадией жизненного цикла, на которой находятся основные товары.

Стратегия концентрации (проникновения на рынок) более обоснована, когда производство продукции находится на стадии роста. При переходе товара в стадию спада, когда привычные рынки сбыта насыщены и спрос на продукцию уменьшается, целесообразна стратегия централизованной диверсификации, которая призвана изменить выпускаемую продукцию.

Второй вариант: стабильно работающее предприятие, деятельность которого направлена на развитие сбыта продукции, наличие определенных финансовых резервов.

В связи с этим управленческие воздействия должны быть направлены в первую очередь на развитие сбытовой сети, маркетинга, оптимизацию материального обеспечения. В этом случае мероприятия по формированию необходимого потенциала должны обеспечивать:

- наличие информации о существующих и потенциальных рынках сбыта;
- укрепление кадрового состава службы сбыта, а также отделов материально-технического снабжения и маркетинга;
- применение таких методов управления, как финансирование расширения сети сбыта и дистрибуции, стимулирование их работников, оптимальное ценообразование;
- создание эффективной структуры сбыта (выбор региональных центров сбыта, открытие торговых представительств и магазинов, формирование сети торговых агентов и др.).

Это позволяет увеличить доли рынка сбыта продукции.

В качестве базовой могут быть выбраны стратегии интегрированного роста. Прогрессивная интеграция предполагает усиление контроля над системой распределения товаров, горизонтальная – приобретение предприятий–конкурентов.

Третий вариант: деятельность предприятия стабильна и нацелена на производство товаров в практически не изменяющемся объеме.

Стабильная ситуация должна быть использована руководством как основа для поиска дальнейших путей развития, дающая определенный запас во времени, финансовых, технологических и других ресурсов, а также возможности наращивания потенциала управляющей системы. Благодаря чему устойчивое функционирование предприятия, предусматривающее дальнейшее производство освоенных товаров и получение небольшого процента прибыли, направлено на закрепление существующего положения (стратегия стабильности). Однако это впоследствии может привести к деградации предприятия, снижению объемов продаж или полной потере рынков сбыта, вызванной моральным старением производимой продукции.

Четвертый вариант характеризуется неустойчивым положением предприятия, когда его деятельность направлена на сбыт произведенной продукции.

Преобразованиям в первую очередь подлежит действующая система управления как не обеспечившая реализацию выпускаемой продукции, изучение требований потребителей, товаров конкурентов, возможных рынков сбыта и т. д. В этом случае необходимо развитие управленческого потенциала для наиболее безболезненной перегруппировки сил, поиска возможностей и резервов.

Пятый вариант: предприятие находится на грани банкротства, наблюдается устойчивое падение продаж, убытки, неплатежеспособность.

Состояние предприятия, близкое к банкротству, предъявляет большие требования к управляющей системе, так как нужно грамотно оценить сложившуюся ситуацию и возможные пути выхода из кризиса. При этом необходимы: информация о внутреннем состоянии объекта для выявления «узких мест», а также данные о влиянии факторов внешней среды; развитие функционального потенциала; укрепление кадрового состава различных служб, переподготовка работни-

ков аппарата управления, особенно – высшего руководства; изменение организационного климата предприятия и др.

Таким образом, в формировании стратегического портфеля холдинга большую роль играет разработка системы стратегий. Это позволяет учесть не только его внутреннее состояние, но и влияние внешних факторов. Для формирования стратегического портфеля холдинга можно использовать ряд показателей, характеризующих его ресурсы.

Таблица 2

Матрица стратегических альтернатив развития холдинга

	Оценка сложившейся в холдинге ситуации				
	Вариант 1 (лидирующее положение)	Вариант 2 (стабильное положение)	Вариант 3 (устойчивое положение)	Вариант 4 (не- устойчивое по- ложение)	Вариант 5 (крайне неустойчивое положение)
Финансовые резервы	+	+	+	-	-
Производственные резервы	+	+	+	-	-
Ориентация на потребителя	+	+	-	-	-
Ориентация на сбыт		-	+	+	+
Увеличение объемов продаж	+	+	0	-	-
Прибыль (убыток)	+	+	+	-	-
Неплатежеспособность	-	-	-	-	+
Финансовая устойчивость	+	+	+	-	-
Набор стратегических альтернатив	Стратегии интенсивного роста, централизованной диверсификации	Стратегия интегрированного роста	Стратегия стабилизации, стратегия роста	Стратегии поддержки (стабилизации), сокращения деятельности, реструктуризации	Стратегии сокращения деятельности, реструктуризации, ликвидации
Вектор управленческих воздействий	Укрепление сбытовой сети. Рациональное использование резервов	Развитие сбытовой сети. Оптимизация распределения ресурсов	Переориентация предприятия на потребителя	Переориентация производства. Реструктуризация бизнеса	Комплексное развитие управляющей системы. Перепрофилирование производства
Примеры холдингов	ОАО «АПК «Стойленская Нива»	ХК «Металлоинвест», ООО «Русгрейнагрохолдинг»	ОАО «Апротек»	ООО «Губкинагрохолдинг»	УК «Белстар»

Показатели, описывающие внутреннее состояние объекта управления, должны качественно и количественно оценить его производственную мощность, запасы и использование сырья, материалов, комплектующих изделий, топливно-

энергетических ресурсов, возможности вспомогательного производства и кадров, применяемую технологию изготовления продукции, ее качество, себестоимость, конкурентоспособность и т.д.

Получено 6.09.11

S.I. Karpachev, Post-Graduate Student, Economy and Management Chair, Staryi Oskol Institute of Technology (Branch) of National University of Science and Technology «MISIS» (e-mail: nvs72008@yandex.ru)

FORMATION OF THE STRATEGIC PORTFOLIO BRANCH HOLDING

The actual problem of formation of a strategic portfolio of branch holding is considered, strategic alternatives are proved holding, structure and interrelations of works on realization chosen strategies. The matrix of strategic alternatives of development of holding is constructed.

Key words: strategy, a strategic portfolio, strategists-choices of alternative, branch holding.

УДК 336.115

Н.С. Толмачева, аспирантка, кафедра налогообложения и антикризисного управления, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: sonya78@yandex.ru)

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Эффективность налоговой политики определяет состояние экономики. В статье приводятся методические подходы к оценке эффективности налоговой политики, в том числе проводимой в регионах, проанализированы основные недостатки рассмотренных методик.

Ключевые слова: эффективность налогообложения, методы оценки, региональная налоговая политика, налоговая система.

Качество системы налогообложения проявляется через ее эффективность. Механизм обеспечения эффективности налогообложения должен формироваться исходя из состояния экономики, качества жизни населения и поставленных обществом задач.

По своей сути сама налоговая система, представляемая в теории в виде совокупности существенных условий налогообложения, является статической, в то время как задача оценки степени ее воздействия на экономическое развитие относится к классу динамических задач. Поэтому в данном случае корректнее говорить об оценке степени воздействия на экономику не самой налоговой системы, а налоговой политики – системы государственных мероприятий, осуществляемых в рамках налоговой системы в отношении налогов и сборов.

Эффективность налогового регулирования предполагает стимулирование экономического роста, развитие произво-

дительных сил в экономике, повышение благосостояния населения, сокращение теневых оборотов субъектов хозяйствования, повышение налоговой культуры, что приведет к увеличению налоговых доходов (рис. 1).

Налоговая система региона – это совокупность налогов и сборов, взимаемых на территории субъекта Российской Федерации и входящих в его состав муниципальных образований. Региональная налоговая политика реализуется на территории отдельно взятого региона, не нарушая при этом единства экономического пространства и единства бюджетной и налоговой системы Российской Федерации. В этом случае региональная налоговая политика представляется как совокупность налоговых отношений, связанных с осуществлением экономических функций и задач социального развития территорий соответствующими органами власти и управления [3].



Рис. 1. Механизм действия эффективности налогообложения

В настоящее время существуют различные методы оценки эффективности налоговой политики. Выделим четыре основных метода:

- метод на основе соблюдения принципов построения налоговой системы;
- метод экспертных оценок;
- метод на основе коэффициента налоговой лояльности;
- метод на основе оценки налогового бремени.

Рассмотрим более подробно каждый из этих методов.

Создавая налоговую модель, адекватную состоянию экономики страны, важно определить её базовую основу в виде принципов налогообложения. При-

менительно к налогообложению принципами следует считать базовые категории, существующие в налоговой сфере и позволяющие проявить содержание налогового механизма в экономике. Налоговая система, построенная и функционирующая на основе классических принципов, способна быть мощным стимулом роста эффективности производства и обеспечения благосостояния граждан.

В основу метода построения эффективной модели налоговой системы, способной регулировать рыночную среду и содействующей экономическому росту, могут быть положены основные экономические принципы налогообложения (табл. 1).

Таблица 1

Основные принципы построения налоговой системы

Принципы	Налоговые ры- чаги	Сущность принципа	Направление воздействия
Принцип эф- фективности	Вид налога, объ- ект налогообло- жения, ставки налога, методы исчисления, на- логовые льготы	Налоговая система долж- на давать необходимые средства для удовлетво- рения потребностей госу- дарства в расходах и спо- собствовать эффективно- му использованию ресур- сов (материальных, тру- довых, финансовых)	Максимизация собираемости на- логов при оптимальности или экономичности структуры сис- тем. Достаточность налоговых посту- плений. Сбалансированность интересов налогоплательщика и государст- венной казны. Снижение налогового бремени. Увеличение доходов бюджета. противодействие системы нало- гообложения росту инфляции, повышению цен, себестоимости продукции
Принцип достаточ- ности и под- вижности (эластично- сти) налогов	Виды налогов, ставки налогов, налоговые льготы	Налог и некоторые нало- говые механизмы могут быть оперативно измене- ны в сторону уменьшения или увеличения налого- вого бремени в соответ- ствии с объективными нуждами и возможностям- ми государства	Объем налоговых поступлений. Степень налогового обременения. Оперативность управления нало- говыми доходами
Народно- хозяйст- венный принцип	Вид налога, объект налого- обложения, ставки налога, методы исчис- ления, налого- вые льготы	Налоговая система долж- на обладать побудитель- ным мотивом к развитию как всего хозяйственного комплекса, так и отдель- ных предприятий	Надлежащий выбор источника налогообложения. Правильная комбинация различ- ных налогов в такую систему, ко- торая бы считалась с последствия- ми и условиями их применения

Все эти принципы не означают реформирования налоговой системы, но способствуют постепенному её внутреннему развитию. Недостаток этого метода, как показывает практика, в том, что принципы налогообложения не всегда точно соблюдаются.

Метод экспертных оценок – метод прогнозирования, основанный на достижении согласия группой экспертов [5]. Основная идея этого метода заключается в построении рациональной процедуры интуитивно-логического мышления в сочетании с количественными методами оценки и обработки получаемых результатов. Сущность метода экспертных оце-

нок заключается в том, что в основу результата закладывается мнение специалиста или коллектива специалистов, основанное на профессиональном, научном и практическом опыте.

Экспертная оценка коллективом специалистов проходит ряд этапов:

- разработка оцениваемых объектов и формирование списка экспертов;
- проведение анкетирования экспертов в целях получения совокупности индивидуальных экспертных оценок объектов по определенным критериям;
- проведение проверки мнений экспертов на противоречивость, проведение повторного анкетирования после доведе-

ния до экспертов полученных результатов в целях устранения противоречивости оценок;

- усреднение полученных оценок методом средней арифметической;

- проверка согласованности мнений экспертов.

Отбор экспертов является важнейшим этапом рассмотренной методики, от которого зависит информационная база выполнения последующих аналитических процедур оценки и, следовательно, результаты оценки [5]. Для оценки эффективности региональной налоговой политики круг экспертов может включать финансовых менеджеров, юристов, аудиторов, налоговых консультантов, инспекторов Федеральной налоговой службы, чьи функциональные обязанности непосредственно затрагивают начисление налогов и контроль за их исчислением и уплатой.

Недостатком метода экспертных оценок является то, что мнение эксперта может носить субъективный характер и быть не совсем верным.

Методика оценки эффективности налоговой политики на основе коэффициента налоговой лояльности, посредством которого определяется численная оценка экономического эффекта, позволяет оценить существующий уровень социально-экономического развития страны и регионов и перспективы развития. Диапазон возможных значений коэффициента нало-

говой лояльности составляет $[-1; +1]$, при этом границы, а также отдельные зоны установленного диапазона несут определенную смысловую нагрузку (рис. 2).

Основными недостатками метода оценки эффективности налоговой политики с применением коэффициента налоговой лояльности являются трудоемкость расчетов и большое количество исходной требуемой информации, что затрудняет применение этого коэффициента для решения задач оперативной оценки состояния налоговой системы. Однако необходимо отметить высокий уровень точности и экономической адекватности получаемых оценок при использовании данного метода.

Метод на основе оценки налогового бремени отражает количественную и качественную характеристику взаимосвязи общества и государства, которая устанавливается через систему налогов и общественных благ, финансируемых из бюджета.

Налоговое бремя – мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования. Налоговое бремя как финансовое понятие характеризует в относительной форме ту часть стоимости произведенного общественного продукта (добавленной стоимости), которая распределяется в доход государства посредством механизмов налогообложения [1].

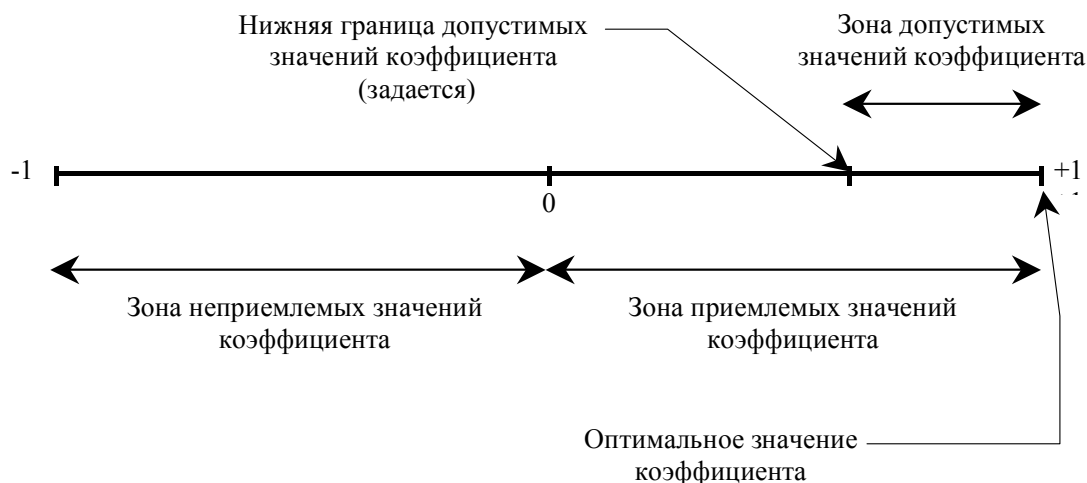


Рис. 2. Зональное деление диапазона допустимых значений коэффициента налоговой лояльности [4]

По нашему мнению, налоговое бремя – это величина, отражающая совокупное воздействие налоговой системы на государство, население и предприятия при помощи налоговых механизмов и рыночных законов, посредством которого изымается доля доходов субъектов налогообложения в пользу государства в форме налогов и платежей налогового характера. А налоговая нагрузка – это показатель, характеризующий фактический уровень этого воздействия в рассматриваемом периоде.

Налоговое бремя как ценовой показатель, исчисляемый на формализованной основе (по принятой методике), характеризует налоговую нагрузку на источник уплаты налогов. В качестве последнего принимаются результаты экономической деятельности, синтезирующие в себе различные виды доходов субъектов налогообложения.

Налоговое бремя необходимо рассматривать, дифференцировав на:

- налоговое бремя страны и регионов;
- налоговое бремя юридических лиц;
- налоговое бремя физических лиц.

Этот показатель представлен следующей формулой:

$$НБ = \frac{N}{V} \times 100\%, \quad (1)$$

где НБ – налоговое бремя;

N – сумма начисленных (поступивших) налогов;

V – валовой внутренний продукт, валовой региональный продукт, выручка, включая выручку от прочей реализации, сумма полученных населением доходов.

Проведение эффективной налоговой политики должно обеспечить некий оптимальный уровень налогового бремени, учитывающий одновременно общественные, государственные и частные (личные) интересы.

Оптимальный уровень налогового бремени – это такой равновесный уровень, при котором налогоплательщики относительно безболезненно для своих

финансов согласны платить установленные налоги по основным элементам налогообложения, получая адекватное количество и качество общественных [2].

Анализ современной научной литературы показал существование двух взаимно противоположных точек зрения, касающихся оценки налогового бремени. С одной стороны, по мнению ряда авторов, в Российской Федерации избыточное налоговое бремя, которое создает проблему минимизации налоговых выплат и занижения налоговой базы. С другой стороны, часть авторов полагает, что налоговое бремя в России оптимальное и не является причиной сокрытия налогов. Ответ на этот вопрос определяет политику органов власти в области государственного управления экономикой, в том числе налоговую политику, и может быть найден путем расчета налогового предела и оптимума, проведения количественного и структурного анализа соответствия фактического уровня налогового бремени оптимальным параметрам.

Данная методика позволяет достаточно точно оценить эффективность налоговой политики по результатам определения налоговой нагрузки и её влияния на хозяйствующие субъекты. Расчеты, необходимые для этого, включают статистические данные и не являются сложными. Недостатком является отсутствие в налоговом законодательстве методики расчета налоговой нагрузки, а также равновесных ценовых параметров налогового бремени в государстве: налогового оптимума в рамках нижней и верхней предельных границ налогообложения.

Несмотря на многообразие методов оценки эффективности налоговой политики, не существует единой общепризнанной наиболее эффективной методики, которая могла бы подойти для любого научного исследования. У каждой группы методов есть свои плюсы и минусы, которые должны учитываться при выборе используемого метода (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика методов оценки эффективности налоговой политики

Метод	Характеризующий показатель			
	Сложность расчетов	Точность результатов	Использование формул	Вероятность ошибок
Метод на основе соблюдения принципов построения налоговой системы	Нет	Минимальная	Нет	Максимальная
Метод на основе экспертных оценок	Нет	Минимальная	Нет	Максимальная
Методы на основе коэффициента налоговой лояльности	Да	Максимальная	Да	Минимальная
Методы на основе оценки налогового бремени	Да	Максимальная	Да	Средняя

Из таблицы видно, что наиболее простыми в применении являются методы на основе экспертных оценок и соблюдения принципов построения налоговой системы. В то же время они являются менее точными и имеют наибольшую вероятность ошибок.

Точным и более сложным выступает метод с использованием коэффициента налоговой лояльности. Метод на основе показателя налогового бремени является оптимальным и позволяет, по нашему мнению, дать наиболее полную оценку эффективности налоговой политики.

Список литературы

1. Барулин С.В. Теория и история налогообложения. М.: Экономистъ, 2006. 115 с.

2. Боброва А.О. О критерии оптимального налогового бремени // Общество и экономика. 2005. №10-11. С. 160 - 176.

3. Журавлева Т.А. Методология функционирования механизма налогового регулирования на федеральном и региональном уровнях: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2008.

4. Юрзинова И.Л. Налоговая политика как инструмент управления социально-экономическим развитием Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.

5. URL: <http://nic.pirit.info/200612/108.htm>.

Получено 10.09.11

N.S. Tolmachova, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk)
(e-mail: sonya78@yandex.ru)

METHODS OF THE ESTIMATION OF TAX POLICY EFFICIENCY

Tax policy efficiency defines state economy. In the article, estimation methods of tax policy efficiency, including regions, are led, basic lacks of the considered techniques are analysed.

Key words: tax efficiency, estimation methods, regional tax policy, tax system.

УДК 316

В.Ю. Циклаури, преподаватель, кафедра налогообложения и антикризисного управления, Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ КАТАСТРОФ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Практическое применение элементов теории катастроф позволяет оценить возможные изменения устойчивости развития производственной системы под влиянием определяющих критериев оценки, а также выявить основные позитивные направления изменения показателей для повышения устойчивости предприятия в условиях мирового кризиса.

Ключевые слова: теория катастроф, производственная система, кризис, аттрактор.

Среди проблем, исследуемых современной наукой, особое место занимает управление региональными производственными системами в условиях кризиса. Кризисные явления в различных сферах жизни являются неотъемлемой частью процесса общественного развития. В случае приобретения кризисом системного характера он может угрожать основам социально-экономического устройства, привести к катастрофе, переходу всей системы общественных отношений в качественно новое состояние.

Но кризис наравне с опасностями содержит возможности для ее развития. Любая социально-экономическая система находится в постоянном развитии, последовательно проходя через фазы жизненного цикла: зарождение, турбулентность, рост, зрелость, упадок. Рассматривая этот процесс с позиций структурно-функционального подхода, можно говорить о получении ею определенных импульсов из «окружающей среды». Спектр структур-аттракторов не является сплошным, в связи с чем производственная система имеет несколько альтернативных путей развития. Помимо аттракторов, заложенных в среде, можно создавать собственные, «управляемые» аттракторы. На каждой фазе производственная система сталкивается с проблемами адаптации и разрешения кризисов для сохранения собственной целостности. Если кризис выходит за пределы управляемости, происходит катастрофа – качественный скачок системы из одного состояния в структурно новое. Точка бифуркации является ба-

зовым моментом приложения антикризисного управления.

При формировании аттракторов изначально заложено условие обеспечения эффективности будущего функционирования региональных производственных систем, а также создание нового потенциала динамичного развития и возобновления способности системы к адаптации.

Эффективный аттрактор представляет собой не только стратегический ориентир управления, но и «точку притяжения» системы в процессе ее развития. Для моделирования развития социально-экономической системы воспользуемся функцией Кобба-Дугласа. Данные, входящие в модель Кобба-Дугласа, приведены к безразмерному виду для того, чтобы избежать принципиальных противоречий в модели, и в целях такого приведения предлагается использовать не абсолютные значения показателей, а их относительные характеристики (их изменения).

В результате решения системы уравнений были получены эффективные аттракторы развития социально-экономической системы регионального уровня, учитывающие региональные тенденции и особенности развития.

Можно предложить ряд возможных сценариев развития РХК Курской области и соответствующие им эффективные аттракторы. Аттракторы построены по результатам оценки потенциала развития отраслей Курской области. Каждому аттрактору и отрасли РХК соответствуют определенные системные преобразования, которые должны быть реализованы для перевода предприятий РХК в зону действия динамически

эффективного аттрактора. Эффективные аттракторы для некоторых из отраслей РХК, представлены в таблице.

Создав условия для «включения» аттрактора и попав в сферу его действия, в результате повторения процесса производства организационная система всегда будет находиться в этой области действия (при условии регулярной адаптации аттрактора к изменяющимся условиям), так как все условия регулирования деятельности системы способствуют форми-

рованию заданной траектории ее развития. Имеется в виду тот факт, что политика государства и региона в области кредитования, налогообложения, в социальной сфере, сфере научно-технического и технологического развития, инвестиционная политика, а также конкурентное поведение организационной системы способствуют удерживанию системы в сфере действия динамически эффективного аттрактора и усиливают его «притягивающее» действие.

Эффективные аттракторы

Добывающая отрасль
Инерционный сценарий
$y = 0,999004692 \cdot K^{0,000010582} \cdot L^{-1,080904428}$
Инновационно-прорывной сценарий
$y = 0,998023817 \cdot K^{-0,005420217} \cdot L^{-19,03464043}$
Обрабатывающая отрасль
Машиностроение и металлообработка
Инерционный сценарий
$y = 1,006753406 \cdot K^{-0,008596092} \cdot L^{-1,448737227}$
Инновационно-прорывной сценарий
$y = 0,974192125 \cdot K^{-0,01627553} \cdot L^{-9,659214813}$
Промежуточный сценарий
$y = 0,986306225 \cdot K^{0,000209684} \cdot L^{-25,52169394}$
Электроэнергетика
Инерционный сценарий
$y = 1,102621018 \cdot K^{-0,049262076} \cdot L^{-2,331635883}$
Промежуточный сценарий
$y = 1,08906868 \cdot K^{0,000244407} \cdot L^{11,90162111}$
Инновационно-прорывной сценарий
$y = 1,182083805 \cdot K^{-0,161878841} \cdot L^{8,769531133}$
АПК
Инерционный сценарий
$y = 1,073336581 \cdot K^{-0,014079769} \cdot L^{0,197603826}$
Промежуточный сценарий
$y = 1,018404818 \cdot K^{0,004411792} \cdot L^{-16,02251289}$
Инновационно-прорывной сценарий
$y = 0,97037625 \cdot K^{-0,015693921} \cdot L^{-43,91017925}$

Полное совпадение траектории развития конкретной системы с аттрактором не предполагается, так как это только область притяжения. Иначе говоря, диапазон состояний, в котором развивается организационная система.

Любая сложно организованная система в своем развитии сталкивается с кризисами и проблемами, требующими адекватного решения. Управление в кризисных условиях и самоорганизационные механизмы имеют различную степень сочетаемости на каждой фазе. Доминирующую роль в зарождении системы играют механизмы самоорганизации. Управление на фазе турбулентности реализуется посредством создания аттракторов, предполагающих вариативность развития производственной системы. На фазе роста проявляются кризисы развития, которые могут привести как к дальнейшему развитию системы (в случае удачного преодоления), так и к ее деформации и деградации (в случае неудачи). Кризисы в фазе упадка менее подвержены эффективному управлению, так как в данном периоде самоорганизующее начало имеет уже больший потенциал, нежели управляющее воздействие.

Теория катастроф изучает изменения, которым подвержена та или иная система во времени, она фиксирует определенные закономерности, связанные с переходом от одного состояния к другому, анализирует механизмы, обуславливающие смену режимов в ее динамике, причины, вызывающие перерыв по степенности, поступательности изменений отдельных параметров и системы в целом, их скачок на новый уровень, переход в новое качественное состояние.

Коль скоро не делается различия между развитием и изменением в динамике производственной системы, то выводы теории катастроф могут толковаться как универсальные для любых общественных процессов.

Содержанием развития, понимаемого как изменение, становится отход от прежнего, исходного состояния системы.

И если “старое” состояние по каким-либо причинам было признано неудовлетворительным, новое заведомо должно быть лучше, т.к. оно связано с изменением, т.е. с развитием системы.

В нашей стране важное значение для распространения идей теории катастроф имели работы В. И. Арнольда и его известная книга “Теория катастроф”. Привлечение внимания к теории бифуркаций и катастроф в настоящее время в условиях экономического кризиса вполне закономерно. Теория катастроф рассматривает процесс трансформации с позиции организации переходных процессов во времени и пространстве.

Практическое значение теории катастроф определяется описанием основных параметров сбалансированного развития производственной системы, выявлением критических уровней параметров и возможных решений для ее эффективной работы.

Теория катастроф рассматривает предельные состояния производственной системы в аспекте ее устойчивости-неустойчивости, поэтому на ее основе можно в общем виде получить лишь общее представление о тех условиях, которые сопутствуют переходу из одного состояния в другое, в том числе и его стабилизации.

Существенным для обоснования рекомендаций по переводу производственной системы из одного устойчивого состояния в другое или его стабилизации является разработка в теории катастроф принципа “динамической системности”, согласованности, гармонического единства, динамики частей системы как целого, получившего название принципа “хрупкости хорошего”. На его разработку как на существенный момент в развитии теории катастроф указывает, в частности, В. Арнольд. Согласно этому принципу создает устойчивость целая гамма признаков, а ломает нарушение любого из них.

Выводы, следующие из осмысления сформулированной зависимости, имеют

существенное значение для изучения механизмов переходных процессов производственной системы как на стадии нарушения устойчивости (бифуркации и кризиса), так и для обретения производственной системой нового устойчивого состояния.

Расшифровать данный принцип применительно к проблеме переходных процессов можно следующим образом: для того чтобы нарушить устойчивость производственной системы, достаточно воздействовать на отдельные показатели ее экономического развития.

Итак, теория катастроф представляет собой исследовательскую программу изучения и прогнозирования неустойчивости различных производственных систем. Такое название она получила потому, что потеря устойчивости по своим проявлениям может быть катастрофична, даже если не приводит к гибели или разрушению системы, а лишь обуславливает переход к иной траектории развития.

Значение элементарной теории катастроф состоит в том, что она сводит огромное многообразие ситуаций к небольшому числу стандартных схем, которые можно детально исследовать раз и

навсегда. Теория катастроф определяет область существования различных структур, границы их устойчивости. Для изучения же динамики систем необходимо знать, каким именно образом новые решения уравнений "ответвляются" от известного решения. Ответ на такие вопросы дает теория бифуркаций (разветвлений), то есть возникновения нового решения при критическом значении параметра.

Простейшая программа прогнозирования элементарной катастрофы в экономической системе может быть построена на основе данных о связи переменных, характеризующих ее поведение. Функции, описывающие эти связи, могут быть получены эконометрическими методами.

Итак, практическое применение элементов теории катастроф позволяет оценить возможные изменения устойчивости развития производственной системы под влиянием определяющих критериев оценки, а также выявить основные позитивные направления изменения показателей для повышения устойчивости предприятия в условиях мирового кризиса.

Получено 16.10.11

V.Y. Tsiklauri, Lecturer, Taxation and Crisis Management Chair, Southwest State University (Kursk)

APPLICATION OF THE THEORY OF ACCIDENTS IN MANAGEMENT OF REGIONAL INDUSTRIAL SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Practical application of elements of the theory of accidents allows to estimate possible changes of stability of development of industrial system under the influence of defining criteria of an estimation, and also to reveal the basic positive directions of change of indicators for increase of stability of the enterprise in the conditions of world crisis.

Key words: *theory of accidents, industrial system, crisis, attractor.*

ЛИЧНОСТЬ И ТВОРЧЕСТВО

Ю.М. Резник, д-р философ. наук, профессор, Институт философии
Российской академии наук (г. Москва)

ЧЕЛОВЕК И ЕГО СУБЪЕКТИВНОСТЬ. ПРОБЛЕМА АЛЬТЕРНАТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО МИРА

Статья посвящена проблеме альтернативности как основания выбора вариантов жизненного пути личности. Альтернативность автор рассматривает как «рефлексивную комплексность Ego и Alter», которая проявляется внутри личности как дифференцированность субъективной реальности («Я» и другие «Я» во мне»).

Ключевые слова: альтернативность, выбор, комплексная личность, субъективный мир личности, бытие, Я, самость, иное, идентичность, конструктивность, рефлексивность.

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Можно предположить, что человек в современном мире, сталкиваясь с ситуациями неопределенности и высокой сложности, руководствуется различными стратегиями выбора, а значит, выступает как вариативная и самонастраивающаяся система. Определений для такого типа поведения человека пока еще не выработано, хотя существуют разные подходы и точки зрения, отражающие «сложность» и «комплексность» его природы. Например, известный психолог К. Роджерс считал, что у современного человека больше возникает ситуаций осознанного выбора альтернатив автономного поведения, чем у человека, предпочитающего вести традиционный образ жизни [17].

Для характеристики «сложностных» моделей поведения я предлагаю понятие «*комплексная личность*», которое выражает вариативность социального существования человека в современном мире. Такая личность способна перестраивать свое отношение к миру в зависимости от занимаемой в каждый данный момент жизни позиции или переживаемой ситуации. Но ситуационный взгляд на человека не исчерпывает собой научную значимость приведенного понятия.

Полагаю, что понятия комплексности системы и среды, предложенные Н. Луманом, вполне можно распространить и на представления о личности, которая выступает психической системой. Такая система замкнута на саму себя (самореферентна), а ее комплексность («сложностность») зависит от имеющего-

ся у личности набора ожиданий, способных отображать в определенной мере изменения внешней среды [7, с. 415]. Следовательно, понятие «комплексная личность» фиксирует в себе состояние или степень соответствия потребностей (ожиданий) человека возможностям и ресурсам его окружающей среды.

Комплексной личности противостоит обычно унитарная личность, которая предпочитает однозначные поведенческие сценарии и типические ситуации в жизни и общении. Такая личность не обязательно является авторитарной или зависимой. Нельзя также упрощать стиль ее жизни, сводя его к формулам обыденного сознания «плыть по течению» или «быть как все». Все, как всегда, сложнее. Унитарность означает большую замкнутость образа жизни личности и определенность во всем, что касается жизненных приоритетов, а также склонность к жизненным стандартам и стереотипам.

Комплексная личность обладает в меньшей степени, чем унитарная, аутентичностью, рассматриваемой в данном контексте как способность быть самой собой, удерживать свой образ достаточно продолжительное время и вместе с тем поддерживать устойчивый баланс между самостью и внешними (в т.ч. ролевыми или нормативными) требованиями. Она склонна к экспериментированию, проигрыванию разных жизненных сценариев. В этом смысле ей присуща определенная доля авантюристичности и не всегда оправданного риска.

Главным же признаком комплексности личности я считаю *альтернативность*, которая выражает способ организации жизни, имеющий своим источником вариативность жизненного пути и разнообразие поведенческих моделей. Другими словами, альтернативность характеризует в личности особое состояние alter-ego, актуализируемое в зависимости от обстоятельств. Причем быть другой означает для личности постоянно изменяться, использовать разные модели поведения или решения жизненных проблем с учетом конкретных условий места и времени. При этом она может быть другой не только для конкретных людей, социальных групп, общества или мира в целом, но, прежде всего, для самой себя.

Альтернативность субъективной реальности человека наиболее полно выражена в трактовке личности как «рефлексивной комплексности Ego и Alter», которую предложил Н. Луман. «Быть личностью, – по его мнению, – означает при помощи своей психической системы и тела привлекать ожидания и связывать их с собой, опять-таки связывать свои и чужие ожидания. Чем больше и разнообразнее ожидания, которые подвержены индивидуализации, тем комплекснее личность» [7, с.415]. Следовательно, комплексная личность в отличие от унитарной фиксирует в себе рефлексивное отношение Ego и Alter. Вместе с тем она выражает ситуацию взаимодействия «внутри» самого человека, которую можно бы было описать в терминах «Я как Другой», «“Я” и другие “Я” во мне» и пр.

СУБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И АЛЬТЕРНАТИВНОСТЬ «ВНУТРЕННЕГО МИРА» ЛИЧНОСТИ

Опираясь на теорию личности Дж. Мида, можно сделать предположение, что самость удваивается, утраивается и т.д., отчуждая от себя другие «Я», которые противостоят ей как «истинному», аутентичному «Я». Все иные «Я», находящиеся на границе самости личности, я рассмат-

риваю как состояние ее «другости». Одним словом, другость – это иная самость или рефлекслируемая часть самости, отчужденная и дистанцированная от ее смыслообразующего центра. Конфликт между самостью (аутентичным «Я») и другостью (другими «Я» в субъективном мире личности) является производным от «внутренней» противоречивости самости, которая содержит в себе несколько ориентаций или проекций.

Уже при первом погружении в мир личности исследователь обнаруживает разными способами факт ее физического присутствия, что отображается на «табло» сознания. Личность вырабатывает не только собственное отношение к миру, но и формирует отношение к самой себе. Альтернативность комплексной личности реализуется здесь в субъективном смысле в виде связей типа «“Я” и другие “Я” во мне» и проявляется внутри себя как противоречие между самостью («бытием в себе») и «другостью» (возможностью быть Другим) как разными сторонами одной и той же самости.

Наиболее полно концепцию самости представил Дж. Мид, который, как известно, заимствовал этот термин у Ч. Кули. Если последний определял самость буквально как «Я сам» (Self), то Мид уточнил значение этого понятия, расширив контекст его употребления до горизонтов субъективного мира личности. Как известно, под самостью он понимал свойство любого индивида, обладающего самосознанием, т.е. способность осознавать свое «Я» и строить свои отношения с другими «Я», учитывая их реакции на его «Я» [10, с. 230, 236].

На противоречивость отношения личности к самой себе указывают и отечественные философы и психологи. Как отмечал Э.В. Ильенков, «личность и есть совокупность отношений человека к самому себе как к некому «другому» – отношений “Я” к самому себе как к некоторому “Не-Я”» [4, 393]. Эту мысль развивают далее В.А. Петровский и М.Г. Ярошевский, подчеркивая, что личность «выступает как

идеальная представленность индивида в других людях, как его инобытие в них (и, между прочим, в себе как «другом»), как его персонализация» [11, 234].

Присутствие «Не-Я» или других «Я» и бытие в себе как Другом отличает субъективный мир личности от системы социальных координат, в которых она проявляет свою интересубъективность, т.е. находится в ситуации взаимодействия (события) с другими. В этом смысле ее альтернативность выступает, с одной стороны, как погружение в свой внутренний мир и переживание в нем других «Я» в себе (субъективность), а, с другой стороны, как идеальная представленность в ней других людей (интерсубъективность).

Остановимся вкратце на некоторых моментах субъективного мира личности, которые позволяют нам уточнить и дополнить концепцию самости Дж. Мида.

Во-первых, самость – это то, по Миду, что делает человека членом сообщества (группы) и в то же время позволяет его отличать от других членов группы. «... Каждая самость отличается от каждой другой; но чтобы мы вообще могли быть членами какого-либо сообщества, должна существовать общая структура... Индивид обладает самостью лишь в отношении к самостям других членов своей социальной группы» [10, с. 236-237]. В этом есть определенный смысл. Даже обладая многими «Я», личность сверяет свою самость с «Я» других индивидов, с которыми она связана в повседневной жизни.

Каким же образом личность развивает в себе альтернативность в субъективном плане, разворачивая постепенно потенциал своих «Я»? Сошлемся на В.Л. Абушенко, который приводит собственную интерпретацию *идеи взаимопроникновения «Я» личности*, предложенную в свое время Кули, Мидом и другими интеракционистами. «Я» других людей определенным образом преломляются в моем сознании, становясь частью моей самости, моими субъективным, зеркальным и ролевым «Я». Последние два «Я» относятся к характеристике интересубъектив-

ной альтернативности, имманентной природе комплексной личности. Поэтому мы их рассмотрим чуть позже.

Субъективное «Я» личности «есть комплекс представлений индивида о своей внутренней подлинной сущности, о своей выделенности из среды и противопоставленности другим «Я», структурам «не-Я» в целом» [1, с.1029]. Именно это «Я» включает, с моей точки зрения, центр самосознания или истинную самость, которая отличается от «кажимостной» самости (идеального «Я») и других «Я» в человеке. Человек как аутентичное «Я» всегда знает о себе что-то такое, чего не знают другие. Но другие при этом могут наделять его самость, выступающую наружу как персона, несуществующими признаками, принимая ее порой за подлинную. И чтобы избавить самость от искажающих ее суть представлений, человек обращается к различным техникам управления впечатлениями, которые помогают ему создать благоприятное впечатление о себе у окружающих людей.

Однако и сам человек, находясь наедине с самим собой, предпочитает иногда вытеснить из своей памяти неприятные воспоминания, заменить или реконструировать самость прошлого. «Мы были бы рады забыть о некоторых вещах, – писал Дж. Мид, – избавиться от вещей, которые связывают нашу самость с прошлым опытом» [2, с. 330].

Развивая далее концептуальную схему Мида, мы находим у него прямое указание на разные самости. Так, он говорит о расколотости самости, о двух и более обособленных самостях и т.п. Уделяя внимание другим «Я», находящимся вне личности, он подчеркивает значение мультиперсональности как расколотости сознания личности на несколько самостей. «Я во мне» также многомерно, как и другие «Я» вне меня. Если главная самость – это точка самосознания, некий смыслообразующий центр, то внутренний мир личности, чтобы соответствовать разным ситуациям, должен располагать возможно-

стью интерпретировать свое «Я», отличая его от других «Я» в ней.

Во-вторых, далее Дж. Мид обосновывает представление о дифференцированности самости, введя понятия «I» («непосредственная реакция самости на других, которую нельзя заранее предугадать») и «Me» («организованный набор установок других») [9, с. 146-178]. Тем самым он подошел к открытию идеи множественности миров личности. Но I и Me – это не две половинки самости, а два «Я», которые находятся в разных мирах личности (соответственно – субъективном и интересубъективном). При этом I выступает у него источником спонтанной активности личности (активная сторона самости), а Me – зависимой переменной, определяемой отношением к ней других людей. Другими словами, I – это «ядро» самости, а Me – персона человека.

Концепция I и Me характеризует альтернативность, выражающую противоречие субъективного и интересубъективного миров личности, т.е. противоречие между тем, как она поступает, руководствуясь собственными интенциями, и тем, что о ней думают другие люди, оценивающие ее поступки.

В какой-то мере личностное бытие человека выступает способом соединения I и Me. Отсюда следует, что самость человека имеет два основных измерения: субъективное (I) и интересубъективное (Me).

Субъективная самость дифференцируется в свою очередь по ряду оснований. На это указывают известные теоретики личности К. Роджерс и К. Хорни, давшие обоснование *идее множественности субъективного мира личности*. Ядром субъективных переживаний личности выступает у Роджерса Я-концепция, т.е. концепция о том, что человек думает о себе в повседневной жизни (реальное «Я»), и то, кем бы он хотел себя видеть (идеальное «Я») [13, с. 537]. Позже К. Хорни уточняет это положение, дополняя его актуальным «Я» личности. Личность обладает, с ее точки зрения, тремя «Я»: актуальное «Я», т.е. то, чем она является на самом де-

ле или в данное время; реальное «Я», характеризующееся потенциалом роста; идеальное «Я», которое выражает желательный для личности образ самой себя, т.е. то, чем она хотела быть.

Все эти «Я» прекрасно сосуществуют в человеке, дополняя друг друга. И каждое из них, взятое в отдельности, является «другим» по отношению к аутентичному «Я» как центру самосознания. Альтернативность присутствует имманентно в этих «Я». Между моим идеальным и реальным «Я», с одной стороны, актуальным и реальным «Я», с другой стороны, существует множество противоречий. Иначе говоря, в моем реальном «Я» находят свое выражение идеальное и актуальное «Я», раскрывая потенциал всего субъективного мира моей личности.

Для иллюстрации данного тезиса приведем один пример. Для курильщика его идеальное «Я» может исключать в принципе курение как вредную привычку, поэтому он так резко реагирует на курение близких ему людей. Но его актуальное «Я» продолжает оправдывать факты курения, находя все новые и новые доводы. И только его реальное «Я» способно изменить ситуацию к лучшему, связав желание бросить курить с конкретными навыками и поступками. Таким образом, желание бросить курить (идеальная ситуация) еще не означает готовности и решимости сделать это вопреки обстоятельствам (реальная ситуация), а также подтвердить свое решение на практике достаточно продолжительное время (актуальная ситуация).

Какое же «Я» следует считать аутентичным, определяющим индивидуальное своеобразие личности? Полагаю, что таким «Я» в ней может быть только реальное «Я», обладающее потенциалом роста и презентующее личность такой, какой она может стать в соответствии с основными тенденциями жизненного пути. При этом это «Я» не является в буквальном смысле проекцией идеального «Я» на актуальное «Я» в личности. В то же время его нельзя рассматривать и как «середину»

между идеальным и актуальным «Я». Оно выражает нечто большее, чем ситуативно обусловленное актуальное «Я», и нечто отличное от образов желаемого, вырабатываемых в идеальном «Я».

Еще одно решение проблемы различимости или дифференцированности субъективных «Я» личности предлагает Д. Деннет. Он выделяет в личности «минимальное» и «вербальное» или «рефлексивное Я». Первое «Я» фиксирует в себе различие «внутреннего» и «внешнего», своего и чужого с точки зрения установления пространственных границ между ними. Минимальное «Я» отграничивает самость личности от ее организма и встречается не только у людей, но и у животных. Оно соответствует по смыслу телесной рефлексивности Гидденса. Вербальное «Я» лишено пространственной определенности и «формируется через осознание своей конечности, временной определенности, смертности» [2, с. 362-363]. Оно усваивает на ментальном уровне конструкции «загробной жизни», «души», «вечности». Именно оно толкает личность к созданию чего-то «нерукотворного» и «вечного» – памятников, произведений искусства, книг и пр. Такое «Я» имеет некоторое сходство с аутентичным «Я».

ХАРАКТЕРИСТИКИ СУБЪЕКТИВНОЙ АЛЬТЕРНАТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Дж. Мид, рассматривая самость человека в единстве с разумом, указывает на существенные признаки субъективного мира, которые проявляются в способностях инициировать и производить в нем изменения, ведущие к установлению и закреплению границ между аутентичным «Я» (собственно самостью) и другими «Я» (другостью). К числу существенных характеристик субъективного «Я» личности можно отнести самоидентичность, конструктивность, самоактуализацию и рефлексивность (саморефлексивность).

Субъективное «Я» личности характеризуется в первую очередь *самоидентичностью*. Об этом писал в свое время Э. Эриксон, предложивший концепцию эго-идентичности. Эго-идентичность понимается им как совокупность представлений личности о самой себе, дающих ей возможность чувствовать свою уникальность и аутентичность [14; 15]. Иначе говоря, самоидентичность означает обнаружение реального или аутентичного «Я» и его отнесение к другим «Я» в самом человеке (другости) и тем, кто является «не-Я».

В первую очередь самоидентификация характеризуется Дж. Мидом как процесс открытия личностью других «Я» в себе. Тем самым он определяет место свободы самости от всего чужого (иногo). Если культура «входит» в личность через чужое в виде языковых установок, то «Я» – это то, с чем мы себя идентифицируем, отвлекаясь от установок обобщенного другого, которые сосредоточены в Ме (моем). Напротив, наша культурная идентичность указывает на принадлежность к определенной социальной группе и разделяемой ее членами культуре. В отличие от идентичности самоидентичность выражает идею вычленности «Я» личности из общего потока переживаний, взаимодействий и отношений. Она характеризует избирательное отношение аутентичного «Я» к другим «Я» в личности и ко всем «не-Я» вообще.

В процессе самоидентификации человек отгораживает зону «своего» от сфер «другого», «чужого» и «иногo». Его аутентичное «Я» (I) принадлежит только ему одному и обладает при этом уникальностью и индивидуальной специфичностью. Ему противостоит во «внешнем плане» интерсубъективное Ме, у которого имеются признаки сходства с другими «Я», разделяющими установки обобщенного Другого, а «внутреннем плане» – другие «Я» (идеальное, воображаемое, актуальное и пр.).

Еще один важный признак субъективной альтернативности личности – *кон-*

структивность, т.е. способность интерпретировать определенным образом, а также предвидеть и порождать события своей жизни. В западной персонологии наибольшее влияние на разработку концепта «конструктивность» (применительно к анализу субъективного «Я») оказала теория личных конструкторов Дж. Келле, которая базируется на положениях так называемого конструктивного альтернативизма [5, с. 12-14]. Благодаря ему можно сформулировать следующие принципы анализа субъективного мира личности:

1) человека лучше удастся понять лишь в перспективе (т.е. как реальное или потенциальное «Я»), а не в свете текущих мгновений (как актуальное «Я»);

2) каждому человеку присуща личная манера воспринимать мир и обдумывать течение событий собственной жизни (в нашем случае – аутентичность как способность быть самим собой);

3) каждый человек располагает определенным набором личных конструкторов как систем истолкования, используемых для интерпретации и конструирования событий его жизни.

Одним из понятий, используемых для характеристики субъективного «Я», выступает *самоактуализация*. В моем понимании аутентичное «Я» выступает ориентиром для всех других «Я» в человеке. На это указывают и другие мыслители. Как считал Мид, I всегда недоволен Me (Моим) как воплощением Другого-во-мне [2, с. 339]. Именно в этом смысле Me как Другой-во-мне есть единство меня и Другого, т.е. нечто другое во мне, отличное от I.

В свою очередь А. Маслоу рассматривает самоактуализацию как непрерывный процесс выбора личностью ситуаций роста (развития), в которых реализуются возможности раскрытия самости. Актуализация «Я» проявляется в усилении независимости в принятии решений и стремлении действовать согласно своим убеждениям, в повышении ответственности за себя и свое окружение, росте самоуважения. Актуализация есть процесс и

результат самосовершенствования личности, ее стремления достичь высших переживаний в творчестве и преодолеть собственные слабости [8, с. 56-61].

С моей точки зрения, назначение самоактуализации личности состоит в том, чтобы обрести аутентичную самость, открыть в себе потенциал роста и преодолеть актуальные (текущие, ситуативные) образы «Я». Это – всегда путь, ведущий от аутентичного «Я» к другим «Я» в личности.

Комплексность личности и ее субъективная альтернативность проявляются также в *рефлексивности*. Об этом писал Дж. Мид, отмечая способность людей к двойкой локализации самости: как на внутренней стороне (Я – Мое), так и на внешнемировой стороне («Я – Иное») [2, с. 317]. Это означает, что самость может быть для личности одновременно объектом и субъектом постижения, что соответствует двум способам ее репрезентации: с одной стороны, рефлексивное отношение самости, обращенное «вовне», т.е. к своему организму, телу, окружающим вещам, с другой стороны, повторное вхождение самости «внутрь себя», благодаря чему она рассматривалась как инструмент различения между «моим» и «чужим».

Поясним сказанное. Так, например, мой организм – это иное во мне, данное мне природой или Богом. И мое сознание не способно контролировать все процессы, происходящие в организме. Более того, и в самом сознании личности далеко не все определяется ее самостью.

Как утверждает Мид, обращаясь вовне, самость действует порой стихийно, сознательно или бессознательно отличая себя от организма, окружающей среды. Для отделения самости от организма на дорефлексивном уровне индивидами вводятся «двойники», иначе коммуникация между ними оказывается разорванной. Об этом писал Дж. Мид: «Среди примитивных людей необходимость различения самости и организма мы обозначаем термином «двойник»: индивид обладает вещеподобной самостью, на которую индивид

может воздействовать также, как она воздействует на других людей, и которая отличается от непосредственно данного организма тем, что может покинуть тело и вернуться назад. Именно это служило основой концепта души как обособленной сущности» [2, с. 332].

И когда самость углубляется внутрь себя, то становится более прозрачным переход между ней и дружеством, другими «Я» в личности. В последнем случае рефлексивность выступает механизмом различения между «Я» и «не-Я» или между одним «Я» и другими «Я» в человеке.

Э. Гидденс развивает далее точку зрения Дж. Мида. По его мнению, рефлексивность реализуется не на двух, а на трех уровнях «внутренней» организации личности: (1) как соотнесенность самости с телом, помещающим индивида в пространственно-временной континуум (телесная рефлексивность); (2) как соотнесенность сознания со своим аутентичным «Я», самостью как таковой (саморефлексия); (3) как соотнесенность «I» и «Me», которые согласно традиции, установленной интеракционистами, рассматриваются соответственно как активное и пассивное начала личности [3, с. 38-174].

На самом деле мы обнаруживаем у Гидденса не три, а два уровня субъективной организации личности: «внешняя» (телесная или пространственная рефлексивность) и «внутренняя» (саморефлексия). Отношения между «I» и «Me» являются производными от социальной стороны самости, которая получает свое выражение в интересующем мире личности. Однако, как подчеркивает Мид, самость не может быть полностью коллективной. Это достигается наличием I, независимой части самости, свободной от непосредственного влияния чужого.

Благодаря рефлексивной способности вербального «Я» различение «мое – чужое» перестает быть чисто пространственным и перемещается внутрь субъективной реальности личности. Эта «внутренняя» реальность интерпретируется в терминах «Я/не-Я». В самом же вербаль-

ном «Я» также происходит внутренний раскол. Он связан с механизмом вытеснения той части самости, с которой у личности связаны неприятные воспоминания или конфликты. Деннет рассматривает такое вытеснение как «уход». Его можно назвать также состоянием «внутренней эмиграции». В данном состоянии индивиды проводят условную границу между собой одним и собой другим, как будто бы весь ужас их положения случается уже не с ними, а касается другой самости, которая лучше приспособлена к ситуации.

Д. Деннет определяет эту ситуацию в следующих выражениях: «меня здесь больше нет» или «я временно устраниюсь из ситуации вплоть до момента новой актуализации, когда вернется прежняя или ушедшая самость» [16; 2, с. 368-369]. Тем самым вербальное «Я» подразделяется на актуальное «Я» («Я есть здесь и теперь») и отсутствующее, утраченное или вытесненное «Я» («меня здесь больше нет» или «Я здесь был когда-то»). Деннет объясняет этот раскол или конфликт «Я» двумя особенностями личностного бытия человека – континуальностью (временной определенностью) и дискретностью (пространственной дифференциацией). Континуальность вербального «Я» близка также по содержанию к идеальному или желательному «Я» человека. Она связана с «вечными ценностями», представлениями личности об увековечивании и продлении своей жизни.

Дополняя и интерпретируя идеи Дж. Мида, Э. Гидденса и Д. Деннета, я преследую вполне ограниченную задачу: показать те стороны субъективного мира личности, которые полностью не определяются социальными факторами, а зависят во многом от потенциальных или актуальных (ситуативно проявляемых) «Я», характеризующих в свою очередь «внутреннее» разнообразие типов личности. Самость раздваивается, многократно дифференцируется, порождая из себя другие «Я», т.е. конструируя своего «антипода» – дружество.

Очевидно, что организующим центром или «ядром» самости и всего субъективного мира личности выступает аутентичное «Я» (I), которое формируется в единстве с другими «Я». Наша дружность – это часть самости, которую мы утратили ранее или перестали контролировать, и которая уже не принадлежит нам в прямом смысле этого слова. Это – наше бывшее или остаточное «Я». Впрочем, и наше аутентичное I мы не всегда способны контролировать. В нем иногда прорываются наружу структуры личного бессознательного. Вот почему мы рассматриваем I как источник спонтанной активности самости.

Таким образом, субъективный мир личности непостижим до конца и не может быть выражен полностью в самосознании. Он всегда остается загадкой для самой личности, так же как и сознание других людей. Чаще всего человек выбирает в себе то, что он наверняка знает о себе или что ему больше всего нравится. Но бывают случаи, когда он, следуя своим внутренним импульсам, предоставляет свободу спонтанной активности сознания и проявлениям бессознательного. Тогда отношения между самостью (как самосознанием) и дружностью (как осознанием другого или других в себе в себе) переходят на новую стадию развития.

Различные «Я» субъективного мира служат основаниями для дифференциации персональной реальности человека: «бытие-для-себя» (аутентичное или реальное «Я»), «как-бы-бытие» (желательное или кажущееся «Я»), «здесь-бытие» (актуальное «Я»), «уже-не-бытие» (прежнее, утраченное «Я») и др.

Итак, различные вариации субъективного «Я» человека выступают источником его «внутренней» альтернативности. В этом смысле альтернативность есть возможность быть другим в рамках своего внутреннего мира. Личность не равна самой себе, точнее – она несоразмерна своей видимой, кажущейся или воображаемой реальности. Она есть нечто большее, чем

то, что о ней думают другие люди, и даже больше того, что она сама о себе представляет.

Список литературы

1. Абушенко В.Л. Социология личности // Социология: Энциклопедия. Минск: Книжный Дом, 2003. 1312 с.
2. Антоновский А.Ю. Социоэпистемология: О пространственно-временных и личностно-коллективных измерениях общества: монография. М.: Канон+, 2011. 400 с.
3. Гидденс Э. Устроение общества: очерк теории структуризации. М.: Академический проект, 2003. 416 с.
4. Ильенков Э.В. Философия и культура. М.: Политиздат, 1991. 464 с.
5. Келли Дж. Теория личности: Психология личных конструктов / пер. с англ. и науч. ред. А.А. Алексеева. СПб.: Речь, 2000. 249 с.
6. Козлов В.В. Трансперсональная психология. М.: Эксмо, 2010. 512 с.
7. Луман Н. Социальные системы. М., 2007. 646 с.
8. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики. СПб.: Евразия, 1999. 432 с.
9. Мид Дж. Г. Избранное: сб. переводов / сост. В.Г. Николаев. М.: ИНИОН РАН, 2009. 290 с.
10. Мид Дж. Интернализированные дружные и самость. Аз и Я // Американская социологическая мысль: тексты / под ред. В.И. Добренкова. М.: Изд-во МГУ, 1994. 496 с.
11. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Основы теоретической психологии. М.: ИНФРА-М, 1999. 528 с.
12. Резник Ю.М. Многогранный образ человека: предпосылки построения конфигуративной модели // Вопросы социальной теории. М.: МОСТ, 2010. 528 с.
13. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности: Основные положения, исследования и применение. СПб.: Питер Пресс, 1997. 608 с.
14. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / общ. ред. А.В. Толстых. М.: Прогресс, 1996. 344 с.

15. Эриксон Э.Г. Кризис идентичности в автобиографической перспективе // Личность. Культура. Общество. 2008. Вып. 1 (40). С. 73-89.

16. Dennet D.C. The Origins of the Selves. Cogito 3. 1989. P. 163-173.

17. Rogers C.R. A way of being. Boston, Mass: Houghton Mifflin, 1980. 405 p.

ПРИМЕЧАНИЕ

1. Событие я понимаю как включенность человека в общее пространство жизни, в котором существуют другие люди, вещи как атрибуты культуры, природные объекты и пр.

Получено 20.09.11

J.M.Reznik, Doctor of Sciences, Professor

THE PERSON AND ITS SUBJECTIVITY. THE PROBLEM OF ALTERNATIVENESS OF PRIVATE WORLD THE ARTICLE IS DEDICATED TO THE PROBLEM OF ALTER

Nativeness as grounds for choices in life. Choice the author regards as «Alter Ego and a reflexive comprehensiveness» that manifests itself both within the individual subjective reality («I and others I have in me»).

Key words: *alternativity, choice, complex individual, subjective, inter-subjective and objective human worlds, co-existence, self, identity, other, constructiveness, reflexivity.*

УДК 316.7

П.Ф. Кравчук, д-р филос. наук, профессор, директор научно-образовательного межвузовского центра социальной теории и инновационных технологий, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: kravchuk_kstu@rambler.ru)

ТВОРЧЕСТВО КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВА

В статье рассматривается связь творчества и инновационной деятельности человека, роль творчества в инновационном развитии общества, взаимозависимость инновации и экономики.

Ключевые слова: *творчество, инновационная деятельность, инновации, преобразование, личность, самоосуществление и самосовершенствование.*

В условиях инновационного развития общества, являющегося стратегическим направлением нашей страны, объективно требуются исследования таких категорий, как инновация, творчество, креатив.

Подходов к рассмотрению этих понятий много. Но нас интересует прежде всего взаимосвязь творчества и инноваций. Творчество, по сути, вечная проблема, как вечна преобразовательная деятельность человека, направляющая движение истории. Понятие «творчество» рассматривается как феномен, ценность, деятельность, отношение, мышление и др. На разных этапах развития общества по-разному рассматривалась сущность творчества и его субъект как «логос», «Бог», «природа», «исключительные личности», «гении». Вместе с тем академик Энгельгардт отмечал: «Творчество есть жизнь, жизнь есть творчество». Та-

кой подход отражен и в работе Л.В. Сохань «Жизнь как творчество».

Впервые в истории философии И. Кант определил целесообразный характер творческой деятельности человека, показал ее качественное своеобразие как социального явления, выявил принципиально новый тип творческой активности – активность познающего и действующего субъекта. В отличие от предшествующих философских систем, где субъект творчества полагался в формах «логоса», «бога», «природы», у Канта субъектом творческого процесса становится сам человек. Он показал, что вещь дана человеку лишь постольку, поскольку она вовлечена в процесс его деятельности.

Начиная с Канта, его идея самодеятельной активности субъекта становится стержневой в понимании диалектики творчества. Сущность творческой самодеятельности воплощается у Канта в

формах продуктивного воображения и трансцендентальной апперцепции. Согласно Канту синтетическое единство созерцания и мышления «представляет собой творчество и состоит в воображении» [1, с.318].

Гегель, развивая идею творческой самодеятельности, придает ей статус всеобщности и универсальности. Творчество, по Гегелю, есть универсальная преобразовательная деятельность. Углубляя Канта и Фихте, Гегель раскрывает сущность и внутренние механизмы творческой самодеятельности, считая основным механизмом диалектику отрицания отрицания. Развивая идею Шеллинга об исторической обусловленности самосознания, Гегель отмечает, что люди всегда мыслят и творят в соответствии с принципами «духовной культуры данной эпохи и данного народа» [2, с.57].

Именно в современных условиях, когда в корне изменились общественные отношения, в эпоху создания и внедрения высоких технологий, творчество является не просто востребованным, как на любых переходных этапах истории. Оно является неотъемлемой частью жизни общества, основой и механизмом инновационной деятельности человека. Хотя инноватором в конкретной ситуации может быть не каждый человек, потому что инновационная деятельность направлена на решение определенной проблемы в данный отрезок времени, а это определяется, прежде всего, знаниями, компетентностью, мотивацией человека, решающего эту проблему. А эффективность такой деятельности зависит как от ее характера, востребованности, так и от степени развитости и актуализации в конкретных условиях творческого потенциала человека, группы, коллектива. Но творческими потенциалами, в той или иной мере, обладает каждый человек как представитель рода человеческого. Русский философ Н.А. Бердяев считал, что творчеством человек оправдывает свою жизнь. Творчество не всегда дает конкретный положительный результат, направленный на прогрессив-

ное решение вопроса: «... Творчество для меня не столько оформление в конечном, в творческом продукте, сколько раскрытие бесконечного, полет в бесконечность, не объективация, а трансцендирование. Творческий экстаз ... есть прорыв в бесконечность. Отсюда возникла для меня трагедия творчества в продуктах культуры и общества, несоответствие между творческим замыслом и осуществлением» [3, с.196].

Но инновационная деятельность предполагает как раз конкретную инновацию – продукт, полученный в результате процесса творчества как фундаментальной основы решения проблем, любых преобразований.

Однако здесь возникает вопрос о противоречивости самого творческого процесса, когда возможно несоответствие определенной цели, замысла и результата. Реализуя свои творческие силы в конкретном преобразовательном действии, человек руководствуется определенными целевыми установками, зависящими от его ценностных ориентаций, нравственных качеств. Однако уже в процессе творчества установки могут меняться в связи с невозможностью достижения поставленной ранее цели в силу объективных препятствий или субъективных способностей, возможностей. Являясь сам сложным единством противоречивых качеств, человек проявляет их неоднозначно в зависимости от внешней ситуации в определенных условиях. Хотя и цели человек ставит в соответствии со своим мировоззрением, нравственностью, уровнем культуры. Они могут не соответствовать общественным ценностям, но для достижения цели, безнравственной с точки зрения данного социума, его творческие способности проявляются в не меньшей мере, чем в социально значимых преобразованиях. Академик В. Энгельгардт в свое время писал: «...надо помнить, что творчество, как и любое другое человеческое качество, может обладать многими оттенками, в том числе и весьма негативными. Гангстер, например, может изо-

брести отличный способ ограбления банка или похищения ребенка у кинозвезды, а банкир задумать сложную биржевую операцию, которая обогатит его, разорив при этом тысячи держателей акций...» [4, с.63]. Современный бизнесмен, предприниматель внедряет новые подходы, способы с целью получения прибыли, а во все не для того, чтобы улучшить жизнь потребителя. Следовательно, определение творчества личности конкретного человека однозначно как социально значимого созидания, не отражает противоречивость жизненных реалий, практики, а инновационная деятельность связана именно с социальной или технической значимостью результата, продукта, хотя точно определить значимость конкретной инновации также не всегда представляется возможным, даже после её апробации на рынке.

Следовательно, творчество – основа всей жизнедеятельности человека, в том числе и инноваций. Потенциально каждый человек может заниматься инновационной деятельностью, но не каждый может актуализировать свои творческие возможности в данный момент, в конкретных условиях.

Для инновационно развивающегося общества крайне важна задача развития родовых творческих возможностей каждого члена общества, что дает возможность участия значительно большего числа людей в инновационном процессе, притом это способствует превращению деятельности в свободный творческий труд (по Марксу), обеспечивающий самореализацию и саморазвитие каждой личности. «... Чем иным является богатство, как не абсолютным выявлением творческих дарований человека, без каких-либо других предпосылок, кроме предшествующего исторического развития, делающего самоцелью эту целостность развития, то есть развития всех человеческих сил как таковых, безотносительно к какому бы то ни было заранее установленному масштабу. Человек здесь не воспроизводит себя в какой-либо од-

ной только определенности, а воспроизводит себя во всей своей целостности, он не стремится оставаться чем-то окончательно установившимся, а находится в абсолютном движении становления» [5, с.476].

Таким образом, творчество не только величайшая ценность для общества, но и самоценность для каждого человека как условие его развития. Творческая деятельность не всегда приводит к конкретным инновациям, но инновации всегда связаны с творчеством. Творчество – это и феномен, и преобразовательная деятельность, и отношение, что и определяет его ценность в развитии человека и общества. А ценность инноваций как конкретного нового продукта – сбыт и прибыль на рынке. Таким образом, непосредственным условием инновационной деятельности, определяющим эффективность производства инноваций, является творчество.

Инновации как продукт индустриального периода в истории человечества неразрывно связаны с научно-техническим прогрессом, бурное развитие которого относится к XIX и XX столетиям и, по определению Й. Шумпетера, понимаются как прогрессивные изменения в технологии и управлении, как новые идеи в области комбинации факторов производства. Более конкретно к инновациям он относил новые блага, новые методы и технологии, новые рынки сбыта и новые источники сырья.

Важно подчеркнуть, что в конечном счете весь процесс инициативной деятельности предпринимателей сводится к достижению единственной и глобальной цели - коммерциализации инновационного продукта. Поэтому предпринимательский сектор соединяет в себе процессы как перспективного направления умножения и совершенствования технического аппарата, так и укрепления и усиления экономических стимулов внедрения инноваций в экономику, превращения предпринимательской прибыли в доступный и самый распространенный вид дохода. В результате во многих странах

Америки, Европейского союза, Азии и Австралии к началу XXI века сложились условия, которые позволили сегодняшний этап развития экономики в этих странах называть этапом развития инновационной предпринимательской экономики.

Обобщенное представление о состоянии развития экономики постиндустриальных государств мы можем дать, обратив внимание, как минимум, на следующие характерные особенности, вытекающие из анализа их успехов, обобщенных мировой статистикой: 1) очевидной гипертрофией сферы услуг; 2) значительным развитием сектора предпринимательской экономики; 3) высоким уровнем ВНД на душу населения; 4) технотронной направленностью развития всех отраслей производства. Но возникает вопрос: насколько эти особенности, достижения являются ценными для общественного развития и для конкретного человека, для изменения характера труда и отношений в обществе.

Содержательный анализ этих особенностей уже при первом их рассмотрении несколько озадачивает. Прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что в сфере услуг все большую долю стали занимать специфические услуги не материального потребительского свойства, а связанные исключительно с поддержанием и сопровождением нормального хода операций (транзакций) в процессах, относящихся не к технологическим процессам непосредственного производства, а регулирующих социальные связи между субъектами рыночной экономики.

Следующая характерная особенность преимуществ государств, достигших современного благополучия, связана с развитием предпринимательства. Но это положение не оправдывает нашу надежду на имеющую место точку зрения относительно достижения постиндустриализмом исключительных предпосылок для формирования человеческого потенциала (человеческого капитала), связанного со становлением условий для массового развития предприниматель-

ской деятельности как особой организационно-экономической формы, обладающей способностью соединять воедино творческий и свободный труд в интересах самого производителя. Мы согласны с тем, что предпринимательство раскрывает новые возможности (новую ступень) в эволюции труда как первой жизненной потребности человека, что предприниматель – это своего рода инноватор, но это еще не тот труд, о котором говорил К. Маркс в значении непосредственно общественного труда. Пока же труд предпринимателя преследует удовлетворение только частного интереса, да имеет к тому же недостаточный уровень квалификационного статуса.

Относительно четвертой особенности мы можем сказать, что еще Дж. Гэлбрейт говорил об ограниченных возможностях научно-технического прогресса в жизни человеческого общества и отмечал, что чрезмерное увлечение НТП может привести к отрицательным последствиям как для людей, так и для окружающей природы. В настоящее время, когда мы говорим о технотронной природе управления отраслями народного хозяйства, становится очевидной зависимость общества от им же созданных машин и технологий, призванных сделать комфортной жизнь человека. Опыт показал, что поспешное проникновение науки в генетику, экологию, в природу микромира и мироздания и др. подчас чревато трагическими последствиями для человека. Достаточно вспомнить ужас Чернобыля, произошедшую аварию на АЭС Фукусима-1 в 2011г., техногенную катастрофу на Саяно-Шушенской ГЭС, отказ системы управления энергосистемами в США и Канаде, в Москве и многие другие подобные события, как наши восторженное отношение к успехам постиндустриализма несколько охладится. Очевидно, что путь в будущее связан не столько с развитием и дальнейшим совершенствованием технических условий существования человечества, сколько со всесторонним развитием и совершен-

вованием первой производительной силы общества – самого человека. Для этого главное внимание необходимо сосредоточивать прежде всего на развитии и совершенствовании отношений между людьми, развитии творческого потенциала, формировании возвышенных стимулов к труду, идеалов и ценностей, характеризующих возможности и достижения современного цивилизованного общества.

В конце XX века Россия также осознала необходимость перехода на инновационный путь развития. Этому способствовало изменение и политического режима, приближение его к демократическим формам управления экономикой. Однако традиции и пережитки прошлого не позволили России быстро реализовать преимущества нового направления. Россия столкнулась с уже сложившейся прочной системой социально-экономических институтов, приспособленных к обслуживанию командно-административной системы, господствовавшей в России более 70 лет.

В настоящее время переход к инновационной экономике отождествлен с политикой модернизации, что, по нашему мнению, более четко позволяет конкретизировать практические направления развития. Модернизировать – значит обновлять, и в первую очередь технический аппарат производства. Отсюда на ведущее место в осуществлении политики инновационной экономики выдвигаются проблемы развития техники и технологии. Но ни в коем случае нельзя упускать социальные инновации, регулирование инноваций и вопросы качественного и нравственного их использования, а все эти проблемы связаны с творческим развитием человека.

Однако следует обратить внимание на то, что в создании новых производственных и социальных технологий (по сути, в творческом процессе) заняты незначительные группы людей по сравнению с теми, кто будет использовать созданные технологии. И здесь крайне важно, насколько новые технологии будут способ-

ствовать проявлению и развитию творческих способностей «пользователя», создавая условия для самовыражения личности, что важно и для личности инновационного типа.

Следовательно, и создание новых технологий, и их использование могут быть условием творческого развития личности и её инновационного потенциала, а также дальнейшего развития общества, для которого характерны информатизация, глобализация, модернизация, инновационное развитие.

А глобализация приводит к созданию информационной Сети, которая сама становится создателем всего, превращается в некий Универсум, где человек, индивид ничего не изобретает, а лишь творчески наследует от сети-посредника, то есть творчески «потребляет». Однако процесс этого потребления обуславливает необходимость творческого развития личности. И эти особенности среды обитания в современный период также показывают, что оценочно-результативный подход изживает себя, а трансформационные процессы в обществе объективно требуют творческого участия личности в этих процессах, как в созидании, так и в потреблении, использовании результатов этого созидания.

Процесс самоосуществления личности как единства самовыражения и самосовершенствования её свойств и качеств происходит во взаимосвязи внешних условий и внутренних особенностей личности. Внешние условия – это, прежде всего, объективные потребности и возможности, обусловленные конкретным этапом культурного развития, системой социальных отношений, уровнем востребованности определённых способностей социальной группой, статусом личности. Эти условия органически связаны с содержанием и характером деятельности человека, так как деятельность – основная форма его существования. В наибольшей мере актуализации и развитию сущностных свойств личности способствует деятельность, которая обеспечивает

самовыражение и саморазвитие личности, то есть творческая. Однако творческой является не любая деятельность. Обычно выделяют деятельность продуктивную и репродуктивную. Последняя значима для закрепления, проверки и повторения результатов творческого процесса, хотя и в этом случае может осуществляться творческий подход к использованию нового результата.

Продуктивную деятельность часто определяют как синоним творческой деятельности, однако понятие «продуктивная деятельность» употребляется не только как преобразование, но и как получение определенного продукта, что характерно именно для инновационных процессов. Творческая деятельность характеризуется высоким уровнем преобразовательных возможностей, заключенных в ее содержании. А творчество как феномен в этом аспекте – продуктивное преобразование репродуктивных элементов, включенных в преобразовательный процесс, что выходит за рамки непосредственно деятельности. Г.С. Батищев считал, что деятельность всегда ограничена определенными «порогами» социальной или научной парадигмы, в рамках которой осуществляется опредмечивание и распрепредмечивание знаний и опыта: «Творчество отличается от деятельности тем, что оно может именно то, что деятельность принципиально не может, ибо оно есть прогрессивное сдвигание самих порогов распрепредмечиваемости, ограничивающих деятельность и замыкающих её в её собственной сфере... творчество есть также и деяние, креативное деяние. Но прежде чем стать деянием и для того, чтобы стать им, творчество сначала должно быть особенного рода наддеятельностным отношением субъекта к миру и к самому себе, отношением ко всему сущему как могущему быть и иным» [6, с.29]. То есть креативная деятельность осуществляется в рамках определенной парадигмы.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы: какие бы

подходы к определению роли творчества в развитии общества и самовыражении, самосовершенствовании личности мы ни рассматривали, все они сходны в том, что каждая личность обладает задатками творчества как родовой человек, а следовательно, самоосуществляться может именно в творчестве. И от того, насколько общество заинтересовано в творческом участии каждого человека в его развитии, зависит и творческое развитие личности, обеспечивающей инновационное преобразование общества.

Сущность творчества личности в свете изложенного можно определить как *проявление родовой сущности, высшей степени активности человека, направленной на преобразование окружающей действительности (среды обитания) и (или) совершенствование самой личности как субъекта этого процесса.*

Творчество – феномен, ценность, проявляющаяся в деятельности, в отношениях, в мышлении.

Творчество – универсальное, феноменальное, преобразовательное, «запороговое» деяние, а инновационная деятельность – конкретные продуктивные действия, направленные на достижение конкретного результата, продукта.

Творчество – самопознанность для общества и личности, результат творчества может проявляться через некоторое время и не непосредственно, а опосредованно, через инновации, а также посредством развития творческих возможностей, способностей человека.

Инновации – это не просто результат деятельности, обусловленной творчеством, а нововведение, внедренное в процесс целенаправленной деятельности и прошедшее коммерциализацию.

Работа выполнена в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы, Госконтракт №П437 от 12.05.2010 «Формирование инновационного потенциала личности в условиях модернизации научно-образовательной среды региона».

Список литературы

1. Кант И. Сочинения: в 6 т. М., 1963-1966. Т.5.
2. Гегель Г.В.Ф. Сочинения. М., 1930-1959. Т.9.
3. Бердяев Н. Самопознание. М.: ДЭМ, 1990.
4. Цит. по: Творчество как принцип антропогенеза (Энгельгардт В. Человеческие ценности в мире факторов // Неделя.

1969. № 41 (501). С.5. М.: Акад. гуманитар. исслед., 2006.

5. Маркс К., Энгельс Ф., Сочинения. 2-е изд. Т. 42.

6. Батищев Г.С. Неисчерпаемые возможности и границы применимости категории деятельности // «Деятельность» теории, методология, проблемы. М.: Политиздат, 1990.

Получено 15.10.11

P.F.Kravchuk, Doctor of Sciences, Professor, Director Scientifically-Educational Interuniversity Center of Social Theory and Innovative Technologies, Southwest State University (Kursk) (e-mail: kravchuk_kstu@rambler.ru)

CREATIVITY AS THE BASIS OF INNOVATIVE ACTIVITY

In article the problem of self-realization of the person in the course of creative dejatelnosti is considered, features of creativity as phenomenon, as condition and samovershenstvovaniya the person are analyzed a way.

Key words: *creativity, creative activity, self-expression, self-realization, self-improvement, transformation, the person, phenomenon, condition, way.*

УДК 316

А.П. Абрамов, канд. социол. наук, доцент кафедры философии и социологии, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: abramov_ar@inbox.ru)

МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКОГО ЗНАНИЯ: ТЕХНОКРАТИЧЕСКИЙ И ИНТЕРАКЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ

В статье представлены наиболее продуктивные современные теории межличностной коммуникации с позиций социально-философского знания, которые могут быть применимы при изучении различных сторон взаимодействия личности и социума.

Ключевые слова: *межличностная коммуникация, технократический подход, информационная концепция, коммуникационно-технологическая и математическая концепции, интерактивный подход, социальная дистанция, интертекстуальность, системный подход.*

Современные теории межличностной коммуникации, в которых, так или иначе, рассматривается проблематика взаимодействия личности и общества, можно объединить в две группы. Первую группу составляют теории, в которых достаточно четко выражен так называемый технократический подход, связанный с преувеличением роли техники в жизнедеятельности человека и развитии общества. Ко второй группе отнесены концепции, в которых доминирует интеракционный подход.

В рамках технократического подхода разрабатывались такие концепции коммуникации, как информационная, коммуникационно-технологическая, математическая, а также различные теории, строящиеся на основе общей теории систем.

Информационная концепция лежит в основе теории информационного общества. В этой концепции коммуникации, рассматриваемые прежде всего как технические средства информации, играют роль важнейшего стимула и источника социального развития.

Теоретики информационного общества (Д. Белл, З. Бжезинский, Дж. Гэлбрейт, Р. Дарендорф, И Масуда, О.Тоффлер и др.) считают, что основными его характеристиками являются следующие черты:

– в основе общества лежит не производство материальных ценностей, а производство информации, которая является главной социальной ценностью;

– важнейшей движущей силой общественного развития является техноло-

гия, ядром совершенствования которой становится знание;

– само знание, образование становятся доступными для любого человека, что дает ему возможность реализовать свои способности в избранной сфере деятельности;

– в обществе создается и развивается широкая информационная инфраструктура, представляющая собой разветвленную компьютерную и коммуникационную глобальную сеть и множество различных локальных сетей, созданных для решения каких-либо конкретных практических задач;

– расширяются возможности граждан в управлении государством посредством создания таких структур, как «электронное правительство», «электронная мэрия» и т.п., позволяющих с помощью информационных сетей достаточно оперативно и полно учитывать мнение людей и на этой основе принимать решения по тому или иному вопросу жизнедеятельности государства, региона, города и т.д.;

– в новом обществе будут происходить процессы дестандартизации личности, процессы ее персонификации.

Дестандартизация коснется всех сфер общества: экономической, политической, социальной и духовной; общество будет все менее и менее массивированным, а в управлении весьма сильно проявит себя тенденция децентрализации [1];

– смещение акцента с материальной на духовную деятельность приведет к тому, что поменяется сам Дух общества. Духом информационного общества, полагает Масуда, станет дух глобализма, симбиоза, в котором человек и природа смогут быть в гармонии, что с точки зрения нравственности означает жесткую самодисциплину и социальное сотрудничество [19].

Коммуникационно-технологическая концепция, которую разработал канадский ученый Г. Маклюэн, строится на базе постулата о том, что причиной эволюции общества и формообразующей силой любой

культуры являются технологии, и прежде всего коммуникативные технологии.

С точки зрения Маклюэна, именно смена технологий обуславливает смену коммуникаций, а те, в свою очередь, приводят к изменениям в основаниях и структуре общества. Именно различие типов технологий и соответствующих им типов коммуникаций определяет, по Маклюэну, и тип общества: общество устноречевой коммуникации – «социальная аудиовселенная», общество письменноречевой и печатной коммуникации – «общество механической технологии», общество электронной коммуникации – «социальная видеовселенная».

Маклюэн полагает, что четвертая революция в области коммуникативных средств, с одной стороны, может привести к тому, что человечество окажется на пороге «раскрепощенного и беззаботного мира», где каждый человек будет чувствовать себя членом единой многомиллиардной семьи, испытывая и ее тепло, и одновременно ответственность за ее сохранность. С другой стороны, Маклюэн не отрицает и того, что эта революция может привести к тому, что возможности новых информационных технологий будут использованы во вред обществу и личности, для манипулирования индивидуальным и общественным сознанием, для «зомбирования» [2].

Концепции коммуникации на основе системного подхода опираются на идеи общей теории систем Бераланфи [3]. В таких концепциях коммуникация рассматривается как система, в которой анализируются и учитываются взаимосвязи таких ее элементов, как источник, передатчик, канал, получатель, место назначения, шум. При этом на коммуникацию распространяются наиболее важные характеристики системы, к которым обычно относят целостность, иерархичность, способность к саморегуляции и самоконтролю (управляемость), адаптируемость, изменчивость и некоторые другие.

Коммуникация в этих теориях означает, что источник информации выбирает

желательное сообщение, передатчик кодирует сообщение в сигналы, получатель расшифровывает сигналы и «переводит» их в сообщения. Успех коммуникации зависит от способности получить сообщение в месте назначения.

Одной из таких концепций является математическая теория коммуникаций, автором которой является американский ученый К. Шеннон [4]. Сторонники этой теории придерживаются следующей трактовки коммуникации: определенным способом закодированные сообщения поступают от источника через канал связи в приемник информации. Полученные сообщения оказывают влияние на имеющуюся у приемника систему знаний, вносят в нее те или иные изменения. При этом уровень неопределенности приемника, измеряемый энтропией, уменьшается. Для измерения происходящих изменений существует специальная единица, которая называется единицей информации (бит).

На основе математической теории были созданы концепции коммуникации в организациях, популярные в 60-х – 70-х гг. прошлого века, согласно которым коммуникация рассматривалась как деятельность, связанная с изготовлением, передачей и хранением информации в различных организационных структурах.

Технократические концепции коммуникации имеют свои положительные и отрицательные стороны. Положительным для всех них является определенная простота описания, возможность использования во многих из них строго логического и математического аппарата. Наиболее же существенным недостатком этих концепций, который отмечают многие критики технократического подхода к коммуникации, является механистичность, которая практически полностью элиминирует человека из коммуникации.

Интеракционные концепции рассматривают коммуникацию как взаимодействие, где субъекты равноправны и связаны общим интересом к предмету общения. Коммуникация при этом рас-

сматривается как реализация этого интереса с помощью передаваемых сообщений. Эффект коммуникации состоит в сближении или расхождении позиций коммуникатора и реципиента. Большое значение здесь приобретает достижение согласия, установления равновесия в коммуникативной системе.

Интеракционные концепции коммуникации имеют несомненный плюс в том, что они обращаются к изучению, прежде всего, социальных коммуникаций, к анализу взаимодействия людей. Уже в силу этого упрощенный, схематизированный механистический подход к коммуникации, который свойственен технократическим концепциям, здесь не давал ожидаемых результатов. Для изучения и моделирования социальных коммуникаций требовалось учитывать не только состояние и поведение источника и получателя информации, но и влияние социальных институтов, стереотипов группового и общественного сознания, уровни взаимодействия и характерологические особенности взаимодействующих субъектов, устанавливать и проследить пути распространения информации и т.п. Все это, в той или иной мере, и находит свое выражение в интеракционных концепциях.

Концепции символического интеракционизма (Д. Мид, Г. Блумер и др.) рассматривают социальную коммуникацию как непрерывно длящийся диалог между людьми, в процессе которого действия каждого субъекта поочередно представляют то стимул, то определенную реакцию на закодированное в «стимуле-символе» сообщение. Задача каждого из субъектов общения состоит в том, чтобы правильно декодировать, осмыслить то или иное действие (сигнал) и дать на него адекватный ответ-действие [5].

В концепциях культурологического толка (Ф. Джаблин, Л. фон Визе, Г. Зиммель, Э. Холл и др.) исследуются общие и специфические черты, свойственные социальным субъектам, относящимся к различным культурам (этносам, нациям, народностям, религиозным конфессиям,

корпоративным сообществам, тем или иным социальным группам).

Одной из культурологических концепций является теория межкультурного содержания американского ученого Холла, в которой важную роль играют понятия «расстояние коммуникации» и «социальная дистанция».

Под расстоянием коммуникации Холл понимает реальную пространственную удаленность субъектов коммуникации друг от друга. Он считает, что коммуникация происходит на близком (от 0 до 1,5 м), персональном (от 1,5 до 4 м), социальном (от 4 до 10 м) или публичном (более 10 м) расстоянии. Понятно, что каждое из выделенных расстояний имеет свои особенности. В первом случае между участниками коммуникации возможен даже прямой физический контакт, во втором случае прямое физическое воздействие субъектов коммуникации друг на друга не представляется возможным, но остается возможность реального восприятия, и т. д.

Понятие «социальная дистанция» не имеет никакого отношения к реальному физическому (пространственному) расположению социальных субъектов. Под социальной дистанцией здесь понимается степень близости (дальности, отчужденности) социальных субъектов друг от друга (отдельных индивидов, индивида от группы, социальных групп). Между социальной дистанцией и уровнем сплоченности той или иной социальной группы существует обратная зависимость: чем меньше эта дистанция, тем больше сплочена группа, и наоборот [6].

В рамках интеракционного подхода находятся и теории социального обмена (П. Блау, Г. Келли, Д. Тибо, Дж. Хоманс и др.), в которых социальные коммуникации рассматриваются как обмен различного рода деятельностью (вещью, идеями, чувствами и т.п.) ради определенной выгоды. Иначе говоря, все теории социального обмена строятся исходя из представления о человеке как о существе, стремящемся к максимальной выгоде с

минимальными затратами. Они рассматривают человеческое поведение как функцию его оплаты. Наиболее известными среди них стали теория взаимодействия итогов, разработанная Д. Тибо и Г. Келли, теория элементарного социального поведения Дж. Хоманса и, собственно, теория социального обмена П. Блау.

В соответствии с теорией взаимодействия итогов межличностные коммуникации регулируются выгодами, которые получают в результате социального взаимодействия их участники, и сравнениями этих выгод с потерями. Математическая модель этой коммуникации была взята из математической теории игр, применение которой в исследовательской ситуации получило название «Дилемма узника». Ее суть состоит в том, что каждый из участников коммуникации (каждый из игроков) стремится сделать наиболее выгодный для себя выбор из всех имеющихся в наличии возможных вариантов. При этом суммарный исход для обоих участников не может быть равен нулю [7].

Интерпретацией такой ситуации служит пример двух заключенных, каждый из которых помещен в одиночную камеру и каждому из которых предлагается признать свою вину или отвергнуть предъявленное обвинение. При этом выбор одного из вариантов оговаривается определенными условиями и последствиями: в случае, если оба заключенных признают свою вину, то каждый из них получает минимальное наказание; если ни один из узников не признается в совершении преступления, то оба они будут отпущены на свободу; наконец, если один из них признает свою вину, а второй нет, то первый будет освобожден, а второй получит максимальную меру наказания.

В теории элементарного социального поведения коммуникация рассматривается как личный контакт между двумя индивидами, в котором вознаграждение или проигрыш определяет их поведение. Ее суть кратко можно выразить с помощью постулата о так называемой «рас-

пределенной справедливости», который гласит: человек, вступающий в отношения обмена с другим человеком, будет ожидать, что доходы каждого из них будут пропорциональны затратам: чем больше затраты, тем больше доходы. В этом случае каждый социальный субъект, участвующий в коммуникации, всегда выбирает не только меру вознаграждения, но и способ получения одного и того же или равного (инвариантного) вознаграждения, что предполагает учет общепринятых норм, ценностей, традиций и т.д.

В теории Хоманса широко используются термины так называемой «поведенческой психологии» Скиннера: частота и ценность вознаграждения, насыщение и угашение, понятие ожидания, но наиболее важным ее принципом, лежащим в основании объяснений социальных взаимодействий в малых группах, является принцип достижения равновесия при обмене [8].

В соответствии с этим принципом большая конформность членов группы со средним статусом по сравнению с членами группы, обладающими высоким статусом, приобретает ими как плата за более ценную ими компетентность и материальное благополучие членов группы с высоким статусом. Кроме того, сам высокий статус, который присваивается низкостатусными членами группы ее высокостатусным членам, представляет форму обмена за ценные ресурсы, контролируемые обладателями более высокого статуса.

В концепции П. Блау социальная коммуникация анализируется на основе использования понятий «лидерство», «авторитет» и «нормативная структура», которыми описываются отношения власти и подчинения в неформальных организациях. Одним из важнейших понятий в этой теоретической системе является понятие «справедливое отношение», содержанием которого является признак пропорциональности вкладов и результатов деятельности субъектов взаимодействия.

Эта концепция во многом сходна с теорией Хоманса. Однако Блау в большей мере акцентирует свое внимание на понятии власти, понимаемой им как контроль над негативными санкциями, включая отказ в вознаграждении, а социальное влияние рассматривает как дополнительное воздействие через нормативное обязательство [9].

В контексте интерактивных концепций коммуникаций особый интерес представляют теории, концентрирующие внимание на анализе языка и проблем, связанных с языковой деятельностью. Все они создаются в рамках научной дисциплины, называемой социолингвистикой [10]. Социолингвистика изучает использование языка в коммуникативных целях, в частности, речевое поведение как процесс выбора оптимального варианта для построения социально корректного высказывания. При этом выявляется сам механизм отбора социально значимых вариантов, устанавливаются критерии, лежащие в основе выбора. Конечной целью анализа является выявление социальных норм, детерминирующих речевое поведение.

В последнее время в коммуникативистике, как было отмечено выше, все большее распространение находят идеи философии диалогизма, основоположником которой считают русского философа, ученого, литературоведа и лингвиста *М.Бахтина*. Для понимания процесса коммуникации наиболее важными из них являются идеи обращенности, адресованности любого высказывания и хронотопа. Важность этих идей состоит в том, что в первом случае утверждается мысль о неразрывной взаимосвязи адресанта и адресата, слушающего и говорящего, а во втором говорится об осмысленности высказывания лишь в определенном контексте, в конкретное время и в конкретном месте [11].

Похожие идеи высказывал и французский семиолог Р. Барт, считавший, что слово само по себе не имеет значения, оно есть лишь возможность значе-

ния. Слово получает значение только в конкретном тексте, и каждое новое прочтение одного и того же текста создает новое значение этого слова.

В современной науке и философии широкое распространение получило понятие интертекстуальность, «выросшее», по сути дела, из идей Бахтина и предложенное французской ученой Ю. Кристевой. Интертекстуальность для нее – «цитатная мозаика», в которой явно или неявно присутствуют ссылки на ранее воспринятые тексты. «Любой текст, – пишет Ю. Кристева, – строится как мозаика цитаций, любой текст есть продукт впитывания и трансформации какого-нибудь другого текста. Тем самым на место понятия интерсубъективности встает понятие интертекстуальности» [12].

Термин «интертекстуальность» активно использовал и Барт, для которого текст – это «раскавыченная цитата», существующий «лишь в силу межтекстовых отношений, в силу интертекстуальности». В энциклопедической статье «Текст» он прямо указывал, что каждый текст является интертекстом, что «другие тексты присутствуют на различных уровнях в более или менее узнаваемых формах: тексты предшествующей культуры и тексты окружающей культуры. Каждый текст представляет собой новую ткань, сотканную из старых цитат». В силу этого для Барта интертекстуальность, как необходимое предварительное условие любого текста, «не может быть сведена к проблеме источников и влияний; она представляет собой общее поле анонимных формул, происхождение которых редко можно обнаружить, бессознательных или автоматических цитат, даваемых без кавычек» [13].

Сегодня понятие «интертекстуальность» используется в самых разных отраслях теоретического знания и в прикладной науке: философии, лингвистике, литературоведении, в исследованиях языка рекламы и языка кинематографии, в психоанализе и т.д. [14].

Диалогический характер социальной коммуникации проявляется даже в такой, казалось бы, сугубо технической дисциплине, как кибернетика, где по инициативе Х. фон Фёрстера появляется новое направление – «кибернетика второго порядка», задачей которого является изучение мыслительного процесса человека, работающего над созданием кибернетики и решением кибернетических проблем [18].

В свою очередь, идеи фон Фёрстера привели чилийского ученого У. Матурану к идее «консессиуального взаимодействия» самоорганизующихся систем, которые он назвал «автопоэтическими», «творящими самих себя». При этом человеческие существа для Матураны являются «биологически любящими (сотрудничающими) существами», а языковая деятельность, которую он сравнивает с танцем, где отсутствуют иерархия, управление и конкуренция, предстает у него «биологическим способом жизни» человека [15].

Среди всего многообразия научных и философских концепций социальной коммуникации на особом месте стоят теории массовых коммуникаций. Массовой коммуникацией принято называть общение социальных субъектов, действующих независимо от их социальных ролей и социальных статусов, определяемое границами достаточно большого города, того или иного региона (района, области, штата, кантона и т.п.), какой-либо страны и даже всего мира.

В теориях массовых коммуникаций анализируются, прежде всего, средства массовой информации (радио, телевидение, кино, печать и т.п.). При этом в первую очередь в них изучается влияние СМИ на массовую аудиторию, на формирование культурных стереотипов, выясняются возможности различных СМИ в манипулировании общественным сознанием, их роль в становлении и развитии тех или иных социальных институтов, общества в целом.

В настоящее время существует множество различных теоретических конст-

рукций, в которых место и роль СМИ в социуме представляется и оценивается по-разному. Суть некоторых из них можно выразить достаточно кратко следующим образом.

Первыми в истории исследований СМИ стали теории волшебной пули и подкожных инъекций. Все они могут быть сведены к положению о том, что кто управляет средствами информации, тот и управляет обществом.

Суть теории аккумуляции можно выразить с помощью суждения: «Сила и эффективность воздействия СМИ на людей прямо пропорциональна частоте информационных "инъекций"».

В дальнейшем такой упрощенный подход к СМИ стал постепенно сменяться более адекватными подходами.

В теории селективной экспозиции (С. Judd, J. Kulik и др.) обращается внимание на личностные особенности реципиента, на то, что он имеет свои вкусы, предпочтения, интересы и т.п., а поэтому выбирает, что смотреть, что читать, что слушать [17].

Разработчики теории двухступенчатого потока информации (П. Лазарсфельд, Б. Берельсон, Г. Годэ и др.) установили, что сообщение, адресованное массовой аудитории, достигает сначала «лидера мнения», а затем через него передается другим [21].

В рамках теории культивирования (Дж. Гербнер и др.) было обнаружено, что СМИ укрепляют установки и ценности, существующие в культуре. При этом телевидение, занимающее центральное место в массовых коммуникациях, рассматривается как вполне самостоятельный мир, формирующий образ мира социального индивида, преувеличивающий опасности и вражду [20].

Сторонники теории информационных барьеров (К. Левин и др.) полагают, что прохождение информации во многом зависит от наличия в каналах коммуникации «ворот» (цензуры), которые управляются «контролерами» [16].

Представленные концепции социальной коммуникации не исчерпывают всего их множества, но позволяют сделать вывод о том, что каждая из них в той или иной мере способствует изучению межличностных коммуникаций, их описанию и объяснению, предоставляет возможности для их оценки, социального управления, предсказания поведения ее участников в системе упорядоченных взаимосвязей личности и социума.

Статья подготовлена в рамках реализации проекта РГНФ «Научно-исследовательские проекты 2011 г. целевого конкурса поддержки молодых ученых №11-33-00243a1», утвержденного решением совета РГНФ от 3.03.2011 года на 2011-2012 годы.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999; Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1989; Тоффлер Э. Третья волна. М., 1999.
2. Маклюэн Г. М. Понимание Медиа: внешние расширения человека / пер. с англ. В. Николаева; закл. ст. М. Вавилова. М., 2003.
3. Берталанфи Л. Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969. С. 23-24.
4. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М., 1963.
5. Блумер Г. Общество как символическая интеракция // Современная зарубежная социальная психология: тексты. М., 1984; Мид Д.Г. От жеста к символу // Американская социологическая мысль. М., 1994.
6. Холл Э. Как понять иностранца без слов. М., 1997.
7. Келли Г., Тибо Дж. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости // Современная зарубежная социальная психология. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. С. 61-81.

8. Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. С. 82-91.

9. Блау П.М. Исследование формальных организаций // Американская социология. М., 1972. С.93-105.

10. Белл Р.Т. Социоллингвистика. Цели, методы и проблемы: [пер. с англ.]. М., 1980.

11. Швейцер А.Д. Современная социоллингвистика. Теория, проблемы, методы. М., 1977.

11. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М., 1985.

12. Кристева Ю. Бахтин, слово, диалог, роман (1967) // Вестник МГУ. Серия 9. Филология. 1995. № 1. С. 99.

13. Барт Р. Избранные работы. Семиотика. Поэтика. М., 1994. С. 428, 486.

14. Современное зарубежное литературоведение. Страны Западной Европы и

США. Концепции, школы, термины. М., 1996. С. 218.

15. Матурана У. Биология познания // Язык и интеллект. М.: Прогресс, 1995. С.95-142.

16. Левин К. Динамическая психология // Избранные труды. М., 2001.

17. Gerbner G. Toward a General Model of Communication. Audio-Visual Communication Review, 4, 1956. P.171-199.

18. Foerster H.V. Wissen und Gewissen. Versuch einer Brücke. Suhrkamp, 1993.

19. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Wash., 1981.

20. Judd C., Kulik J. Schematic Effects of Social Attitudes on Information Processing and Recall :Journal of Personality and Social Psychology, 1980.

21. Lazarsfeld P., Berelson B., Gaudet H. The People's Choice. New York, 1944.

Получено 15.10.11

A.P. Abramov, Candidate of Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: abramov_ap@inbox.ru)

INTERPERSONALITY COMMUNICATION IS IN CONTEXT OF SOCIAL-PHILOSOPHICAL KNOWLEDGE: TEKHNOKRATICHESKIY AND INTERAKCIONNYY APPROACHES

In the article are presented the most productive modern theories of interpersonality communication from positions of social-philosophical knowledge, which can be applicable at the study of different sides of co-operation of personality and sociuma.

Key words: *interpersonality communication, tekhnokraticheskiy approach, informative conception, communication-technological and mathematical conceptions.*

УДК 314.172

В.В. Разиньков, аспирант, кафедра социологии и философии, Юго-Западный государственный университет (г. Курск) (e-mail: vushot@yandex.ru)

МЕСТО МОЛОДОЙ СЕМЬИ В СФЕРЕ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

В статье рассматривается молодая семья в настоящее время и средства, предлагаемые государством в рамках поддержки семейного компонента. Автор отмечает аспекты, способствующие, на его взгляд, изменению места молодой семьи в современном Российском государстве.

Ключевые слова: *молодая семья, молодое поколение, семейная и демографическая политика, неполные семьи, молодёжь.*

В категории семей, нуждающихся в особом внимании, на первом месте находится молодая семья. Сегодня молодая семья является одной из самых незащищённых групп населения, одним из основных объектов социальной работы. Нельзя не учитывать особого значения и

особой функции молодой семьи в жизни общества, рассматривая ее с позиции не только настоящего, но и будущего во всех сферах жизнедеятельности.

Наличие социальных рисков, неопределённость в будущем, жизненная неустроенность влекут за собой невысокую

репродуктивность молодых семей. Чтобы стабилизировать молодую семью, дать им равные возможности развития, необходим комплекс мер социальной, экономической, правовой защиты молодых семей.

Современная молодая семья переживает сложный переходный период от традиционной модели семейной организации к новой. Упрощается структура семьи, изменяется система власти и подчинения, снижается значимость традиционных функций семьи – рождение и воспитание детей, удовлетворение потребностей в отцовстве и материнстве, наследование статуса, фамилии, имущества, социального положения, регистрация брака. Сейчас людям легче просто начать жить вместе, при этом многие из них считают поход в загс необязательным. На это есть много причин – «гражданский брак» оставляет иллюзию свободы, его легче прервать, если возникнет такое желание. Кроме того, многие считают, что в гражданском браке у супругов гораздо меньше обязательств по отношению друг к другу. По статистике, дети, появившиеся на свет в гражданском браке, чаще рождаются недоношенными и слабыми. По мнению психологов, это связано с большей стрессовой нагрузкой на женщину во время беременности. Даже при самых прочных отношениях будущая мать порой задумывается о положении матери-одиночки, если отец ребенка неожиданно решит оставить их. Тем не менее, если ребенок рождается здоровым, у него все равно есть перспектива получить комплекс неполноценности оттого, что его мама и папа живут не как все. Возможно, в дальнейшем он будет строить отношения именно по этой модели, усвоенной в детстве.

В вопросах воспроизводства четко обозначена роль государства, которое заинтересовано в увеличении рождаемости. Материальные причины являются одними из ведущих для женщин при принятии решения о рождении второго ребенка, и, следовательно, именно экономические

стимулы со стороны государства способны поднять социальный престиж материнства и повысить рождаемость в целом. Государство взяло на себя обязательства по материальной поддержке женщин, причем уровень поддержки напрямую связан с количеством и очередностью детей.

В России женщина, родившая второго и последующих детей, рассчитывает на прибыль в качестве пособия по рождению детей. Это, вероятно, повысит рождаемость в России, так как появляется материальный стимул для многодетности. Учитывая, что содержание ребенка обходится минимум в 35 - 45 тысяч рублей в год, а воспитывать ребенка придется до 18 - 22 лет, становится очевидным, что эти пособия и льготы по рождению ребенка, а также вся демографическая программа слабо скажутся на демографической ситуации в России. Такие выплаты не могут стать стимулом для рождения новых, незапланированных, детей и не приведут к увеличению рождаемости в России, по крайней мере, к заметному увеличению. Однако многие слои населения откликаются и на такие небольшие доходы от государства. В Приморье проститутками, наркоманками и алкоголичками в 2010 году был увеличен прирост на 1 дополнительный процент детей, которые из-за плохого здоровья матерей увеличили статистику детской смертности в России [1]. Показатели детской смертности характеризуют не только состояние здоровья детского населения, но и уровень социально-экономического благополучия общества в целом. Отсюда возникает вопрос, нужно ли увеличивать или уменьшать материальные пособия по рождению детей и нужны ли они вообще? В Европе денежные пособия призваны не только поддерживать семьи с детьми, но и мягко стимулировать возвращение женщины на рынок труда. С одной стороны, если в семье работает только один человек, то эта семья получает более весомые денежные пособия, чем та, которая имеет

два дохода. С другой стороны, пособия, которые выплачиваются, если женщина не работает, меньше, чем зарплата, которую женщина могла бы получать. Если оба супруга работают, то государство берет заботу об их детях на себя [2].

Рождаемость, как показывают исследования, выше в тех странах, где мужчины берут на себя часть «женских» обязанностей. Сегодня равноправие между мужчиной и женщиной в значительной мере достигнуто в социальной сфере. В сфере же семейной жизни зачастую иная ситуация. Это ведет к двойной занятости женщин и, как следствие, к снижению рождаемости. В Швеции участие мужчины в воспитании детей стимулируется с помощью финансовых пособий. Там пособия по уходу за ребенком для матери в течение декретного отпуска больше, если один месяц этого отпуска берет отец. Наше законодательство вполне отвечает современным требованиям. У нас предусмотрены и отпуска по уходу за ребенком, и больничные для мужчин. Другое дело, что эти права часто не реализуются. Как свидетельствуют результаты распространенного опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения, роль отца в воспитании детей в России уменьшилась [2].

Необходимо, чтобы сегодня отцы значительно активнее участвовали в воспитании и уходе за ребенком буквально с раннего возраста. Его отсутствие ощущается детьми сильно и переживается тяжело. Без отца ребенку не хватает авторитета, дисциплины, порядка, труднее формируется эмоциональная сдержанность, самоуважение, самодисциплина и организованность, затруднена половая идентификация.

Образ жизни семьи с одним родителем ощутимо отражается и на воспитательном процессе. Отсутствие одного родителя в семье может явиться причиной неполноценного, неудачного воспитания детей. В материнских неполных семьях мальчики не видят примера мужского поведения в семье, что способствует фор-

мированию в процессе их социализации неадекватного представления о ролевых функциях мужчины, мужа, отца. Поведение незамужней матери в семье во многом обусловлено отсутствием второго родителя. Это влияет и на социализацию воспитывающихся в материнских неполных семьях девочек, искажает их представления о ролевых функциях женщины, жены, матери.

На сегодняшний день социальная политика государства в основном сориентирована на оказание помощи неполным семьям, а также малообеспеченным и многодетным семьям, где духовные ценностные ориентации не играют большой роли, а характер общения в семье таков, что передача духовных ценностей от родителей к детям практически исключается. Высокий процент молодых браков – следствие наступившей беременности или даже рождения ребёнка. Причиной этого является неопределенность супругов с момента начала брака в плане своей идентичности. Этот ранний опыт оказывает сильное воздействие на психику ребенка, травматично влияет на процессы его социализации. Став родителем, такой человек вовлекается в бесконечную последовательность хаотичных действий по воспитанию, не задумываясь ни о причинах того или иного акта поведения ребенка, ни о том, как подойти к возникшей воспитательной ситуации, испытывая удовлетворение от вовлеченности в сам процесс общения. Дети важны прежде всего тем, что помогают организовать напряженный межличностный контакт, они воспринимаются прежде всего как добавление и отражение себя, что исключает родительскую способность постигать детей как потенциальных личностей. Среди проблем неполных семей особенно остро стоит проблема ее функционирования как института воспитания и социализации детей. Стоит полагать, что издержки воспитания детей в неполной семье связаны прежде всего с воздействием негативных экономических факторов.

По нашему мнению, большое внимание необходимо уделять и благополучным молодым семьям. Дети в таких семьях получают от родителей собственные духовные ценности, формируя таким образом соответствующие ценностные ориентации, которые позволяют им самостоятельно двигаться в социально одобряемом направлении. В полной семье родители предстают перед детьми не только в родительских ролях, но и как мужчина и женщина в супружеском партнерстве. Именно эта грань межличностных отношений оказывается дефицитом неполной семьи. Только крепкая, здоровая, успешная семья способна вывести общество из сложившегося системного кризиса при условии, что государство окажет ей своевременную поддержку.

Важно, несмотря на утрату ряда функций, чтобы семья продолжала выполнять свою важнейшую задачу – передачу от поколения к поколению основных культурных ценностей и установок. Важно, чтобы ребёнок рос не только здоровым, но и культурно развитым (вежливым, дисциплинированным, ответственным, образованным). Основным фактором передачи культуры ребёнку в современных условиях российского общества является образование как гарант будущего. Но сегодня при всем многообразии форм, методов и содержания образования в России не хватает стержневой основы, мировоззренческого ориентира, того, что дает культура любого общества.

В США развитие системы образования превратилось в национальную идею, способную объединить представителей разных категорий, расовых групп, слоев с различным уровнем дохода. Именно в этой сфере могут и должны эффективно сотрудничать семья и государство. Такое сотрудничество поставит достижения науки и технологии на службу всем гражданам в будущем. Для этого в первую очередь намечается достичь следующих целей: каждый 8-летний ребенок должен уметь читать, каждый 12-летний – уметь подключаться к системе Интернет, каж-

дый 18-летний человек – иметь возможность учиться в колледже, а каждый взрослый американец – обладать возможностью продолжать обучение и образование на протяжении всей своей жизни. Большинство родителей прекрасно понимают, что только хорошие знания могут обеспечить не только хорошее будущее их детей, но и воспитать культурно-нравственного ребенка [3].

Сочетание внешних по отношению к семье социально-экономических трудностей ставит российскую семью в столь сложные условия, что собственных защитных сил её оказывается недостаточно. Интересы государства и общества, потребности социального самочувствия индивидов требуют внедрения устойчивой и стабильной системы социальной помощи молодой семье. Современная молодая успешная семья также нуждается в инвестиционной поддержке со стороны государства. Именно такая политика способна дать в будущем доход и прибыль государству в виде решения демографической проблемы и, соответственно, обеспечения качественного трудового капитала в будущем.

Вхождение молодежи в нынешний этап инновационной деятельности заключается в том, что ей необходимо не только адаптироваться к существующей действительности, но и принципиально изменять эту действительность. К сожалению, на данный момент существующие экономические и социальные программы почти не учитывают специфическую социальную позицию молодого поколения в процессе общественного развития. Разрушение традиционных форм социализации, основанной на социальной предопределенности жизненного пути, с одной стороны, повысило личную ответственность молодых людей за свою судьбу, поставив их перед необходимостью выбора, с другой – обнаружило неготовность большинства из них включиться в сферу инновационного развития. Встаёт вопрос о жизненных перспективах молодежи: её творческой самореализации,

благополучию и, как следствие, созданию своей будущей семьи. В связи с этим возникает такая важная проблема, как место молодой семьи в инновационном развитии страны.

В современных условиях семейное воспитание и дальнейшее образование становятся принадлежностью, сущностью человека и его культуры, способом развития личности и социума. Улучшение уровня жизни и формирование настоящего с перспективой на благоприятное будущее будут способствовать развитию и становлению успешного класса, что неразрывно связано со всеми процессами, происходящими во многих сферах жизни современного общества. Можно сказать, что происходит ломка многовековой традиции российского общества,

которая столь болезненна не только для пожилых людей, но и для всех остальных членов общества.

Список литературы

1 . Акпаров В. Пособия и льготы по рождению ребенка, 2010. URL: http://www.mos.ru/authority/activity/social/faq/index.php?id_4=750.

2. «Эксперт» о рождаемости и семейной политике в России и мире. URL: <http://www.isociety.org/Chat20090319.html>.

3. Демографическое развитие России: проект национальной программы и отзыв экспертов. URL: http://www.demographia.ru/articles_N.

Получено 12.09.11

V.V. Razinkov, Post-Graduate Student, Sociology and Philosophy Chair, Southwest State University (Kursk) (e-mail: vushot@yandex.ru)

PLACE OF THE YOUNG FAMILY IN SPHERE OF MODERN DEVELOPMENT OF THE STATE

The subject of the article is the young family today and means offered by the state for support of a family component. The author marks the aspects, that promote in his opinion the improvements of a place of a young family in the modern Russian state.

Key words: *young family, young generation, the family and demographic policy, incomplete families, youth.*

К сведению авторов

1. К публикации в «Известиях ЮЗГУ» принимаются актуальные материалы, содержащие новые результаты научных и практических исследований, соответствующие профилю журнала, не опубликованные ранее и не переданные в редакции других журналов.

2. Объем статьи не должен превышать 8 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

3 Авторы статей должны представить в редакцию журнала:

- статью, оформленную в соответствии с правилами оформления статей, представляемых для публикации в журнале;

- рекомендацию кафедры или научно-исследовательского отдела учреждения, в котором выполнена данная работа;

- разрешение на опубликование в открытой печати статьи от учреждения, в котором выполнена работа (обязательно для статей по техническим специальностям, по экономическим- по требованию редколлегии);

- сведения об авторах (фамилия, имя отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, телефон, e-mail);

- электронный носитель (CD-диск).

4. Бумажный вариант статьи подписывается всеми авторами, что означает их согласие на передачу Университету прав на распространение материалов статьи с помощью печатных и электронных носителей информации.

5. Редакция не принимает к рассмотрению рукописи, оформленные не по правилам.

6. **Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается (если автор один и им представлена справка с места учебы).**

7. Основной текст рукописи статьи (кроме аннотации и ключевых слов) набирают в текстовом редакторе MS WORD шрифтом «Times New Roman» размером 14 пт с одинарным интервалом, выравнивание по ширине. Поля с левой стороны листа, сверху и снизу – 2,5 см, с правой стороны-2 см. Абзацный отступ – 1,5 см.

8. Схема построения публикации: УДК, авторы (курсив), название (полужирный, прописные), аннотация и ключевые слова, текст с рисунками и таблицами, литература. Авторы, название, аннотация и ключевые слова приводятся на русском и английском языках.

9. Для набора формул и переменных следует использовать редактор формул Microsoft Equation 3.0 (Вставка- Объект- Создание - Microsoft Equation) с размерами: обычный – 14 пт; крупный индекс 12 пт, мелкий индекс – 10 пт; крупный символ – 16 пт; мелкий символ – 10 пт.

Необходимо учитывать, что полоса набора- 75 мм. Если формула имеет больший размер, ее необходимо упростить или разбить на несколько строк. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

Все русские и греческие буквы (Ω , η , β , μ , ω , ν и др.) в формулах должны быть набраны прямым шрифтом. Обозначения тригонометрических функций (\sin , \cos , \tg и т.д.) – прямым шрифтом. Латинские буквы – курсивом.

Статья должна содержать лишь самые необходимые формулы, от промежуточных выкладок желательно отказаться.

10. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

11. Рисунки и таблицы располагаются по тексту. Таблицы должны иметь тематические заголовки. Иллюстрации, встраиваемые в текст, должны быть выполнены в одном из стандартных форматов (TIFF, JPEG, PNG) с разрешением не ниже 300 dpi и публикуются в черно-белом (градации серого) варианте. Качество рисунков должно обеспечивать возможность их полиграфического воспроизведения без дополнительной обработки. **Рисунки, выполненные в MS Word, недопустимы.**

Рисунки встраиваются в текст через опцию «Вставка-Рисунок-Из файла» с обтеканием «В тексте» с выравниванием по центру страницы без абзацного отступа. Иные технологии вставки и обтекания **не допускаются.**

12. **Список литературы к статье обязателен** и должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. Пристатейные библиографические списки оформляются в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008. «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются. При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках.

13. В материале для публикации следует использовать только общепринятые сокращения.

Все материалы направлять по адресу: 305040, г.Курск, ул. 50 лет Октября, 94. ЮЗГУ, редакционно-издательский отдел.

Тел.(4712) 50-48-19, тел/факс (4712) 50-48-14.

E-mail: rio_kursk@mail.ru