

# ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

№ 4 (38) 2013

Периодическое научное издание

Учреждено в 1915 г.

Возобновлено в 2004 г.

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия Российской Федерации (*Свидетельство о регистрации средства массовой информации от 10.11.2004 г. ПИ № ФС77-18838*).

**Издание Института  
нового индустриального развития (ИНИР)**

в сотрудничестве с Межрегиональной  
Санкт-Петербурга и Ленинградской области  
общественной организацией  
«Вольное экономическое общество России»

**Электронная версия журнала e-v-r.ru**

Выпускающий редактор Л. А. Мозгунова  
Верстка И. Г. Бондарев  
Корректор И. В. Кравцова

Адрес редакции:  
197101, Санкт-Петербург,  
ул. Б. Монетная, д.16  
Тел.: (812) 313-82-68  
E-mail: inir@inir.ru

Подписано к печати 16.12.2013 г.  
Формат 84×108 1/16. Бумага офсетная.  
Печ. л. 14. Усл. печ. л. 23,52.  
Тираж 2000 экз. Заказ 1351.

Первая Академическая типография «Наука»  
199034, Санкт-Петербург,  
В.О., 9-я линия, д. 12

Институт нового индустриального развития (ИНИР) работает под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН.

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал «Экономическое возрождение России» обязательна.

© Экономическое возрождение России, 2013

# НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

*В. В. Ивантер*, академик РАН, председатель научно-редакционного совета;  
*С. Д. Бодрунов*, д-р экон. наук, профессор;  
*М. П. Войнаренко*, д-р экон. наук, профессор (Украина);  
*В. М. Геец*, академик НАН Украины;  
*Р. М. Георгиев*, д-р экон. наук, профессор (Болгария);  
*Р. С. Гринберг*, чл.-корр. РАН;  
*И. И. Елисеева*, чл.-корр. РАН;  
*М. А. Икрамов*, д-р экон. наук (Узбекистан);  
*А. Е. Карлик*, д-р экон. наук, профессор  
*В. С. Кравцов*, д-р экон. наук (Украина);  
*И. А. Максимцев*, д-р экон. наук, профессор  
*Л. Васа*, доктор философии (Венгрия);  
*В. В. Окрепилов*, академик РАН;  
*Ю. П. Панибратов*, академик РААСН;  
*Н. Я. Петраков*, академик РАН  
*Г. Х. Попов*, д-р экон. наук, профессор;  
*В. Реген*, д-р экон. наук, профессор, иностранный член РААСН (Германия);  
*З. А. Самедзаде*, академик НАН Азербайджана.

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*С. Д. Бодрунов*, главный редактор, д-р экон. наук, профессор;  
*А. А. Золотарев*, заместитель главного редактора, канд. экон. наук;  
*Е. А. Малинин*, генеральный директор ООО «Санкт-Петербургское агентство новостей» («СПАН»), член Союза журналистов Санкт-Петербурга.

**Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 2 февраля 2012 года № 8/13).**

**Журнал включен в базу данных «Российский индекс научного цитирования» и размещается на сайте Научной электронной библиотеки (НЭБ)**

# CONTENTS

## Chief editor's opening address

<i>Bodrunov S. D.</i> About the re-industrialization of the Russian economy.....	5
--	---

## On the way to revival

<i>Bodrunov S. D., Karlik A. E., Meiksin M. S., Tkachenko E. A.</i>	
Main points of industrial complex development Concept in St. Petersburg till 2020.....	27
<i>Malenkov Y. A.</i> Laws of development of public strategic administration systems.....	40
<i>Dagaev A. A.</i> Modern problems of the Russian investment potential development.....	49
<i>Mesheryakov D. A.</i> Common problems of barriers in the development of the Russian economy.....	56
<i>Popova S. V.</i> Theoretical foundations of the modern economic growth and development of Russia.....	61

## Theoretical problems of economics

<i>Sirotkin V. B.</i> The combination of targets and means at the institutional transformation of economic systems: the problem of «fare dodger» and the problem of «principal-agent».....	67
<i>Karlik A. E., Evchenko A. V.</i> Methodological foundations of modern predictive and analytical research: about the complex social and economic indicators of regional development .....	74
<i>Mirolyubova T. V.</i> Regional innovation clusters: theoretical approaches and foreign experience.....	80
<i>Plotnikov V. A., Vertakova Y. V.</i> Resource capacity increase of state professional educational institutes on the basis of the public private partnership institute.....	89
<i>Sevek V. K.</i> Theoretical and applied aspects of identification and classification of the building organization development features.....	100

## Business economics and innovation economics

<i>Petrov A. P.</i> Socio-critical cluster as a direction of modernization pharmaceutical industry.....	110
<i>Karlik A. E., Belousova L. S., Migunova E. A.</i>	
Development of information support planning at the industrial enterprise.....	120
<i>Bodrunova S. S.</i> Media market of Great Britain and newspaper crisis: survival strategies of newspapers during media production digitalization.....	129
<i>Orlova M. V.</i> The enterprises competitiveness assessment on the basis of analysis of the level of its financial and strategic development.....	143
<i>Bryzhan I. A., Asaul A. N.</i> Environmentally oriented anti-crisis management concept of industrial production development.....	150
<i>Omarov M. M.</i> Problems and prospects of development of small business in the Novgorod region.....	158
<i>Chegaydak A. P.</i> Functioning of entrepreneur subject as a living system.....	163
<i>Pyankova S. G.</i> Foreign features in the formation of institutions for development of single-industry areas.....	171
<i>Saralidze A. M., Donichev O. A.</i> The ways of reduction of differentiation in development of the regions on the base of innovative economic integration.....	179
<i>Regen V.</i> Mediation special form of self-organization in economics.....	188
<i>Zabelina O. V., Kozlova T. M., Romanyuk A. V.</i>	
Condition and tendencies of development of the industry of the Tver region.....	197
<i>Babkin A. V., Bakhmutskaya A. V., Kudryavtseva T. Y.</i>	
Developing effective mechanism of regional industrial policy.....	204
<b>Abstracts</b> .....	213

# СОДЕРЖАНИЕ

## **Вступительное слово главного редактора**

<i>Бодрунов С.Д.</i> К вопросу о реиндустриализации российской экономики .....	5
--	---

## **По пути к возрождению**

<i>Бодрунов С.Д., Карлик А.Е., Мейксин М.С., Ткаченко Е.А.</i> Основные положения Концепции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга на период до 2020 года.....	27
<i>Маленков Ю.А.</i> Закономерности развития систем государственного стратегического управления.....	40
<i>Дагаев А.А.</i> Современные проблемы развития инвестиционного потенциала России.....	49
<i>Мещеряков Д.А.</i> Барьеры на пути развития российской экономики (общие проблемы).....	56
<i>Попова С.В.</i> Теоретические основы современного экономического роста и развития России.....	61

## **Теоретические проблемы экономики**

<i>Сироткин В.Б.</i> Совмещение целей и средств при институциональной трансформации экономических систем: проблема «безбилетника» и проблема «принципал — агент».....	67
<i>Карлик А.Е., Евченко А.В.</i> Методологические основы современных прогнозно-аналитических исследований: о комплексных социально-экономических индикаторах регионального развития.....	74
<i>Миролюбова Т.В.</i> Региональные инновационные кластеры: теоретические подходы и зарубежный опыт.....	80
<i>Плотников В.А., Вертакова Ю.В.</i> Расширение ресурсных возможностей государственных учреждений профессионального образования на основе института государственно-частного партнерства.....	89
<i>Севек В.К.</i> Теоретические и прикладные аспекты идентификации и систематизации признаков развития строительной организации.....	100

## **Экономика предпринимательства и инновации**

<i>Петров А.П.</i> Социально-критичный кластер как направление модернизации фармацевтической промышленности.....	110
<i>Карлик А.Е., Белоусова Л.С., Мигунова Е.А.</i> Развитие информационной поддержки планирования на промышленном предприятии.....	120
<i>Бодрунова С.С.</i> Медиарынок Великобритании и газетный кризис: стратегии выживания газет в период дигитализации медиапроизводства.....	129
<i>Орлова М.В.</i> Оценка конкурентоспособности предприятия на основе уровня его финансового и стратегического развития.....	143
<i>Брижань И.А., Асаул А.Н.</i> Концепция экологически ориентированного антикризисного управления развитием промышленного производства.....	150
<i>Омаров М.М.</i> Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Новгородской области.....	158
<i>Чегайдак А.П.</i> Функционирование субъекта предпринимательской деятельности как живой системы.....	163
<i>Пьянкова С.Г.</i> Особенности формирования институтов развития монопрофильных территорий за рубежом.....	171
<i>Саралидзе А.М., Доницев О.А.</i> Направления уменьшения дифференциации в развитии регионов на основе инновационной экономической интеграции.....	179
<i>Реген В.</i> Медитация как специфическая форма самоорганизации в экономике.....	188
<i>Забелина О.В., Козлова Т.М., Романюк А.В.</i> Состояние и тенденции развития промышленности Тверской области.....	197
<i>Бабкин А.В., Бахмутская А.В., Кудрявцева Т.Ю.</i> Разработка эффективного механизма промышленной политики региона.....	204
<b>Рефераты</b> .....	213

---

# ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

**С. Д. Бодрунов,**  
директор Института нового индустриального развития (ИНИР),  
вице-президент Вольного экономического общества России,  
доктор экономических наук, профессор

## К ВОПРОСУ О РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В целях раскрытия темы сделаем сначала некоторый анализ явления деиндустриализации, чтобы подойти к характеристике промышленной политики в современной России, затем посмотрим условия, в которых мы находимся и хотим вести реиндустриализацию экономики, и, наконец, оценим вытекающие из этого возможности, императивы, ограничения и риски.

Вряд ли кто-то будет возражать, что лучшим материальным фундаментом стабильности государства в наше время служит устойчивый экономический рост, способный обеспечить защиту от внешних угроз и достойные, с точки зрения большинства граждан, условия жизнедеятельности. Для России в силу целого ряда исторически сложившихся геополитических обстоятельств выполнение этого требования означает еще и поддержание ее статуса в качестве одного из мировых полюсов влияния. Утрата такого статуса неизбежно ставит под вопрос само существование России в современных границах. Об этом российские обществоведы писали в позапрошлом столетии, этой же позиции придерживается и *main stream* современной российской политической экономии.

Данным обстоятельством, вообще говоря, определялась государственная политика — от Петра I и Екатерины II до советского периода с его установкой «догнать и перегнать». И в современной России, по крайней мере, на вербальном уровне формулируются те же «догоняющие» задачи. Причем это говорилось начиная с первых осмысленных попыток создания долгосрочной стратегии социально-экономического развития в конце 1990-х, продолжалось говорить все 2000-е годы говорится это и сейчас [3].

Приведем ряд цитат из документов тех периодов:

— «В среднесрочной перспективе... предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития» (Проект Основных направлений социально-экономического развития российской экономики на долгосрочную перспективу/МЭРТ 2000 г.);

— «Необходимо все наши решения, все наши действия подчинить тому, чтобы уже в обозримом будущем Россия прочно заняла место среди действительно сильных, экономически передовых и влиятельных государств мира... Весь наш исторический опыт свидетельствует: такая страна, как Россия, может жить и развиваться в существующих границах, только если она является сильной державой. Во все периоды ослабления страны — политического и экономического — перед Россией всегда неотвратимо вставала угроза распада» (Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ. 2003 г.);

— «Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики» (Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. Утверждена распоряжением Правительства РФ № 1662р от 17.11.2008 г.).

Очевидно, однако, что о материальной базе достижения этой цели можно говорить, когда будут сопоставимы технологические уровни экономики России и стран — лидеров современного мира.

За 30 лет, прошедшие с начала перестройки, которая началась под лозунгом ускорения, т.е., по существу, модернизации как попытки выйти из застоя, было получено не ускорение производства, а резкое замедление темпов его развития и деиндустриализация.

При кажущейся простоте для понимания деиндустриализация — это явление сложное, со многими не очевидными, но весьма неоднозначными, порой — драматичными эффектами.

Если под индустриализацией понимать процесс перевода экономики на промышленные рельсы, развития промышленного производства, сопровождаемый совершенствованием средств производства, расширением основных фондов, механизации и автоматизации технических систем, то под деиндустриализацией следует осознавать обратный процесс. При деиндустриализации труд упрощается, сложные операции заменяются более простыми, доля знаний в добавленной цене сокращается, производственный аппарат стареет и не возобновляется, расширенный тип воспроизводства постепенно вытесняется простым воспроизводством [5]. Возникает, по О. С. Сухареву (Институт экономики РАН), «эффект 2Д: деиндустриализация — деквалификация». Деиндустриализация — процесс, когда производство не просто сокращается или дает меньший выпуск, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень; при этом разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижаются уровень механизации и автоматизации, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства и т.д.

При деиндустриализации наблюдаются:

- сокращение технологического уровня и глубины переработки исходного сырья, оснащённости производственных систем, станочного парка, оборудования и приспособлений;
- рост деквалификации труда: утрата навыков и умения производить, снижение квалификационного уровня персонала, утрата рабочих профессий;
- рост числа заемных (импортных) комплектующих, узлов и деталей машин в изделиях собственного производства» [16].

Шире говоря, речь идет не столько об «эффекте «2Д», сколько — о классических «4Д»:

- дезОрганизация процесса производства (снижение уровня организации производства и управления производством);
- деГрация применяемых технологий (падение технологического уровня производства);
- деКвалификация труда в производстве;
- деКомплицирование (упрощение) продукта производства.

Неотделимыми следствиями этом становятся:

- деСтабилизация финансово-экономического состояния производственных компаний;
- дезИнтеграция промышленных структур и связей и многие другие «де».

Экономическим результатом этого явления становятся общий упадок и утрата целых направлений производственной деятельности, секторов производства и индустрии, нередко — без способности их восстановления. Но есть и социально-политические последствия, как правило — негативные.

Приведем классический исторический пример. В середине XVII века, как известно, ведущей промышленной державой была Голландия.

Однако затем в 50-е гг. XVII — 20-е гг. XVIII в., она пережила «образцовую» деиндустриализацию, затронувшую весь реальный сектор (рис. 1): производство сукна в крупнейшем центре шерстяной промышленности (Лейдене) сократилось в 4 раза, количество строящихся судов — в 10-15 раз, товарное рыболовство — в 7–10 раз. Торговый баланс страны стал отрицательным. При этом коллапс местной промышленности сопровождался бегством промышленного капитала — в основном в Англию. Следствиями голландской деиндустриализации стали экономическая стагнация страны, продлившаяся до конца XVIII столетия, перманентная политическая нестабильность и в качестве известного итога — население, приветствующее французскую армию, явившуюся освобождать его от собственного правительства.

<b>Виды деятельности</b>	<b>Период: 50-е годы XVII в. – 20-е годы XVIII в.</b>
- производство сукна	- сокращение производства в 4-4,5 раз
- судостроение	- сокращение производства в 10-15 раз
- товарное рыболовство и производство морепродуктов	- сокращение производства в 7-10 раз

Следствия:

- дефицит торгового баланса;
- коллапс местной промышленности;
- экономическая стагнация;
- политическая нестабильность



Оккупация страны иностранными войсками

Рис. 1. Деиндустриализация «по-голландски»

О том, что деиндустриализация чревата колоссальными проблемами даже для высокоразвитых современных экономик, говорит опыт США. Он весьма познавателен и важен для нашего анализа; остановлюсь на нем несколько подробнее.

В США современный процесс деиндустриализации начался в середине 1960-х годов (рис. 2). В эпоху «рейганомики» общая занятость увеличивалась в среднем на 1,4% в год; однако в промышленности шёл противоположный процесс. Сталелитейная отрасль теряла ежегодно около 6% работников, металлообработка — 4,5%, автомобилестроение и производство оборудования — 1,5%, швейная и текстильная промышленность — 2%. В итоге к началу правления Клинтона было ликвидировано почти два млн рабочих мест в обрабатывающих отраслях и полмиллиона — в горнодобывающих. В 1997 г. в американской промышленности было занято около 17,5 млн человек. Затем процесс приобрёл обвальнй характер, и в итоге сейчас в американской индустрии занято 12 млн человек при общей численности занятых около 143 млн. С переводом многих производств в Азию на фоне

роста индустриальной квалификации стран этого региона США встали перед угрозой потери компетенций в базовых индустриальных областях.

- Вывод производства за пределы США.
  - Перелокализация «серийных» технологий из США в места дислокации переданных производств.
  - Снижение численности промышленно-производственного персонала, в т.ч. — высококвалифицированного.
- ...

<b>Численность персонала в промышленности</b>	
<b>1965 г.</b>	22,8 млн. чел.
<b>1997 г.</b>	17,5 млн. чел.
<b>2010 г.</b>	12 млн. чел.

- «Рейганомика» — промышленный аспект:
- увеличение общей занятости на 1,4% в год;
  - падение численности ППП в индустриальных отраслях (в год):
    - = сталелитейная отрасль — на 6%,
    - = металлообработка — на 4,5%,
    - = автомобилестроение — на 1,5%,
    - = производство станков и оборудования — на 1,5%,
    - = текстильная промышленность — на 2%,
    - = швейная промышленность — на 2%,
- ...

Следствия:

- стремительное ухудшение торгового баланса;
- «мутация» внутреннего спроса;
- бюджетный дефицит, рост госдолга;
- рост социального неравенства;
- перекос в банковской сфере



**Кризис 2008-2009 гг.**

Рис. 2. Элементы деиндустриализации в США

Таким образом, к 2010 г. США превратились в фактического рекордсмена деиндустриализации, уступая по этому показателю только Гонконгу, экономика которого сейчас фактически является придатком колоссальной индустрии Китая.

Последствия этого оказались многообразны.

*Во-первых*, американский экспорт стал всё очевиднее отставать от импорта. Американская промышленность, по сути, стала проигрывать внутренний рынок и не смогла компенсировать этот проигрыш на рынке внешнем — сальдо торговли промышленными товарами, составлявшее в 1992 г. минус 2%, в 2008 г. составляло уже минус 8%, т.е. ухудшилось вчетверо. Следствием этого стало стремительное ухудшение торгового баланса. Если в 1997 г. дефицит составлял только около \$100 млрд что в масштабах американской экономики выглядело малосущественным, то затем начался его фантастический рост, и уже к 2000 г. он приблизился к \$400 млрд а в 2007–2008 гг. составлял около \$700 млрд. Отрицательный торговый баланс породил отрицательный платёжный, покрываемый в основном за счёт внешних кредитов и эмиссии доллара. Внешний долг США, составлявший в 1989 г. \$2,7 трлн вырос до \$5,7 трлн в 2001 г., 13 трлн — в 2009 г. и 15 трлн — в 2011 г. Сейчас он составляет около \$17 трлн.

*Во-вторых*, деиндустриализация привела к видоизменению, «мутации» внутреннего спроса. Последний всегда считался сильной стороной США, традиционно мало зависящих

---

от конъюнктуры внешних рынков. Однако, начиная со времён Рейгана, американский внутренний спрос рос за счёт специфического «инструментария». Поскольку реальная заработная плата, достигнув максимума в 1970-х, снизилась к середине 1990-х, рост внутреннего спроса стал обеспечиваться за счёт всё более доступных кредитов. Итогом стала крайняя «закредитованность» населения, перегруженного долгами, и коллекции «плохих» долгов на руках у банков. Отсюда последовали зыбкость внутреннего спроса и неустойчивость банковской системы.

Кроме того, поскольку налог на доходы населения занимает первую строчку в списке источников доходов федерального бюджета США, стагнация доходов означала отсутствие активного роста налогооблагаемой базы. Появление бюджетного дефицита и стремительный рост госдолга были в такой ситуации, как показывает практика, лишь вопросом времени.

*В-третьих*, деиндустриализация в значительной мере породила возрастание социального неравенства, наблюдающееся в США начиная с 1980 года. Если в тот период первая по доходам тысячная доля населения (0,1%) получала чуть более 1% национального дохода, то сейчас она получает 5%, т.е. по уровню неравенства в доходах населения США вернулись к 20-м годам XX века, заметим — кануну Великой депрессии. Причины ясны — это просто эффект от снижения доли высокооплачиваемого индустриального труда и увеличения доли дешевого труда в заместившей индустриальный сектор экономики сфере услуг. Между тем, как известно экономической науке, высокий уровень социального неравенства снижает величину внутреннего спроса.

*В-четвёртых*, деиндустриализация неизбежно ведёт к появлению пузырей (на фондовом, ипотечном рынке и т.д.) и перекосов в банковской системе. Промышленность по очевидным причинам более капиталоемка, чем сфера услуг и экономика в среднем. В итоге результатом деиндустриализации рано или поздно становится ситуация «много свободных денег — мало хороших сделок». Ситуативные действия финансовых властей могут улучшить или ухудшить ситуацию, но в целом она неизбежна. Первым ее следствием стала упомянутая прогрессирующая доступность кредита — в том числе ипотечного; вторым — раздувание объёма спекулятивного капитала на финансовых рынках. Результат того и другого известен — кризис 2008–2009 гг.

Не обошлась без нескольких периодов деиндустриализации и экономика России/СССР.

Перед первой мировой войной, как известно, наращивание экономического потенциала России шло высокими темпами. Его основу составляла растущая промышленность. «Наряду с доминированием второго технологического уклада, вступившего в фазу зрелости, в ее техническом базисе уже сложились и быстро распространялись отдельные технологические цепи третьего технологического уклада», — пишет об этом периоде нашей истории академик С. Ю. Глазьев [9].

Однако мировая война, а затем — гражданская, разруха, разрыв хозяйственных связей привели к резкому ухудшению состояния российской экономики (рис. 3). Россия выпала из когорты стран, продолжавших движение по пути научно-технического, технологического и индустриального процесса. Наступила эпоха длительной деиндустриализации страны.

Как известно, первым значительным шагом к восстановлению экономики было принятие плана ГОЭЛРО, который, по сути, представлял собой долгосрочную программу общегосударственного масштаба по восстановлению и развитию отечественной промышленности на основе прогрессивных в тот исторический период технологий третьего технологического уклада. Однако экономическая разруха и произошедшая за предыдущее пятилетие деиндустриализация оказались настолько глубоки, что большевистское прави-





Рис. 3. Технологическая многоукладность российской промышленности

тельство было вынуждено, провозгласив НЭП (основой которого было восстановление в первую очередь мелкотоварного сектора экономики — и, соответственно, мелкотоварного производства), фактически «спустить» индустриальную часть ГОЭЛРО «на тормозах», ничего не сумев противопоставить стихийному восстановлению довоенной структуры экономики и, соответственно, восстановлению промышленности на довоенной технологической базе, соответствующей второму технологическому укладу. Это привело к тому, что советское государство к 30-м годам прошлого века оказалось с неэффективной индустрией (в основном — национализированной), обладающей технологиями начала века, что не позволяло сделать решительный рывок в экономике страны. Необходима была индустриализация народного хозяйства, к которой в нашей стране приступили с начала 1930-х годов.

Как известно, из двух вариантов индустриализации — так называемой ситцевой (ускоренное развитие легкой промышленности) и машиностроительной (форсированное развитие отраслей тяжелой промышленности) — был выбран второй, который, по сути, представлял собой реинкарнацию ГОЭЛРО в ускоренном варианте.

В определенной мере (мы не будем здесь анализировать — какой ценой!) индустриализация отечественной экономики была проведена; в ряде отраслей промышленности сформировались элементы третьего технологического уклада.

Однако процесс индустриального развития нашего народного хозяйства был снова искусственно прерван войной. Нам пришлось пережить очередной этап первичной деиндустриализации — из-за разрушения промышленности; послевоенное восстановление пошло по пути именно восстановления и копирования на просторах страны (т.е. де-факто — замораживания) довоенного в основе своей третьего, технологического уклада, тогда как в экономиках развитых стран активно формировался четвертый уклад. Это предопределило всю дальнейшую траекторию индустриального движения России — отставание примерно на один технологический уклад, с его отставания в последние десятилетия.

---

И, наконец, безусловно, мощный деиндустриализационный удар нанесли российской экономике политические события конца XX века и ошибки, допущенные в 1990–2000-е гг. в нашей экономической политике (приватизация промышленности в варианте, де-стимулировавшем индустриальное развитие; жесткая монетарная политика, приведшая к удорожанию и снижению доступности кредитных ресурсов для предприятий и т.д.). Это стало одной из важнейших предпосылок дальнейшего наращивания технологического отставания российской промышленности от ведущих индустриальных держав.

При всех безусловных различиях рассмотренных вариантов деиндустриализации их «роднит» одно — глубокие негативные экономические и социальные последствия.

Несколько волн деиндустриализации экономики, длительная и длящаяся стадия нынешней деиндустриализации не только создали значительное отставание нашей экономики от развитых экономик мира, но и явились препятствием развития страны в последние десятилетия. Именно следствием деиндустриализации стала масса негативных явлений 1990–2000-х гг. хищническая эксплуатация природных ресурсов, отток и бегство капиталов, отсутствие «длинных» денег, ограничения для России в приобретении новых технологий, утечка умов и др.

И нынешняя рецессия, нужно это признать, в значительной степени является следствием глубокой деиндустриализации нашей экономики.

И, конечно, все очевиднее, что продолжение такой экономической политики становится все более опасным.

Президент РФ В. В. Путин заявил, что сохранение подобной ситуации — это угроза нашей национальной безопасности, что ныне действующая экономическая модель российского общества себя исчерпала, необходим переход к новой модели экономического роста и развития российского общества в целом, необходима модернизация экономики.

Научное сообщество, политическое руководство страны, наши экономические власти объявили в качестве базового тренда модернизации российской экономики ее *реиндустриализацию* — новую индустриализацию *на основе новейшего технологического уклада*.

Где мы, с этой точки зрения, сегодня находимся?

По исследованиям, проведенным научными коллективами РАН и доложенным общему собранию РАН (2008 г.), сделан вывод, что экономики стран-лидеров, с конца 90-х годов XX века, опираются на так называемый пятый технологический уклад и начинают переход к шестому. Что же касается России, то ее экономика многоукладна, в основном продолжает находиться в четвертом технологическом укладе с элементами пятого. Отсюда был сделан вывод, что необходимо ставить задачу завершения перехода к пятому технологическому укладу с одновременным занятием ряда «ниш» в шестом [13].

Итак, задача понятна.

Рассмотрим теперь исходные условия, в которых надо искать ее решение.

Первая существенная особенность теперешней российской экономики, важная для оценки возможности осуществления реиндустриализации, состоит в том, что в стране еще не произошло восстановление даже того промышленного научно-технологического потенциала, который у нас имелся до начала перестройки, и более чем наполовину был разрушен в ходе системного кризиса 1990-х годов.

По итогам 2012 г. выпуск продукции обрабатывающих отраслей в стране был на 13% меньше, чем в 1991 г. (табл. 1). Уже один этот факт свидетельствует о сохраняющемся отставании промышленного производства в целом. Восстановление же общего объема производства в обрабатывающих отраслях (как и промышленности в целом) прогнозируется Минэкономразвития России только к 2015 г. [11].

*Таблица 1*

**Динамика восстановления промышленного производства (1991 г. = 100%)**

Годы	1998	2008	2009	2012	2015 (прогноз)
ВВП	60,5	117,8	108,6	122,1	138,2
Промышленность в целом, в том числе:	48,2	85,4	77,5	90,0	101,3
добыча полезных ископаемых	167,2	105,6	104,9	112,0	113,6
обрабатывающие производства	40,7	82,9	70,3	87,1	101,4

*Источник:* здесь и далее, если не указано иное, использованы данные Росстата, Минэкономразвития России, Минфина России, Банка России.

В свою очередь, состояние перерабатывающего сектора промышленности определяется уровнем развития машиностроения, которое сегодня характеризуется глубоким спадом производства: по итогам 2012 г. объем производства машиностроительной продукции составил чуть более половины от уровня 1991 г., а к 2015 г., согласно прогнозу Минэкономразвития России, не превзойдет двух третей от объема 1991 г. По отдельным видам машиностроительной продукции этот спад беспрецедентен (табл. 2).

*Таблица 2*

**Динамика выпуска отдельных видов продукции в машиностроении**

Годы	1990	2011
Турбины, млн кВт	12,5	6,8
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	77,8	12,7
Тракторы на гусеничном ходу, тыс. шт.	63,8	1,72
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	65,7	6,2
Комбайны кормоуборочные, тыс. шт.	10,1	0,286
Доильные установки, тыс. шт.	30,7	2,6
Прядильные машины, шт.	1509	27
Ткацкие станки, шт.	18300	9
Автомобили грузовые, тыс. шт.	665	207

И по доле машиностроения в структуре обрабатывающих производств сегодня российская экономика существенно отстает от стран — основных конкурентов (табл. 3).

Таблица 3

**Доля производства машин и оборудования в структуре обрабатывающих производств**

Страна	Год	Доля машин и оборудования, %
Россия	2011	21,5
США	2007	32,5
Германия	2008	42,8
Великобритания	2007	29,8
Франция	2008	27,9
Япония	2007	44,4
Бразилия	2007	26,9
Китай	2009	33,6

При этом спад отечественного машиностроения произошел прежде всего за счет стремительного сокращения производства в станкостроительных отраслях (табл. 4).

Таблица 4

**Динамика производства по видам экономической деятельности в промышленности (1991 г. = 100%)**

	Факт				Прогноз	
	1998	2008	2009	2012	2015	2020
Производство машин и оборудования, в том числе	38,1*	63,3	43,4	53,5	66,8	
металлорежущие станки	11,2	7,2	2,8	5,1	7,7	9,6**
кузнечно-прессовые машины	5,4	11,5	5,3	8,3	8,2**	11,3**

\* 1995 г.

\*\* Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» Минпромторг России — 2013.

Объемы производства машин и оборудования к 2012 г. едва превысили половину от объема 1991 г., не достигнув даже уровня 2008 г., а станкостроение (сокращение к 1998 г. на порядок по сравнению с 1991 г., в том числе станков с ЧПУ — до 3,4%) так и не оправилось от понесенных потерь. Характерно, что, например, производство металлорежущих станков продолжало сокращаться и в ходе восстановительного роста 2000-х годов. Число металлорежущих станков высокой и особо высокой точности сократилось до 1,5% к уровню 1995 г.; отрасль, по существу, «добита» кризисом 2009 г. [11].

В результате по производству металлорежущих станков сегодняшняя Россия далеко отстает от стран-конкурентов (табл. 5).

Таблица 5

Производство металлорежущих станков, шт.

Страна	Сверлильные и фрезерные		Токарные	
	2007	2008	2007	2008
Россия	2826	2408	1360	1412
Германия	15721	45370	6574	23342
США	9246	8139	6210	7416
Япония	16544	14311	27761	26998
Бразилия	9127	11799	13344	5429

Отставание станкостроения неизбежно влечет за собой продолжающееся физическое и моральное старение производственно-технологической базы.

Теперь — о *второй* важной особенности нынешней модернизации, которая связана с текущей экономической ситуацией в стране. (табл. 6, рис. 4)

Приведем некоторые данные.

Таблица 6

Текущая экономическая ситуация

Темпы роста ВВП	I полугод. 2012 г. — 4,5%; III кв. 2012 г. — 2,4%, IV кв. 2012 г. — 2,1% ► Падение в 3 раза I кв. 2013 г. — 1,6%; II кв. 2013 г. — 1,2%; III кв. 2013 г. — 0,1% 2013 г. («оптимистический» прогноз МЭР) — 1,5%	
Динамика ВВП, год	2010 г. — 8,2%, 2012 г. — 2,6% ► Падение в 3,1 раза	
	январ. 2012 г. — 5,1%, январ. 2013 г. — 1,6% ► Падение в 3,2 раза	
Инвестиции в основной капитал (% ВВП)	2008 г. — 21,2%, 2012 г. — 19,8% ► Снижение на 6,6%	
Темпы роста импорта	2010 г. — 30,1%, 2012 г. — 3,6% ► Снижение в 8,4 раза	
Инфляция, январь-февраль	2012 г. — 0,9%, 2013 г. — 1,5% ► Рост в 1,7 раза	
Реальные доходы населения	2012 г.: «+» 5,3%; III кв. 2013 г.: «-» 1,3%	
Прогноз роста экономики РФ на 2013 г. (Всемирный банк)	По состоянию на 1 октября 2012 г. — 3,6%	По состоянию на 1 марта 2013 г. — 3,3% ► Снижение уровня прогноза темпа роста экономики РФ на 8,3%
Темпы роста промышленности	2010 г. — 7,6%, 2012 г. — 2,5% декаб. 2012 г. — 1,0%, январ. 2013 г. — 0,8% III кв. 2013 г. — 0,1% ► Падение в 3 раза ► Падение 20%	

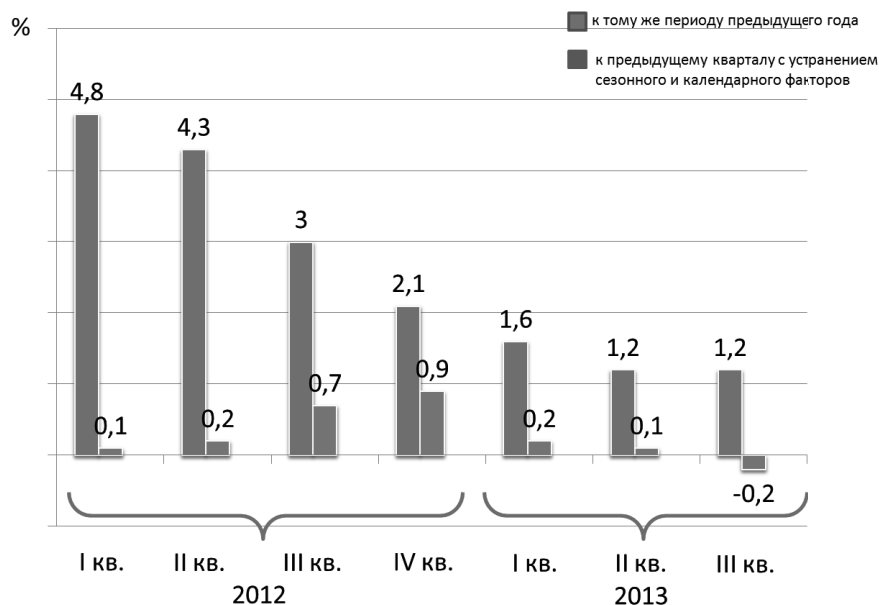


Рис.4 Динамика экономического роста

Как видим из приведенных данных, при снижении основных годовых показателей в разы — и динамика самого этого года крайне негативная — мы из квартала в квартал падаем. И это на фоне нормальной конъюнктуры энергосырьевых рынков, что подтверждает простую истину — дело не во внешних причинах, а во внутренних. Сейчас ситуация, что ныне модно называть сурковским термином, — «околоноля», и падение продолжается. Мы входим в полноценную рецессию. И особенно трудно, заметим, как раз в обрабатывающей промышленности, поскольку суммарный «околонолевой» показатель промышленности на самом деле получен за счет ненулевого показателя добычи полезных ископаемых.

Такова вторая особенность текущего момента.

Отсюда вытекает, что **главной целью реиндустриализации** должно стать восстановление роли и места промышленности в экономике страны в качестве ее базовой компоненты, причем — на основе нового, передового технологического уклада — путем решения комплекса связанных экономических, организационных и иных задач в рамках модернизации России [6].

Сегодня существуют разные подходы к определению сути новой индустриализации.

Как указывает В. В. Путин, «реиндустриализация — ... интенсивное развитие промышленности России за счет крупных вливаний средств в развитие (в том числе — в приобретение за рубежом) новых технологий и оборудования за счет реорганизации реципиента этих вливаний — промышленности в целом и ее базовых элементов и субъектов...».

В то же время академик Е. М. Примаков уточняет:

«Основные черты новой индустриализации:

— диверсификация *структуры экономики* в сторону повышения в ней доли *обрабатывающей промышленности*;

– обеспечение этого процесса *трудовыми ресурсами* соответствующей *квалификации*;

– модернизация *финансовой системы* страны под нужды реиндустриализации;

– развитие «каналов», «лифтов», *связывающих научный девелопмент промышленности с производством*;

– *системный импорт высоких технологий*: а) через приобретение технологических активов за рубежом; б) путем привлечения прямых инвестиций в российскую промышленность *при условии трансфера технологий*».

Таким образом, реиндустриализация предполагает одновременное решение масштабных задач по нескольким взаимосвязанным направлениям:

первое — восстановление или модернизация производственных мощностей, утраченных или устаревших в процессе деиндустриализации;

второе — реализация программ и проектов инновационной индустриализации;

третье — переход на стадию нового индустриального развития с учетом особенностей и технологических вызовов индустрии грядущих десятилетий, важнейшие из которых — следующие:

=возрастающие темпы создания новых технологий, повышающих производительность труда и удешевляющих производство;

=снижение в промышленности доли трудозатрат на производство новых изделий при возрастании доли затрат на их разработку;

=усиление «индивидуализации» производства, снижение его серийности;

=повышение уровня сложности производства, применяемых технологий и выпускаемых изделий;

=ускоряющаяся интеллектуализация и роботизация производства;

=усиление тенденций «физического» сближения разработчика и производителя, сокращение времени на внедрение новых изделий;

=перманентное повышение темпов трансфера технологий, рутинизация процесса трансфера технологий;

=возрастающая интенсификация интеграционных процессов в промышленности, развитие новых форм интеграции и индустриальных структур (кластеров и т.п.) [7].

Реиндустриализация как путь выхода из рецессии и база новой модели экономического роста — это мировой тренд.

Те же США, судя по всему, осознали, где лежат истоки кризиса, и понимают опасность сценария, подобного «староголландскому». Сейчас они взялись за осуществление плана реиндустриализации на базе двух основных идей: а) реализации энергетической стратегии по повышению доступности и удешевлению энергоносителей (в первую очередь для промышленности); б) стимулирования «оншоринга» («возврата домой») предприятий обрабатывающей промышленности (табл. 7).

Россия, чтобы сократить отставание от США и обеспечить форсированный переход к 5-му (с элементами 6-го) технологическому укладу, должна в рамках новой индустриализации решить две сходные задачи: а) относительного удешевления ресурсной базы и б) обновления производственных мощностей обрабатывающей промышленности и модернизации промышленности в целом [7].

США серьезно обеспокоены тем, что, теряя промышленность, Америка, в конце концов, может утратить лидерство в передовых отраслях. Президент США Барак Обама в ежегодных посланиях к Конгрессу дважды заявлял о необходимости вернуть в Америку рабочие места в промышленности и поддержал законодательные инициативы в этой сфере.

## Цели реиндустриализации и механизмы их достижения

США	Россия
Повышение уровня самообеспечения энергоносителями и удешевление энергоносителей: льготы для «новой» энергетики, сланцевый газ, развитие СПГ-бизнеса	Удешевление и увеличение ресурсной базы (Указ Президента РФ № 596 от 07.05.2012 г.) с увеличением объема инвестиций в промышленность (2015 г. — до 25% ВВП, 2018 г. — до 27% ВВП)
«Оншоринг» обрабатывающей промышленности: льготы для «неаутсорсинговой» промышленности, налоговое дестимулирование промышленного «аутсорсинга», перепрофилирование старых производств/переобучение высвобождающихся рабочих	Модернизация производственных мощностей и структуры промышленности: создание/модернизация высокотехнологичных рабочих мест (к 2020 г. — 25 млн, развитие госкорпораций в промышленности, концентрация промышленных активов и капитала

В России целевые ориентиры и задачи реиндустриализации определены в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». Особенно важная роль отводится решению проблемы увеличения инвестиций в реиндустриализацию и проблемы кадров.

Безусловно, масштабы задач, которые нужно решать, впечатляют. Реально ли их решить? Может ли политика реиндустриализации России с учетом сказанного выше, рассчитывать на успех?

Во-первых, в России сохранилось достаточно отраслей, где мы можем иметь лидерство — атомная энергетика, нефтегазовый комплекс, космонавтика и др., здесь мы можем иметь «прорыв».

Во-вторых, как указывает академик С. Ю. Глазьев, «... кризис достигших фазы зрелости отраслей дает дополнительные шансы отстающим» [8]. При кризисе снижается капитализация располагающих передовыми технологиями фирм. Как следствие, более реалистичным становится вариант приобщения к используемым в этих фирмах технологиям например, через приобретение контрольных пакетов акций, выкуп технологий и т.п. Кроме того, снижение потребности лидеров в высокотехнологическом оборудовании повышает его доступность для стран решающих задачи догоняющего развития. Так, в 1970-е годы Южная Корея широко использовала возможности приобретения оборудования и технологий японского кораблестроения, когда встал вопрос о сокращении его избыточных мощностей.

Для успешного совершения технологического скачка отстающим странам необходимо правильно оценить перспективные направления развития нового технологического уклада и опережающим образом воплотить их в производстве в промышленных масштабах. Успех более вероятен, когда удастся добиться опережения еще в эмбриональной стадии развития нового технологического уклада. Очевидно, здесь следует согласиться с мнением академика С. Ю. Глазьева, что еще одной особенностью нынешнего этапа



экономического развития является смена доминирующих технологических укладов [8]. В этот период формируются новые технологические траектории, происходит становление новых лидеров развития экономики. Он характеризуется резким сокращением времени между прорывными фундаментальными исследованиями и успешными инновационными проектами практического освоения их результатов.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод — у России, несмотря на текущие проблемы, есть шанс войти в лидирующую группу мировых технологических держав, если мы правильно рассчитаем свои возможности и грамотно учтем ограничения и риски.

И здесь первый вопрос — достаточно ли у России **финансовых ресурсов** для реиндустриализации?

Если по Указу № 596 объем инвестиций в реиндустриализацию в 2015 г. должен составить 25% от ВВП, то с учетом прогноза Минэкономразвития в 2015 г. требуется увеличить объем инвестиций в реальный сектор экономики до 20 трлн рублей.

Для сравнения: по утвержденной правительством в конце декабря 2012 г. государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» объем финансирования в период до 2020 г. в среднем на год составляет около 440 млрд рублей. Конечно, в госпрограмму Минпрома включены далеко не все инвестиционные проекты, необходимые для проведения реиндустриализации, да и в Указе Президента речь не шла исключительно о госинвестициях. И все же приведенные цифры наглядно показывают, что нам необходимо на порядок увеличить объемы финансирования инвестиционных проектов и программ, связанных с индустриализацией, модернизацией обрабатывающей промышленности и других базовых отраслей реального сектора экономики.

Согласно расчетам, столь масштабное увеличение инвестиций в реальный сектор экономики возможно, но оно требует переориентации денежных и кредитных ресурсов как корпораций, так и государства на решение задач реиндустриализации, предполагающей:

- смягчение монетарной, бюджетной, фискальной политики;
- использование части накопленных государственных финансовых резервов и резервов крупных госкорпораций на нужды реиндустриализации;
- кредитование базовых проектов реиндустриализации путем использования золотовалютных резервов;
- переориентацию системы государственных льгот и преференций на реальную поддержку индустриального развития экономики;
- разработку и осуществление мер по рационализации вывода капитала, деофшоризацию экономики;
- формирование адекватной задаче реиндустриализации денежно-кредитной политики, снижение стоимости заемного капитала для промышленности;
- использование возможностей международных финансовых организаций в целях реиндустриализации.

При определении источников финансовых ресурсов, необходимых для реиндустриализации, самым, пожалуй, спорным и острым вопросом, требующим тщательного обоснования, является использование накопленных финансовых резервов. В этой связи я бы полагал неверным на случай кризиса в качестве резервов считать только Резервный фонд и отчасти Фонд национального благосостояния. Исходя из этого, как минимум, очень спорного положения, в бюджете намечено увеличить Резервный фонд с 2,8 трлн рублей на конец 2012 г. до 4,7 трлн рублей к концу 2015 г., т.е. опять 2 трлн рублей будет изъято из хозяйственного оборота и не будет участвовать в содействии модернизационно-инновационным процессам.

**Резервы и источники финансирования реиндустриализации**

	2012–2015 гг. (план)
Резервный фонд	Увеличение на 1,9 трлн руб.
Фонд национального благосостояния	Увеличение на 2,8 трлн руб.
Прочие резервы:	
— ЗВР: св. 500 млрд долларов США ( $\approx 17$ трлн руб.)	
— ПФР: св. 2,5 трлн руб.	
...	

Предполагается, что и Фонд национального благосостояния увеличится до 2,8 трлн рублей. Но при этом ведь важным финансовым резервом на случай кризиса являются также и золотовалютные резервы страны, которые в настоящее время составляют свыше 500 млрд долларов, или, около 17 трлн рублей по сегодняшнему курсу. Кроме того, есть ещё резервы Агентства по страхованию вкладов, Агентства содействия жилищного строительству и, наконец, средства Пенсионного фонда (а их порядка 2,5 трлн руб.). В целом государство уже сейчас имеет финансовые резервы в сумме порядка 20 трлн рублей. Это в три-четыре раза больше, чем было, по имеющимся оценкам, затрачено на преодоление кризиса 2009 г.

Дальнейшее накопление крупных избыточных финансовых резервов представляется нецелесообразным. Перенакопление резервов не менее, а скорее, даже более опасно для экономики, чем их недостаточность. Дело в том, что накопленные финансовые резервы лишь смягчают последствия от кризиса в денежно-финансовой сфере. Действительная и надёжная защита от кризиса — модернизация экономики.

Следует также рассмотреть вопрос расширения возможностей кредитования проектов реиндустриализации путем передачи в управление Банка развития определенной части золотовалютных резервов государства, например двух пятых. Это было бы рациональным решением: мало того что нынешний объем резервов, по нашему мнению, является чрезмерным, но при этом и их размещение за рубежом приносит не слишком большие доходы (наибольший доход в 2008 г. — 4% по активам в долларах и 5,57% по активам в евро; наименьший в 2012 г. — 0,33% по долларам и 1,09% по евро).

Еще одним гигантским резервом для финансирования задач реиндустриализации является снижение уровня и структуры налогового льготирования всего и вся (кроме того, что нужно), предусмотренного нашей налоговой системой. По данным Минфина, налоговые льготы обходятся бюджету в 1,8 трлн рублей в год (т.е. почти 3% ВВП, если брать прошлый год). Почти 95% из этой суммы — это льготы по четырем налогам: на прибыль, НДС, НДПИ и на имущество юридических лиц. При этом отсутствуют значительные льготы для промышленности, недостаточна поддержка региональных технопарков, кластеров, бизнес-инкубаторов и др. Наведение порядка в этой сфере, перераспределение льгот на промсферу — вот где один из важнейших финансовых резервов реиндустриализации экономики.

Следующее важное направление — формирование адекватной задаче реиндустриализации денежно-кредитной политики. Необходимо прекратить ошибочную жесткую монетарную политику, делающую недоступными для промпредприятий длинные и недорогие кредиты. Нынешний уровень монетизации экономики России (ниже 50% ВВП) и уровень насыщения кредитами (всего 35% ВВП) не позволяют обеспечить уверенный экономический рост. Ситуация, когда стоимость рыночных кредитных ресурсов для ключевых отраслей

выше нормы рентабельности, практически исключает кредитование развития промышленности, что является серьезным ограничением возможности реиндустриализации.

Что касается использования возможностей международных финансовых организаций в целях реиндустриализации, то Россия, разумеется, должна активно участвовать в их деятельности. Однако не должно быть иллюзий по поводу возможностей оказания реального влияния на содержание их деятельности. Разумеется, они прежде всего будут выражать интересы ведущих экономических держав, которые вряд ли заинтересованы в превращении России в один из самостоятельных центров экономической мощи.

Этих позиций придерживаются многие экономисты [10,15].

В частности, академик В. В. Ивантер утверждает, что в качестве финансовых ресурсов для инвестиций и развития могут использоваться накопленные резервы государства, накопленные резервы энергосырьевого комплекса и расширение кредита. Он справедливо считает, что, если будет начато использование этих резервов, уже сам этот факт приведет к немедленному «развороту» в вопросе вывоза капитала и возврату значимых капиталов в Россию, что мультиплицирует инвестиционный процесс [12].

Таким образом, если принять предлагаемые решения, которые консолидированно отражают предложения существенной части экономистов России, выступающих за реиндустриализацию как особый тип экономической промышленной политики, то можно говорить о том, что финансовые и инвестиционные возможности осуществить реиндустриализацию у нас имеются.

Следующий важный аспект касается инноваций. Об остроте этого вопроса, в частности, в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009 г. говорится: «Для формирования новой экономики, создающей уникальные технологии и инновационные продукты, были приняты лишь отдельные и несистемные решения. Больше медлить с этим нельзя. Мы должны начать модернизацию и технологическое обновление всей производственной сферы. Это — вопрос *выживания* нашей страны в современном мире».

Об успешности модернизации российской экономики на новой технологической основе можно судить по многим показателям. Возьмем, например, долю инновационно-активных предприятий в ее составе и объемы выпускаемой инновационной продукции. Именно на их рост и направлен всем нам известный государственный документ — Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г. В частности, Стратегия отмечает: «... Россия реализует сценарий догоняющего развития с элементами лидерства в отдельных сегментах экономики, в которых имеются либо могут быть созданы конкурентные преимущества...» [1].

Исходя из опыта КНР, Республики Корея и Японии, в Стратегии выбран сценарий «догоняющего развития» с элементами лидерства в отдельных сегментах экономики, в которых имеются или могут быть созданы конкурентные преимущества. Согласно целевым показателям этого документа, доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации, должна к 2020 г. по сравнению с 2010 г. увеличиться 4–5 раз, доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции — в 5–7 раз, доля российских высокотехнологичных товаров в общем объеме их мирового экспорта — в 8 раз [1].

Уместно заметить, что в том же направлении намечались планы и в прошедшем десятилетии. Еще в 2000 г., выполняя распоряжение Правительства РФ, Минэкономразвития и торговли России подготовило Проект Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу, охватывающий период до 2010 г. Второй раздел этого документа был посвящен модернизации экономики, где инновационный вариант экономического развития (перейти к которому предполагалось в 2007–2010 гг.) был определен в качестве безальтернативного. И, хотя в силу целого ряда причин проект так и не был принят, все последующие трехлетние сценарии-прогнозы,

принимавшиеся в указанный период, ставили те же задачи. Кроме того, в 2005 г. были приняты Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года, а в 2006 г. — Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года.

Итак, Стратегия предлагает нам следующую картину (рис. 5).

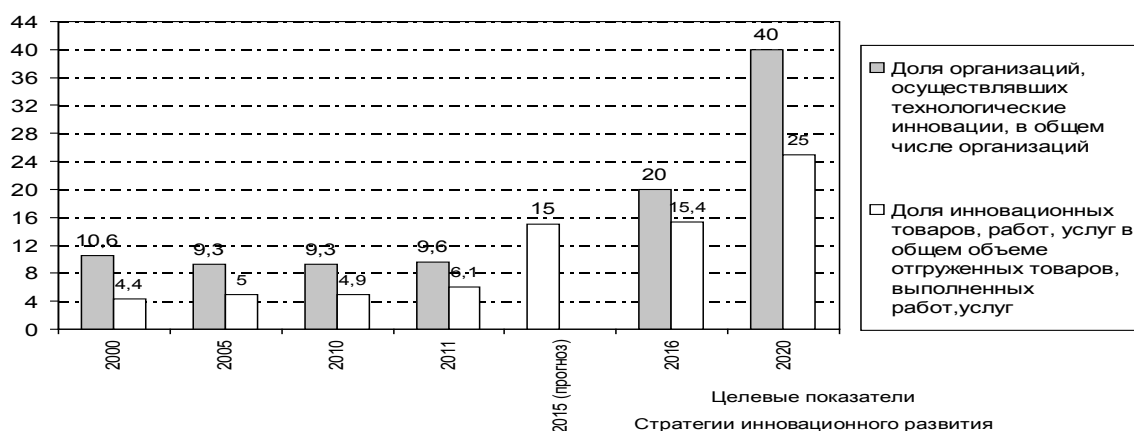


Рис. 5. Динамика инновационной активности промышленности

Соответственно возникает вопрос: насколько реален намечаемый в Стратегии инновационного развития резкий скачок инновационных показателей? Чтобы ответить на него, необходимо выявить причины, по которым предпринимаемые на протяжении десятилетия меры не дали результата.

Известно, что активная инновационно-инвестиционная позиция государства служит обязательным условием современной эффективной промышленной политики. Вместе с тем это *обязательное, но не достаточное условие*. Важно ясно представлять себе пределы возможностей государства в модернизации экономики. И наш собственный, и зарубежный опыт показывают: государство, концентрируя ресурсы под своим контролем на ограниченном числе направлений, способно обеспечить точечные инновационные прорывы, в том числе в особо значимых областях (космической, атомной, авиа- и ракетостроении и т.п.).

Однако инновационный экономический рост обеспечивают не передовые позиции в отдельных, пусть даже важных и крупных производствах и комплексах, а состояние экономики в целом. В таком случае она должна развиваться преимущественно за счет широкого использования технических, технологических, организационно-управленческих и иных нововведений, опираться на новейшее научное знание в соответствующих областях, в том числе путем использования результатов, получаемых в сферах, развиваемых при непосредственном государственном участии [2]. Обеспечить такое развитие само государство не в состоянии в силу объективных ограничений централизованного воздействия на субъекты хозяйствования.

Таким образом, модернизация возможна лишь при условии заинтересованности в ней критической массы предпринимателей, предъявляющих массовый спрос на технологические инновации.

Однако в России пока ни государство, ни бизнес не выполняют своих функций по формированию инновационного спроса. Так, при сопоставимом с любой страной-лидером

объеме внутренних затрат государства (в % к ВВП) на исследования и разработки, с которых начинается процесс создания инноваций, затраты российских предпринимателей на эти же цели в разы меньше (табл. 9). В результате у нас и существенно меньший в целом (по сравнению со странами-лидерами) объем средств, направляемых на исследования и разработки, и негативные показатели по соответствующим позициям.

*Таблица 9*

**Наукоемкость и наукоотдача национальных экономик некоторых стран (в 2004 г.)**

Страна	ВВП на 1 занятого, тыс. долл.	Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	Текущий индекс конкурентоспособности	Доля высокотехнологичной продукции в экспорте, %	Доля в мировом экспорте высокотехнологичного оборудования, %
США	73,1	2,64	2*	28,2	16,3
Китай	7,2	1,0	46	16,7	4,6
Германия	56,0	2,50	13**	15,3	4,8
Франция	56,5	2,20	27	19,4	3,4
Россия	18,0	1,24	70	3,1	0,2

\* В 2006 г. — 6-е место.

\*\* В 2006 г. — 8-е место.

Почему мы имеем такую картину? Каковы здесь главные ограничения?

Отметим два уровня таких проблем, ограничивающих инновационное развитие как одно из важнейших аспектов реиндустриализации (в том варианте, о котором мы говорим).

Во-первых, это проблемы на макроуровне:

- высокий уровень утечки научных кадров за рубеж;
- низкий уровень обеспечения охраны интеллектуальной собственности;
- высокая «антиинновационная» стоимость кредита;
- несовершенство системы распределения государственных ресурсов (коррупция, «откаты» и тому подобные явления);
- неразвитость системы государственного и трудности частного финансирования проектов.

Они широко известны. Гораздо реже анализируются проблемы на микроуровне, на уровне предприятий промышленности. При этом ясно, что даже в случае создания идеальной среды на макроуровне мы не сможем интенсифицировать инновационное развитие промышленности без решения таких задач, как отсутствие эффективных инновационных менеджеров, неготовность исполнительских кадров к решению инновационных задач, отсутствие у предприятий опыта инновационной деятельности, неразвитость системы управления на большинстве промпредприятий, отсутствие на них инфраструктуры инновационной деятельности, боязнь рисков внедрения инноваций и т.д.

Есть и другая, общегосударственная сторона этой проблемы — неоптимальность и неразвитость вообще в России инфраструктуры инновационной деятельности, трансфера технологий, механизмов управления интеллектуальной собственностью [14].

В России вопросами интеллектуальной собственности занимаются более 20 министерств и ведомств, при этом единой службы по интеллектуальной собственности как не было, так и нет. Усилия по формированию рыночных отношений в этой сфере несопоставимы с финансовыми вложениями в данное направление. Это — один из стратегических рисков индустриализации (табл. 10).

Таблица 10

### Управление интеллектуальной собственностью (ИС)

Китай	Россия
Стратегия «К инновационной экономике через рынок интеллектуальной собственности» (принята в середине 1990-х гг.)	Начаты работы по формированию механизмов управления ИС (2010 г.)
Система госуправления: единая — комитеты интеллектуальной собственности (вертикаль — от Пекина до райцентра)	Нет единого госоргана управления и единой политики; управление на федеральном уровне — более 20 министерств и ведомств; в ряде регионов вопросы управления ИС находятся в ведении «экономических», «промышленных» и или «научных» комитетов/департаментов
Количество объектов ИС (в год): до 30 тысяч патентов на 1 муниципалитет	Количество объектов ИС (в год): 44,6 тысяч патентов (в 2011 г.) на всю РФ

Обратимся к зарубежному опыту. Успехи Китая (см. табл. 10) во многом объясняются реализуемой государством стратегией «К инновационной экономике через рынок интеллектуальной собственности» и созданием жесткой централизованной системы государственного управления этим процессом через комитеты интеллектуальной собственности (до муниципалитета включительно), которые помогают снижать административные барьеры при формировании и развитии национального рынка интеллектуальной собственности. Этот опыт использован в Казахстане, где все вопросы интеллектуальной собственности переданы в соответствующий комитет в рамках Минюста РК, имеющего подразделения также вплоть до муниципалитета (табл. 11).

Таблица 11

### Государственное управление интеллектуальной собственностью в СНГ

Страна	Госструктура
Российская Федерация	Роспатент плюс 20 федеральных ведомств (27.03.2013 — МОН поддержал проект создания единого министерства ИС). Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции (подкомиссия по ИС)
Республика Казахстан	Комитет по правам интеллектуальной собственности при Минюсте РК — все ОИС, структуры до муниципалитета, Комиссия по охране прав ИС

Страна	Госструктура
СНГ	Межгоссовет по вопросам правовой охраны и защиты ИС (с 14.08.2011) — все ОИС, Совет по вопросам ИС при Интеграционном комитете ЕврАзЭС
Республика Армения	Агентство ИС (с 2002 г.) — все ОИС, МВК по противодействию нарушениям в сфере ИС (2009 г.)
Азербайджанская Республика	Агентство по авторским правам, Госкомитет по стандартизации, метрологии и патентам
Республика Беларусь	Национальный центр ИС при ГКНТ (с 2004 г.) — все ОИС, Межведомственный НМС по вопросам образования в сфере ИС (с 2005 г.), Комиссия по обеспечению охраны прав и противодействию нарушениям в сфере ИС при СМ РБ
Кыргызская Республика	Государственная служба ИС и инноваций при Правительстве КР — все ОИС, МВК по противодействию нарушениям в области ИС, Государственный фонд ИС
Республика Молдова	ГП «Государственное агентство по ИС» при Правительстве РМ — все ОИС
Республика Таджикистан	Национальный патентно-информационный центр (НПИЦ) при Минэкономразвития и торговли
Туркменистан	Патентное управление при Минэкономике и развития (1.03.2013 г. — Постановление Правительства о создании Государственной службы ИС — все ОИС)
Республика Узбекистан	Агентство по ИС (с 2011 г.) при Кабинете министров РУ — все ОИС, Республиканская комиссия по борьбе с торговлей контрафактной продукцией
Украина	Государственная служба ИС при Минобрнауки, молодежи и спорта — все ОИС, Координационный совет по борьбе с правонарушениями в сфере ИС, НИИ ИС Национальной академии правовых наук Украины

Данные: РНИИИС (Москва).

Еще одним из императивов реиндустриализации являются инвестиции в человеческий капитал и проведение активной **кадровой** политики; приоритетными здесь являются создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г.

Среднесписочная численность занятых в экономике России сократилась за 19 лет (с 1990 по 2009 г.) на 8 млн человек, в том числе в промышленности — на 9,5 млн человек. Наибольшее сокращение произошло в машиностроении, где в 1990 г. было занято 9–10 млн человек, а в настоящее время — меньше 3 млн человек. Таким образом, при различии

ситуации по отраслям число занятых в машиностроении в целом уменьшилось примерно на 7 млн человек, т.е. втрое, в том числе численность промышленно-производственного персонала уменьшилась в 2,5 раза, а в отдельных видах машиностроения сокращение достигло катастрофических масштабов, и эта тенденция продолжается (табл. 12).

Таблица 12

**Сокращение промышленно-производственного персонала  
(ППП) в промышленности и машиностроении**

Вид деятельности	1990	1995	2004	Снижение численности ППП, раз
Вся промышленность, млн чел.	21,0	16,0	11,9	1,8
Машиностроение, млн чел.	8,0	4,9	3,2	2,5
В том числе по видам машиностроения, тыс. чел.:				
дизелестроение	68	40	21	3,2
горношахтное и горнорудное машиностроение	75	49	31	2,4
подъемно-транспортное »	86	70	40	2,2
железнодорожное »	153	114	85	1,8
электротехническая промышленность	545	346	252	2,2
химическое и нефтяное машиностроение	280	191	241	1,2
станкостроительная и инструментальная промышленность	279	169	88	3,2
приборостроение	748	388	170	4,4
автомобильная промышленность	814	706	566	1,4
подшипниковая »	113	75	47	2,4
тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	512	280	86	6,0
то же строительно-дорожное и коммунальное	163	105	87	1,9
машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	198	139	73	2,7

Необходимо увеличить число занятых в микроэлектронике, современном станкостроении и других видах деятельности по выпуску новых видов и моделей технических средств. Чтобы обеспечить преобладание высокотехнологичных видов деятельности, в целом по машиностроению в ходе реиндустриализации требуется создать 6–7 млн новых высокотехнологичных рабочих мест.

Кроме того, по примеру ЕС следует увеличить долю расходов на научные исследования и разработки до 2,5–3% ВВП; в проектных, конструкторских и других подобных организациях это даст еще более миллиона новых рабочих мест.

Таким образом, в машиностроении и в сфере научных исследований и разработок надо создать 7–8 млн новых рабочих мест (треть от всего количества), остальные 17–18 млн рабочих мест должны появиться при переходе на новые технологии в видах деятельности, потребляющих продукцию машиностроения и информационных технологий.

При этом стоит уделить первостепенное значение вопросам кардинального повышения производительности индустриального труда, структуры занятости, роли трудовой миграции, повышения мобильности, трудовых ресурсов и т.д.



Какие еще риски и ограничения мы можем видеть сейчас?

Их достаточно много и в сфере монетарной политики, и в законодательстве, и т.п. Необходима принципиальная смена парадигмы отношения государства к экономике — разделение управляющей и хозяйствующей его функций.

Следует отметить важный аспект — реиндустриализация в том виде, как это сейчас представляется, возможна только в **модернизированной институциональной среде**. Большинство экспертов уверены в том, что именно плохая институциональная среда выступает сейчас основным ограничителем экономического роста в России. Эффект от институциональных изменений сопоставим или превышает возможные эффекты от мер фискального и монетарного стимулирования.

Более быстрый и, самое главное, существенный эффект возможен, если эти изменения будут сопровождаться заметным импульсом, повышающим доверие к государству в целом и его институтам.

Подчеркнем, что само по себе увеличение объемов инвестиций до необходимых масштабов — это только «полдела». Необходимо изменение мотивации предпринимателей в отношении инвестирования в реиндустриализацию [4].

И здесь наиболее важно добиться изменения характера присвоения результата экономической деятельности, снижения уровня коррупции, искоренения рейдерства в разных его ипостасях, суть которого — в отъеме у предпринимателя результата его деятельности, в несправедливом характере присвоения этого результата: доходов от бизнеса — в процессе бизнеса, да и самого бизнеса — если он успешен.

Предприниматель — основная движущая сила модернизации, и главная задача государства и общества — позитивное мотивирование его деятельности. Можно настаивать на такой формуле модернизации: будет интерес предпринимателя в осуществлении своей деятельности на российской земле — состоится и модернизация отечественной экономики. Реиндустриализация в том виде, как мы это себе представляем, возможна только в соответствующей **институциональной среде, которая поощряет создание продукта и технологии его производства**. Большинство экспертов уверены в том, что именно плохая институциональная среда выступает сейчас основным ограничителем экономического роста и модернизации России, что эффект от институциональных изменений сопоставим или превышает возможные эффекты от мер фискального и монетарного стимулирования.

Стоит также упомянуть о необходимости защиты прав и других участников процесса: менеджмента, работников, потребителей и т.д.

В этом — колоссальные возможности России не только в осуществлении индустриализации, но и в развитии экономики страны в целом; однако в этом же — в случае консервации или ужесточения для предпринимательства нынешней институциональной среды — и главное системное ограничение этого процесса.

### Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства от 8 декабря 2011 г. № 2227-р//Собрание законодательства РФ. — 2012. — № 1. — Ст. 216.

2. *Бодрунов, С.Д.* Институциональная модернизация российской промышленности в условиях ВТО/С.Д. Бодрунов, В.Н. Лопатин//Институт нового индустриального развития (ИНИР). — СПб. — 2012. — 46 с.

3. *Бодрунов, С.Д.* Новое индустриальное развитие России в условиях ВТО: экспертиза принятых концепций инновационного развития России//Институт нового индустриального развития (ИНИР).— СПб.— 2012.— 23 с.

4. *Бодрунов, С.Д.* Возможности и проблемы реиндустриализации//Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Выпуск XVI. Сб. науч. труд. под ред. Бодрунова С.Д.— СПб.— ИНИР.— 2012–2013.— С. 59–71.

5. *Бодрунов, С.Д.* Российская трагедия — деиндустриализация отечественной экономики/С.Д. Бодрунов//Институт нового индустриального развития (ИНИР).— СПб.— 2013.

6. *Бодрунов, С.Д.* Концепция нового индустриального развития России в условиях ВТО/С.Д. Бодрунов//Институт нового индустриального развития (ИНИР).— СПб.— 2013.— 172 с.

7. *Бодрунов, С.Д.* Что делать? Императивы, возможности и проблемы реиндустриализации/С.Д. Бодрунов//Сборник материалов Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ на тему «Реиндустриализация: возможности и ограничения». Издание Совета Федерации.— Москва.— 2013.— С. 14–25.

8. *Глазьев, С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса/С.Ю. Глазьев.— М.: Экономика.— 2010.— 255 с.

9. *Глазьев, С.Ю.* Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования/С.Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов.— М.: Наука.— 1992.

10. *Гринберг, Р.С.* Риски и шансы российской экономики в турбулентном мире/Р.С. Гринберг//Есопом.— 2013.— № 1 (46).— С. 40–47.

11. Доклад «Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски» на заседании Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 28 марта 2013. Руководители проекта — С.Д. Бодрунов и Р.С. Гринберг; руководитель рабочей группы — Д. Е. Сорокин//Сборник материалов Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ на тему «Реиндустриализация: возможности и ограничения». — Издание Совета Федерации.— Москва.— 2013.— С. 56–91.

12. *Ивантер, В.В.* Новая экономическая политика /В.В. Ивантер// Экономическое возрождение России.— 2013.— № 2 (33). С. 7–12.

13. Научная сессия Общего собрания РАН «Научно-технологический прогноз — важнейший элемент стратегии развития России//Вестник РАН. Т. 79.— № 3,— март 2009.

14. *Осипенко, А.С.* Организационно-экономический механизм модернизации промышленных предприятий на основе трансфера технологий: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05.— СПб.— 2013.

15. *Сорокин, Д.Е.* Переход к новой модели экономического роста: ориентиры и возможности/Д.Е. Сорокин//Науч. труды ВЭО России.— Т. 165 (в совм. издании с Международным Союзом экономистов.— Т. 36).— М., 2012.— С. 38–78.

16. *Сухарев, О.С.* Эволюционная экономика/О.С. Сухарев — М., Финансы и статистика.— 2012.— 800 с.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 15.11.2013 г.*

---

# ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

*С.Д. Бодрунов<sup>1</sup>, А.Е. Карлик<sup>2</sup>, М.С. Мейксин<sup>3</sup>, Е.А. Ткаченко<sup>4</sup>*

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА

Основой многоотраслевого промышленного комплекса Санкт-Петербурга традиционно являются предприятия, выпускающие сложную высокотехнологичную наукоемкую продукцию и использующие, как правило, разработки научных организаций, также расположенных в Санкт-Петербурге. Базовые отрасли научно-производственного комплекса представлены энергетическим машиностроением, электротехнической промышленностью, судостроением, радиоэлектроникой, приборостроением, автопромом [1]. Эти отрасли, а также пищевая и отдельные подотрасли легкой промышленности формируют основу социально-экономического развития Санкт-Петербурга [2].

Санкт-Петербург вышел из финансового кризиса 2008–2009 гг. без сравнительно больших потерь [3] именно благодаря развитому промышленному комплексу [4, 5]. Хотя промышленный комплекс и восстановился в посткризисный период, тем не менее, для обеспечения его сохранения и интенсивного экономического роста необходима системная концепция, предусматривающая механизмы адресной поддержки приоритетных направлений развития промышленности и приоритетных проектов в целях обеспечения ее комплексной модернизации.

Принятая Промышленным советом Санкт-Петербурга в 2010 г. «Концепция развития промышленности Санкт-Петербурга до 2020 года» в принципиальном плане [6, 7, 8] отразила все основные тенденции развития городского индустриального комплекса, характерные в тот период [9, 10, 11]. Однако за истекшие годы произошли многие события, наложившие новые черты на промышленный облик города: изменилась экономическая конъюнктура, произошло вступление России в ВТО и т.д. Это требует существенного уточнения, а в ряде позиций — пересмотра концептуальных подходов к развитию промышленного комплекса Санкт-Петербурга [12, 13].

Цель разработки нового варианта Концепции — определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2014–2020 гг. и далее) устойчивого развития промышленного комплекса как основы социально-экономического развития Санкт-Петербурга и одного из ключевых факторов создания комфортной среды обитания и повышения качества жизни населения с учетом нового институционального и фактического состояния городской экономики.

---

<sup>1</sup> *Сергей Дмитриевич Бодрунов*, директор Института нового индустриального развития (ИНИР), д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> *Александр Евсеевич Карлик*, проректор по научной работе и инновациям Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук, профессор, e-mail: karlik@finec.ru

<sup>3</sup> *Максим Семенович Мейксин*, председатель Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, канд. экон. наук.

<sup>4</sup> *Елена Анатольевна Ткаченко*, профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук.

В соответствии с этой целью в концепции формулируются:

- основные приоритеты развития промышленности Санкт-Петербурга;
- стратегии достижения поставленных целей, реализации приоритетов;
- формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества, включая

перечень основных мер, обеспечивающих комплексную модернизацию и развитие промышленности.

Таким образом, под Концепцией развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга (далее — Концепция) понимается взаимоувязанная по задачам, срокам реализации и ресурсам система представлений о стратегических целях, приоритетах развития промышленной политики Санкт-Петербурга и направлениях развития промышленности, а также средствах их реализации, включающая в себя набор целевых функций и решений, реализуемых в программах и планах мероприятий правового, экономического, научно-технического, организационного характера, в рамках государственных программ, в отдельных проектах. Концепция определяет основные принципы и направления, обеспечивающие эффективное динамичное развитие промышленного комплекса Санкт-Петербурга, и отвечает общей идеологии развития российской экономики, предусмотренной в решениях Президента и Правительства Российской Федерации.

Системный подход к разработке Концепции позволяет развивать промышленность в соответствии с целями и принципами, определенными Законом Санкт-Петербурга «Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга», в рамках Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2030 г., сохраняя преемственность с «Концепцией развития промышленности Санкт-Петербурга до 2020 года», утвержденной Промышленным советом Санкт-Петербурга в октябре 2010 г.

## **1. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

Генеральной целью реализации Концепции является обеспечение стратегической конкурентоспособности и устойчивого развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга путем выявления и поддержки приоритетных отраслей промышленности, видов производств и проектов с учетом действующих правовых норм и финансовых возможностей бюджета, на основе комплексной модернизации промышленных предприятий, с учетом сложившегося научно-технического, инновационного и производственного потенциала города и его геополитического положения, а также места промышленности Санкт-Петербурга в мировой экономической системе.

Необходимость обеспечения стратегической конкурентоспособности промышленного комплекса Санкт-Петербурга обусловлена ролью и местом промышленного комплекса в процессе социально-экономического развития Санкт-Петербурга и России. В настоящее время существует некоторое системное несоответствие состояния основных структурных элементов промышленного комплекса (структуры производимой продукции, организационно-технической и технологической структуры, инфраструктурных характеристик, структуры кадрового потенциала) требованиям возрастающей конкуренции в условиях открытого рынка.

Промышленный комплекс (ПК) является основой экономики Санкт-Петербурга, обеспечивая 29% валового регионального продукта и создавая рабочие места для более чем 17% общей численности занятых в экономике Санкт-Петербурга. В Санкт-Петербурге расположено более 730 крупных и средних и 22 000 малых промышленных предприятий, тесно взаимодействующих с научно-инновационной сферой Санкт-Петербурга. Дополнительно охарактеризовать значимость ПК, в том числе для России, можно следующими данными:

— доля Санкт-Петербурга в объеме отгруженной промышленной продукции по России — 6,3% (2012 г.);

— доля промышленности Санкт-Петербурга в государственном оборонном заказе РФ — 12% (2013 г.);

- доля в налоговых отчислениях в консолидированный бюджет РФ — 41,0%;
- доля в налоговой составляющей доходной части бюджета Санкт-Петербурга — 20%;
- численность занятых — 348 тыс. чел. [14].

Мировой экономический кризис существенно повлиял на показатели деятельности обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга. Несмотря на некоторую положительную динамику, большинство экономических параметров свидетельствует о весьма длительном периоде выхода из кризиса. В этих условиях выживание и развитие промышленного комплекса зависят от эффективности мер, направленных на его модернизацию и повышение конкурентоспособности предприятий [15].

Промышленный комплекс Санкт-Петербурга, несмотря на определенные потери в период глобального финансового кризиса, имеет значительный стартовый социально-экономический потенциал, позволяющий при эффективном его использовании рассчитывать на успешную модернизацию промышленности, стабилизацию, а далее — подъем экономики и ее расширенное воспроизводство, а также относительно быстрое формирование кластерных структур, всестороннюю адаптацию города к новым экономическим и социальным вызовам, формирующимся под воздействием глобальных и локальных экономико-политических тенденций.

Это связано со следующими факторами:

- удобным географическим и благоприятным транспортным положением города;
- диверсифицированной структурой хозяйства;
- развитой базой энергетики;
- развитостью и значительным конкурентным потенциалом ряда предприятий обрабатывающих отраслей промышленности;
- наличием основных предпосылок функционирования рыночных механизмов (конкурентная среда, развитый сектор малого бизнеса, наличие элементов рыночной инфраструктуры, развитая банковская система и т.д.);
- высококвалифицированными кадрами — учеными, конструкторами, проектировщиками, технологами, рабочими;
- высоким инвестиционным потенциалом;
- мощным комплексным инфраструктурным обеспечением промышленного производства (энергетическая, транспортная, информационная, финансовая инфраструктура);
- высоким уровнем концентрации научно-технического потенциала. В городе представлены все сектора науки (академическая, отраслевая, вузовская, заводская);
- наличием значительного количества наукоемких и высокотехнологичных производств — предприятия ОПК, фармацевтические предприятия, предприятия, занимающиеся разработками и производством новых средств телекоммуникаций, радиоэлектроники, приборостроения и машиностроения;
- наличием предпосылок формирования кластеров как основы развития экономики города.

При этом надо учитывать, что:

- Санкт-Петербург является структурообразующим центром обширной территории, реализуя при этом функции транспортного, делового, торгового, промышленного и культурного центра Северо-Запада и обслуживая внешнеэкономические связи практически всех регионов России;
- профильные отрасли промышленности города (судостроение, энергомашиностроение и отрасли ОПК) являются существенной частью бюджетного потенциала Санкт-Петербурга, а также значительной частью производственного и научного потенциала России, а следовательно, имеют не только региональное, но в первую очередь национальное значение;
- динамика развития основных предприятий Санкт-Петербурга: ОАО «Силловые машины», ОАО «Ижорские заводы», ОАО «Кировский завод», ОАО «Адмиралтейские верфи», ОАО «Звезда», ОАО «Авангард», ОАО «Светлана», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Климов», ОАО

«Судостроительный завод «Северная верфь», ОАО «Объединенный авиаприборостроительный консорциум» [16] и других определяет в большой степени стабильность предприятий-смежников, находящихся в других регионах, в том числе и Северо-Запада России.

Особую роль играет промышленный потенциал Санкт-Петербурга с зарождающейся, пока несовершенной, но потенциально значимой кластерной инфраструктурой. В настоящее время в ПК Санкт-Петербурга можно идентифицировать ряд формирующихся кластеров, находящихся на разных стадиях развития — от эмбриональной (фармацевтический кластер, кластер машиностроения и металлообработки, кластер станкостроительной и инструментальной промышленности, протокластер легкой промышленности) до стадии роста, на которой находятся кластерные образования в следующих отраслях:

- энергетическое машиностроение;
- судостроение и судоремонт;
- автомобилестроение, включая производство комплектующих изделий; транспортное машиностроение;
- радиоэлектронная промышленность и приборостроение;
- фармацевтическая промышленность;
- пищевая промышленность.

Функция одного из крупнейших промышленных центров России за Санкт-Петербургом останется во всей реально обозримой перспективе. При этом, хотя промышленность Санкт-Петербурга нуждается в фундаментальной модернизации, но сама является экономической и материально-технической базой модернизации экономики города, Северо-Запада, России в целом.

С учетом объективных факторов и ограничений в основу долгосрочной стратегии развития Санкт-Петербурга должен быть положен ряд важнейших стратегических приоритетов, в первую очередь развитие города и его промышленности, осуществляемое в контексте структурных преобразований хозяйства субъектов РФ, входящих в состав Северо-Запада России на основе перехода на преимущественно инновационное развитие на основе высоких и ресурсосберегающих технологий.

## **2. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ, ПРИОРИТЕТЫ И ЦЕЛИ КОНЦЕПЦИИ**

Приоритетными направлениями развития экономики Санкт-Петербурга, учитывая ее мультифункциональный характер и многоотраслевую специализацию, является развитие:

- обрабатывающих отраслей промышленности, в первую очередь судостроения, энергомашиностроения, радиоэлектроники и приборостроения, авиаприборостроения, транспортного машиностроения, машиностроения и металлообработки как обеспечивающих отраслей и др.;
- информационных и коммуникационных технологий;
- фармацевтики, биотехнологий;
- транспортно-логистических систем;
- науки.

Учитывая значительный (по сравнению с другими субъектами Федерации) потенциал научной сферы: сложившийся комплекс фундаментальной науки; неиспользуемый потенциал вузовской и отраслевой науки; сосредоточение в городе наукоемких производств, ПК Санкт-Петербурга можно интерпретировать как научно-промышленный комплекс, а одним из стратегических направлений считать его развитие на инновационной основе, в перспективе — формирование элементов экономики знаний в промышленном комплексе Санкт-Петербурга.

За кризисные годы реальный инновационный потенциал города существенно снизился. Основными причинами его сокращения являются: отток научных кадров; старение научных кадров; фактическая ликвидация ряда отраслевых научно-исследовательских структур; длительные сроки коммерциализации инновационных идей, вызванные недостатком финансирования, и т.п.

Учитывая ограниченность имеющихся ресурсов, в первую очередь финансовых, целесообразно перечень перспективных направлений инновационного развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга ограничить ключевыми позициями, обладающими максимальным потенциалом на текущий момент.

В составе промышленного комплекса Санкт-Петербурга наибольшим потенциалом развития обладают:

- отрасли, производящие конкурентоспособную продукцию для регионального, российского и зарубежного рынка;
- отрасли, связанные с производством продукции и оказанием услуг производственного характера для оборонно-промышленного комплекса России;
- отрасли, ориентированные на местный рынок;
- отрасли, по которым приняты федеральные программы поддержки развития.

Можно говорить о том, что при условии эффективной модернизации перспективными рынками обеспечена продукция следующих отраслей ПК Санкт-Петербурга:

- судостроение — отрасль находится на фазе роста спроса на судостроительную продукцию; по существующим оценкам, фаза продлится около 10 лет, до момента стабилизации спроса. В соответствии со Стратегией развития морской деятельности Российской Федерации до 2030 года увеличение объема выпуска продукции российского судостроения в денежном выражении предполагается к 2030 г. в 7 раз по отношению к 2008 г., а среднегодовое увеличение капитальных вложений в модернизацию и реконструкцию судостроительных предприятий планируется в 13,3% [17];
- крупное, среднее и малое энергомашиностроение [18];
- транспортное машиностроение;
- производство автомобилей и автокомплектующих;
- производства с использованием лазерных и электронно-ионно-плазменных технологий и информационно-телекоммуникационных систем — годовой темп роста рынка 10...12% даже в условиях кризиса;
- опто-, радио- и акустоэлектроника, оптическая и сверхвысокочастотная связь — стабильный рост рынка 5...10%;
- техника для информационно-коммуникационных и мультимедийных систем — прогнозные темпы роста 25% в год;
- биотехнологии (рост рынка до 15% в год, в основном за счет европейских потребителей) и др.

### **3. БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

Развитие промышленности предполагает использование сценария, соответствующего инновационному варианту развития российской экономики до 2020 г. (Минэкономразвития России), инновационной динамике инвестиционного процесса и высокой инновационной активности. Данный сценарий, сохраняя преемственность инновационного сценария развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга, предусмотренного концепцией развития промышленности города, принятой Промышленным советом в 2010 году, принимается как базовый при разработке Концепции.

В рамках базового сценария (в том числе соответствующего базовому сценарию социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2030 г.) предусматриваются меры поддержки приоритетных отраслей и видов производств промышленности Санкт-Петербурга, в том числе:

- содействие привлечению инвестиций в промышленность Санкт-Петербурга;
- содействие технологическому перевооружению и модернизации производства в промышленности Санкт-Петербурга;

- содействие реструктуризации промышленности Санкт-Петербурга с учетом необходимости формирования и развития кластеров;
- содействие развитию инженерного, энергетического и транспортного обеспечения промышленности Санкт-Петербурга;
- содействие развитию производственных зон в Санкт-Петербурге;
- содействие кадровому обеспечению промышленности Санкт-Петербурга;
- содействие продвижению продукции субъектов промышленной деятельности на рынках сбыта, в том числе через размещение заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, развитие внутрирегиональной кооперации, внешнеэкономических связей с другими субъектами Российской Федерации и государствами, а также через развитие выставочно-ярмарочной деятельности для субъектов промышленной деятельности;
- содействие проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития промышленности Санкт-Петербурга;
- содействие передаче (трансферу) технологий;
- содействие развитию инновационной деятельности, связанной с промышленностью Санкт-Петербурга;
- содействие субъектам промышленной деятельности в проведении сертификации систем менеджмента на соответствие национальным и (или) международным стандартам.

#### **4. ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Представляется целесообразным установить целевые показатели, характеризующие развитие промышленного комплекса Санкт-Петербурга в 2020 г. в следующих границах:

- доля промышленности в ВРП Санкт-Петербурга в 2020 г. — 29%;
- доля Санкт-Петербурга в объеме отгруженной промышленной продукции по России в 2020 г. — 6,5%;
- удельный вес высокотехнологичных отраслей в общем объеме отгруженной продукции в обрабатывающих производствах в 2020 г. — 14%;
- доля работников, занятых в промышленности, к общей численности занятых в экономике Санкт-Петербурга в 2020 г. — 17%;
- рост объема отгруженной промышленной продукции в 2020 г. к 2012 г. — 160%;
- рост производительности труда в промышленности в 2020 г. к 2012 г. — 200%;
- коэффициент обновления основных фондов в обрабатывающих производствах в 2020 г. — 15%;
- энергоемкость продукции в обрабатывающих производствах в 2020 г. к 2012 г. — 85%;
- доля продукции, отгруженной на экспорт, в общем объеме отгруженной продукции в промышленности в 2020 г. — 9%;
- рост объема продукции, выпущенной в рамках государственного оборонного заказа, в 2020 г. к 2012 г. — 200%;
- численность работников, занятых в промышленности в 2020 г., — 330 тыс. чел.;
- доля высокотехнологичных рабочих мест в общей численности замещенных рабочих мест в промышленности в 2020 г. — 29%;
- количество территорий нежилых зон, обеспеченных документацией по планировке в 2020 г., — 32 ед.;
- количество территорий нежилых зон, в отношении которых обеспечена комплексная инженерная подготовка в 2020 г., — 8 ед.;
- темп роста объема отгруженной инновационной продукции по Санкт-Петербургу в 2020 г. к 2012 г. — 220%;



- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве обследованных организаций Санкт-Петербурга в 2020 г. — 33%;
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции в обрабатывающих производствах в 2020 г. — 25%;
- количество сформировавшихся региональных кластеров в 2020 г. — 8 ед.;
- доля продукции, отгруженной организациями, входящими в состав кластеров, в общем объеме промышленной продукции — 20%.

## **5. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ. ГОРИЗОНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И СИСТЕМА ПРОГНОЗОВ И ПЛАНОВ ПО РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ**

В процессе развития промышленного комплекса должны учитываться перспективы научно-технического и технологического развития. Модернизация промышленного комплекса представляет собой самовоспроизводящийся процесс, нуждающийся в корректировке приоритетов и направлений развития с учетом будущих изменений, вызванных инновационными процессами. Концепция предусматривает следующие горизонты планирования и прогнозирования:

- концепция развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга (на 7 лет) с учетом результатов технологического прогноза;
- государственная программа развития промышленного комплекса (на 6 лет), направленная на реализацию Концепции.

В настоящее время задачи развития промышленного комплекса реализуются в рамках комплексной программы «Наука. Промышленность. Инновации» на 2012–2015 гг.

Для обеспечения устойчивого развития промышленного комплекса должна быть разработана и утверждена в соответствии с установленным регламентом государственная программа «Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса».

## **6. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПРОГРАММ**

Реализация намеченных мероприятий будет способствовать активизации инвестиционного процесса, стимулировать техническое перевооружение и повышение конкурентоспособности предприятий промышленного комплекса Санкт-Петербурга, обеспечение устойчивого и эффективного развития промышленности на основе совершенствования экономического механизма поддержки основных отраслей и видов производств, развития финансового менеджмента и создания привлекательного инвестиционного климата.

Будет обеспечено повышение экономической и стратегической безопасности государства, достигнуты защищенность российского производителя от импорта, главным образом от контрабандной и контрафактной продукции, повышение уровня продовольственной безопасности города.

Сформируются цивилизованный рынок и рыночная инфраструктура, производственные предприятия Санкт-Петербурга будут вовлечены в развитие цепочек международного технологического сотрудничества, в систему кооперационных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья.

В ближайшие годы будет сокращено, а затем и преодолено, технологическое отставание от зарубежных производителей и развиты конкурентные преимущества петербургских производителей, способствующие завоеванию ими лидерства на внутреннем и внешнем рынках инновационной продукции.

Будут обеспечены инновационная привлекательность основных отраслей, рост количества предприятий, осваивающих инновации в технологическом процессе, ежегодное увеличение доли петербургских предприятий в общем объеме промышленного производства наукоемкой продукции.

Технологические платформы позволят консолидировать научные разработки в единых национальных центрах инновационных технологий, поднять роль отечественной науки и обеспечить на инновационно развивающихся предприятиях к 2020 г. получение устойчиво положительного финансового результата [19]. Создание, как минимум, двух полюсов конкурентоспособности (в судостроении и энергомашиностроении) создаст предпосылки для дальнейшего развития промышленности.

Будет достигнут рост производственного потенциала промышленного комплекса Санкт-Петербурга, технической оснащенности предприятий и их конкурентного уровня до мировых стандартов, обеспечен рост производительности труда.

Предполагается рост коэффициента обновления активной части ОПФ, рост производственных мощностей и повышение уровня их использования. Кроме того, замена устаревшего оборудования приведет к улучшению условий труда, снижению интенсивности и монотонности труда, что приведет к достижению соответствующих социальных эффектов.

Развитие существующих и формирование новых кластеров завершит структурную трансформацию промышленного комплекса Санкт-Петербурга.

Промышленный комплекс, выходя на устойчивую траекторию развития, существенным образом улучшит экономические и финансовые показатели, что позволит получить синергетический эффект в экономической, внешнеэкономической, экологической, инновационно-технологической и социальной сферах. Государство получит значительный источник пополнения бюджета, а потребители — продукцию, соответствующую мировым стандартам качества.

На основе роста поступлений от промышленности в бюджет Санкт-Петербурга будут созданы условия повышения качества жизни населения Санкт-Петербурга до уровня стандартов жизни высокоразвитых стран мира. Развитие Санкт-Петербургской агломерации обеспечит возможности развития не только промышленности и инфраструктуры, в частности формирования районов массовой малоэтажной застройки с соответствующей социальной инфраструктурой, но и реализации единой социальной политики, что приведет к формированию единого социального пространства с едиными стандартами качества жизни.

## **7. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ**

### **7.1. Кадровое обеспечение реализации Концепции**

Увеличение объемов выпуска конкурентоспособной продукции в 2020 г. по сравнению с 2012 г. в 1,6 раза может быть реализовано только при наличии квалифицированных кадров.

Среднесписочная численность работников промышленного комплекса Санкт-Петербурга к концу 2020 г. по сравнению с 2010 г. несколько снизится и составит примерно 330 тыс. чел. Снижение численности будет компенсировано повышением их профессионального мастерства, позволяющего повысить производительность труда на каждой стадии технологического процесса.

Создание новых, в том числе инновационных, рабочих мест, обеспечение занятости экономически активного населения, развитие трудовой мобильности высвобождаемых работников промышленного комплекса Санкт-Петербурга, улучшение условий труда и повышение социального обеспечения работающих повысят привлекательность основных видов промышленной экономической деятельности и обеспечат приток молодых специалистов.

Развитие интеллектуального потенциала промышленного комплекса будет реализовываться, в том числе за счет использования следующих мероприятий:

— стимулирования создания общественных организаций, научных обществ, интеллектуальных клубов, постоянно действующих рубрик, проектов и программ в средствах массовой информации, способствующих повышению престижа науки, возбуждению интереса к фундаментальным знаниям, личностям выдающихся ученых, азарту научного поиска и технических открытий;

- создания льготных условий для привлечения молодых специалистов в сферу науки;
- формирования системы ранней профессиональной ориентации;
- создания благоприятных условий жизнеобеспечения для ученых и специалистов необходимого территориального профиля;
- создания системы (через серию организационных проектов) выявления, отбора и развития талантов разных возрастных категорий с использованием инструментов именных муниципальных стипендий, инициирования и политической поддержки получения грантов, публичного поощрения;
- организации совместно с соответствующими структурами системы переобучения и переподготовки кадров, составляющих реально невостребованную часть специалистов научно-инновационной сферы, с целью наиболее рационального их использования в других сферах деятельности;
- содействия установлению партнерских связей между учебными заведениями и работодателями в целях обеспечения притока молодых специалистов как непосредственно в научно-инновационную сферу, так и в другие отрасли и виды деятельности, находящиеся в числе приоритетов муниципальной власти.

## **7.2. Финансовое обеспечение реализации Концепции**

Оказание финансовой поддержки субъектам промышленной деятельности может осуществляться в соответствии с законодательством Российской Федерации за счет средств бюджета Санкт-Петербурга путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных гарантий Санкт-Петербурга по обязательствам субъектов промышленной деятельности.

В случае если предполагаемый объем финансовой поддержки субъекту промышленной деятельности превышает 10 миллионов рублей, приоритетной по отношению к субсидиям формой финансовой поддержки является предоставление бюджетных инвестиций субъекту промышленной деятельности в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Законами Санкт-Петербурга могут быть установлены льготные условия налогообложения субъектов промышленной деятельности в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации.

Концепция предусматривает ежегодное формирование пакета предложений по мерам поддержки промышленности, который в форме поручения Губернатора Санкт-Петербурга учитывается при формировании бюджета Санкт-Петербурга.

Для успешного решения задачи построения новой жизнеспособной модели промышленного комплекса Санкт-Петербурга и реализации мероприятий Концепции необходимы инвестиции в основной и оборотный капитал. Финансовое положение предприятий промышленного комплекса является существенным ограничением для ее успешной реализации.

Реализацию мероприятий Концепции предстоит обеспечить посредством решения следующих задач:

### **1. Задачи формирования нормативно-правовых условий развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга:**

- анализ действующего федерального и регионального законодательства и формирование предложений по его доработке в части решения задач промышленной политики.

### **2. Задачи технологического развития и модернизации промышленных предприятий:**

- привлечение инвестиций в промышленность, в том числе финансовых ресурсов институтов развития (Внешэкономбанка, Инвестиционного фонда РФ, Российского фонда технологического развития, ГК «РоснаноТех», Российский банк развития и др.), а также федеральных целевых программ;
- предоставление налоговых льгот предприятиям, осуществляющим вложения в основные средства для производственных целей;

- финансовая поддержка предприятий, осуществляющих технологическое перевооружение и модернизацию производства, путем предоставления субсидий для возмещения части затрат, связанных с приобретением оборудования в лизинг;

- финансовая поддержка предприятий в связи с проведением сертификации систем менеджмента на соответствие национальным и международным стандартам, в том числе систем экологического менеджмента.

**3. Задачи стимулирования инновационной активности предприятий:**

- содействие участию петербургских предприятий в реализации федеральных целевых программ и инновационных проектов;

- предоставление финансовой поддержки субъектам промышленной деятельности для возмещения затрат на проведение НИОКР;

- стимулирование инновационной деятельности, в том числе организация конкурса на лучший инновационный продукт;

- информационная поддержка субъектов промышленной деятельности, в том числе организация конференций, семинаров и «круглых столов» по научно-техническим проблемам в промышленности, в том числе по вопросам инновационного развития.

**4. Задачи формирования и развития инновационной инфраструктуры:**

- развитие в Санкт-Петербурге особой экономической зоны технико-внедренческого типа;
- развитие инновационной инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, нанотехнологического центра).

**5. Задачи развития территорий производственных зон:**

- мониторинг объектов недвижимости и земельных участков в границах производственных зон;

- разработка проектов планировки и проектов межевания территорий производственных зон;

- инженерная подготовка территорий производственных зон для размещения промышленных объектов;

- разработка и реализация мероприятий по развитию улично-дорожной сети Санкт-Петербурга, обеспечивающих доступность территорий производственных зон, перспективных для освоения.

**6. Задачи кадрового обеспечения предприятий:**

- реализация комплекса мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для приоритетных направлений развития промышленности Санкт-Петербурга, в том числе создание кластерных центров подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;

- финансовая поддержка субъектов промышленной деятельности путем предоставления субсидий для возмещения части затрат, связанных с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров;

- организация и проведение стажировок студентов и молодых ученых в зарубежных компаниях;

- проведение мероприятий, направленных на повышение престижности профессий в промышленности и привлечение кадров в промышленность, в том числе проведение открытых уроков, дней открытых дверей на промышленных предприятиях;

- модернизация учебно-лабораторной базы государственных образовательных учреждений начального профессионального образования в целях повышения качества подготовки кадров рабочих специальностей силами промышленных предприятий.

**7. Задачи по развитию интеграционных процессов между субъектами промышленности, научными организациями и учреждениями образования:**

- содействие развитию взаимодействия субъектов промышленной деятельности, научных организаций и высших учебных заведений Санкт-Петербурга в рамках технологических платформ, формируемых в порядке, определенном Правительством РФ;
- создание благоприятных условий для развития кластеров в Санкт-Петербурге;
- поддержка участия субъектов промышленной деятельности в международных проектах и программах сотрудничества.

**8. Задачи по поддержке и продвижению продукции предприятий на внутреннем и внешнем рынках сбыта:**

- привлечение на предприятия города заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд Санкт-Петербурга, в том числе содействие внедрению инновационных проектов, результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ субъектов промышленной деятельности для нужд городского хозяйства Санкт-Петербурга;
- содействие субъектам промышленной деятельности в вопросах продвижения высокотехнологичной продукции на федеральном уровне, в том числе привлечение их к участию в программах инновационного развития федеральных государственных корпораций и компаний с государственным участием;
- содействие субъектам промышленной деятельности в продвижении их продукции в другие регионы;
- содействие предприятиям и организациям оборонно-промышленного комплекса Санкт-Петербурга в своевременном заключении государственных контрактов и обеспечении финансирования работ по Государственному оборонному заказу;
- содействие предприятиям и организациям в их участии в реализации федеральных целевых программ;
- проведение мероприятий, направленных на локализацию в Санкт-Петербурге производств крупнейших иностранных компаний;
- развитие конгрессно-выставочной деятельности.

**9. Задачи по внедрению ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий в промышленности:**

- финансовая поддержка субъектов промышленной деятельности для возмещения части затрат на проведение энергетического обследования;
- финансовая поддержка субъектов промышленной деятельности для возмещения части затрат, связанных с реализацией программ по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, в том числе по приобретению и внедрению энергетического оборудования;
- популяризация вопросов внедрения энергосберегающих технологий;
- установление льготных условий налогообложения «зеленых» субъектов промышленной деятельности, осуществляющих эффективные меры по энергосбережению и обеспечению «чистого» производства.

## **8. РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ И МЕТОДЫ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ**

Развитие промышленного комплекса подвержено различного рода внутренним и внешним рискам, приводящим к возможности недостижения установленных целевых показателей и поставленных задач.

Общим системным риском является замедление темпов развития экономики, вплоть до рецессии, ожидаемое сокращение расходной части бюджетов всех уровней. В этих условиях наиболее ярко проявляются следующие риски:

- дефицита финансовых ресурсов, выражаемый в нехватке оборотных средств вследствие необоснованного повышения банками ранее доступных процентных ставок на закупку сырья

и материалов и немотивированного отказа в выдаче долгосрочных кредитов на осуществление технического перевооружения;

- потери внутреннего рынка из-за значительного притока импортных товаров и роста незаконного производства продукции промышленного комплекса Санкт-Петербурга.
- снижения покупательского спроса;
- социальный риск, являющийся следствием всех вышеупомянутых рисков.

Наиболее существенное влияние на реализуемость Концепции оказывают внутренние риски, непосредственно связанные с реализацией мероприятий, обеспечивающих достижение целевых показателей, к числу которых относятся:

- инновационный риск — как риск инновационной деятельности, проявляется в неблагоприятном осуществлении процесса реализации нововведения и получении отрицательного результата от его внедрения;
- производственный риск — риск технического состояния производства, испытательного и опытного оборудования;
- коммерческий риск — риски, связанные с падением и неустойчивостью спроса на конкретную продукцию, и риски невыполнения обязательств по коммерческим сделкам;
- маркетинговый риск — связанный с неполнотой и необъективностью собранной информации о конъюнктуре рынка, с просчетами в анализе рынка, а также с ошибками в выборе участников реализации Концепции;
- социальный риск, связанный с нехваткой рабочей силы, профессиональной непригодностью, вредностью производства, травматизмом, скрытой безработицей, низкой зарплатой и др.

Основными мерами, позволяющими нейтрализовать последствия риска или снизить вероятность его наступления, являются:

- развитие нормативно-правовой базы реализации Концепции;
- использование инструментария риск-менеджмента на региональном и микроуровнях;
- организация мониторинга процесса реализации Концепции с целью выявления негативных тенденций;
- диверсификация направлений и инструментов поддержки развития промышленного комплекса.

### **Список литературы**

1. Бодрунов, С. Д. Состояние и тенденции развития Санкт-Петербургского автопромышленного кластера/С. Д. Бодрунов// Мир авионики. — 2009. — № 2. — С. 11–14.
2. Бодрунов, С. Д. Цели разработки, задачи и механизмы реализации региональной концепции развития промышленности (на примере Санкт-Петербурга) /С. Д. Бодрунов//Сб. «Аэрокосмическое приборостроение России». Сер. 1. «Экономика авиаприборостроения». Вып. 10. — СПб. — НААП. — 2010. — С. 5–11.
3. Бодрунов, С. Д. Итоги социально-экономического развития Санкт-Петербурга в 2008 году свидетельствуют — город живёт нормальной жизнью/С. Д. Бодрунов//Мир авионики. — 2009. — № 2. — С. 19–27.
4. Бодрунов, С. Д. Анализ посткризисного состояния промышленности Санкт-Петербурга и результаты реализуемой промышленной политики/С. Д. Бодрунов, В. Н. Княгинин, В. В. Желтова//Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Выпуск XIV. Сб. науч. труд. под ред. Бодрунова С. Д. — СПб. — ИНИР. — 2010. — С. 149–159.
5. Бодрунов, С. Д. Промышленность Санкт-Петербурга — анализ посткризисного состояния/С. Д. Бодрунов, В. Н. Княгинин, В. В. Желтова//Сб. «Аэрокосмическое приборостроение

России». Сер. 1. «Экономика авиаприборостроения». Вып. 10.— СПб.— НААП.— 2010.— С. 33–43.

6. Бодрунов, С. Д. Принципы построения региональной концепции развития промышленности/С.Д. Бодрунов, К. А. Соловейчик, П. Г. Плавник, И. В. Илюхин, М. Н. Мандрик//Сб. «Аэрокосмическое приборостроение России». Сер. 1. «Экономика авиаприборостроения». Вып. 10.— СПб.— НААП.— 2010.— С. 12–18.

7. Бодрунов, С. Д. Индикаторы развития регионального промышленного комплекса для оценки эффективности его модернизации/С.Д. Бодрунов, А. Е. Карлик, Е. А. Ткаченко// Сб. «Аэрокосмическое приборостроение России». Сер. 1. «Экономика авиаприборостроения». Вып. 10.— СПб.— НААП.— 2010.— С. 30–32.

8. Бодрунов, С. Д. Сценарии долгосрочного развития научно-промышленного комплекса Санкт-Петербурга/С.Д. Бодрунов, А. И. Амосов, А. Е. Карлик, В. Н. Княгинин//Сб. «Аэрокосмическое приборостроение России». Сер. 1. «Экономика авиаприборостроения». Вып. 10.— СПб.— НААП.— 2010.— С. 19–29.

9. Бодрунов, С. Д. Формирование стратегического выбора мегаполиса/С.Д. Бодрунов, А. Г. Комаров, В. Е. Рохчин//Экономические науки.— 2011.— № 5 (78).— С. 110–116.

10. Бодрунов, С. Д. Концепция развития промышленности Санкт-Петербурга: цели разработки, задачи и механизмы реализации /С.Д. Бодрунов// Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Выпуск XV. Сб. науч. труд. под ред. Бодрунова С. Д.— СПб.— ИНИР.— 2011.— С. 510–516.

11. Бодрунов, С. Д. Механизм реализации концепции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга/С.Д. Бодрунов, Ю. А. Кулик, В. Д. Морозова// Экономические науки.— 2012.— № 2 (87).— С. 204–207.

12. Концепция развития промышленности Санкт-Петербурга до 2020 года/Промышленный совет Санкт-Петербурга.— 19.10.2010.— Санкт-Петербург.

13. Концепция стратегического развития промышленности города: научное обеспечение и опыт разработки/под ред. А. Е. Карлика и В. Е. Рохчина.— СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.— 206 с.

14. Промышленность и инновации Санкт-Петербурга 2013. Комитет по промышленной политике и инновациям. [Электронный ресурс]. Код доступа [<http://gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2013/08/12/Promiinnov SPb.pdf>]

15. Бодрунов, С. Д. Вступление России в ВТО. Первые шаги. Проблемы. Решения/С.Д. Бодрунов//Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Выпуск XVI. Сб. науч. труд. под ред. Бодрунова С. Д.— СПб.— ИНИР.— 2013.— С. 5–15.

16. Отчет о НИР «Оценка технологического состояния и возможности коммерциализации технологий, принадлежащих группе связанных предприятий ОАО «Объединенный авиаприборостроительный консорциум» //Институт нового индустриального развития.— СПб.— 2012.— 88 с.

17. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2010 г. № 2205р «О Стратегии развития морской деятельности Российской Федерации до 2030 года». [Электронный ресурс]. Код доступа: [<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/2073572/>]

18. Приложение № 4 к Энергетической стратегии России на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Код доступа [[http://minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/pr\\_4.php](http://minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/pr_4.php)]

19. Бодрунов, С. Д. Роль региональных кластеров в реиндустриализации России/С.Д. Бодрунов//Институт нового индустриального развития (ИНИР).— СПб.— 2013.— 30 с.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 11.11.2013 г.*

Ю.А. Маленков<sup>1</sup>

## **ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Системы государственного стратегического управления (СГСУ) представляют собой важнейшую, центральную составляющую государственного управления и предназначены для выработки, оценки и коррекции стратегий развития государств и регионов, контроля и оценки эффективности их реализации и их коррекции в изменяющихся условиях. От эффективности их работы, способности правильно прогнозировать и учитывать стратегические угрозы и риски, обеспечить своевременное противодействие им, сбалансировать цели и ресурсы зависят прогресс общества, экономики и качество жизни населения в долгосрочной перспективе.

Сегодня во всех странах мира СГСУ являются одной из самых слабых, уязвимых и неразвитых сторон государственного управления, что доказывают последние глобальные и локальные финансово-экономические кризисы, к которым государства оказались не готовыми. В результате возникли быстро растущие диспропорции в экономике (увеличение государственного долга, спад эффективности структурообразующих корпораций, замедление экономического роста) и в социальной сфере (дефицит пенсионного обеспечения, рост безработицы, ухудшение медицинского обслуживания, рост бедности и др.). В ряде стран начался радикальный пересмотр стратегий развития. Так, одна из наиболее экономически благополучных стран мира, Нидерланды, планирует изменить модель своего развития и, отказываясь от исторически высокого уровня социальной поддержки населения, перейти к режиму строгой экономии, «затягиванию поясов», резкому сокращению затрат на социальные направления.

Развитие природы, общества и экономики происходит не хаотично, а подчиняется определенным закономерностям. Повторяемость и возникновение одних и тех же просчетов и дефектов стратегического управления в различных по уровню развития, менталитету общества, квалификации рабочей силы и другим параметрам странах мира показывает, что они подвержены воздействию объективных закономерностей, которые сегодня осознаются, но изучены недостаточно и практически не отражены в научной литературе.

Понимание закономерностей развития СГСУ позволит определить тенденции их развития, устранить присущие им дефекты, разработать перспективные концепции и модели совершенствования федеральных и региональных СГСУ. Анализ этих закономерностей позволит существенно улучшить управление развитием государств, адаптацию к изменяющимся стратегическим угрозам и новым факторам внутренней и внешней среды, определить пути наиболее эффективных преобразований СГСУ.

Категория «закономерность» является одной из основных в общей методологии науки. Существуют различные определения ее сущности, однако все они сходятся в том, что закономерности должны отражать:

- объективную реальность;

---

<sup>1</sup> Юрий Алексеевич Маленков, профессор кафедры управления и планирования социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского государственного университета, д-р экон. наук, e-mail: m800@list.ru



- повторяемость событий и процессов, устойчивость их появления;
- значимость процессов;
- существенные связи между процессами, факторами внешней и внутренней среды;
- прогнозируемость результатов процессов, протекающих в аналогичных условиях.

В «Философской энциклопедии» дается следующее определение: «Закономерности — относительно устойчивые и регулярные взаимосвязи между явлениями и объектами реальности, обнаруживающиеся в процессах изменения и развития. На знании закономерностей соответствующих явлений основываются как объяснения в науке, так и научные предвидения... Ведущей формой выражения законов науки является математика. Познание закономерностей реального мира составляет не только первейшую задачу науки, но и основу целесообразной деятельности человека... Раскрытие новых законов — законов функционирования и поведения сложноорганизованных систем — ведет к изменениям в наших представлениях о структурной организации мира» [1]. Данное определение содержит ряд существенных недостатков. Положение о том, что ведущей формой выражения законов науки является математика, представляется неправильным. Многие законы развития природы и общества не могут быть выражены в математической форме в связи со сложностью их описания и ограниченностью языка и возможностей математического аппарата для отражения сложных связей и механизмов, определяющих то или иное явление.

Также следует различать законы и закономерности. Закон отличается от закономерности степенью универсальности, обобщения, независимости от других законов. Например, закон всемирного тяготения универсален, практически не зависит от других законов, в том числе от законов термодинамики, и др. Закономерности в каждой области знаний ограничены специфической сферой действия, связаны между собой, выражают более конкретные явления, процессы и результаты. Например, закономерность распространения в мире энергосберегающих технологий отражает влияние факторов истощения мировых запасов нефти, угля и газа, стратегических приоритетов управления, стремления государств к энергетической независимости.

В «Экономической энциклопедии» приводится такое определение: «Закономерность — объективно существующая, повторяющаяся существенная связь явлений или этапов исторических процессов» [2]. Такая трактовка представляется слишком упрощенной для социально-экономических систем и процессов. Понятие закономерности значительно шире. Закономерности должны отражать не только устойчиво повторяющиеся и подтверждаемые практикой явления, но и результаты развития, что отсутствует в указанных выше основных категориях. Устойчивое повторение аналогичных результатов свидетельствует о той или иной закономерности.

Важнейшим проявлением закономерностей является их периодичность. При этом, по законам диалектики, в каждом новом периоде развития новые результаты, с одной стороны, являются отрицанием прошлых, а с другой — их повторением на новой ступени.

Необходимо также учитывать, что закономерности не зависят от воли и желания отдельных людей. В дискуссиях о влиянии личности на исторический процесс часто упускается из виду то, что в каждом историческом периоде действует группа личностей, имеющих одинаковые векторы мышления и деятельности. Поэтому ход исторического процесса, определяемый объективными закономерностями развития, не могут изменить субъективные действия отдельных людей.

В экономической литературе используются в основном закономерности экономического развития. Например: «В этих государствах закономерностью общественного воспроизводства является его циклический характер, т.е. периодические колебания уровней

производства, занятости, цен» [3]. В то же время определения закономерности не дается, хотя в зависимости от характера его понимания зависит и формулировка закономерности.

В связи с этим предлагаем следующее определение понятия закономерности в социально-экономической сфере. *Закономерности отражают универсальные, не зависящие от субъективных желаний и поступков отдельных людей процессы и результаты развития сложных социально-экономических систем, периодически повторяющиеся в аналогичных условиях внешней и внутренней среды.* Пренебрежение закономерностями развития систем или их непонимание с высокой вероятностью ведут к негативным и деструктивным результатам, деформациям процессов развития и структур систем, к их распаду, кризисам и катастрофам. Напротив, своевременное осознание и использование в управлении закономерностей развития с высокой вероятностью ведет к успеху, в том числе к устойчивому, прогрессивному развитию социально-экономических систем и к снижению стратегических рисков развития.

Так, осознание в системах государственного и регионального управления Калужской области стратегических причин несбалансированности развития способствовало принятию комплекса новых мер по стимулированию развития экономики на основе льготного налогообложения и привлечению инвестиций, что вдвое снизило задолженность региона по бюджету. В других регионах пассивное ожидание государственной помощи ведет к росту задолженности и угрозе банкротства, как это произошло в Детройте, в прошлом одном из наиболее благополучных городов США.

Выявление закономерностей нужно, чтобы понимать ход развития СГСУ, управлять влияющими на них процессами, достигать желаемых результатов. Знания одних связей, как это предлагается в ряде существующих определений закономерностей, недостаточно для их понимания.

СГСУ также развиваются в соответствии с определенными и не исследованными сегодня закономерностями. Изучение закономерностей развития СГСУ позволит устранить присущие им системные дефекты.

Закономерность развития социально-экономической системы в обобщенном виде можно представить как комплекс пяти взаимосвязанных системных переменных:

$$Z = \{O, C, P, R, RS, L, S\},$$

где  $Z$  — закономерность развития социально-экономической системы;  $O$  — объект управления системы (государства, регионы, госкорпорации);  $C$  — субъект управления (федеральные и региональные системы);  $P$  — многоцелевые процессы развития объектов и субъектов системы;  $R$  — результаты (динамика ВВП, уровень безработицы, инфляция, социальная стабильность и др.);  $RS$  — стратегические риски;  $L$  — связи между системными переменными, отражающие их положительную и отрицательную синергию;  $S$  — связи между закономерностями, учитывающие их положительную и отрицательную синергию.

В настоящее время закономерности развития СГСУ государств, регионов, госкорпораций не выявлены и не анализируются. Поэтому внезапный крах, казалось бы, устойчивого государства или крупной госкорпорации представляется случайным, хотя никакой случайности нет, есть лишь не осознаваемые законы развития.

*Закономерности развития федеральных и региональных СГСУ* определяются:

- процессами развития социально-экономических систем;
- особенностями структур и целей СГСУ;
- уровнями развития способностей, квалификации и социальной ответственности работников СГСУ.

Анализ повторяющихся событий и результатов развития позволяет сформулировать закономерности развития федеральных и региональных СГСУ:

1. *Определяющее влияние на концепцию СГСУ модели развития социально-экономических систем и стратегических параметров управления (стратегических целей, структуры управления, стратегических приоритетов, критериев эффективности, способов распределения стратегических ресурсов) группы лиц, имеющих максимальную концентрацию власти в государстве (регионе, госкорпорации), в первую очередь — ее лидеров.*

Выбор модели СГСУ, особенности которой выражаются в степени централизации управления, приоритетах развития и других параметрах, определяется решением руководства высшего уровня, которое, обладая властью, определяет путь развития, производит расстановку кадров руководителей, формирует структуру СГСУ, определяет задачи развития. Приход нового лидера или изменение структуры лиц с максимальной концентрацией власти ведет к изменению модели развития и СГСУ. Эта закономерность прослеживается во всех странах и на всех уровнях управления (международном, федеральном, региональном). Она отчетливо проявляется во время федеральных и региональных выборов в органы законодательной власти, когда различные партии и движения стремятся к дифференциации по стратегическим моделям, приоритетам, целям, стратегиям, механизмам контроля.

С приходом к власти новых руководителей СГСУ существенно изменяются, хотя внешние атрибуты систем могут оставаться прежними. Так, в СССР, где теоретически декларировалась единая модель социализма, с каждым новым руководителем страны возникала новая модель развития. Хотя модели развития СССР содержали одни и те же термины теории социализма, в действительности модели СГСУ Н. С. Хрущева, Л. И. Брежнева и М. С. Горбачева существенно различались принципами, приоритетами, структурой управления и методами управления развитием. В значительной мере это связано с тем, что каждый новый руководитель СССР стремился отделить себя от предшественников. При этом все модели, несмотря на их различия, не имели никаких перспектив, так как не отвечали экономическим возможностям государства и интересам населения, содержали неразрешимые внутренние противоречия. Директор Института кибернетики В. М. Глушков в 1970-е гг., пытаясь изменить систему управления в СССР, вывел закономерность, названную «принципом первого руководителя»: решение любой крупной проблемы возможно, лишь когда это поддерживает первый руководитель организации.

2. *Прекращение преобразований и развития СГСУ в стабильных условиях, образование и усиление в федеральных и региональных СГСУ внутренней бюрократии, разрушение ею при достижении критических уровней и отсутствии эффективных мер дебюрократизации экономик и социальных сфер государств, регионов и организаций.*

Выполненный анализ показывает, что в стабильных условиях в развитии СГСУ доминирует переход к безрисковому, консервативному, сохраняющему status quo стратегиям, которые обеспечивают условия для чрезмерной департаментализации управления, формирования бюрократии, прекращения инноваций в развитии. В значительной мере это связано с тем, что стабильность развития создает у руководства ложное чувство успокоенности, ошибочную веру в неизменность сложившегося положения.

Бюрократия присутствует во многих системах государственного управления во всех странах, в том числе в России. Ее развитие связано с сильной мотивацией быстрого личного обогащения за счет государства при минимальных усилиях и в условиях искусственно создаваемой финансовой неразберихи и отсутствия контроля. Бюрократия представляет собой разрушительную внутреннюю систему, нацеленную на перевод значительной части ресурсов организаций и государства на свои личные счета и счета обслуживающей ее номенклатуры (слоя работников, незаслуженно пользующихся благами в обмен на полную

лояльность и выполнение любых, в том числе противоправных, указаний бюрократического руководства).

Бюрократия в стабильных условиях избавляет себя от ответственности за результаты управления, опирается на разветвленные связи, консолидацию управленческой власти, стремится избавиться от любых проблем и противоречий, не реагирует на стратегические риски. Все это крайне негативно влияет на эффективность федеральных и региональных СГСУ. Бюрократия, подобно вирусу, многократно себя воспроизводит внутри систем управления, быстро увеличивает уровни и численность аппарата управления, плодит множество ненужных процедур и регламентов, единственное назначение которых — создание коррупционной среды и усложнение ее контроля. Фактически бюрократия создает вторую — теневую — экономику, масштабы которой сопоставимы с основной экономикой, а доходы присваиваются ею за счет перераспределения ресурсов государства.

Основные приоритеты бюрократии:

- создание видимости эффективной работы;
- быстрое обогащение за счет теневых операций и коррупции;
- быстрая карьера в целях роста власти и расширения масштабов коррупции и теневых операций;
- вывоз личных капиталов за рубеж;
- устранение путем увольнений, угроз или даже физической ликвидации работников, выступающих против ее методов;
- лоббирование личных интересов в государственных и общественных институтах;
- деформация и искусственное усложнение процессов управления для усложнения процессов контроля и регулирования ее деятельности;
- чрезмерная эксплуатация работников, не входящих в номенклатуру бюрократии, заниженная оплата труда которых не соответствует их реальному вкладу; увеличение интенсивности труда при сохранении и даже относительном снижении оплаты труда по сравнению с прежним уровнем;
- создание и концентрированное усиление негативных внутренних ценностей, разрушающих основы морали общества и государства.

Характерными признаками бюрократии в СГСУ являются постановка нереальных целей, использование запутанной терминологии и правовых положений, сокрытие наносимого ею крупного ущерба, например, когда крупные провалы в освоении космоса (падение спутников и ракет) называются «неуспехами», а мелкие результаты преувеличиваются.

Исторический опыт свидетельствует, что усиление бюрократии в конечном итоге приводит к распаду даже самой устойчивой системы. В мировой практике нет случая, когда бы бюрократия не приводила государства или организации к краху. Рост бюрократии — один из наиболее важных индикаторов неблагополучия и дефекта применяемой стратегии.

Сегодня дебюрократизация часто понимается слишком упрощенно — как сокращение численности госаппарата управления. В действительности, избыточный аппарат управления — лишь один из ее дефектов. Не менее разрушительными являются прекращение многих процессов развития из-за лишения их необходимых ресурсов, прямые потери государственных средств, социальные конфликты, потери времени, исключение из сферы управления талантливых работников и др.

Разработка и периодическое проведение программ дебюрократизации — важное направление развития федеральных и региональных СГСУ. К положительным примерам борьбы с бюрократией в России в последние годы относятся переход на электронную налоговую отчетность, создание межфункциональных центров государственных услуг. Однако в сфере

стратегического управления и других областях, например, в правоохранительной сфере, в работе многих министерств и ведомств, она все еще сохраняет очень сильные позиции.

От бюрократии защищают радикальное упрощение процессов управления и документооборота, комплексные и научно обоснованные оценки конечных результатов, продвижение талантливых управленческих работников в соответствии с личными результатами на основе этической конкуренции. Последнее сегодня остается вне поля программ дебюрократизации, хотя это один из важнейших факторов ускорения развития российской экономики.

### *3. Повторение прошлых ошибок в разработке стратегий СГСУ и их реализации.*

Практически все СГСУ в условиях стабильности разрабатывают стратегии, содержащие ошибки, уже совершенные в прошлом. Это доказывают многочисленные исторические параллели. Например, Древний Египет, Шумер, Ассирия, древняя Вавилония, Австро-Венгерская империя, дореволюционная Россия, СССР и многие другие государства разрушились из-за повторения ошибок прошлого, несоответствия стратегий новым стратегическим рискам и условиям.

СГСУ все время повторяют ошибки и просчеты, хотя к моменту их совершения накоплен огромный опыт, который либо неизвестен работникам СГСУ, либо просто не учитывается при формальной разработке стратегий. Одна из причин этого — отсутствие в СГСУ процессов самообучения, изучения предшествующего опыта, опора на административные ресурсы вместо интеллектуальных, аморфность структур управления, когда не ясно, кто и за что отвечает и что разрабатывает.

Если СГСУ не способна к самообучению, в первую очередь путем анализа ошибок прошлого и учета новых факторов, она не развивается и ведет в ошибочном направлении. Так, к началу 1941 г. в СССР был накоплен большой опыт стратегических ошибок времен первой мировой войны, военного конфликта 1938–1939 гг. с Японией, финской кампании 1939–1940 гг., падения стран Европы 1939–1941 гг. Накануне Великой Отечественной войны характер ее начала и действия противника были полностью промоделированы и показаны на штабных учениях, в которых участвовал Г. К. Жуков, выступивший с резкой критикой существовавшего положения в войсках. Но военно-политическая СГСУ на это совершенно не отреагировала, что было одной из причин катастрофы 1941 г.

Экономические кризисы в различных странах мира периодически повторяются, но опыт предшествующих периодов учитывается недостаточно. Осознание этой закономерности приводит к необходимости тщательного изучения причин и результатов стратегических просчетов прошлых периодов, учета новых стратегических рисков, превращения СГСУ в самообучающиеся системы.

### *4. Переход к новым концепциям и моделям СГСУ в условиях изменения циклов развития экономики и мировой экономической конъюнктуры, возникновения глобальных и региональных кризисов различного вида, глобальных изменений (климатических, социальных, техногенных), появления новых стратегических рисков.*

Циклы развития экономики и кризисы существенно влияют на изменения СГСУ. В условиях стабильности развитие СГСУ замедляется или полностью прекращается, но изменение внешних или внутренних условий в экономике закономерно вызывает необходимость глубокой реорганизации СГСУ, которую проводят, как правило, в условиях уже наступивших острых кризисов. При этом важные решения принимаются с большим запозданием, что наносит крупный социально-экономический ущерб.

Существующие модели не дают надежных прогнозов по изменениям циклов и возникновению кризисов, а определяют лишь общие тенденции развития, зачастую серьезно ошибаясь. Так, в течение длительного времени большие надежды возлагались на развитие Интернет-технологий и Интернет-бизнеса, которые рассматривались как факторы нового

цикла развития мировой экономики, ее перехода на новый уровень. Но этот процесс был прерван крахом многих Интернет-компаний, активы которых оказались переоцененными в десятки и сотни раз.

Действие этой закономерности тесно связано с проявлением универсального закона диалектики — «отрицание отрицания», согласно которому «развитие осуществляется циклами, каждый из которых состоит из трех стадий: исходное состояние объекта, его превращение в свою противоположность, т.е. отрицание; превращение этой противоположности в свою противоположность» [4]. Каждому новому циклу развития экономики требуется обновление или изменение СГСУ, так как прежние системы не могут продолжать работу в новых условиях без изменения приоритетов, целей, механизмов их реализации. История показывает, что монархические и диктаторские модели СГСУ оказались не в состоянии эффективно управлять экономикой в XX в., когда большинство монархий было ликвидировано или выведено за пределы сфер реального управления, практически перестав влиять на СГСУ.

Изменение экономических циклов развития в России вызывало переход к новым моделям СГСУ (промышленный капитализм дореволюционной России — ликвидация частной собственности (политика военного коммунизма) — возврат к частной форме собственности (новая экономическая политика) — социалистическая индустриализация — совнархозы — отраслевая система управления с приоритетом военно-промышленного комплекса — хозрасчет — экономический крах — приватизация — олигархический капитализм — альянс госбюрократии и олигархов — попытка создания социально ориентированной экономики).

В последние годы за рубежом открытость стратегических решений, партнерство с представителями общества и учет общественного мнения считаются важными стратегическими составляющими [5]. В критерии эффективности СГСУ следует включить прозрачность и открытость стратегий, степень реакции СГСУ на сигналы общества.

*5. Клонирование (формальное механическое копирование) принципов, методов и документов стратегического управления в федеральных и региональных СГСУ.*

Анализ различных концепций развития отраслей и регионов РФ показывает, что несмотря на все различия многие из них, по существу, являются копиями. Это можно считать оправданным, если регионы и отрасли близки по географическим, технологическим и социальным параметрам. Но с этим нельзя согласиться, когда между объектами управления существуют большие расхождения, а копируются стратегии и стратегические подходы в целом.

Эта закономерность связана со стремлением управленческих работников найти наиболее простой путь решения проблемы и быстрее отчитаться «о выполнении», так как легче всего, приняв концепцию стратегического развития другого региона или отрасли, создать для себя копию. Но более легкий путь часто оказывается ошибочным. Стратегия каждого региона и отрасли должна носить индивидуальный и творческий характер, ее нельзя разрабатывать «конвейерным» методом, как это часто практикуется.

Вторая причина — стремление бюрократии к экономии средств на повышении квалификации управленческих работников в новых для них сферах деятельности. Получив задание на разработку стратегии, которое они не могут сами выполнить, они стремятся скопировать решение аналогичных задач. В результате возникают стратегии, не решающие проблем развития.

В России на протяжении многих десятилетий сложился негативный стереотип управления. Поднимаясь по карьерной лестнице, многие руководители убеждают себя, что научно обоснованные стратегии им не нужны, они способны сами все определить и управлять без повышения своей квалификации, обходиться без создания интеллектуальных команд

по выработке стратегий. Повышение квалификации по стратегическому управлению в федеральных и региональных СГСУ сегодня практически отсутствует. Но стратегическое управление — это особая функция человеческого мышления, для эффективной реализации которой нужна подготовка по специальным, сложным методикам. Такая подготовка осуществляется ведущими университетами России, в том числе экономическим факультетом СПбГУ, который имеет большой опыт научных исследований в данной области.

### **Выводы**

Развитие СГСУ подчиняется определенным закономерностям, определение которых позволяет повысить эффективность управления развитием и избежать стратегических просчетов.

Предлагаемый системный подход к определению категории «закономерность» определяет необходимость выявления наиболее существенных и повторяющихся результатов и процессов, влияющих на эффективность управления развитием, снижающих вероятности и риски кризисов и катастроф.

Раскрытие закономерностей влияния на концепцию СГСУ группы лиц с максимальной концентрацией власти; прекращения развития СГСУ в стабильных условиях; повторения прошлых ошибок в разработке и реализации стратегий, перехода к новым концепциям и моделям СГСУ в условиях изменения циклов развития и возникновения кризисов; массового механического копирования принципов и методов стратегического управления позволяет понять причины недостаточной эффективности СГСУ и сконцентрировать усилия управленческих работников на предотвращении кризисов и катастроф.

С учетом рассмотренных закономерностей можно выдвинуть следующие принципы повышения эффективности развития СГСУ:

- периодическое проведение масштабных программ дебиюрократизации во всех сферах государственного управления, в первую очередь в правоохранительной сфере, в крупных государственных корпорациях, в науке и образовании, которые сегодня все больше формализуются и становятся менее жизнеспособными. Без этого закономерности развития СГСУ снова приведут страну к экономическому и социальному краху. Страны, которые наиболее быстро снизят уровни своей бюрократии, получают большие конкурентные преимущества;
- в критерии эффективности развития СГСУ следует включить их прозрачность, степень взаимосвязи с обществом и реакции на его сигналы, что существенно повысит качество управления в целом;
- создание сети стратегических инновационных проектов, руководителями которых должны стать не госчиновники, а научные лидеры. Этот принцип управления постоянно нарушается в РФ, поэтому современные проекты не дают ожидаемых результатов;
- в качестве приоритетов развития следует ввести сохранение и развитие экологических ресурсов страны, в первую очередь водных, так как чистая вода в ближайшие десятилетия превратится в дефицитный ресурс;
- периодическое интенсивное обучение и повышение квалификации руководящих работников в сфере стратегического менеджмента на базе ведущих университетов страны, в том числе Санкт-Петербургского государственного университета;
- построение СГСУ как некоммерческих, межведомственных, сетевых, интеллектуальных сетей, обеспечивающих решение комплексных проблем. Они должны включать системно ориентированные команды специалистов, объединяющие ученых, экспертов, руководителей.

Сегодня в стратегически важных областях интеллектуальные ресурсы за рубежом формируются в виде так называемых *thinking tanks* (мозговых центров). В России аналоги этих центров отсутствуют, и решение проблем разработки стратегий осуществляется, как правило, чисто административными методами. Формировать новые «центры мышления» должны ведущие ученые, а обеспечивать реализацию разработанных стратегических решений – административные работники совместно с научными специалистами.

#### **Список литературы**

1. Сачков, Ю. В. Закономерности / Ю. В. Сачков // Новая философская энциклопедия: в 4 т. / под ред. В. С. Стёпина. — М.: Мысль. 2001.
2. Румянцева, Е. Е. Экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. — М.: Инфра-М, 2006.
3. Боброва, В. В. Мировая экономика: учеб. пособие / В. В. Боброва, Ю. И. Кальвина. — Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. — 208 с.
4. Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия, 1969–1978.
5. Ioan Bordean Alina Răileanu. Strategic planning in public administration // Proceedings of the fifth «administration and public management» international conference. — Bucharest, 2009// <http://www.confcamp.ase.ro/2009/14.pdf> (дата обращения 19.10.2013).

*Статья представлена в научно-редакционный совет 22.10.2013 г.*

12 ноября 2013 года подписано Соглашение о сотрудничестве между Институтом нового индустриального развития (ИНИР) в лице директора ИНИР С.Д. Бодрунова и Институтом проблем рынка Российской академии наук в лице заместителя директора института В.А. Цветкова.

Соглашение направлено на объединение творческого и научного потенциала специалистов двух институтов.

Подписание документа состоялось в рамках второго международного форума «Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития».



А.А. Дагаев<sup>1</sup>

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Выступая на инвестиционном форуме «ВТБ Капитала» «Россия зовет!» осенью 2011 г., Председатель Правительства РФ В. В. Путин отметил, что инвестиции «... должны стать главным ресурсом «новой индустриализации» России. Рассчитываем, что в ближайшие годы доля инвестиций в основной капитал должна вырасти до 25% ВВП» [1]. Эта же установка озвучена и в выступлении Президента РФ В. В. Путина на аналогичном форуме 2 октября 2013 г.: «Хочу сегодня также сказать, что в ближайшее время будет обновлён состав Совета по развитию финансовых рынков. И ключевой вопрос, которым он займётся, — именно стимулирование внутреннего инвестиционного потенциала страны. В целом исходим из того, что уже в ближайшие годы суммарный объем инвестиций в российскую экономику должен составить 25 процентов ВВП, а к 2018 году — 27 процентов» [2].

Поставленная цель отвечает основным вызовам, с которыми наша страна столкнется в ближайшие десятилетия: *вызов времени*, связанный с необходимостью обеспечения устойчивого экономического роста страны в долгосрочной перспективе; *вызов экономики знаний*, которая создает предпосылки для заметного повышения производительности труда и эффективности производства на основе применения новых передовых технологий; *вызов институциональной среды*, которая должна адаптироваться к качественным изменениям в развитии производительных сил общества.

Возможны два пути достижения поставленной цели: привлечение внешних инвестиций и мобилизация внутренних инвестиционных ресурсов. Первый в большей степени отвечает реалиям глобализации мировой экономики, второй представляется более надежным с точки зрения обеспечения национального суверенитета в долгосрочной перспективе. Но и тот и другой требуют решительных действий государства и прежде всего — изменения инвестиционного климата. В данной статье сконцентрируемся на проблемах стимулирования внутреннего инвестиционного потенциала.

### **Вызов времени**

Рост инвестиций имеет первостепенное значение для обеспечения устойчивого развития экономики страны на основе модернизации производства и повышения производительности труда. Он важен для закрепления России в пятерке ведущих экономик мира независимо от циклических кризисов, которые приобретают все более выраженный глобальный характер. Он необходим в условиях трудно предсказуемой (даже на среднесрочную перспективу) динамики цен на мировом рынке энергоносителей, в значительной мере определяющей модель функционирования национальной экономики.

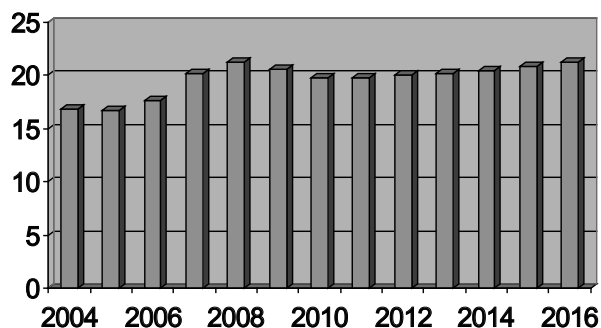
Вспомним в этой связи знаменитый прогноз компании «Голдман Сакс» [3]: авторы отвели нашей экономике к середине XXI в. высокое пятое место в мире во многом благодаря

---

<sup>1</sup> Александр Александрович Дагаев, доцент национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», ведущий научный сотрудник Института нового индустриального развития, канд. техн. наук, e-mail: dagaev.aa@gmail.com

тому, что инвестиции в основной капитал в течение прогнозного периода будут находиться на уровне 25% ВВП. Для сравнения: у Бразилии этот показатель прогнозировался на уровне 19%, у Индии — на уровне 22%, у Китая после 2010 г. — на уровне 30%. Правда, отставание Индии и Бразилии компенсировалось в использованной модели более высокими темпами роста численности рабочей силы за счет естественного прироста населения.<sup>2</sup>

Между тем выйти на указанные целевые показатели уровня инвестиций России будет не так просто. Чтобы убедиться в этом, достаточно провести простые расчеты на основе данных [4] Министерства экономического развития РФ (см. рисунок). Фактически все последние годы уровень рассматриваемого показателя был ниже 25%.



Наблюдавшаяся динамика и прогноз (по базовому сценарию) доли инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, % ВВП

По прогнозам экспертов ОЭСР, средний темп роста ВВП России за период с 2011 по 2060 г. с учетом паритета покупательной способности рубля составит 1,9%, а средний рост ВВП на душу населения — 2,3%. Для сравнения в таблице представлены аналогичные показатели для некоторых других стран (по ППП в долларах США 2005 г.) [5].

#### Прогнозируемые темпы роста ВВП и ВВП на душу населения в разных странах<sup>1</sup>

Страна	Средние темпы роста					
	ВВП			ВВП на душу населения		
	2011–2030	2030–2060	2011–2060	2011–2030	2030–2060	2011–2060
Германия	1,3	1,0	<b>1,1</b>	1,5	1,5	<b>1,5</b>
Франция	2,0	1,4	<b>1,6</b>	1,6	1,2	<b>1,3</b>
Великобритания	1,9	2,2	<b>2,1</b>	1,3	1,8	<b>1,6</b>
Япония	1,2	1,4	<b>1,3</b>	1,4	1,9	<b>1,7</b>
Корея	2,7	1,0	<b>1,6</b>	2,5	1,4	<b>1,8</b>
Швеция	2,4	1,8	<b>2,0</b>	1,7	1,5	<b>1,6</b>

<sup>2</sup> В последние два года участились разговоры о том, что страны с быстро развивающимися экономиками, в том числе страны БРИКС, постепенно сдают свои позиции под влиянием кризисных явлений в мировой экономике. В этой связи обратим внимание на то, что прогноз компании «Голдман Сакс» был сделан на перспективу до середины XXI в. и вряд ли уместно судить о степени его достоверности на основании волатильности, которая может носить относительно более краткосрочный характер в силу проявления тех же циклических закономерностей.

Страна	Средние темпы роста					
	ВВП			ВВП на душу населения		
	2011–2030	2030–2060	2011–2060	2011–2030	2030–2060	2011–2060
США	2,3	2,0	<b>2,1</b>	1,5	1,5	<b>1,5</b>
Бразилия	4,1	2,0	<b>2,8</b>	3,4	2,1	<b>2,6</b>
Китай	6,6	2,3	<b>4,0</b>	6,4	2,8	<b>4,2</b>
Индонезия	5,3	3,4	<b>4,1</b>	4,5	3,3	<b>3,8</b>
Индия	6,7	4,0	<b>5,1</b>	5,6	3,6	<b>4,4</b>
Саудовская Аравия	4,2	2,4	<b>3,1</b>	2,5	1,7	<b>2,0</b>
ЮАР	3,9	2,5	<b>3,0</b>	3,4	2,3	<b>2,7</b>
<b>Россия</b>	<b>3,0</b>	<b>1,3</b>	<b>1,9</b>	<b>3,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,3</b>

<sup>1</sup>По данным ОЭСР [5] (с сокращениями).

Из таблицы видно, что Россия должна опережать по рассматриваемым макроэкономическим показателям многие индустриально развитые страны, однако ее экономика будет при этом расти существенно медленнее, чем у соседей по группе стран БРИКС

Выводы экспертов вряд ли можно признать утешительными. Показанные темпы роста (как в количественном, так и в качественном отношении) в основном связаны с нефтегазовым сектором, тогда как во многих других странах в последние годы наблюдается заметный прогресс в освоении новых передовых технологий.

Эксперты ОЭСР фактически подтверждают прогнозы компании «Голдман Сакс» о том, что флагманом мировой экономики к середине XXI в. станут развивающиеся страны во главе со странами БРИКС. Более того, новый прогноз ОЭСР свидетельствует об увеличении темпов ожидаемых изменений. В частности, Китай обойдет в ближайшее время по уровню экономического развития еврозону, а в последующие несколько лет — США и станет мировым экономическим лидером.

К 2060 г. суммарный ВВП Китая и Индии превзойдет ВВП 34 индустриально развитых стран, входящих сегодня в ОЭСР. Китай сохранит лидирующие позиции в мире по темпам экономического роста вплоть до 2020 г., затем начнет уступать по этому показателю Индии и Индонезии.

В итоге на долю Китая, Индии и других развивающихся стран в 2060 г. будет приходиться 57,7% мирового ВВП, тогда как на индустриально развитые страны (входящие и не входящие в ОЭСР) — 42,3%. Вызов времени в этих условиях состоит в том, чтобы успеть на набирающий скорость поезд, пока он не ушел далеко от перрона.

### **Вызов экономики знаний**

Согласно прогнозу экспертов ОЭСР, основным драйвером экономического роста на перспективу до 2060 г. станет *рост производительности труда* во многом за счет инвестиций в повышение качества трудовых ресурсов. Это особенно касается Индии, Турции, Китая, Португалии и Южной Африки. Средняя продолжительность школьного обучения при оценке по выборке из взрослого населения увеличится в следующие 50 лет на два года, а значит, вырастет человеческий капитал, играющий сегодня в макроэкономике не менее важную роль, чем трудовые ресурсы.

Вряд ли кто-то готов сегодня предсказать в деталях последствия воздействия на экономическую динамику ожидаемого в 2020-е — 2030-е гг. перехода к VI технологическому укладу. Однако исторический опыт не позволяет исключить качественного скачка

в развитии производительных сил в результате широкого промышленного освоения нано-, биотехнологий и альтернативных источников энергии [6].

Наиболее вероятным результатом перехода к новому технологическому укладу станет ускорение темпов экономического роста, прежде всего в индустриально развитых странах, обладающих наиболее высоким научно-технологическим потенциалом. Однако среди лидеров в освоении новых технологий могут оказаться и страны из Юго-Восточной Азии, прежде всего Китай, резко наращивающий инвестиции в проведение научных исследований и разработок. За период 1997–2007 гг. такие расходы увеличивались в стране в среднем на 22% в год, а в 2008–2009 гг. — на 28% ежегодно. В итоге Китай обошел по объему совокупных расходов на НИОКР Японию и прочно утвердился в 2009 г. на втором месте в мире после США с учетом паритетов покупательной способности национальной валюты.

В период 2002–2009 гг. количество китайских ученых увеличивалось ежегодно на 12% — быстрее, чем в любой другой индустриально развитой стране мира [7]. Повысилась результативность научных исследований и разработок: рост публикаций китайских ученых по научно-технической тематике в 1999–2009 гг. составлял в среднем 16,8% в год. Для сравнения: аналогичный показатель в США был равен 1%, в странах ЕС — 1,4%, в Японии — минус 1%, в России, по американским оценкам, — минус 2%. Высокие темпы роста публикаций отмечены в этот период также у специалистов из Южной Кореи (10,1%), Тайваня (7,7%), Сингапура (8,2%) и Индии (6,9%) [7].

Другим показателем отдачи от инвестиций в сферу НИОКР может служить статистика по регистрации патентов. С 2002 по 2009 г. количество патентов, полученных китайскими специалистами, выросло десятикратно — с 6 до 65 тысяч [7]. Китай является лидером среди стран БРИКС по числу патентов, зарегистрированных одновременно в США, странах Западной Европы и Японии. Эта впечатляющая динамика роста патентной активности может свидетельствовать о подготовке технологической экспансии Китая на рынки индустриально развитых стран.

Важным фактором, также способным оказать заметное влияние на экономику России в долгосрочной перспективе, может стать изменение энергетической карты мира, обусловленное ростом производства сланцевого газа и нефти в США и быстрым увеличением масштабов использования солнечной энергии и энергии ветра.

Согласно прогнозу Международного энергетического агентства (МЭА) [8], примерно к 2020 г. крупнейшим глобальным производителем нефти станут США, а к 2030 г. эта страна, обеспечивающая в настоящее время примерно 20% своих потребностей в энергоресурсах за счет импорта, станет чистым экспортером нефти.

Продолжатся усилия по повышению эффективности энергопотребления. Китай поставил цель — снизить энергоемкость к 2015 г. на 16%; в США приняты новые стандарты экономии топлива; страны Евросоюза намерены к 2020 г. снизить потребление энергии на 20%; Япония ставит задачу — сократить потребление электроэнергии к 2030 г. на 10%.

Если будет реализован «эффективный сценарий» МЭА, спрос на нефть на мировом рынке достигнет максимума еще до 2020 г., затем начнет постепенно снижаться и к 2035 г. упадет на 13 млн баррелей в день. Одновременно усилится конкуренция на традиционных рынках энергоресурсов. Крупным поставщиком нефти на азиатский рынок станет Ирак, который увеличит добычу с 6 млн баррелей в день в 2020 г. до 8 млн баррелей в 2035 г. В 2030-е гг. Ирак станет вторым в мире экспортером нефти, обойдя, по прогнозам МЭА, Россию. Почти треть всей электроэнергии к 2035 г. будет производиться за счет возобновляемых источников энергии, при этом наиболее высокими темпами на прогнозируемом отрезке времени будет развиваться солнечная энергетика. Использование биомассы для

производства электроэнергии и применение различных видов биотоплива увеличится в четыре раза.

Перечисленные факты заставляют всерьез задуматься о будущем экономики сырьевого типа, развивающейся в значительной мере за счет добычи и экспорта энергоносителей. Россия должна быть готова к вызову со стороны экономики знаний и активно использовать открывающиеся новые возможности, если хочет сохранить свои позиции в мировой экономике, завоеванные ранее упорным трудом нескольких поколений.

### ***Вызов институциональной среды***

Председатель Правительства РФ Д. А. Медведев в статье «Время простых решений прошло» [9] отмечает, что темпы роста ВВП России в текущем году, скорее всего, не превысят 2% и впервые с 2009 г. будут ниже, чем в мировой экономике в целом. Причиной, по его мнению, являются возросшие издержки ведения предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов, которые осуществляются сегодня преимущественно с участием государства и компаний, находящихся под его контролем. Но этот источник экономического роста в немалой степени зависит от мировых цен на нефть. Чтобы обеспечить устойчивое развитие экономики, необходимо улучшить предпринимательский климат, активизировать национальный капитал и обеспечить приток иностранных инвестиций. Это возможно за счет сокращения размера и децентрализации государственного сектора при повышении его эффективности.

Государственное регулирование является обязательным механизмом управления в любой экономике смешанного типа. Лауреат Нобелевской премии Дж. Ю. Стиглиц выделяет шесть основных мотивов такого вмешательства, направленного на поддержание эффективности рынка по Парето: обеспечение конкурентной среды, производство общественных товаров, уменьшение негативных побочных эффектов от деятельности экономических субъектов (экстерналий), существование неполных рынков, несовершенство информации, сдерживание безработицы и инфляции [10]. Помимо этого, он отмечает еще два направления деятельности государства, необходимые даже в условиях совершенного рынка: перераспределение доходов и патернализм. Когда государство становится, по сути, крупнейшим предпринимателем, свойственные ему функции регулирования могут трансформироваться и принимать искаженные формы.

После проведенного в спешном порядке акционирования и приватизации более 100 тысяч предприятий в ходе реформы 1990-х гг. доля госсектора в экономике России снизилась почти до одной трети. С этим были связаны надежды на появление эффективных собственников, способных решить те социально-экономические проблемы, которые оказались не под силу командно-административной системе. Но кризисы 1998 и 2008 гг. вынудили еще не окрепший частный сектор обратиться за поддержкой к государству в обмен на уступку части полученных активов. Подобная тенденция наблюдалась в этот период не только в России, но и во многих других странах. Определенную катализирующую роль здесь сыграло переосмысление последствий приватизации после стремительного роста цен на некогда совсем дешевые сырьевые ресурсы, ставшие основным источником наполнения федерального бюджета за счет экспорта. В итоге доля госсектора в российской экономике вновь выросла до 50% при среднемировом показателе в 30% [11].

Как следствие, интересы государства — собственника значительной части предприятий, и государства, выступающего проводником политики экономического роста, нередко вступают в противоречие с интересами государства как социального института, представляющего интересы широких слоев общества. Нахождение оптимального баланса указанных интересов выходит за рамки чисто административного регулирования. В странах

с устоявшейся за многие десятилетия рыночной экономикой это достигается на основе регламентированной конституциями цивилизованной конкуренции различных партий и общественных течений на политическом поле.

Инвестиционная сфера — одна из самых показательных областей, в которых проявляются подобные противоречия. Рассмотрим лишь некоторые примеры. Одним из наиболее общих объективных противоречий любой смешанной экономики является установление ставки налогообложения, которая максимизирует поступления налогов в бюджет государства и одновременно позволяет проводить активную инвестиционную политику. Исходя из основных макроэкономических тождеств можно показать, что при соблюдении ряда простых допущений ставка налогообложения, позволяющая добиться максимальных совокупных инвестиций в экономику со стороны государства и частного сектора, ниже ставки, обеспечивающей (в соответствии с кривой Лаффера) максимальное поступление налогов в бюджет государства. Следовательно, государство должно выбирать между возможностью более полного удовлетворения общественных потребностей и темпами экономического роста, которые определяют такие возможности в долгосрочной перспективе. Аналогичным образом перечисление в бюджет части прибыли контролируемых государством (как основным акционером) предприятий противоречит устремлениям государства-собственника, заинтересованного в ускоренном развитии этих предприятий за счет реализации масштабных инвестиционных программ. Это хорошо видно из дискуссии, развернувшейся вокруг обсуждаемого в Правительстве РФ предложения обязать госкомпании выплачивать в качестве дивидендов до 35% чистой прибыли по консолидированной отчетности.

В этой же плоскости лежит вопрос о предоставлении налоговых льгот в рамках реализации адресной промышленной политики. Например, осознавая важность поддержки инновационного бизнеса, развитие которого сопряжено с высокой степенью предпринимательского риска, но способствует внедрению передовых технологий и модернизации экономики страны в целом, государство вынуждено одновременно учитывать существующие бюджетные ограничения в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Возникает замкнутый круг, вырваться из которого можно только путем принятия взвешенных политических и хорошо просчитанных экономических решений.

Интересы государства как общественного института, призванного заботиться о высоком уровне занятости населения, находятся в противоречии с интересами государства-собственника, стремящегося к повышению эффективности работы своих предприятий. Крупные федеральные программы (например, в области освоения космоса, образования и здравоохранения) также отвлекают средства, которые могли бы пойти на развитие госпредприятий, несущих основную нагрузку по наполнению государственного бюджета.

Серьезная проблема государства-собственника связана с угрозой увеличения темпов инфляции. Чтобы обеспечить реализацию инвестиционных программ предприятий, находящихся под контролем государства, оно может повысить тарифы естественных монополий, что приведет к росту цен на бензин, газ, электроэнергию, продовольствие и пр. Государству придется искать возможности для снижения социальной напряженности, например индексировать доходы бюджетников и пенсионеров, что потребует либо денежной эмиссии, либо новых займов. Рост инфляции повлечет за собой повышение процентных ставок, что неминуемо отразится на реализации долгосрочных инвестиционных программ госпредприятий. Отсюда следует неизбежная дилемма — либо повышать, либо замораживать действующие тарифы.

Возможно увеличение инвестиций за счет привлечения новых займов и роста государственного долга. Этот механизм был успешно использован в России в конце XIX в. при

министре финансов С. Ю. Витте. Однако, как свидетельствует современный опыт ряда стран, оказавшихся в сильной долговой зависимости, расплачиваться за это часто приходится болезненным сокращением бюджетных расходов и ростом социальной напряженности.

В результате рано или поздно государство придет к необходимости сокращения своей доли в экономике. Однако это лишит его возможности проводить активную политику в отношении стратегически важных предприятий в случае утраты контрольного пакета и, как показывает российский опыт, далеко не всегда дает желаемые результаты. Таким образом, институциональный вызов является, пожалуй, самым актуальным и одновременно самым проблемным на современном этапе экономического развития нашего государства.

В заключение отметим, что поставленная руководством страны задача увеличения уровня инвестиций имеет важнейшее значение для будущего России как суверенного государства, занимающего ведущие позиции в мировой экономике. Но необходимые для этого решения далеко не всегда прописаны в учебниках.

### **Список литературы**

1. РИА Новости <http://ria.ru/economy/20111006/450884669.html#ixzz2gskAfqDQ>;
2. <http://news.kremlin.ru/news/19351>.
3. *Wilson, D.* Dreaming with BRICs: The Path to 2050 / D. Wilson, R. Purushothaman // GoldmanSachs, Global Economics Paper. — № 99 — 2003. — Oct. — P. 18.
4. Основные показатели прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2016 года. Уточненный прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. Сайт Минэкономразвития РФ. <http://www.economy.gov.ru>. Сентябрь, 2013 г.
5. Looking to 2060: A Global Vision of Long-Term Growth — OECD Economics Department Policy Notes. — 2012. — Nov. — № 15. — P. 11.
6. *Яковец, Ю. В.* Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. — М.: Экономика, 2004.
7. National Science Board. 2012. Science and Engineering Indicators 2012. Arlington VA: National Science Foundation (NSB 12–01).
8. World Energy Outlook. 2012. OECD/IEA, 2012 International Energy Agency. — Paris.
9. *Медведев, Д. А.* Время простых решений прошло / Д. А. Медведев // Ведомости. — 2013. — 27 сент.
10. *Стиглиц, Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. — М.: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997.
11. Ведомости. — 06.11.2012.
12. *Дагаев, А. А.* Проблема накопления капитала в ходе становления смешанной экономики / А. А. Дагаев // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. — 1997. — № 1. — С. 48–53.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 18.10.2013 г.*

Д.А. Мещеряков<sup>1</sup>

## БАРЬЕРЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ)

Под барьером обычно понимается преграда, препятствие для чего-либо. По отношению к техническим системам это понятие более однозначно, поскольку научно-технический прогресс развивается в целом однонаправленно. В экономике понятие барьер теряет свою всеобщность и однозначность, требует конкретизации для каждой экономической системы (национальной или региональной экономики, отрасли или предприятия). Многообразие барьеров в экономике, их устойчивость и адаптивность к меняющейся хозяйственной среде показывают, что они имеют сложную социально-экономическую природу.

Барьеры могут не только сдерживать развитие экономики, но и в конкретных ситуациях и на определенных этапах способствовать ее развитию. В основе появления барьеров в экономике лежат как объективные причины (возникающие, существующие и действующие независимо от сознания людей), так и субъективные (возникающие и действующие под влиянием людей).

Разнообразие и комбинации барьеров определяются моделью экономической системы, экономической и политической ситуацией в стране, экономической политикой государства, концепцией государственного регулирования экономики (с упором на рынок или на централизованное воздействие), процессами глобализации и др. Существуют барьеры, связанные с религиозными взглядами, обычаями, историческими традициями, менталитетом.

В зависимости от целей анализа барьеры в развитии экономики можно классифицировать по ряду признаков:

- по видам — экономические, институциональные, структурные, управленческие, административные, технологические, ресурсные, экологические, социальные, искусственные и др.;
- по масштабу влияния — объективные и субъективные;
- по воздействию на развитие экономики — позитивные и негативные;
- по характеру воздействия на развитие экономики — прямые и косвенные;
- по времени действия — кратко-, средне-, долгосрочные и перспективные;
- по среде возникновения — внутренние и внешние;
- по отношению к экономике — экономические и неэкономические;
- по способу оформления — формальные и неформальные;
- по видам экономических систем — барьеры административно-командной и рыночной экономической системы;
- по видам экономических ресурсов — сырьевые, материальные, финансовые, инновационные, инвестиционные, информационные;
- по уровню функционирования экономики — барьеры макро-, мезо- и микроэкономики;
- по видам рынков — барьеры в развитии рынков товаров и услуг, труда, капитала, земли, инвестиций, инноваций и др.;
- по сферам хозяйствования — в торговле, сельском хозяйстве, промышленности и т.д.;

---

<sup>1</sup> *Дмитрий Алексеевич Мещеряков*, проректор по научной работе и развитию Воронежского института экономики и социального управления, председатель Воронежской региональной организации ВЭО России, д-р экон. наук, профессор, e-mail: demiurgd@bk.ru



- по масштабам распространения — глобальные, региональные и локальные;
- по фазам воспроизводства — барьеры в развитии производства, распределения, обмена, потребления;
- по основным экономическим субъектам — барьеры в развитии фирм, домохозяйств и государства.

Современный глобальный экономический кризис выявил ряд институциональных, экономических, технологических, структурных, административных и социальных барьеров, сдерживающих развитие российской экономики. Как известно, экономический кризис — это резкое ухудшение экономического состояния страны (мира), проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении хозяйственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге — снижении жизненного уровня, благосостояния населения. Однако, это не только спад, но и возможность обновления. Поэтому преодоление указанных выше барьеров необходимо для системной модернизации и поступательного устойчивого экономического развития страны. По нашему мнению, именно сбалансированность институциональных, экономических, технологических, структурных, административных и социальных параметров экономической системы позволяет обеспечить позитивную динамику ее развития в долгосрочном периоде.

Современное развитие российской экономики сдерживают прежде всего *институциональные барьеры*. Это сложившиеся экономические институты, которые образуют институциональную среду развития экономики. Экономические институты играют в модернизации страны первостепенную роль, так как «... именно институты, а не технологии в большей мере ответственны за те изменения, которые произошли за последние три десятка лет» [1, с. 157]. Д. Норт также отмечает, что именно «... институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и, таким образом, являются ключом к пониманию исторических перемен» [2, р. 95]. О слабости, неэффективности институтов в современной России свидетельствуют данные доклада Всемирного экономического форума. В Индексе глобальной конкурентоспособности 2010–2011 Россия занимает 118-е место по слагаемому «институты» (118-е место по государственным институтам и 119-е — по частным) [3, с. 25].

*Структурные барьеры* определяют структуру общественного производства в различных разрезах, в том числе отраслевом. Полагаем, что для преодоления этих барьеров в посткризисный период целесообразно делать ставку на развитие отраслей глубокой переработки сырья, материалов и получение конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. В нашей стране есть условия для развития нефтехимии, синтетических материалов, переработки древесины и т.д. Новый технологический уровень российской экономики может быть достигнут за счет внедрения новейших медицинских, энергетических и информационных технологий, развития космических, телекоммуникационных систем, отраслей хозяйства и сфер деятельности, основанных на нововведениях.

Развитие конкурентной среды для хозяйствующих субъектов сдерживается *высоким уровнем монополизма* в экономике. В отличие от Китая, Индии и большинства стран ОЭСР на российских рынках доминирует несколько крупных компаний, поэтому конкуренция недостаточно интенсивна, чтобы сыграть позитивную роль в повышении эффективности общественного производства. Кроме того, монополизм тормозит развитие предпринимательской деятельности, так как силы конкуренции ослабляются под влиянием господства естественных и организационных монополий не только в экономической, но и в политической сфере. Важно также, что из-за коррупции в органах государственной власти происходит сращивание их интересов с интересами представителей монополий. Чтобы силы предпринимательства смогли одержать победу в этой борьбе, необходимо ослабить альянс коррумпированных чиновников с олигархическим капиталом путем проведения реформы государственного управления.

*Барьеры входа и выхода на рынок* препятствуют как входу на рынок новых участников рыночных отношений, так и выходу из него действующих хозяйствующих субъектов. Предпринимательская деятельность в России менее развита, чем в других странах. В экономиках с эффективными рынками ежегодно появляется и исчезает от 5 до 20% компаний, а в России — лишь 5% [3, с. 22]. Наиболее острые проблемы, мешающие работе российских предпринимателей, относятся либо к чистой зоне ответственности государства (высокие административные барьеры, высокие налоги и страховые платежи, низкое качество госуправления, незащищенность прав собственности, инфляция, коррупция), либо к вопросам «совместного ведения» [4, с. 14].

Основные внешние барьеры на пути развития предпринимательства в России:

- искусственные барьеры для проникновения в ту или иную отрасль, сферу или звено экономики, формируемые естественными и организационными монополиями;
- различные налоговые льготы, а также финансовые вливания, которыми государство несистемно наделяет отдельных представителей бизнеса, отдельные сферы и отрасли экономики (субсидии, дотации, инвестиции, льготные кредиты, участие в финансировании частного бизнеса на основе целевых комплексных программ);
- бюрократические ограничения со стороны представителей государственной власти и управления для мелкого и среднего бизнеса и льготный разрешительный режим для представителей крупного бизнеса, приобретаемый на основе не слишком обременительных для него коррупционных схем финансирования представителей «разрешительной системы»;
- различные искусственные преимущества (в сфере организации государственных закупок, размещения государственных заказов, при выдаче лицензий на внешнеторговые операции, разработку месторождений и первичную переработку сырья), создаваемые представителям крупного бизнеса при участии в нем государственных чиновников и коррупционном финансировании последних;
- предоставление представителям крупного частного бизнеса и государственных корпораций фактических прав на присвоение доходов от использования и эксплуатации объектов общественной собственности в масштабах, значительно превышающих реальную общественную полезность выполняемых ими функций.

Пагубное влияние этих барьеров состоит не столько в создании внешних затруднений, сколько в искажении самой сути предпринимательства, которая заключается в получении дохода за счет собственно предпринимательской деятельности.

*К торговым барьерам* относятся неэффективные таможенные процедуры (высокие ввозные пошлины, а также тарифные, нетарифные и другие торговые ограничения). При этом следует учитывать, что «... страна, устанавливая протекционные таможенные пошлины, наносит тем ущерб различным группам потребителей; но этот ущерб, эти жертвы необходимы для того, чтобы промышленность могла установиться, пустить корни. И когда та или другая отрасль промышленности достигнет такого развития, что будет в состоянии конкурировать с иностранным производством, тогда наступает время отмены таможенной пошлины» [5, с. 52]. Все это свидетельствует о двойственной природе торговых барьеров, таможенных пошлин и ограничений в экономике. Они могут как сдерживать экономическое развитие, так и способствовать ему. Эту особенность следует учитывать при модернизации российской экономики в рамках членства России в ВТО.

По мнению большинства специалистов, *система налогообложения и чрезмерная налоговая нагрузка* ограничивают конкуренцию и развитие компаний. Сегодня в России показатель корпоративного налогообложения, по данным Всемирного банка, достигает 48%, что значительно выше, чем в большинстве стран ЕС [3, с. 33]. Подчеркнем, что снижение налогов совсем не обязательно приведет к оживлению экономики в силу активизации предпринимательской деятельности. Эффект от подобных действий определяется стимулами агентов и чувствитель-

ностью их к таким правительственным воздействиям. Поскольку экономические структуры и институты нацелены на обеспечение прав частной собственности и извлечение наибольшего дохода, снижение налогов будет благом для собственников и высшего менеджмента корпораций, доходы которых зависят от прибыли. Иными словами, снижение налогов будет способствовать поддержанию нормы прибыли либо ее увеличению. Доходов же бедных слоев населения эта мера вообще не коснется, так как собственники и корпоративный менеджмент, вознаграждение которых привязано к прибыли, не будут повышать заработную плату наемному персоналу, а вот свои дивиденды из прибыли увеличат при сокращении налогов. Поэтому при устранении налоговых барьеров в российской экономике, изменяя один институт — налоговый кодекс, необходимо продумать цепочку изменений, затрагивающих первичное звено экономической системы, принимая во внимание складывающиеся отношения.

Мешают развитию экономики *неэффективность* сформировавшейся (в ходе реформ) *системы управления хозяйством и коррумпированность бюрократии*. По мнению С. Ю. Глазьева, «... причины резкой деградации российской экономики целиком лежат в сфере управления хозяйством, сложившейся в результате реформ». Он отмечает, что «... вместо формирования созидательных мотивов общественно полезной хозяйственной деятельности государственная политика нацелила предприимчивых людей на присвоение чужого, не на производство нового, а на перераспределение ранее созданного богатства. Это исключило возможность формирования интеллектуального стиля управления и соответственного перехода на инновационный путь развития» [6, с. 207]. Сегодня существует острая потребность в перестройке системы управления страной, в активной борьбе с коррупцией. По некоторым международным оценкам, коррупция составляет свыше 5% мирового ВВП и достигает 10% совокупных затрат на ведение бизнеса. В России этот показатель значительно выше. Согласно результатам исследования, проведенного ассоциацией ОПОРА России, 18,7% респондентов признают, что платят взятки, а 43,9% отказываются отвечать на данный вопрос [7]. При этом «... большинство компаний (45,6%) продолжают традиционно придерживаться мнения, что власть воспринимает бизнес как «кошелек»» [4, с. 18].

Сдерживают экономическое развитие и *социальные барьеры* (в данном случае речь идет о сложившейся дифференциации общества на богатых и бедных). По оценкам специалистов, в России разница в доходах между 10% богатых и 10% бедных составляет 15 раз. В условиях глобального кризиса эта разница увеличилась. Для сравнения: в странах Западной Европы 2/3 общества составляет средний класс, а 1/3 — богатые и бедные в совокупности. Отметим, что дифференциация общества в этих странах в условиях кризиса также возросла. Например, по некоторым данным, в США сегодня 1% американцев присваивает 50% ВВП страны. Это связано с тем, что «... нормы и институты... изменились таким образом, что значительно большее неравенство не просто допускается, но и поощряется. Но почему произошли эти изменения? Судя по всему, главная причина — в политике» [1, с. 157]. Поэтому ближайшими задачами государственного регулирования доходов должны стать введение налогов на сверхприбыль и роскошь, установление экономических барьеров, препятствующих выводу сверхприбылей на зарубежные счета и в оффшоры, ликвидация значительного разрыва между доходами крупного монополистического капитала и беднейших слоев населения. Отметим также, что в современной России население, занятое в сфере материального производства и в бюджетных учреждениях, получает зарплату значительно ниже, чем в развитых странах.

*Административные барьеры* — это установленные решением государственных органов правила (соблюдение которых является обязательным условием ведения деятельности на рынке), вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, которые обычно не попадают в бюджет [8, с. 73]. Они присутствуют в самых разных сферах экономической дея-

тельности, в различных формах и практически на всех фазах общественного воспроизводства. Эти барьеры возникают:

- при получении доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, а также изменений в его статусе и уставных документах, получение в аренду помещений, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);
- при получении права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование деятельности, регистрация товаров и услуг и др.);
- при текущем осуществлении хозяйственной деятельности (санкции за нарушения установленных правил, согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, получение различных льгот).

Все это связано со значительными транзакционными и трансформационными издержками хозяйствующих субъектов, снижает эффективность их деятельности.

На наш взгляд, правы экономисты, считающие, что активность «барьеростроителей» во многом определяется получением институциональной ренты, которая может выражаться не только в денежном доходе, но и в изменении социального статуса, расширении возможностей и прочих благах [9, с. 137]. Наличие административных барьеров в первую очередь выгодно чиновникам, осуществляющим лицензирование, квотирование и контроль за регулируемыми рынками, — в сложившихся экономических условиях они являются рентополучателями.

Таким образом, успешное решение задач системной модернизации российской экономики требует огромных усилий и времени на преодоление институциональных, экономических, технологических, административных, социальных и других барьеров, а также консолидации всех ресурсов и слоев общества. Бесспорно, очень важным фактором является эффективность экономической политики государства.

### **Список литературы**

1. *Кругман, П.* Кредо либерала / П. Кругман; Центр исследований постиндустриального общества; вступ. статья В.Л. Иноземцева. — М.: Европа, 2009. — 368 с.
2. *North, D. C.* Institutions, Institutional Changes and Economic Performance / D. North. — Cambridge: Cambridge University Press, 1990. — P. 95.
3. От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из индекса глобальной конкурентоспособности // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 4–44.
4. *Шохин, А. Н.* К вопросу повышения качества деловой среды / А. Н. Шохин // Экономическое возрождение России. — 2013. — № 1 (35). — С. 14–18.
5. *Bumte, C. Ю.* Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читаемых его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 годах / С. Ю. Витте; предисл. Мст. П. Афанасьева. — М.: Юрайт, 2011. — 629 с.
6. *Глазьев, С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. — М.: Экономика, 2010. — 255 с.
7. Предпринимательский климат в России. Индекс ОПОРЫ 2010–2011 / ОПОРА России; Евразийский институт конкурентоспособности; Стратеджи Партнерс Групп. — М., 2011.
8. *Аузан, А.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аузан, П. Крючкова // Вопросы экономики. — 2001. — № 5. — С. 73.
9. *Ходжсон, Д.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон. — М.: Дело, 2003. — 464 с.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 02.09.2013 г.*

*С.В. Попова<sup>1</sup>*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ РОССИИ**

Циклический ход развития экономики представляет собой сложный, изменчивый и многообразный процесс. Исторически общественное производство проходило через фазы взлета и падения, каждый раз доходя до своей крайней точки — кризиса, и, стремясь перейти в качественно новое состояние, достигало равновесия, которое носило неустойчивый характер, и его сохранение требовало определенных усилий и затрат со стороны общества. Процессы, происходящие в экономике, характеризуются динамикой, изменчивостью, иногда непредсказуемостью. Динамика выражается в самом процессе воспроизводства и строится на соответствующих экономических отношениях. При этом экономика, мобилизовав все свои ресурсы, должна как можно быстрее и с наименьшими потерями преодолеть кризис и достичь новых качественных вершин экономического роста, используя рыночные рычаги, либо с помощью вмешательства государства.

Существуют различные подходы к проблеме ускорения темпов экономического роста и развития, поэтому основой экономического роста не может быть устоявшееся соотношение определенной группы факторов. Взаимодействие и сочетание факторов роста может быть различным, что говорит об отсутствии повторения какой-либо ступени экономического развития. Однако оно должно приводить к сбалансированности социально-экономических процессов.

Начало периода регулярного экономического роста кардинально меняет структуру, механизм, темпы и цели развития общественного производства, характер которого, как известно, определяется единством производительных сил и производственных отношений. Объективность этих отношений обусловлена разделением труда, которое порождает двойственность целей общественного производства: получение прибыли, с одной стороны, и удовлетворение потребностей — с другой.

Воспроизводственный процесс затрагивает все стороны существования и развития человеческого общества, является основой экономического роста, объединяет воспроизводство материальных благ, рабочей силы и производственных отношений. Последовательные, взаимодополняющие, взаимосвязанные и обусловленные единством экономических отношений фазы производства, распределения, обмена и потребления в различных подразделениях общественного производства подчиняются экономическому закону воспроизводства в любой экономической системе, стремящейся достичь максимума в своем развитии.

Проблема экономического роста представляет собой глобальную теоретическую и практическую проблему мирового масштаба. Для некоторых стран экономический рост становится самоцелью. Конкуренция между отраслями внутри страны и между странами идет уже не за качественное удовлетворение потребностей, а за более высокие темпы роста с использованием как экономических, так и политических рычагов.

---

<sup>1</sup> *Светлана Владимировна Попова*, доцент кафедры экономической теории Воронежской государственной лесотехнической академии, канд. экон. наук, e-mail: psvbravo@mail.ru

Наша страна долгое время пыталась перенять западную практику. Но сейчас понятно, что нельзя точно скопировать условия и стратегии развития других стран, чтобы получить такие же положительные результаты. По словам выдающегося представителя российской экономической школы Н. Д. Кондратьева, «... процесс развития всякого данного народного хозяйства... никогда не бывает более одного раза на одном и том же уровне или на одной и той же стадии. Народнохозяйственный процесс в целом представляется необратимым процессом перехода с одной ступени или стадии на другую. Поэтому проблема изменений народного хозяйства в целом есть прежде всего проблема ступеней его развития» [1].

Постсоветский период развития, сопровождавшийся трансформацией всех хозяйственных систем, привел к развалу и деградации экономики, к возврату ее в состояние, характерное для послевоенного времени. Начало XXI в. показало, что у России есть ресурсный потенциал экономического роста, но он недостаточен для восстановления эффективности всей экономики. Необходим мощный производственный потенциал, который в предкризисный период обеспечивал нашей стране высокие темпы роста.

На разных исторических этапах страны в зависимости от социально-экономических и исторических условий должны выбрать свой тип и путь экономического роста. Рост может быть современным и традиционным, эффективным и неэффективным, экстенсивным и интенсивным, быстрым и медленным, пропорциональным и деформированным, лидирующим и догоняющим, восстановительным и добавочным, эволюционным и мобилизационным и т.д. Для восстановления утраченных позиций в глобальном пространстве необходимо переходить от аномального, восстановительного роста к мобилизационному, добавочному, рассматривая его как тактический шаг к достижению стратегических целей. Так что же на сегодняшний день может стать основой экономического роста и развития, и какие проблемы предстоит для этого решить?

Стабильность экономического развития зависит от многих факторов и процессов. Одним из таких процессов является распределение созданного общественного продукта. «Отношения распределения являются основой общественных функций, выпадающих в пределах самого производственного отношения на долю определенных его агентов в противоположность непосредственным производителям. Они придают самим условиям производства и их представителям специфическое общественное качество. Они определяют весь характер и все движение производства...» [2].

Эту проблему пытались решить в своих теориях многие экономисты — от Ф. Кенэ и Ж.-Б. Сея до К. Маркса и Дж. Кейнса. В современном мире она стоит так же остро, включая распределение доходов, прибавочного продукта, средств производства, трудовых ресурсов и материальных благ.

Динамика отношений распределения в приоритетных отраслях и их деградация в остальных сферах экономики указывают на неравномерность структуры воспроизводства, что создает аномальные условия для осуществления нового цикла общественного воспроизводства, не позволяя совершенствовать его структуру. Причиной этого служит реализация определенной системы экономических интересов, которые позволяют распределить доход между факторами производства и членами общества.

«Экономический интерес — это объективная характеристика социального статуса субъекта, которая показывает, что ему, в силу данного статуса, выгодно или не выгодно и в какой степени, какие действия в данной системе общественно-экономических отношений или изменения этой системы способствуют сохранению (упрочнению) его социального статуса, а какие ведут к противоположному результату и в какой мере» [3]. Экономические интересы реализуются в процессе обмена, целью которого являются лидирующее положение на рынке и максимизация прибыли.

Сфера обращения является показателем того, насколько структура и объемы производства соответствуют структуре и уровню экономических потребностей. Сбои при движении товаров от производителей к потребителям замедляют воспроизводственный процесс, блокируя источники стабильного экономического развития. Диспаритет цен, рост стоимости средств производства, дефицит ресурсов и товаров, несоответствие структуры спроса и предложения, отсутствие эффективного спроса тормозят экономические процессы, нарушая диалектическую взаимосвязь производства и потребления.

Ученые, экономисты и политики пытаются решить проблему расширенного воспроизводства и обеспечения экономического роста. Однако предлагаемые варианты не всегда эффективны. Развиваются отдельные отрасли сельского хозяйства, промышленности, строительство, здравоохранение и т.д., повысилась инвестиционная активность, объемы кредитования.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в 2012 г. наибольший вклад в ускорение темпов экономического роста внесли обрабатывающая промышленность — 15,2%, оптовая и розничная торговля — 20%, добыча полезных ископаемых — 11%, сельское хозяйство — 4%, строительство — 6,5%. Объемы производства обрабатывающей промышленности увеличились с 4116 млрд рублей в 2006 г. до 8099,6 млрд рублей в 2012 г. Объемы производства в сельском и лесном хозяйстве составили в 2006 г. 981,3 млрд рублей, в 2012 г. — 1954,2 млрд рублей. Доля инвестиций в основной капитал в общем объеме инвестиций в экономику в строительстве и сельском хозяйстве составила около 3%, в обрабатывающих производствах — 12,9%, в добывающих отраслях — 14,6%.<sup>2</sup>

Статистические показатели объема ВВП имеют тенденцию к ежегодному увеличению: в текущих ценах — с 26,9 трлн рублей в 2006 г. до 62,6 трлн рублей в 2012 г., в постоянных ценах — с 36,1 до 42,9 трлн рублей соответственно. Это говорит о динамике экономического роста, однако в 2009–2010 гг. темпы роста были отрицательными. Расчеты показывают, что колебания темпов роста в эти годы находились в пределах 3,4...8%. В 2013 г. по этому показателю российская экономика с темпами роста 3,4% отстает от таких государств, как Сьерра-Леоне (15,3%), Эфиопия (8,5%), Узбекистан (8,2%), Китай (7,8%), Армения (7,1%), Катар (6,3%), Венесуэла (5,5%) и др., но опережает европейские государства, а также США (2,2%) и Канаду (1,7%)<sup>3</sup>.

В последнее десятилетие динамичному развитию экономики способствует энергетический сектор России, который представляет ее конкурентное преимущество. Добыча нефти в 2012 г. составила 516,8 млн тонн. По оценкам ученых, в России разведанные запасы нефти составляют 8184 млн тонн. Несложные расчеты показывают, что при таких темпах добычи нефти она закончится не через 21 год, как прогнозируется, а через 16 лет. Поэтому важно найти другие потенциальные источники роста, в частности, сделать упор на развитие производства материальных благ, способных обеспечить конкурентоспособность экономики России на мировом рынке.

Сырьевой рост сегодня не только нестабилен, но и опасен для нашей страны. Стоимость нефти колеблется: баррель (бочка в 159 кг) в 1998 г. стоил 9 долларов, в 1999 г. — 13, в 2000 г. — 27,6, в 2001 г. — 23,12, в 2002 г. — 24,36, в 2003 г. — 28,1, в 2006 г. — 60,08, в августе 2013 г. — около 107,64 долларов.<sup>4</sup> Цена на нефть, запланированная в бюджете на 2013 г., составляет 97 долларов за баррель.<sup>5</sup> Согласно данным официальной статистики, в 2011 г.

---

<sup>2</sup> [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

<sup>3</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

<sup>4</sup> [www.opec.org](http://www.opec.org)

<sup>5</sup> [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

на долю природных ресурсов приходилось около 80% российского экспорта, причем 65% его объема составляли нефть и газ. В 2006 г. средняя цена 1000 м<sup>3</sup> экспортного газа повысилась до 250 долларов, в 2007 г. — 273, в 2012 г. — 402, в 2013 г. — 370 долларов.<sup>6</sup> Нефтегазовые доходы обеспечивают 52,3% доходов федерального бюджета. Таким образом, с 2000 г. наша страна получает на мировом рынке дополнительную прибыль благодаря высоким закупочным ценам. Приведенные данные говорят о неустойчивой конъюнктуре цен на энергоносители на мировом рынке и по-прежнему сильной зависимости российской экономики от добычи нефти и газа.

Именно процесс потребления позволяет оценить необходимость создания той или иной продукции и увеличения объемов производства, служит стимулом разработки и внедрения новых технологий.

На сегодняшний день сфера потребления характеризуется результатом распределения доходов. О неэффективности этой стадии воспроизводства говорит то, что за чертой бедности в 2012 г. находилось 13,5% населения, малообеспеченными являлись 48% граждан. Разрыв между 10% богатых и 10% бедных составляет 16 раз, а с учетом скрытых доходов — 50 раз. Почти 66% граждан России живут в режиме постоянной экономии. Падение уровня жизни большей части населения компенсируется увеличением объемов кредитования, которое для большинства людей превращается в долговую яму, из которой невозможно выбраться.

Однако, согласно статистическим данным, картина — другая: оплата труда наемных работников в промышленности увеличилась с 11985,9 млрд рублей в 2006 г. до 31 442,7 млрд рублей в 2012 г. Соответственно расходы на конечное потребление в целом по России возросли с 17809,7 млрд рублей в 2006 г. до 37254,9 млрд руб. в 2012 г.<sup>7</sup> По рейтингу Всемирного Банка в 2012 г. Россия отнесена к странам со средним уровнем дохода на душу населения — около 10,4 тыс. долларов в год.

Изменение структуры производственного и личного потребления может по-разному сказаться на развитии экономики. «В соответствии с изменениями в структуре потребления (которое становится все более разнообразным, индивидуализированным и изощренным) меняется соотношение производства и торговли. Изготовить становится дешевле, чем продать... В ряде индустрий розничная цена в 5, а то и в 10 раз выше стоимости производства, а превышение в 2–3 раза — это почти норма. Дельту (наценку) определяют издержки, так или иначе связанные с продвижением товаров до конечного потребителя, причем существенная часть затрат носит информационный характер» [4]. Бесконтрольный процесс ценообразования отрицательно сказывается на конечных потребителях продукции, которые должны тратить большую часть (а иногда и весь доход) на потребление.

Процесс потребления во многом определяет условия воспроизводства и зависит от состояния социальной сферы. В большинстве стран мира для характеристики социальной сферы используют индекс качества жизни, который учитывает доходы населения, продолжительность жизни, уровень занятости, покупательную способность, политические и социальные свободы. Рассмотренные показатели оказывают непосредственное влияние на потребление и воспроизводство в целом. По оценкам Организации экономического сотрудничества и развития, в мае 2013 г. индекс качества жизни по десятибалльной шкале составил в Швейцарии 7,96, США — 7,68, Германии — 7,1, Греции — 4,9, России — 4,1.<sup>8</sup> Россия находится на 32 месте из 36 стран, что характеризует современное состояние социальной

<sup>6</sup> [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

<sup>7</sup> [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

<sup>8</sup> [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-new-zealand-2013/better-life-index\\_eco\\_surveys-nzl-2013-graph7-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-new-zealand-2013/better-life-index_eco_surveys-nzl-2013-graph7-en)



сферы и условий воспроизводства рабочей силы как крайне неудовлетворительное, подтверждающая противоречивость производства и потребления. Несоответствие этих процессов нарушает целостность воспроизводства, вызывает дисбаланс и аномалии в экономике.

Несбалансированность сопровождается аномальным развитием отраслей, негативными внешними эффектами, экологическими катастрофами, истощением сырьевой базы и загрязнением окружающей среды, которая не выдерживает последствий деятельности человека. Глобальная конкуренция между странами, регионами, отраслями ведет к истощению ресурсной базы, ухудшению здоровья населения.

Так, в промышленных мегаполисах дефицитом становится свежий воздух. В атмосферу ежегодно выбрасывается около 32,5 млн тонн загрязняющих веществ. «В 40 субъектах Федерации более половины городского населения находится под воздействием высокого и очень высокого загрязнения атмосферного воздуха. В некоторых городах наличие в воздухе вредных веществ в 5...10 раз превышает предельно допустимые концентрации. Лесные площади каждый год сокращаются на 1 млн га, из которых около 800 тыс. га — за счет сплошных рубок, 200 тыс. га — в результате лесных пожаров. Более 25% подземных и около 45% наземных источников питьевой воды не соответствуют санитарным нормам. В водоемы сбрасывается 95% неочищенных стоков, ибо на очищенные приходится лишь 5%. Применение новых технологий позволило сократить уровень сброса с 1993 по 2011 г. на 29,5%. Однако объем сброса загрязненных сточных вод достаточно высок и составляет 48,1 млрд м<sup>3</sup>» [5]. Потребительское отношение к ресурсам чревато возникновением ресурсной зависимости от стран-поставщиков.

На добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства приходится 63% загрязнения. Следовательно, то, что приносит максимальную выгоду, оказывает на окружающую среду такого же размера отрицательный эффект, который усугубляется в условиях неопределенности развития. «Неопределенностью объясняется и тот факт, что на протяжении всей истории человечества прогресс экономики идет медленно и прерывисто. Неопределенность ослабляет предполагаемые классической теорией тесные связи, которые обеспечивают плавный переток спроса в предложение... Когда степень уверенности высока, экономика процветает, и наоборот» [6]. В рыночной экономике степень уверенности не может быть высокой, так как фактор неопределенности неустраним. Пример — мировой финансовый кризис 2008 г. Об этом же говорит цикличность экономики. Поэтому важно поддерживать баланс не только внутренних факторов роста, но и внешних, основой которых является стабильность экономических отношений между странами.

Для возобновления и стабилизации экономического роста на сегодняшний день могут быть приняты меры, которые в конце 90-х гг. XX в. стали его основой. Этой мерой была девальвация рубля, которая избавила российских производителей от давления импортеров. В 1998 г. курс доллара вырос в 4 раза (с 6,2 примерно до 25 рублей), а цены — только на 84%. Это создало более выгодные условия для экспорта продукции. На внешнем рынке предприятия получали более высокие доходы, и все отрасли, ориентированные на экспорт, оказались в достаточно выгодных условиях. Другая часть предприятий при реализации на внутреннем рынке понесла потери в результате дефолта. Спрос на дорогостоящие импортные товары сократился, что привело в 1998–1999 гг. к сокращению импорта почти в три раза. В итоге девальвация рубля стимулировала переход к расширенному воспроизводству и увеличение доходов. По статистическим данным легко проследить рост легкой промышленности в 2000 г. на 22%, в машиностроении — на 34%, однако сельскохозяйственные отрасли так и не достигли таких высоких показателей. Но, по мнению некоторых экономистов, эти меры могут на современном этапе дать положительные результаты во всех отраслях.

Одной из задач тактического планирования должно стать смягчение противоречий между фазами и сферами воспроизводственного процесса в экономике страны. Из теории известно, что существование и развитие общества определяются уровнем движущих сил, которые приводят в соответствие жизненно важные сферы — производство и потребление. Современные противоречия между производством и потреблением выражаются в нерациональности и несбалансированности развития производительных сил и формировании на их основе резонансного потребительского сектора.

Нерациональность заключается в том, что для современного общества экономический рост стал самоцелью, достижение которой усугубляет проблему ограниченности ресурсов, выступает пределом производства, что отражается на процессе потребления. «Производство и потребление сцеплены, как зубчатые шестерни. Остановишь одну — другая перестанет вращаться» [4].

В этих условиях экономическая система должна стремиться сбалансировать все фазы воспроизводственного процесса с учетом экологических и социальных аспектов, производственных и личных потребностей, чтобы в будущем смягчить проблему нехватки экономических ресурсов и достичь устойчивых темпов экономического роста. При постановке стратегических задач необходимо четко выделить факторы, тормозящие и блокирующие экономический рост и развитие, и определить пути нивелирования существующих противоречий, которые усиливают дисбаланс в производственной, социальной и экологической сферах.

#### **Список литературы**

1. *Кондратьев, Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения: Избранные труды / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; ред. колл.: Л.И. Абалкин и др. — М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2002.
2. *Маркс, К.* Капитал. Критика политической экономии: в 3 т. — Т. 3. Кн. 3, ч. 2. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / под ред. Ф. Энгельса. — М.: Политиздат, 1975.
3. *Канапухин, П.А.* Экономические интересы: сущность и реализация в транзитивной экономике / П.А. Канапухин. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006.
4. *Долгин, А.* Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка / А. Долгин. — М.: АСТ-пресс, 2010.
5. *Вечканов, Г.* Планирование как система и метод управления / Г. Вечканов // Экономист. — 2012. — № 12. — С. 3—15.
6. *Скидельски, Р.* Кейнс. Возвращение мастера / Р. Скидельски; пер. с англ. О. Левченко. — М.: ООО «Юнайтед пресс», 2011.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 04.09.2013 г.*

---

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

*В. Б. Сироткин*<sup>1</sup>

## СОВМЕЩЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И СРЕДСТВ ПРИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ПРОБЛЕМА «БЕЗБИЛЕТНИКА» И ПРОБЛЕМА «ПРИНЦИПАЛ – АГЕНТ»

Существуют открытые экономические системы, допускающие вход и выход участников деятельности на основе добровольных контрактов между ними, и закрытые, вход/выход из которых связан с высокими издержками. Основной целью экономических трансформаций, как правило, называют рост общего (коллективного) блага. В качестве главного средства реализации экономических преобразований примем индивидуальную и коллективную деятельность субъектов экономической системы. Под трансформацией будем понимать переход от базовой равновесной ситуации экономической системы к ситуации, соответствующей достижению ожидаемой цели.

Путем анализа проблемы совмещения целей и средств трансформации попытаемся ответить на вопрос: на какие реалистические ожидания могут рассчитывать участники институциональной трансформации экономических систем? В большинстве отечественных работ, посвященных проблемам модернизации, вопросы обоснования целевых изменений (что надо делать?) и контроля стимулирования исполнителей таких изменений (кто и почему будет это делать?) рассматриваются изолированно. Вместе с тем очевидно, что во многих случаях позитивные изменения не были реализованы из-за выбора неподходящих средств.

### *Институциональная трансформация экономической системы*

Известный российский экономист, академик РАН В. М. Полтерович рассматривает элементы теории институциональной трансформации [1], из которых мы выделим следующие:

1. Изменения институционального пространства (заимствование зарубежных институтов, проектирование, вытеснение, закрепление институтов и др.) осуществляются в соответствии с институциональной траекторией — последовательностью состояний институтов<sup>2</sup> во времени (предшествующее, существующее, ожидаемое).

2. Для агентов экономической деятельности каждое состояние институтов на траектории связано с транзакционными издержками<sup>3</sup> (поиск информации о сделках, партнере и др.,

---

<sup>1</sup> Владислав Борисович Сироткин, заведующий кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> Институт — совокупность норм или правил поведения.

<sup>3</sup> Понятие транзакционных издержек наиболее подробно разработано в книге классика новой институциональной экономической теории О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» (СПб.: Лениздат, 1996).

процедура торга, контроль за партнером в процессе исполнения контракта, принуждение к выполнению обязательств, защита контрактов от третьих лиц). Цель трансформации институтов экономической системы — уменьшить трансакционные издержки обменов для агентов экономической деятельности.

3. Институциональную трансформацию сопровождают издержки трех типов: прямые издержки реформатора (составление проекта трансформации, его лоббирование и организация), издержки дезорганизации (из-за несогласованности действий агентов при уничтожении предшествующих институтов и др.), издержки перераспределения ренты. В периоды институциональной трансформации усиливается перераспределительная активность — различные формы захвата прав на присвоение ренты<sup>4</sup> (лоббирование законов, выгодных группе, коррупция и др.).

4. Условие осуществления институциональных изменений сходно с условием, используемым для обоснования проектов инвестиций:

$$\sum_0^T (1+\rho)^{-t} \delta u_t > \theta,$$

где  $\delta u_t$  — выигрыш в трансакционных издержках, ожидаемых агентом от использования в  $t$ -м — периоде института  $B$  вместо института  $A$ ;  $\rho$  — норма дисконта, характеризующего потребительские предпочтения агента во времени;  $T$  — горизонт ожиданий;  $\theta$  — трансформационные издержки перехода от института  $A$  к институту  $B$  (считается, что они потребляются в нулевой момент времени).

Согласно приведенной формуле, стимулы к институциональным изменениям могут проявляться, если:

- растут трансакционные издержки института  $A$ ;
- уменьшаются ожидаемые трансакционные издержки института  $B$ ;
- сокращаются трансформационные издержки перехода от  $A$  к  $B$ .

5. Институциональная ловушка (блокировка) — неэффективная устойчивая норма, смещающая систему в устойчивое равновесие на неэффективную траекторию. Для выхода из институциональной ловушки следует добиваться одного из трех типов изменений: увеличения трансакционных издержек действующей неэффективной нормы (увеличение наказаний), снижения трансакционных издержек альтернативной эффективной нормы (увеличение поощрений) и снижения трансформационных издержек перехода. Полтерович, исследуя институциональные ловушки (рост бартера, неплатежей, теневой экономики и коррупции), наблюдавшиеся в процессе институциональной трансформации в России в 1990-х гг., приходит к выводу, что кризис способен разрушать неэффективное устойчивое равновесие и стимулировать движение в новое институциональное пространство.

Для ответа на вопрос, сформулированный нами, важно выяснить, что (или кто) будет принуждать агентов экономической деятельности к перемещению по спроектированной институциональной траектории.<sup>5</sup> Полтерович полагает, что при рациональном поведении экономического выигрыша (результат минус затраты) будет достаточно для трансформации институтов. Часть издержек трансформации несет государство как реформатор, а часть —

<sup>4</sup> Рента — разница между прибылью при наличии привилегий и нормальной прибылью при тех же расходах.

<sup>5</sup> Исследования В. М. Полтеровича можно отнести к теориям, рассматривающим общество как продукт действия людей. Существует другая группа институциональных теорий, которые утверждают, что социальное существование общества автономно по отношению к индивидуальному. В работах О. Э. Бессоновой «Раздаток. Институциональная теория хозяйственного развития России» (Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999), С. Г. Кирдиной «Х- и Y-экономики. Институциональный анализ» (М.: Наука, 2004) представлен эволюционный подход к институтам.

агенты экономической деятельности. Вместе с тем очевидно, что все трансакционные и трансформационные издержки будут нести участники экономической деятельности, включенные в экономическую систему. Понятно также, что отдельные участники смогут присвоить переходную ренту, а другие — потребуют возмещения затрат. В указанных ситуациях имеет место проблема «безбилетника» — институциональная ловушка по Полтеровичу.

### *Проблема «безбилетника»*

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 2009 г. Элинор Остром, исследуя вопрос управления общим благом, приводит три наиболее авторитетные модели коллективного поведения: трагедия общин (Гарретт Хардин, 1968), теоретико-игровая модель «дилемма заключенного» и логика коллективного действия (Мансур Олсон, 1965). Остром утверждает, что в центре этих тесно связанных концепций получения коллективных выгод лежит проблема «халявщика» («безбилетника»): если индивид не может быть исключен из процесса получения выгод, созданных другими, то каждый мотивирован не осуществлять вклада в общие усилия и пользоваться результатами усилий других бесплатно. Если все участники будут действовать как «халявщики», то коллективное благо не будет произведено. Если вклад в производство общего блага будут вносить не все участники, то уровень блага будет ниже оптимального.

Перечисленные модели коллективного поведения объясняют, как в определенных ситуациях рациональные действия с позиции отдельных индивидов приводят к иррациональному результату с точки зрения всех участников процесса создания и использования общих благ [2]. Автор теории коллективных благ Мансур Олсон утверждает: если число членов группы не является совсем малым; отсутствует вмешательство извне и некий механизм не заставляет членов группы действовать в общих интересах, то рациональные индивиды не станут действовать так, чтобы достичь своих общих или групповых интересов [3]. Перечисленные модели коллективного поведения указывают, что коллективный экономический выигрыш может оказаться недостаточным, чтобы стимулировать индивидов к увеличению общего блага.

### *Надзор и принуждение к общей пользе в рыночной экономике*

Смягчить проблему «безбилетника» пытаются за счет изменения ситуации, в которой участники независимого поведения зависят от коллективного результата. Переход от неорганизованного действия, не способствующего достижению общего интереса, к организованному действию предусматривает *упорядочивание поведения* с использованием механизмов положительной и отрицательной обратной связи. Обратные связи выступают в виде стимулов, координирующих действия и результаты. Переход от независимых действий к коллективным, когда индивид корректирует свои поступки, требует затрат на надзор за поведением и на механизмы поощрения и наказания за отступление от принятых правил.

Э. Остром утверждает, что пока не решена проблема надзора, невозможно давать обязательства, заслуживающие доверия. Из-за проблемы «безбилетника» индивиды не будут осуществлять взаимный надзор, даже если кто-то разработает необходимые правила поведения. Новые правила не будут работать при отсутствии контроля и соответствующих санкций в случае несоблюдения правил.

В существующих рекомендациях в области экономической политики в качестве сил, способных несколько смягчить отрицательные последствия проблемы «безбилетника», называются: правительство, рынок, а также самоорганизация и самоуправление. Нам представляется, что решить проблему «безбилетника» не удастся из-за существования закона экономии труда, согласно которому индивид стремится минимизировать затраты

труда и максимизировать результаты его приложения. Поэтому можно говорить только о временном смягчении этой проблемы. Среди источников проблемы «безбилетника» исследователи указывают неполноту информации, ее асимметричность<sup>6</sup>, неопределенность и оппортунизм (поведение в собственных интересах, включающее обман) участников коллективного поведения [2, 6].

Примеры успешной самоорганизации и самоуправления в долгосрочном периоде для небольших коллективов, у которых существуют высокие стимулы к коллективной выгоде и сотрудничеству, рассмотрены Э. Остром [2]. Существует обширная литература по вопросам неудачных коллективных действий, надзор за которыми выполняло централизованное государство — СССР, где блага распределяли бюрократы. Остановимся на ожидаемых последствиях либеральной рыночной координации коллективных действий, направленной на рост благ. Не будем забывать, что для современной капиталистической системы в развитых странах характерны насильственное перераспределение и широкий спектр государственных услуг [8]. Постараемся показать, что приватизация общественной собственности как рыночное средство для смягчения проблемы «безбилетника» и обеспечения роста общих благ будет сопровождаться обострением проблемы «принципал–агент» (агентской проблемы).

#### *Проблема «принципал — агент»*

Проблема взаимоотношений собственников и управляющих (агентская проблема) является центральной для современного капитализма. Рост внимания к этой проблеме связывают с отделением собственности от управления: в начале XX в. американские семьи — владельцы крупных предприятий — стали передавать управление компаниями наемным менеджерам. Суть проблемы «принципал — агент» заключается в том, что наличие оппортунизма и асимметрия информации между принципалом и агентом оставляют для каждого шанс действовать в своих интересах. Дихотомия властных и властвующих — величайшая драма человечества, но ее наличие необходимо уяснить, чтобы формировать реалистичные ожидания о распределении общего блага при использовании рыночных механизмов.

В переходных экономиках коррупция внутри организации и за ее пределами является неотъемлемой частью экономического роста. Чрезмерное насилие также препятствует экономическому росту. Торжество демократии уничтожило миф о монархе как абсолютно благожелательном агенте своих подданных. Тем не менее большинство людей продолжают, рассматривая реальность, сравнивать ее с идеалом, а не с доступными альтернативами. В разработанной на Западе в 1970–1980-х гг. теории «принципал — агент» предполагалось, что выигрыш от расширения прав и свобод будет выше издержек от своекорыстного поведения. Возникает вопрос: как предотвратить угрозу *захвата агентом регулирующих органов*? Из теории контрактов следует, что принципал так составляет контракт, чтобы минимизировать потерю эффективности из-за наличия у агента информационных преимуществ.

Надзорный орган может позволить принципалу получать достоверную информацию об агенте. В таких случаях принципал делегирует посреднику полномочия и вынужден оставлять ему часть ренты, чтобы получить достоверную информацию и предотвратить незаконный сговор надзорного органа и агента. «Интерес» в сговоре — это информационная рента, остающаяся у агента при сокрытии надзорным органом информации о нем. Чтобы решиться на риск, агент должен быть уверен, что получит премию (ренту), соответствующую риску. Создание надзорного органа увеличивает риск агента. Размер

---

<sup>6</sup> Понятие асимметричной информации и информационной ренты, получаемой агентами, впервые введено для анализа политики и групп особых интересов в Чикагском университете в 1983.

платы надзорному органу, передающему достоверную информацию, должен быть выше интереса в сговоре без учета трансакционных издержек на его организацию. Принципал, чтобы предотвратить возможность сговора агента с надзорным органом, может: а) создать систему стимулирующих платежей для надзорного органа; б) уменьшить размер «интереса» от организации сговора; в) увеличить трансакционные издержки на организацию сговора.

В качестве эмпирического подтверждения проявления агентской проблемы в либеральной экономике США приведем результаты исследования Д. Блога. Выдающийся инвестор, основавший второй по величине в мире индексный паевой фонд Vanguard, Джон К. Блог утверждает, что в США капитализм собственников трансформировался в капитализм менеджеров, и этот процесс разлагает сам капитализм [4]. Блог приходит к заключению, что в США изменилась система:

а) К концу XX в. 1% самых богатых американцев владел 40% финансового богатства страны (в 1970-е гг. — 18%). Подобная концентрация богатства угрожает долгосрочной стабильности американского общества.

б) Большая доля вознаграждения от инвестиций достается не тем, кто вложил собственный капитал и рисковал им, а тем, кому инвесторы доверили управление организациями в интересах собственников.

в) Продолжительный бум финансовых рынков (с 1982 г.) обеспечил небывалое перераспределение богатства в пользу финансовых посредников (инвестиционных банкиров и брокеров) и старших управляющих компаний. Собственность, распределенная среди мелких частных инвесторов, вытеснена собственностью, сконцентрированной в руках институциональных управляющих. Сто могущественных финансовых институтов контролируют корпоративную Америку, владея более 50% всех акций корпораций.

г) Интересы управляющих корпораций и управляющих финансовых институтов поставлены выше интересов собственников. Советы директоров этих организаций обязаны защищать собственников, но не делают этого. Поскольку организации являются взаимозависимыми и через взаимное владение собственностью обладают долями собственности друг друга, что обеспечивает им финансовую безопасность, они плохо решают задачу защиты интересов собственников. Взаимопроникновение корпораций и финансовых институтов приводит к возникновению гигантского образования, стремящегося обеспечить баланс интересов управляющих за счет интересов собственников. Такое состояние в корпоративной и инвестирующей отраслях США Блог называет «заговором счастливых», захвативших власть в советах директоров и манипулирующих отчетностью компаний.

д) В результате недобросовестной работы советов директоров (которые редко независимы от управляющих) доля вознаграждения управляющих непропорционально высока в сравнении с эффективностью их деятельности в интересах собственников. За последние 25 лет вознаграждение генеральных директоров выросло в 16 раз, а зарплата рабочего — в два. Вознаграждение управляющих в форме опционов на приобретение акций компании, не являющихся для компании расходами, но разводняющих капитал акционеров, позволяет старшим управляющим корпораций (инсайдерам) продавать свои акции на пике их стоимости и обогащаться. К проигравшим следует отнести тех, кто покупал акции по высокой цене и оплачивал посреднические услуги. Блог утверждает, что стратегия краткосрочных спекуляций (размер вознаграждения управляющих привязан к объему торговли акциями), вытеснившая стратегию долгосрочного инвестирования в интересах акционеров (размер вознаграждения управляющих привязан к норме прибыли на капитал за 5 лет), позволила в годы бума 1982–2005 гг. перераспределить в пользу корпоративных инсайдеров и финансовых посредников богатства на сумму более двух трлн долларов [4].

Не будем останавливаться на том, что предлагает Блог для возврата к капитализму собственников и почему в США (главном поборнике демократии и либерализма) старшие менеджеры захватили власть над корпорациями и приобрели статус правящего класса. Отметим, что и для российской модели экономики (намеренно не называем ее капитализмом) агентская проблема является центральной, и это обязательно надо учитывать при оценке вариантов модернизации.

Другими словами, рыночная либерализация надзора за поведением ведет к парадоксу: противодействие проблеме «безбилетника» оборачивается обострением «агентской проблемы», источниками которой выступают (как и в проблеме «безбилетника») асимметрия, неполнота информации и оппортунизм.

Одной из причин масштабного перераспределения собственности в пользу управляющих мы считаем пассивность основной массы акционеров — проблему «безбилетника». В России с конца XX в. осуществляется переход от системы «власть — собственность» к экономике, в которой собственность захватили распределительные коалиции.

### **Заключение**

1. Институциональные трансформации экономических систем, как правило, не совпадают с первоначальным проектом из-за существования проблемы «безбилетника» и «агентской» проблемы. Считается, что эти проблемы обусловлены неполнотой и асимметричностью информации и оппортунизмом участников коллективных действий. Люди продолжают верить, что правитель обеспечит коллективную выгоду и все остальные будут выполнять свои обязательства. Однако это не подтверждается эмпирическими данными: средства массовой информации ежедневно предлагают широкий спектр фактов, в основе которых лежат асимметрия информации и оппортунизм.

Чтобы смягчить проблему «безбилетника», требуется принуждение со стороны государства или рынка, но за организацию «внешнего» контроля и давления надзорный орган требует существенной части общественных благ. Возможно, отмеченные явления относятся к неустранимым системно обусловленным проблемам, с которыми необходимо научиться сосуществовать. Чтобы искоренить проблемы такого типа, потребуется не эволюционная трансформация, а радикальный переход к экономической системе другого типа. Можно выдвинуть и другую гипотезу, согласно которой существующая система движется к хаосу. Заключение постструктурализма представляют такие пессимистические картины перехода к обществу постмодерна.

2. Можно предположить, что расширение политических прав и свобод индивидуумов и групп будет сопровождаться институциональными ловушками (дилеммами, парадоксами, противоречиями). Большинство индивидов не способны рационально пользоваться предоставленными правами и предпочитают передавать или продавать их членам распределительных коалиций, заинтересованным не в увеличении общего блага, а в присвоении максимально возможной его доли/ренты. В периоды институциональной трансформации растут возможности перераспределения ренты и усиливаются соблазны невыполнения контрактных обязательств. Неспособность подавлять перераспределительную активность отрицательно влияет на производственную деятельность.

3. Надзор и принуждение к выполнению обязательств, особенно в условиях либерализма и демократии, требуют существенных затрат, что препятствует движению в ожидаемое состояние институциональной траектории. Материалы, приведенные в работе Д. Блога, позволяют предположить, что надзорные органы в финансовых и нефинансовых корпорациях США захвачены членами распределительных коалиций. Открытой остается проблема надзора за надзирающими.



4. Согласно М. Олсону, сеть распределительных коалиций, возникающая с течением времени в стабильных обществах, пагубна для экономического роста, как и нестабильность, сопровождающая непримиримую борьбу с такими коалициями. В нестабильных обществах непропорционально велика сила малых групп, которые относительно лучше организованы и добиваются для себя более благоприятных условий по сравнению с неорганизованным большинством. Доминирование малых групп с особыми интересами ведет к перераспределению общих благ от лиц с более низким доходом к лицам с более высоким доходом. В таких экономических системах то, что большинство людей принимает за антисистемный элемент (коррупция, воровство, лоббирование) и требует уничтожить, реально выступает системным правилом, используя которое группы особого интереса извлекают существенную долю дохода. Базовым свойством в сознании людей выступает непонимание действительности. Одно и то же явление в реальности оказывает противоречивое воздействие на сознание.

### **Список литературы**

1. *Полтерович, В. М.* Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. — М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007.
2. *Остром, Э.* Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром; пер. с англ. — М.: ИРИСЭИ; Мысль, 2010.
3. *Олсон, М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон; пер. с англ. — М.: ФЭИ, 1995.
4. *Блог, Д. К.* Битва за душу капитализма / Д. К. Блог; пер. с англ. — Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
5. *Крауч, К.* Странная не-смерть неолиберализма / К. Крауч; пер. с англ. — М.: Издат. дом «Дело»; РАНХ и ГС, 2012.
6. *Уильямсон, О.* Экономические институты капитализма / О. Уильямсон; пер. с англ. — СПб.: Лениздат, 1996.
7. *Лаффон, Ж. - Ж.* Стимулы и политэкономия / Ж. - Ж. Лаффон; пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2008.
8. *Корнаи, Я.* Размышление о капитализме / Я. Корнаи; пер. с венг. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 09.10.2013 г.*

А.Е. Карлик<sup>1</sup>, А.В. Евченко<sup>2</sup>

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННЫХ  
ПРОГНОЗНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ:  
О КОМПЛЕКСНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ИНДИКАТОРАХ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Одна из важнейших задач всей социально-экономической статистики — разработка обобщающего (интегрального) показателя уровня жизни населения. Любая система показателей должна завершаться обобщающим показателем, обеспечивающим методологическое единство всех частных показателей системы и однозначную оценку уровня и динамики исследуемого процесса.

Поскольку частных показателей уровня и качества жизни много, и они имеют разную размерность, построение интегрального показателя предполагает переход к единообразным характеристикам, в качестве которых могут быть использованы ранги регионов по каждому показателю. В этом случае регионы упорядочиваются по каждому из рассматриваемых показателей: от 1 до  $n$  ( $n$  — число регионов) для показателей-стимулянт (например, средней ожидаемой при рождении продолжительности жизни, числа телевизоров на 10000 жителей и т.д.); для показателей-дестимулянт (коэффициент младенческой смертности, число несчастных случаев и т.д.) порядок упорядочивания обратный — на 1-м месте будет регион с наименьшим значением показателя. Затем находят средний ранг региона по всем показателям:

$$\bar{R}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m R_{ij},$$

где  $R_{ij}$  — ранг  $i$ -го региона по  $j$ -му показателю;  $m$  — число показателей.

Чем меньше значение  $\bar{R}_i$ , тем более развит регион с точки зрения совокупности рассматриваемых характеристик [1, с. 72].

К недостаткам данного метода относятся механическое соединение исходных показателей, а также то, что полученные средние ранги не отражают фактического расстояния между объектами исследования. В этом смысле предпочтительнее упорядочивание регионов по значениям главных компонент или главных факторов.

В качестве обобщающего показателя уровня жизни также может использоваться синтетический индекс, построенный на основе стандартизованных значений исходных показателей:

$$I_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m Y_{ij},$$

---

<sup>1</sup> Александр Евсеевич Карлик, проректор по научной работе и инновациям Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук, профессор, e-mail: karlik@fines.ru

<sup>2</sup> Анатолий Викторович Евченко, доцент Курского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, канд. экон. наук.

где  $I_i$  — синтетический индекс для  $i$ -го региона;  $Y_{ij}$  — стандартизованное значение  $j$ -го показателя для  $i$ -го региона,

$$Y_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_j}{S_{Xj}}.$$

При таком подходе возникают проблемы, поскольку значения  $Y_{ij}$  могут быть как положительными, так и отрицательными. Интересный вариант преобразования исходных переменных в безразмерные величины предложен польскими исследователями — профессором М. Чесляк и Е. Октабской (Экономическая академия им. О. Ланге, г. Вроцлав) [2, с. 76]. По их алгоритму рассчитывают отклонения:

$$Z_{ij} = X_{ij} - X_{kj}^o \text{ — для стимулянт;}$$

$$Z_{ij} = X_{kj}^o - X_{ij} \text{ — для дестимулянт,}$$

где  $X_{kj}^o$  — значение  $j$ -го показателя для объекта  $k$ , принятого за образец ( $k \neq i$ ).

Затем для каждого  $i$ -го региона по каждому  $j$ -му показателю вычисляют стандартизованное значение  $Y_{ij}$ :

$$Y_{ij} = \frac{Z_{ij} - \min Z_{ij}}{\max Z_{ij} - \min Z_{ij}},$$

т. е. стандартизация отклонений показателя того или иного региона от минимального значения производится путем деления на размах вариации значений  $Z_{ij}$ , а не на стандартное отклонение  $S$ , как это делается обычно.

На основе стандартизованных показателей  $Y_{ij}$  вычисляют синтетический индекс для каждого региона:

$$I_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m Y_{ij}.$$

Этот метод также имеет недостатки, поскольку предполагается, что сравнение объектов по всем показателям происходит по отношению к некоторому образцу, и все показатели выступают как равнозначные.

Подобный метод расчета интегрального показателя предложен и Н. Э. Кульбакой (г. Переславль-Залесский) [1, с. 75]. По его методике для каждой из шести выделяемых составляющих социальной сферы вычисляют коэффициенты (индексы), основанные на сравнении достигнутого в регионе уровня с максимальными и минимальными (в мировой практике) показателями. Для свертки отдельных показателей в каждом из направлений используют формулу

$$S_i = \frac{1}{n_i} \sum_j X_{ij},$$

где  $S_i$ ,  $n_i$  — индекс состояния и число показателей в  $i$ -й группе;  $X_{ij}$  — величина  $j$ -го показателя в  $i$ -й группе.

Окончательный сводный индекс социального развития определяют по формуле

$$R = \frac{1}{N} \sum_i S_i,$$

где  $N$  — число групп показателей.

В статистике качества и уровня жизни могут быть использованы экспертные оценки. Например, американская некоммерческая организация «Комитет по демографическому кризису» на базе данных официальной статистики, результатов анкетных опросов и экспертных оценок за 2003 г. провела исследование качества жизни в 100 крупнейших городах мира. Качество жизни оценивалось по 10-балльной шкале со следующими частными показателями: стоимость питания (доля семейных расходов на питание), жилищные условия (число жителей на 1 комнату), качество жилья (доля домов и квартир с водопроводом и электричеством), связь (число телефонов на 100 жителей), образование (доля детей, обучающихся в школе), здравоохранение (детская смертность на 1000 живорожденных), общественная безопасность (число убийств в год на 100 тыс. жителей), тишина (уровень наружного шума), уличное движение (средняя скорость в час пик), чистота воздуха. Самыми лучшими для жизни по всем показателям оказались Монреаль, Мельбурн, Сиэтл (они набрали по 86 баллов), а наихудшим — Лагос (19 баллов). В некоторых наших (в том числе бывших) городах качество жизни оценивается так: в Киеве — 74 балла, в Москве — 64, в Санкт-Петербурге — 62, в Ташкенте — 60 баллов [2, с. 77–78].

Было высказано предложение о расчете обобщающего показателя как средневзвешенной величины частных показателей уровня жизни (групп показателей). Веса служат экспертные оценки их долевого значения (весомости), т.е. сумма весов равна единице. При этом важно предварительно привести все частные показатели уровня жизни к единой размерности (единой шкале), и эта задача решается с использованием относительных величин их динамики.

Примером такого показателя может служить *индикатор напряженности*. Его составляющими являются степень обеспеченности потребительскими товарами; уровень преступности; степень недовольства населения комплексом нерешенных социально-политических, экономических и экологических проблем. На базе этих данных более чем в 100 городах и во всех регионах страны исчислен индекс: величина от 0 до 0,4 свидетельствует о социальной стабильности; от 0,4 до 0,8 — о социальной напряженности; от 0,8 до 1,4 — о локальных конфликтах; от 1,4 до 2,0 — о социальных взрывах в регионе; свыше 2,0 — о массовых социальных взрывах [1, с. 76].

Существуют предложения построить обобщающий показатель уровня жизни населения, используя метод главных компонент или его обобщение — факторный анализ. В соответствии с этим методом обобщающий показатель уровня жизни представляет собой линейную комбинацию исходных показателей, приведенных к сопоставимому виду:

$$F_i = \sum_{(j)} a_{ij} X_j + \varepsilon_i,$$

где  $X_j$  — исходный показатель;  $a_{ij}$  — нагрузка  $i$ -го фактора на  $j$ -й показатель;  $\varepsilon_i$  — случайная компонента.

Обычно за обобщающий показатель уровня жизни принимают первый фактор или два фактора с наибольшим вкладом в суммарную дисперсию. Содержательная интерпретация выделенных факторов определяется значениями факторных нагрузок  $a_{ij}$ , измеряющих корреляцию выделенного фактора  $F_i$  с исходными показателями  $X_j$ .

Все большее признание получает оценка достигнутого уровня жизни населения путем сопоставления фактических его показателей с нормативными, т.е. по степени удовлетворения потребностей населения в жизненных благах и разнообразных услугах. При таком подходе устраняются многие трудности и недостатки, присущие другим методам оценки.

Совокупность нормативов в наборе показателей уровня жизни образует вектор целей  $\lambda(\alpha_{01}, \alpha_{02}, \dots, \alpha_{0n})$ , а совокупность фактических показателей — вектор достигнутых результатов

$S(a_{11}, a_{12}, \dots, a_{1n})$ . Тогда величина угла между ними явится мерой пропорциональности развития, а произведение отношения длин векторов на  $\cos \varphi$  (угла между векторами) — мерой степени приближения к целевому (нормативному) состоянию:

$$\sigma_{\varphi} = \frac{|\bar{S}|}{|\bar{\lambda}|} \cos \varphi,$$

где  $|\bar{S}| = \sqrt{\sum_{i=1}^n \alpha_{ij}^2}$  — длина вектора результатов;  $|\bar{\lambda}| = \sqrt{\sum_{i=1}^n \alpha_{0i}^2}$  — длина вектора целей;  $i = 1, 2, \dots, n$  — компоненты векторов.

Отношением скалярного произведения векторов к произведению их длин определяется

$$\cos \varphi = (\bar{S} \bar{\lambda}) / (|\bar{S}| |\bar{\lambda}|),$$

где  $(\bar{S} \bar{\lambda}) = \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} \lambda_{0i}$ .

Закончить приведенный анализ целесообразно графиком, на оси абсцисс которого откладывается время, а на оси ординат — величины  $\sigma_{\varphi}$ , фиксирующие степень приближения фактических показателей к нормативным, и выравненные значения таких приближений [2, с. 78–79].

При таком подходе к оценке уровня жизни в задачу статистики не входит обсуждение самих норм — они принимаются за рациональные, хотя и будут постоянно пересматриваться и совершенствоваться. Нормы воспринимаются не только как цель, но и как условия всестороннего развития личности.

Учитывая практические потребности статистики, авторы коллективной монографии под руководством чл.-корр. РАН И. И. Елисеевой предложили упрощенный вариант расчета обобщающего показателя уровня жизни населения. Он представляется как средневзвешенная величина из частных показателей уровня жизни, выражающих соотношение фактического потребления материальных благ и услуг по их группам и видам в среднем на одного человека и норм этого потребления [2, с. 79].

Весами в средней величине выступает доля стоимости каждого фактического потребления в общей стоимости нормативного набора благ и услуг. При этом фактическое потребление принимается в объеме не выше нормативного и любое превышение нормы оценивается в 1,0. Следовательно, в целом критериальным значением такого показателя уровня жизни является та же 1,0 (при условии, что по всему набору благ и услуг, вошедших в расчет показателя, их фактическое потребление достигло нормативного). Если услуга не планируется и нет норм по ее потребностям, то в числителе и знаменателе показателя уровня жизни она учитывается по фактической стоимости.

При расчете интегрального показателя уровня жизни по данной методике искажающее влияние может оказать стоимость, поскольку она определяет весовые коэффициенты частных показателей. Поэтому, по мнению авторов методики, целесообразно находить общий показатель уровня жизни не только в виде средневзвешенной величины из частных показателей, но и в виде их простой средней (соблюдая при этом критериальное значение частных показателей — 1,0) [2, с. 80].

Предлагаемая В. Н. Бобковым (Всероссийский центр мониторинга уровня жизни, г. Москва) структура интегрального показателя уровня жизни основана на системе компонентных интегральных показателей и заключается в их обобщении путем нахождения средневзвешенного индекса из компонентных индексов с взвешиванием по коэффициентам настоятельности потребностей [1, с. 79]. Обобщение компонентов производится индексированием  $I_{ji}$  с помощью системы взвешивающих коэффициентов, рассчитанных на базе коэффициентов эластичности потребления:

$$I_{ji} = \sum_{j=1}^n b_j \frac{X_{ji}}{X_{j0}},$$

где  $X_{ji}$  — фактическое условие жизни  $j$  (здоровье, питание и др. или их составляющие) данного объекта  $i$  (страны, региона, города и др.);  $X_{j0}$  — условие жизни базовое;  $b_j$  — взвешивающий коэффициент данного условия жизни.

В работе [1] предлагается следующая технология расчета интегрального показателя, названного *уровнем социального развития*. Управление формированием образа жизни населения в необходимом для общества направлении считается эффективным, если от одного периода социального планирования к другому уровень его развития возрастает, приближаясь к объективно необходимой величине — целевому показателю. Если в качестве последнего принять уровень социального развития *идеальной* (эталонной) группы, принимаемый за предел, то можно ожидать, что реальный уровень развития населения любого региона будет ниже.

Для принятия решения о мерах, необходимых для повышения уровня социального развития населения региона в плановом периоде, нужна модель. Предлагаемая модель основывается на сравнении нормативных (или целевых) показателей (в модели они названы эталонными) и фактических показателей, характеризующих достигнутое состояние развивающейся социальной группы (в данном случае социальная группа — население региона). Суть этой модели в следующем. Каждая социальная группа характеризуется совокупностью показателей  $S$ , образующих систему, так как: 1) они характеризуют социальный образ как целое, хотя каждый из показателей характеризует только определенную сторону этого образа; 2) каждый из них одновременно является целью для одних процессов функционирования социальной системы и результатом других процессов, протекающих в системных объектах более высокого порядка. Считается, что два социальных образа различаются, если хотя бы один  $\Pi_i$ -й показатель из набора  $S^A$ , описывающего образ первой группы, численно отличается от  $\Pi_i$ -го показателя из набора  $S^B$ , описывающего образ второй группы. Иначе говоря, если  $S^A = \{\Pi_1^A, \Pi_2^A, \dots, \Pi_n^A\}$  и  $S^B = \{\Pi_1^B, \Pi_2^B, \dots, \Pi_n^B\}$  — образы двух групп, то  $S^A \neq S^B$ , если хотя бы один из показателей  $\Pi_i^A \neq \Pi_i^B$ . Эталон социального образа группы обозначается  $S^A$ . Всем показателям эталона  $S^A$  присваиваются предельные значения. Расчеты начинаются с вычисления разностей между фактическими показателями социального образа группы ( $\Pi_{fi}$ ) и эталонным ( $\Pi_{ei}$ ). Значение уровня социального развития группы (населения региона), или степень «близости» фактического социального образа к эталонному, рассчитывается по формуле

$$УСР_i = 1 - \frac{d_{i0}}{C_0},$$

где  $d_{i0} = [\sum_{j=1}^n (x_{ij} - x_{0j})^2]^{\frac{1}{2}}$ ;  $C_0 = \bar{x} - 2Sd$ ;  $\bar{x} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^t d_{i0}$ ;  $Sd = [\frac{1}{t} \sum_{i=1}^t (d_{i0} - \bar{x})^2]^{\frac{1}{2}}$ ;

$x_{ij}$  — реализация  $j$ -го свойства на  $i$ -м объекте ( $\Pi_{\Phi}$ );  $x_{0j}$  — реализация  $j$ -го свойства в эталонном объекте ( $\Pi_{\gamma}$ ).

В этом таксономическом показателе применяется матрица данных, составленная из стандартизованных значений признаков. Стандартизация позволяет избавиться от единиц измерения (стоимостных и натуральных). На предварительном этапе расчетов все признаки исходной совокупности преобразовываются в стимуляторы. Конечно, и при таком подходе к общей оценке уровня жизни методологические проблемы остаются. В частности, не все характеристики условий уровня жизни населения и всестороннего развития личности могут быть учтены. Однако именно потребление благ и услуг в совокупности отражают расширяющуюся и обогащающуюся материальную базу жизни.

### Список литературы

1. *Евченко, А. В.* Прогнозирование и программирование социального развития региона в переходной экономике: ресурсный подход / А. В. Евченко, Э. Н. Кузьбожев; науч. ред. д-р экон. наук, проф. Э. Н. Кузьбожев. — Курск: Изд-во РОСИ, 2006. — 216 с.
2. Социальная статистика / под ред. чл.-корр. РАН И. И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 416 с.
3. *Карлик, А. Е.* Сценарий стратегического развития промышленности российского Северо-Запада / И. А. Максимцев, А. Е. Карлик, В. Е. Рохчин // Экономика и управление. — 2012. — № 12 (86).

*Статья представлена в научно-редакционный совет 29.10.2013 г.*

Т. В. Миролюбова<sup>1</sup>

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В настоящий период в России осуществляется переход к инновационной экономике. Как показывает зарубежный опыт, наиболее эффективным инструментом этого перехода могут стать региональные инновационные кластеры.

Существуют различные точки зрения на сущность и природу инновационного кластера. Так, представители Токийского института технологий *Carlos A. Carvaja* и *Chihiro Watanabe* определяют их следующим образом: «... инновационные (или интеллектуальные) кластеры — это кластеры, нацеленные на создание принципиально новых видов продукции, образующиеся вокруг известных университетских или исследовательских центров и характеризующиеся быстрой сменой выпускаемой продукции» [1].

В ходе научных дискуссий в рамках Четвертой международной конференции по технологической политике и инновациям, проходившей в Бразилии в июне 2000 г., была разработана типология кластеров по степени инновационности:

1) «... зависимый или усеченный кластер, состоящий из звеньев технологически взаимосвязанных предприятий, иногда значительно разрозненных территориально, деятельность которых ограничена набором типовых функций (добыча ресурсов, обработка, обогащение, отправка). Применяемые технологии являются достаточно современными, но не передовыми. Новые технологии поступают на производство в виде готового к немедленному использованию продукта;

2) индустриальный кластер, представляющий собой группу совместно работающих компаний, производящих типовые продукты или услуги. Использование новых технологий ограничено сферой контроля качества и управления персоналом;

3) инновационно-индустриальный кластер, в состав которого входит группа совместно работающих компаний, производящих продукты и услуги, требующие постоянного обновления, повышения качества продукции, реализации новых функциональных возможностей. Участники кластера имеют постоянные и устойчивые связи с научно-исследовательскими центрами и образовательными учреждениями;

4) проинновационный кластер, состоящий из компаний, нацеленных на ведущие мировые стандарты. Участники кластера фокусируются на скорейшем приобретении необходимых знаний и технологий с целью повышения конкурентоспособности;

5) инновационно-ориентированный кластер, представляющий собой группу компаний, использующих передовые знания и технологии, привлекающих талантливых специалистов из разных стран мира. Участники кластера являются потребителями и генераторами венчурного капитала, определяют направления научных исследований университетов и образовательных учреждений посредством предъявления спроса на них» [2]. Данный кластер, по сути, определяет промышленную, инвестиционную и социальную структуру региона.

---

<sup>1</sup> Татьяна Васильевна Миролюбова, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории Пермского государственного национального исследовательского университета, д-р экон. наук, профессор, e-mail: mirolubov@list.ru



Согласно определению Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, «... инновационные кластеры — это кластеры, развивающиеся в так называемых новых секторах, таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с творческой деятельностью (например, кинематография). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимой в высших учебных заведениях и исследовательских организациях» [3].

Комиссия ЕС определила инновационный кластер следующим образом: «Инновационный кластер — это группа независимых предприятий (инновационные стартапы, малые, средние и крупные предприятия, а также научно-исследовательские организации), работающих в определенной области НИОКР в регионе и нацеленных на осуществление инновационной деятельности при интенсивном взаимодействии, совместном использовании средств, обмене знаниями и опытом, а также эффективном содействии передаче технологий и распространению информации среди предприятий в кластере» [4].

Бразильские ученые *I. Bortagaray* и *S. Tiffin* дали такое определение инновационного кластера: «Это группа фирм, исследовательских центров и инвесторов, работающих вместе в одном регионе для создания новых технологий, продуктов и предприятий. Они тесно взаимосвязаны, их коллективная производственная деятельность базируется на основе знаний и обучения» [5].

Английский ученый *D. A. Hart*, изучив различные определения, выделил несколько типов инновационных кластеров и сформулировал их ключевые характеристики (см. таблицу) [6].

Анализируя представленные определения, можно отметить принципиальные особенности инновационного кластера, связанные с особой значимостью исследовательской сферы. Именно исследовательские и проектные организации обладают уникальным ресурсом; именно от них напрямую зависит развитие высокотехнологичных отраслей; только благодаря применению результатов проводимых ими НИОКР можно многократно увеличивать добавленную стоимость, при этом знания играют роль главного ресурса. Представляется, что для успеха инновационного кластера необходимо сконцентрироваться на предпринимательстве и коммерциализации технологий.

Из сказанного следует, что *в состав ядра инновационного кластера входят высокотехнологичные предприятия, причем между ними (как и в «обычном» кластере) существуют и конкуренция, и кооперация*. Иными словами, для оценки величины инновационного кластера необходимо определять занятость именно на высокотехнологичных предприятиях. В зарубежной литературе по инновационным кластерам понятия «инновационный кластер» и «высокотехнологичный кластер» используются в качестве синонимов.

Консалтинговая компания *Cambridge Investment Research (CIR)* (Fairfield, штат Айова, США) определяет высокотехнологичные предприятия следующим образом: «Высокотехнологичная компания — это такая компания, продукция и деятельность которой являются результатом коммерческих инвестиций в исследования и разработку новых научных и технологических решений» [7].

Согласно подходу, принятому в Министерстве занятости, профессиональной подготовки и труда штата Британская Колумбия (США), «... высокотехнологичная компания — это такая компания, в которой более 50% работников являются «профессионалами в сфере высоких технологий» либо менеджерами таких профессионалов.

Ключевые характеристики инновационных кластеров<sup>1</sup>

Тип кластера	Характер взаимосвязей в кластере	Характеристики кластера	Примеры отраслей/ регионов.
Тип А. Связанные кластеры (Cohesive Clusters)	Выступают в качестве местных производственных объединений с отраслевой специализацией; характерны внерыночные эффекты, не связанные с торговлей; широкий информационный обмен; высокая степень разovitости внутренних производственных связей	В большинстве своем это небольшие фирмы; расположены в городах, чаще всего в их внутренних, центральных районах; это быстро меняющиеся фирмы, гибко и оперативно реагирующие на изменения; вход на рынок и выход из него свободный; характерна «открытость»	Ювелирный квартал (Бирмингем, Великобритания)
Тип В. Новые промышленные районы (New Industrial Districts)	Внерыночные эффекты, связанные и не связанные с торговлей; установленные торговые взаимосвязи между фирмами, а также транспортные и информационные связи; стабильные производственные отношения между фирмами	В состав входят крупные, малые и средние предприятия; кластеры расположены за чертой города; торговля осуществляется на глобальных макрорынках; предприниматели пытаются воздействовать на внешнюю среду путем предварительного планирования производства и поставок; придерживаются отношений по принципу «закрытый клуб»	Силиконовая долина (Калифорния, США); М4. Водородная магистраль (Великобритания)
Тип С. Инновационная миля (Innovative Milieux)	Отношения основаны на личном доверии; реализуются высокорискованные проекты путем установления общих согласованных целей; очень тесные торговые и неторговые связи между фирмами	В большей степени малые и средние предприятия; удаленное от городских территорий расположение; высокая значимость общественного/ социального капитала; высокая степень вовлеченности	Эмилия-Романья (Италия); Северовосточный Милан (Италия)
Тип D. Кластеры, расположенные в непосредственной близости (Proximity Clusters)	Относительно близкое пространственное расположение; инновации, основанные на знаниях; более прочными являются внешние, а не внутренние связи; изготовление серийной продукции, продукции под заказ	Малые и средние предприятия, микропредприятия; расположены за чертой города; торговля осуществляется на глобальных микрорынках; локальная зона (определенный ограниченный район) понимается скорее как местоположение, территория, а не элемент производственной системы	Хартфордшир (Великобритания)

<sup>1</sup> Сост. по: *Hart, D.A.* Innovation clusters: key concepts / The University of Reading, United Kingdom [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.reading.ac.uk/LM/LM/fulltxt/0600.pdf](http://www.reading.ac.uk/LM/LM/fulltxt/0600.pdf) (дата обращения: 24.08.2012).

Профессионалом в сфере высоких технологий является сотрудник, который:

- выполняет анализы, конструкции или разрабатывает информационные системы на основе компьютерных и других технологий;
- выполняет анализы, конструкции или разрабатывает научные либо технологические продукты, материалы, устройства или процессы;
- выполняет научные исследования и экспериментальные разработки;
- занимается продажей или маркетингом вышеуказанных услуг, систем, продуктов или исследований.

Сотрудник высокотехнологичной компании, который занимается розничной продажей любого из вышеуказанных продуктов, не является «профессионалом в сфере высоких технологий» [8].

Эксперты компании *CIR* разделили организации, относящиеся к высокотехнологичным кластерам, на три категории, или яруса:

*первый ярус* — ядро высокотехнологичных кластеров. К ним относятся компании, полностью удовлетворяющие указанному выше определению. Это компании, производящие высокотехнологичную продукцию;

*второй ярус* — компании или организации, обладающие компетенциями в высоких технологиях. Как правило, они поддерживают высокотехнологичные компании первого уровня, но не должны входить в них. Они могут иметь патенты, но в основном это консультанты, которые выполняют исследования для других компаний и развивают технологии. Они не владеют производимым продуктом или линейкой продуктов;

*третий ярус* — компании или организации, существующие в основном для поддержки высокотехнологичных компаний первого и, возможно, второго яруса. Они не владеют новыми технологическими знаниями, не проводят фундаментальных исследований, но без них невозможно существование компаний первого и второго ярусов. К ним относятся маркетинговые компании, патентные поверенные, общие компании по поддержке бизнеса, а также производители простых компонентов или корпусов, которые могут использоваться в высокотехнологичных продуктах, но не используют новые открытия в сфере науки и техники (например, производители металлорежущих станков») [7].

Учитывая представленные выше подходы и определения, дадим *авторское определение*: *инновационный (высокотехнологичный) кластер* — это группа независимых организаций, расположенных в пределах региона, которые используют в своей ключевой деятельности НИОКР, интеллектуальную собственность и нематериальные активы; конкурируют, кооперируются и взаимодействуют, находясь в единой цепочке накопления стоимости высокотехнологичных продуктов (товаров и услуг).

Подчеркнем, что к ядру инновационного кластера могут относиться компании, производящие как товары (материально-вещественная форма), так и нематериальные услуги (нематериальная форма). Это отличает инновационный кластер от промышленного, в котором в ядро входят только компании, производящие товары (материально-вещественная форма). Безусловно, в современном мире к высокотехнологичным будут относиться информационные технологии (ИТ), Интернет и телекоммуникации; «науки о жизни» и фармацевтика; «зеленые технологии».

Итак, важнейшая особенность инновационных кластеров заключается в том, что их основой являются знания. Благодаря зарождению и распространению инноваций на основе знаний в кластерах можно многократно увеличивать добавленную стоимость. Эти знания генерируются университетами, академиями и научно-исследовательскими организациями, которые являются базовыми элементами инновационных кластеров.

Поэтому в зарубежной литературе можно встретить название «кластер, основанный на знаниях» (*knowledge-based cluster*).

В качестве примера инновационного кластера рассмотрим Бостонский кластер «наук о жизни», описанный М. Портером. Как видно из рисунка, конечным звеном цепочки «добавления стоимости», стимулирующим развитие сопряженных и сопутствующих производств всех остальных участников кластера, являются медицинские клиники. Спрос со стороны клиник на биологические и биофармацевтические продукты побуждает научно-исследовательские и образовательные учреждения к осуществлению прикладных и фундаментальных научных разработок. Успешное развитие клиник, производителей биологических и биофармацевтических продуктов, научно-исследовательских и образовательных учреждений порождает спрос с их стороны на хирургические инструменты, медицинское оборудование, диагностические средства и т.д., стимулируя рост этих видов производств в регионе. Кроме того, постоянные устойчивые взаимосвязи всех участников кластера способствуют трансформации идей и изобретений в инновации, а инноваций — в конкурентные преимущества как участников кластера, так и региона в целом. Это укрепляет конкурентные преимущества региональных производителей на региональном, национальном и мировом рынках.

По информации правительства штата Массачусетс, в Бостонский кластер «наук о жизни» входит около 600 биотехнологических компаний, более 475 производителей медицинских инструментов и оборудования и более 75 фармацевтических компаний; общая занятость в них составляет 75 тыс. человек. При этом примерно 60% компаний с численностью занятых менее 50 человек относятся к молодым инновационным компаниям. В 2006 г. топ-20 компаний Бостонского кластера генерировали более 23 млрд долларов чистого дохода. Финансовая основа функционирования этого кластера — венчурный капитал, сконцентрированный в штате Массачусетс [9].

Показательно, что возникновение Бостонского кластера связано с высоким уровнем развития научных исследований в этом регионе. Кластер является частью одного из крупнейших мировых инновационных центров «Route 128» («Шоссе 128»), или «Бостонский маршрут», расположенного в пределах окружной дороги вокруг Бостона и считающегося центром интеллектуальной элиты США. Именно в этом регионе находятся Гарвардский и Северо-Восточный университеты, Массачусетский технологический институт (MIT). В течение многих лет «Route 128» сравнивают с Силиконовой долиной.

Таким образом, для формирования и развития инновационных кластеров необходима высокая концентрация научных и исследовательских организаций в определенном городе или регионе.

Интересна история развития «Route 128». Первые цифровые компьютеры были созданы расположенными здесь компаниями в 1950-х гг. С середины 1970-х гг. Бостон стал эпицентром производства мини-компьютеров. Быстрый рост коммерческого спроса на мини-ЭВМ привел к появлению местных технологических гигантов, в том числе *Digital Equipment Corporation*, *Wang*, *Prime Computer*, *Data General* и *Apollo*. Возникли многочисленные малые предприятия, связанные с этими гигантами, а также спин-офф-процессы, что привело к трансформации производственной базы местной экономики. Изменения произошли настолько быстро, что получили название «массачусетское чудо». «Но «чудо» было недолгим, так как недостаток инвестиций в стартапы ранней стадии и неспособность крупных производителей мини-компьютеров своевременно реагировать на изменение спроса в пользу персональных компьютеров привели к смещению баланса сил в районе Бостона. За три года производители мини-компьютеров потеряли более 40000 рабочих



Бостонский кластер «наук о жизни» (сост. по: *Porter, M.* Cluster Conference Canada 11.07.03 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.isc.hbs.edu/pdf/Montreal\\_Cluster\\_Conference\\_2003.11.07\\_ckrb.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/Montreal_Cluster_Conference_2003.11.07_ckrb.pdf). дата обращения 16.02 2009)

мест, а штат Массачусетс к концу 1980-х гг. утратил свои позиции в качестве наиболее известного высокотехнологичного региона в США» [10].

То, что происходило в регионе, интересно описано одним из очевидцев «бума» в «Route 128»: «Примерно в середине 80-х гг. большинство компаний переехало из «Route 128» в муниципальные районы на западе штата. Это произошло главным образом потому, что вещи в «Route 128» слишком подорожали, а поездка на работу стала сущим адом...

На пике бума «Route 128» офисные помещения стали сдавать очень дорого и их стало трудно найти. Многие «стартапы» решили перебраться в Framingham, Natick и Westborough, где предлагали больше офисов по лучшей цене. Такие компании, как Prime Computer, Data General, Bytex, Bosc и другие, решили: «Go West!» в пользу лучшей аренды, меньшего трафика и больших налоговых льгот» [11].

Утрата лидерских позиций побудила правительство штата принять экстренные меры. Рамочные условия региональной государственной политики были заложены в программе «Выбор в пользу конкурентоспособности» («Choosing to Compete»). Эта активная, и даже агрессивная, по оценкам экспертов, политика правительства штата в начале 1990-х гг., направленная на переориентацию экономики на высокие технологии, обеспечила успех в экономическом развитии.

«На протяжении большей части 1990-х гг. и до 2002 г. региональная политика экономического развития была основана на данной программе. В ее основе лежал ряд инициатив, направленных на стимулирование создания новых рабочих мест, привлечение нового бизнеса, а также на развитие существующих фирм. Были определены 34 экономические зоны на территории штата Массачусетс, каждая со своими уникальными потребностями развития и потенциалом. Были установлены шесть общих целей: 1) улучшение делового климата для всех бизнес-кластеров; 2) поддержка предпринимательства и инноваций; 3) подготовка кадров для будущего; 4) построение информационной инфраструктуры для XXI в.; 5) обеспечение экономического роста, гармонизированного с общественными интересами и окружающей средой; 6) повышение результативности деятельности регионального правительства» [12].

В середине 1990-х гг. Бостон и «Route 128» посещали делегации из других штатов с целью заимствования опыта одного из наиболее интенсивно развивающихся инновационных центров в мире, сумевшего из оборонно-промышленного комплекса осуществить диверсификацию в софт, биотехнологии, медицинскую технику, финансовые услуги и стать крупнейшим импортером венчурного капитала в США.

Сегодня, по мнению экономистов, венчурных капиталистов и технологов, конкурентные преимущества и перспективы Бостона лежат в таких областях, как программное обеспечение и биотехнологии. Это связано с высокой концентрацией выпускников Массачусетского технологического института, Гарвардского и Бостонского университетов и др.

Исследование, проведенное в 2004 г. МИТ и Банком Бостона, показало, что «... выпускниками МИТ были основаны 4000 компаний с численностью занятых 1,1 млн человек, имеющих 232 млрд долларов объема продаж по всему миру. Если бы компании, основанные выпускниками МИТ, создали независимое государство, это была бы 24-я по величине экономика в мире — где-то между Южной Африкой и Таиландом. Массачусетс имеет самое большое количество патентных заявок на душу населения среди всех штатов» [13].

Развитие, основанное на инновациях, обеспечило региону штата Массачусетс лидирующие позиции в стране. Так, журнал Forbes в своем рейтинге «качества жизни» в 2010 г. поставил штат Массачусетс на 1-е место в США. Эта оценка включает в себя показатели школьного образования, здравоохранения, преступности, стоимости жизни и уровня бедности [14].

Показательно, что в 2011 г. в штате Массачусетс появился новый правительственный документ «Выбор в пользу конкурентоспособности в XXI веке» («Choosing to Compete in the XXI Century»). В этом документе изложены новая экономическая политика и стратегический план развития штата. В предисловии сказано: «Мы не можем быть удовлетворены, пока существует хотя бы один житель, который ищет работу. Это означает, что мы должны инвестировать в образование, в инновационные отрасли, которые расширяют возможности; в малые предприятия, которые являются основой нашей экономики, и в инфраструктуру, которая поддерживает все это. Мы должны снизить затраты на организацию бизнеса и упростить процедуру его ведения, чтобы компании могли принимать на работу новых людей; устранить необоснованные барьеры, будь то устаревшие нормы, наращивание страховых премий в медицинском страховании или ограничение доступа к капиталу для малого бизнеса» [15]. В данном документе подчеркивается, что ключевым фактором конкурентоспособности штата является качество человеческого капитала [15].

На предстоящие годы этим планом предусмотрены:

- обучение и подготовка кадров со средним уровнем квалификации;
- поддержка инноваций и предпринимательства;
- инвестиции в региональное развитие с использованием местных возможностей;
- упрощение правил ведения бизнеса;
- решение проблем конкурентоспособности по издержкам [15].

Таким образом, опыт американских штатов показывает, что формирование и развитие инновационных кластеров является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности регионов и тесно связано с поддержкой образования и научных исследований региональными правительствами. В то же время обеспечение конкурентоспособности регионов — это вопрос их выживаемости в глобальной экономике XXI века.

### Список литературы

1. *Carvaja, C. A.* Lesson from Japan's Clustering Behavior / C. A. Carvaja, C. Watanabe // Dynamics of Manufacturing Sectors in Japan Tokyo Institute of Technology. — 2004.
2. 4<sup>th</sup> International Conference on Technology Policy and Innovation. — Curitiba, Brazil. — 2000. Aug. 28–31.
3. Концепция кластерной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.poria.ru/files/konc\\_klastern\\_259\\_10.doc](http://www.poria.ru/files/konc_klastern_259_10.doc) (дата обращения: 15.05.2008).
4. Community framework for state aid for research and development and innovation. Official Journal of the European Union. — 2006. — С. 323/01 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.innoviscop.com/en/definitions/innovation-clusters> (дата обращения: 24.08.2012).
5. *Bortagaray, I.* Innovation clusters in Latin America / I. Bortagaray, S. Tiffin // Presented at International Conference on Technology Policy and Innovation. — Curitiba, Brazil. — Aug. 28–31, 2000.
6. *Hart, D. A.* Innovation clusters: key concepts. The University of Reading, United Kingdom [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.reading.ac.uk/LM/LM/fulltxt/0600.pdf](http://www.reading.ac.uk/LM/LM/fulltxt/0600.pdf) (дата обращения: 24.08.2012).
7. Cambridge Investment Research [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cambridgeinvestmentresearch.com/> (дата обращения: 25.08.2012).
8. [http://www.labour.gov.bc.ca/esb/facshts/high\\_tech.htm](http://www.labour.gov.bc.ca/esb/facshts/high_tech.htm) [Электронный ресурс]. Дата обращения 12.05.2013.

9. The Official Website of the Commonwealth of Massachusetts [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.mass.gov](http://www.mass.gov) (дата обращения: 17.02.2009).
10. The Massachusetts Miracle: High Technology and Economic Revitalization. Ed. Lampe D // The MIT Press. — 1988.
11. High Tech in the Hub [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.hightechinthehub.com/2011/03/brief-history-of-boston-high-tech/](http://www.hightechinthehub.com/2011/03/brief-history-of-boston-high-tech/) (дата обращения: 25.08.2012).
12. Massachusetts-Economic policy [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.city-data.com/states/Massachusetts-Economic-policy.html> (дата обращения: 25.08.2012).
13. Route 128: Birthplace of the Digital Age [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bizcloudnetwork.com/route-128-birthplace-of-the-digital-age-2> (дата обращения: 25.08.2012).
14. Top 10 states in Forbes quality of life index [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econpost.com/business/top-10-states-forbes-quality-life-index> (дата обращения: 25.08.2012).
15. Coosing to Compete in the 21st Century. An Economic Development Policy and Strategic Plan for the Commonwealth of Massachusetts [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mass.gov/hed/docs/eohed/economicdevpolicystrategy.pdf> (дата обращения: 25.08.2012).

*Статья представлена в научно-редакционный совет 20.08.2013 г.*



*В.А. Плотников<sup>1</sup>, Ю.В. Вертакова<sup>2</sup>*

**РАСШИРЕНИЕ РЕСУРСНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ  
ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Реализацию амбициозных планов ускорения инновационного развития экономики России тормозит дефицит специалистов. При этом ресурсных возможностей государственных учреждений профессионального образования явно недостаточно для решения поставленных задач. Одним из вариантов решения этой задачи является формирование универсальных институтов, соединяющих механизмы планового регулирования и рыночного саморегулирования экономики, например института государственно-частного партнерства (ГЧП). Этот институт позволяет органам государственной власти и местного самоуправления, учреждениям и предприятиям общественного сектора экономики, с одной стороны, и представителям частного бизнеса, с другой, сформировать и развивать систему взаимовыгодных долгосрочных экономических и организационных отношений.

Подчеркнем, что ГЧП строится как система равноправных и взаимовыгодных отношений государства и бизнеса. Государственные структуры за счет участия в ГЧП-проектах достигают общественно значимых целей (развитие инфраструктуры, повышение качества медицинского обслуживания населения, решение экологических проблем и др.), а организации бизнеса — собственных предпринимательских целей (рост прибыльности, повышение капитализации, выход на новые рынки и др.). Объединение усилий сторон в рамках ГЧП приводит к синергетическому эффекту и экономии ресурсов.

Российский и мировой опыт показывает, что сотрудничество государства и бизнеса, как правило, практикуется в отраслях, важных для развития экономики и социально значимых для общества, но недостаточно прибыльных для предпринимателя из-за высокой капиталоемкости, длительных сроков окупаемости вложений, высоких рисков и др. Если эти факторы проявляются совместно, то для развития подобных отраслей и видов экономической деятельности используются стратегии формирования партнерства государства и частного бизнеса. Создаются совместные предприятия со смешанным государственно-частным капиталом, реализуются совместные социально значимые бизнес-проекты и др.

Государство в условиях ГЧП выступает в роли особого субъекта экономических отношений, использующего частную форму капитала для достижения определенных общественных целей. В этом смысле государство уходит от чисто политических и административных функций и само становится специфическим субъектом экономики [1].

Особенно актуализировалась проблематика ГЧП в современных посткризисных условиях, прежде всего — на региональном уровне, что авторы отмечали в своих исследованиях [2, 3 и др.]. Сегодня государство испытывает необходимость реализации социально

---

<sup>1</sup> *Владимир Александрович Плотников*, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук, e-mail: plotnikov2000@ya.ru

<sup>2</sup> *Юлия Владимировна Вертакова*, заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, д-р экон. профессор, наук, e-mail: vertakova7@ya.ru

значимых проектов, направленных на повышение качества жизни населения (развитие транспортной системы, коммунального хозяйства, медицинского обслуживания, образования и т.д.), однако у него зачастую недостает бюджетных ресурсов для их осуществления. Логичным в этой ситуации выглядит привлечение к таким инициативам частного бизнеса.

В сложном положении оказались и частнопредпринимательские структуры. Неопределенность деловой среды, обусловленная затянувшимся кризисом, порождает нестрахуемые риски, избежать которых можно лишь в кооперации с государством. Таким образом, сегодня ГЧП выступает в качестве формы взаимовыгодного сотрудничества власти и бизнеса.

Проблема формирования и развития ГЧП достаточно исследована в экономической и управленческой литературе. Ряд авторов [4–6 и др.] рассматривают роль государства в функционировании современной экономики, другие ученые [7–10 и др.] подробно раскрывают в своих работах сущность государственно-частного партнерства, процессы его формирования и функционирования. Подобные вопросы также активно освещались в докладах Всемирного банка. При непосредственном участии или поддержке Всемирного банка и Международного валютного фонда регулярно проводятся исследования, касающиеся различных аспектов взаимоотношений бизнеса и власти, а также состояния мировой экономики в условиях преодоления последствий экономического кризиса и возможностей использования долговых инструментов при финансировании проектов на основе ГЧП.

Ключевые проблемы и условия развития ГЧП на различных уровнях власти (государственном, региональном, муниципальном) глубоко изучаются российскими исследователями. При этом особое внимание уделяется анализу различных форм стратегических партнерств бизнеса и власти, особенностям ГЧП в российских условиях и политико-правовым аспектам организации таких партнерств.

С. Рожковой [11] сделана попытка выявить наиболее приоритетные сферы реализации проектов ГЧП в странах с различным уровнем социально-экономического развития. Для обработки автором была использована выборка из 915 случайно отобранных ГЧП-проектов. Это позволило выявить прямую зависимость между уровнем социально-экономического развития страны и интенсивностью использования ГЧП. Оказалось, что наибольшую активность в этом плане проявляют страны G7, а наименьшую — развивающиеся. При этом в наиболее бедных странах мира ГЧП-проекты вообще не реализуются.

Мы объясняем выявленную зависимость следующими обстоятельствами.

Во-первых, чем выше уровень социально-экономического развития страны, тем сложнее организованы ее экономика и социальная сфера. Согласно закону необходимого разнообразия Р. Эшби, для эффективного управления сложной системой требуется адекватное усложнение системы управления. Одним из направлений такого рода усложнения является развитие ГЧП.

Во-вторых, несмотря на различие страновых моделей государственного регулирования экономики (американской, японской, немецкой, французской и т.д.), с ростом уровня экономического развития власти больше внимания уделяют социальной политике. На первый план выходят вопросы развития человеческого потенциала и человеческого капитала. Именно в этой области проекты ГЧП оказываются эффективными. При этом они одновременно удовлетворяют интересы и государства, и бизнеса.

В-третьих, при всем различии подходов к реализации национальной бюджетной политики в целом правительства более развитых стран распоряжаются большими объемами бюджетных ресурсов. Часть из них может быть направлена на реализацию ГЧП-проектов. Их успешному осуществлению способствуют более совершенная институциональная система и система правового регулирования экономики.

Еще один вывод, который можно сделать из анализа приведенных данных, состоит в том, что среди приоритетных сфер реализации ГЧП в странах G7 с большим отрывом лидирует социальная (52,3%). Приоритетна социальная сфера и для ГЧП-проектов во всей представленной выборке. Второй по значимости сферой развития ГЧП является строительство, модернизация и эксплуатация объектов транспортной инфраструктуры.

По оценкам Всемирного банка, приведенным в базе данных на его Интернет-сайте (Private Participation in Infrastructure Projects Database), за 2004–2008 гг. в мире заключено свыше 392 сделок, использующих различные вариации модели ГЧП, на общую сумму более 110 млрд долларов. По сравнению с предыдущей пятилеткой (1999–2003 гг.) количество сделок увеличилось на 60% (в стоимостном выражении — прирост более чем в три раза). По мнению аналитиков Всемирного банка, основными причинами роста числа проектов ГЧП являются более высокая эффективность и скорость реализации проекта при совместном участии государства и бизнеса. Эффективность проектов, реализуемых на принципах ГЧП, увеличивается в среднем на 10%. Отмечается также большая активность в вопросах реализации ГЧП-проектов экономически развитых стран мира.

Анализ показывает, что проекты, выполняемые с использованием модели ГЧП, отличаются отраслевым разнообразием (табл. 1).

*Таблица 1*

**Основные сектора, в которых реализуются и развиваются программы ГЧП\***

Страна	Сектор
Великобритания	Образование, здравоохранение, оборона
Финляндия	Школа и высшее образование, дорожная концессия (Shadow toll)
Ирландия	Транспорт, образование, водоснабжение, утилизация отходов
Италия	Больницы, транспорт, утилизация отходов
Нидерланды	Водоснабжение, скоростное железнодорожное сообщение
Португалия	Аэропорты, дорожная концессия (Shadow toll)
Испания	Дорожная концессия (Real toll), региональные дорожные концессии (Shadow toll)
Япония	Здравоохранение, жилищное хозяйство, информационные технологии, транспорт на региональном уровне
Австралия	Дороги, больницы, исправительные учреждения
ЮАР	Исправительные учреждения, водоснабжение, здравоохранение, образование

\* Источник: Всемирный банк: Public Private Partnerships..., 2003.

Имеющиеся данные подтверждают сформулированный выше тезис о приоритетности проектов ГЧП, реализуемых в социальной сфере, в которой по числу осуществляемых и запланированных проектов лидирует сфера образования. Это подтверждается, в частности, данными по европейским странам (рис. 1).

Несмотря на растущий интерес к ГЧП в теоретических исследованиях и в практике регулирования социально-экономических отношений, многие принципиальные вопросы в этой области пока только обозначены, что связано со спецификой социально-экономических систем национального, регионального и отраслевого уровней. В частности, современная российская

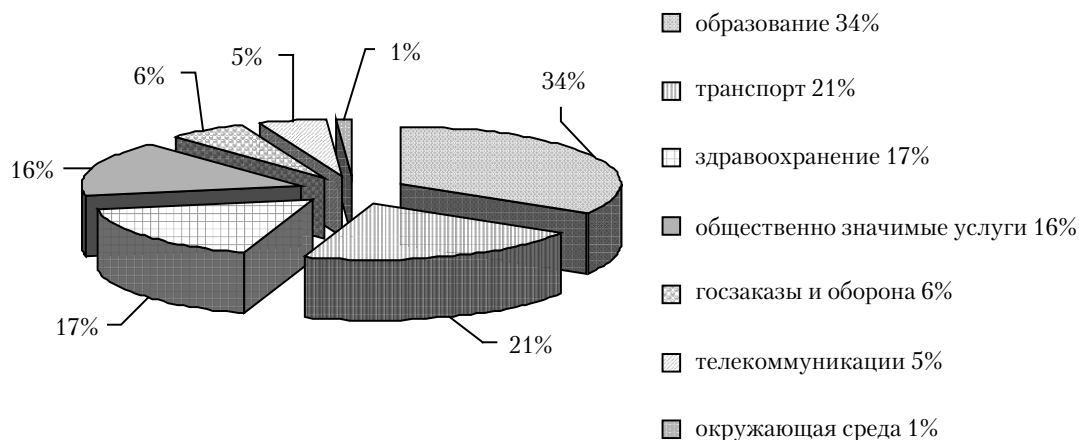


Рис. 1. Распределение проектов ГЧП по сферам экономической деятельности в странах Европы в 2010 г. [12]

практика свидетельствует о явном недоиспользовании потенциала ГЧП, особенно в отраслях социальной инфраструктуры.

Ориентация государственной политики на формирование в России социально ориентированной инновационной экономики актуализирует проблему кадрового обеспечения. Одной из ключевых сфер ГЧП для России является система профессионального образования, с развитием которой связаны создание экономики знаний, инновационная модернизация страны в целом, а также ее регионов и муниципальных образований. Большинство организаций профессионального образования в России являются государственными. Реализация проектов ГЧП в данной сфере расширяет возможности образовательных учреждений в финансировании разработки и освоения новых образовательных программ по заказам работодателей; создании системы непрерывного обучения; внедрении современных информационных технологий в учебный процесс и научно-исследовательскую деятельность; модернизации материально-технической базы; развитии связей с бизнесом в системе «наука — образование — производство». Частно-предпринимательские структуры в рамках проектов ГЧП с образовательными организациями получают возможность приобретения новых компетенций, диверсификации базы прибыли, повышения уровня социальной ответственности, оптимизации налоговой нагрузки и достижения других положительных и стратегически значимых эффектов.

Для изучения специфики образовательных ГЧП-проектов с целью интенсификации их внедрения в российскую практику обратимся к опыту отдельных стран, связанному с реализацией потенциала государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования.

Привлечение частных инвестиций в высшее образование США осуществляется посредством разнообразных организационных форм. Одной из них являются эндаументы — фонды ресурсного капитала, имеющие широкий спектр целевого использования [13]. Так, например, объем фонда Гарвардского университета составляет около 26 млрд долларов; в фонде Йельского университета аккумулировано свыше 12 млрд долларов; эндаументы Принстонского и Стэнфордского университетов составляют свыше 10 млрд долларов. Получаемые доходы распределяются в бюджете вуза на выплату стипендий одаренным студентам, финансирование библиотек, научных исследований и иные цели, связанные с его основной научно-образовательной деятельностью. За счет доходов от эндаументов образовательные организации финансируют проекты, на осуществление которых частных средств попросту не хватило бы.

Другой формой привлечения инвестиций в высшую школу являются фонды, создаваемые государством, бизнесом и совместно государством и бизнесом. Они осуществляют финансирование проектов университетов преимущественно двумя способами: посредством предоставления грантов и на контрактной основе.

В первом случае привлечение инвестиций иницируется учреждением образования, которое готовит соответствующую заявку. Фонды оценивают ее и принимают решение о проведении исследования и его финансировании. Во втором случае инициатором контракта является фонд, а университеты получают финансирование проекта по заранее определенной проблематике на основе конкурса. Отметим, что описанная форма взаимодействия распространяется преимущественно на научную составляющую деятельности университетов, влияние на образовательные программы — косвенное.

Во многих штатах США региональные власти поощряют расширение партнерств университетов с частным промышленным сектором, особенно в области трансфера технологий. Анализ современной практики свидетельствует о многообразии используемых при этом форм: целевая переподготовка и повышение квалификации персонала компаний по программам, согласованным с частной компанией; оказание консалтинговых услуг; выполнение совместных научных исследований; техническая помощь (формирование баз данных, экспертиза, технологический аудит и др.). Как и в предыдущем случае, область взаимодействия охватывает по большей части научно-инновационную деятельность университетов, в меньшей степени — образовательную.

В Великобритании образование занимает третью позицию среди направлений реализации проектов ГЧП по объемам финансирования, опережая оборонный и жилищный сектора (табл. 2). Обратим внимание на устойчивую тенденцию роста объемов финансирования проектов ГЧП в этой сфере. Так, в 2003 г. он составил 373 млн фунтов стерлингов, в 2004 г. — 575 млн, 2005 г. — 1 146 млн, 2008 г. — 2 076 млн фунтов стерлингов, т.е. за пять лет рост превысил 550%.

Развитие процессов интеграции университетов и бизнеса в Великобритании сопряжено с расширением функций, реализуемых вузами. Ныне они являются не только базой подготовки высококвалифицированных специалистов, научных кадров, исполнителями фундаментальных и прикладных исследований, но и инкубаторами малого инновационного бизнеса, основой формирования научно-технологических парков и региональных инновационных кластеров.

*Таблица 2*

**ГЧП в Великобритании с разбивкой по секторам (1987–2008 гг.) \***

Ранг	Сектор	Подписанные контракты, млн фунтов стерлингов	Доля, %
1	Транспорт	16 605	25
2	Здравоохранение	14 435	22
3	Образование	11 344	17
4	Оборона	9 312	14
5	Жилищный сектор	6 430	10
6	Другие проекты	7 812	12
	Всего	65 938	100

\* Источник: Делойт, 2008.

Государство, содействуя интеграции вузов и бизнеса, преследует ряд целей: расширение источников финансирования высшей школы; развитие и эффективное использование

ее инновационного потенциала; повышение конкурентоспособности страны в целом и ее отдельных территорий.

В стратегии устойчивого развития Великобритании повышение конкурентоспособности страны связывается с увеличением социального инвестирования, особенно капиталовложений в развитие науки и повышение уровня профессионального образования рабочей силы. Прирост инвестиций в систему высшего образования обеспечивается как государством, так и бизнесом. Для его стимулирования используются различные подходы и инструменты. Так, в последнее время в Великобритании сократилось прямое финансирование государством исследований частного бизнеса. Основное внимание концентрируется на финансировании совместной работы университетов, в которую бизнес вносит свой вклад. Такой подход приводит к росту в учреждениях высшего образования численности исследовательского персонала, работающего на контрактной основе, и количества исследований, проводимых для коммерческих заказчиков.

Ключевое направление современной политики территориального развития в Великобритании — расширение форм взаимодействия бизнеса и высшего образования. Примером успешной реализации проекта по налаживанию сотрудничества науки и бизнеса являются Сообщества Фарадея — объединения различных организаций и институтов, включая исследовательские и технологические организации, университеты, профессиональные институты, торговые ассоциации и фирмы. Их цель — обеспечение взаимодействия между научной, технологической сферами и бизнесом, а также организация трансфера технологий для повышения конкурентоспособности промышленности Великобритании.

Рассмотренный опыт может быть использован в России с учетом страновой институциональной специфики. Интеграции образовательных учреждений и бизнеса в рамках разнообразных по форме организации проектов ГЧП способствовали решения о создании сети национальных исследовательских университетов и федеральных университетов. Они должны выступить опытными площадками для отработки механизмов ГЧП в высшем профессиональном образовании.

Отметим, что при реализации совместных с бизнесом проектов происходит трансфер опыта, компетенций и знаний в образовательную подсистему университетов, увеличивается финансирование образовательных программ за счет внебюджетных средств. Однако этот трансфер носит селективный и во многом субъективный характер, его интенсивность и эффективность специально не оцениваются, а их повышение не стимулируется.

На наш взгляд, основная проблема российской системы профессионального образования — оторванность образовательного процесса от требований работодателей. Эта проблема носит законодательный характер. В советский период, когда все предприятия были государственными, потребность в кадрах централизованно планировалась и удовлетворялась за счет целевой подготовки специалистов. Это гарантировало выпускникам трудоустройство по специальности. Такая система обеспечивала четко регламентированное и управляемое взаимодействие предприятий и учебных заведений в вопросах подготовки кадров. Квалификационные требования к специалистам, их отражение в образовательных программах также согласовывались на основе административных процедур.

В результате радикальных либеральных реформ в 1990-х гг. государственные предприятия были приватизированы, стал развиваться частный бизнес. При этом система профессионального образования осталась преимущественно государственной. Университеты, колледжи и другие учреждения профобразования сегодня работают не в интересах конкретных работодателей, а в целом «на рынок». Это положение было закреплено законодательно — в результате возник разрыв между объемом и структурой спроса на подготовленных специалистов и их выпуском. Длительный период недофинансирования из

бюджета образовательных учреждений привел к устареванию их материально-технической базы, библиотечных фондов, снижению квалификации преподавателей и другим негативным последствиям. Кроме того, в рамках общей политики либерализации образовательные учреждения получили больше свободы в формировании содержания образовательных программ.

«Перекося» в системе профессионального образования привел к выраженной нехватке квалифицированных рабочих. Безусловно, проблема специалистов более высокого уровня (инженеров, техников) также присутствует, но, по имеющимся оценкам, она является менее острой. Высшие и средние профессиональные образовательные учреждения готовят специалистов подобного рода, хотя имеются проблемы с их привлечением и удержанием на промышленных предприятиях. А вот масштабы подготовки рабочих кадров неуклонно сокращаются (рис. 2–5)<sup>3</sup>. Основным звеном здесь является система начального профессионального образования. В советское время ее представляли профессионально-технические училища (ПТУ), ныне в большинстве своем преобразованные в лицеи и колледжи. Их целью, согласно российскому законодательству об образовании, является подготовка работников квалифицированного труда по всем основным направлениям общественно полезной деятельности на базе основного общего и среднего (полного) общего образования.

В приведенных данных (см. рис. 2–5) не учтен один важный аспект: Росстат представляет информацию по системе начального профессионального образования в целом, без деления показателей по направлениям подготовки. Между тем в пореформенные годы многие ПТУ не только были переименованы, но и существенно изменили структуру выпуска в ущерб рабочим специальностям. Результат — нехватка квалифицированных рабочих. Так, средний возраст работников, поступающих на промышленные предприятия Омска, — 38 лет, а увольняемых — 44 года. Это средние цифры по всем специальностям и уровням квалификации. По рабочим специальностям цифровые показатели следующие: токарям-револьверщикам в среднем 49 лет, кузнецам — 50, шлифовщикам — 55. Аналогичная ситуация складывается в других регионах и муниципальных образованиях России. Понятно, что реализация программ инновационного обновления промышленных предприятий при таком уровне кадрового обеспечения невозможна — эти программы попросту некому реализовывать.

Преобразования в системе профессионального образования страны наталкиваются на два препятствия.

Во-первых, у государства не хватает финансовых ресурсов на эти цели. Если применительно к высшему образованию проблема решается за счет их концентрации на приоритетных направлениях (создание сети федеральных и национальных исследовательских университетов, укрупнение вузов, сокращение малочисленных филиалов), то со средним и начальным профессиональным образованием ситуация сложнее. Государственные университеты финансируются, как правило, из федерального бюджета; техникумы, колледжи, лицеи — из бюджетов региональных и муниципальных, которые зачастую дефицитны. Поэтому финансирование модернизации учреждений профессионального образования осуществляется по остаточному принципу.

Во-вторых, сохраняется разрыв между системой профессионального образования и работодателями. Они взаимодействуют не напрямую, а через выпускников, выходящих на рынок труда. В этой ситуации изменение образовательных программ происходит очень медленно и не всегда в нужном направлении.

---

<sup>3</sup> Источник данных для всех этих рисунков — информация, размещенная на Интернет-сайте Росстата ([http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/obraz/np-obr1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/np-obr1.htm)).

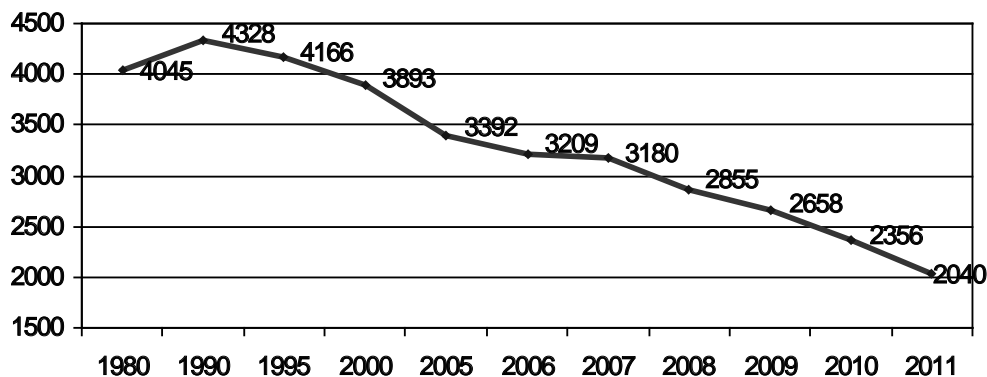


Рис. 2. Число образовательных учреждений системы начального профессионального образования в Российской Федерации, ед.

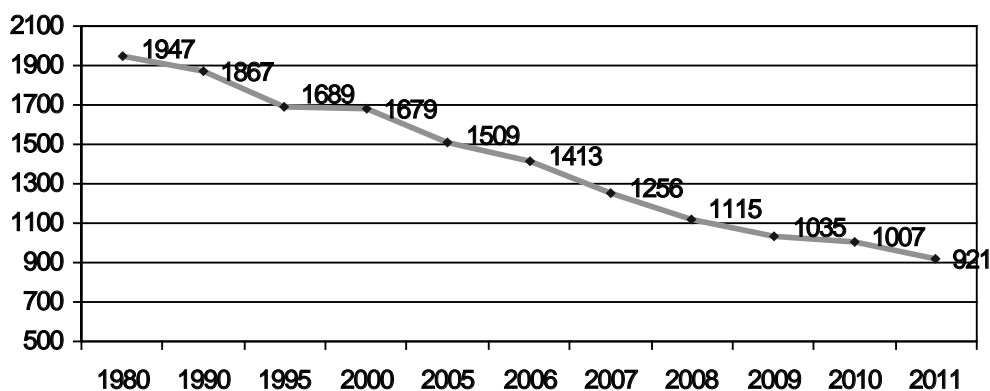


Рис. 3. Численность обучающихся в образовательных учреждениях системы начального профессионального образования в Российской Федерации, тыс. чел.

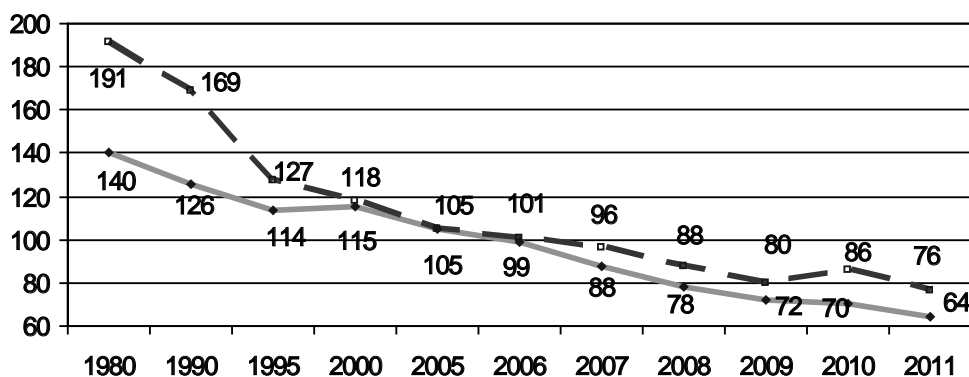


Рис. 4. Прием (сплошная линия) и выпуск (пунктирная линия) из образовательных учреждений системы начального профессионального образования в Российской Федерации, тыс. чел.



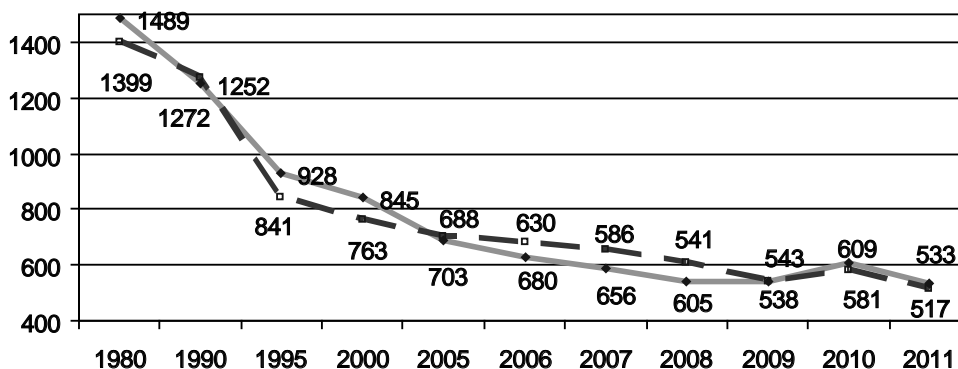


Рис. 5. Удельная численность (сплошная линия) и выпуск (пунктирная линия) из образовательных учреждений системы начального профессионального образования в Российской Федерации, чел. на 10 000 чел. населения (соответственно для всего населения и занятого)

Для преодоления указанных препятствий необходимо наладить эффективные прямые связи между организациями профессионального образования и бизнесом. Следует обратить более пристальное внимание на механизмы ГЧП, чтобы выделяемые государством ресурсы расходовались на те направления подготовки кадров, которые востребованы отечественной промышленностью, транспортом, торговлей и т.д.

Для восстановления эффективного обучения многим рабочим специальностям требуются серьезные государственные инвестиции в современное оборудование, привлечение и удержание квалифицированных преподавателей, разработка современного учебно-методического обеспечения и т.д. А вот для определения направлений этих инвестиций, наполнения их реальным содержанием следует обратиться к будущим работодателям. В их функции входит не только формулирование требований к специалистам, но и активное участие в процессах обучения: предоставление баз практики, передача для использования в учебном процессе современного оборудования, финансовая поддержка талантливых учащихся (например, в рамках ученических договоров) и др.

Анализ показывает, что модели ГЧП в разной степени востребованы в различных сегментах рынка образовательных услуг. Это обусловлено тем, что образовательные учреждения (поставщики услуг) и предприятия (мы рассматриваем прежде всего промышленные компании) имеют различные организационно-правовые статусы. Они оценивают свою деятельность по различным критериям, руководствуются различными целевыми установками. Бизнес-структуры больше ориентированы на частный интерес (несмотря на популяризацию идеи корпоративной социальной ответственности, она так и не получила широкого распространения среди российских предпринимателей), а организации системы образования — на достижение общественно значимых целей.

Здесь мы сталкиваемся с известной из неоклассической экономической теории проблемой неэффективности рынка, проистекающей из противоречивых мотивов деятельности различных институтов. Поэтому необходим поиск инструментов согласования этих мотивов, целей, интересов. При повышении квалификации, переподготовке и целевом обучении указанное согласование происходит наиболее эффективно. Следовательно, именно в данной сфере ГЧП будет наиболее результативным. И в этом случае принципы

и подходы, рассмотренные выше применительно к подготовке рабочих кадров, могут быть взяты на вооружение и университетами.

По нашему мнению, основными направлениями развития ГЧП с участием образовательных организаций и промышленных предприятий, способствующими эффективному использованию потенциала партнерства в инновационном развитии образования, являются:

- создание и развитие в учебных заведениях институтов общественного участия (наблюдательных, попечительских, общественных, управляющих и иных советов);
- наделение указанных институтов широкими полномочиями в управлении вузами, в организации и осуществлении их взаимодействия с промышленными и иными бизнес-структурами;
- развитие системы грантов и грантовых программ для курсов и программ, мероприятий и исследований, научной деятельности, проектов, стипендиальных программ и др., финансирование которых осуществляется за счет частных предпринимательских организаций;
- вовлечение в ГЧП некоммерческих организаций, ассоциаций выпускников и других институтов гражданского общества.

Подводя итог, отметим, что усложнение системы социально-экономических отношений в современном мире приводит к активизации использования в различных странах института ГЧП. Его востребованность возросла в условиях посткризисного развития, что связано со снижением эффективности механизмов традиционного государственного регулирования и рыночного саморегулирования.

Наиболее эффективны и распространены ГЧП-проекты в сферах образования, здравоохранения, развития транспортных систем и др. При этом переход к экономике знаний, активизация инновационных процессов делают приоритетным использование ГЧП в сфере профессионального образования. Анализ практики осуществления проектов ГЧП с участием университетов показал, что основное внимание в них уделяется научно-исследовательской компоненте, в то время как положительное влияние ГЧП на образовательную компоненту является, как правило, косвенным.

Недостаточная обеспеченность квалифицированными специалистами тормозит инновационную модернизацию российской экономики. Одна из причин такого положения — неэффективность взаимодействия образовательных учреждений и бизнеса. Образовательные ГЧП-проекты в России должны быть направлены не столько на научно-исследовательскую, сколько на образовательную компоненту деятельности, и охватывать не только университеты, но и организации среднего и начального профессионального образования. Это необходимо учитывать при реализации мер, направленных на формирование и развитие ГЧП с участием учреждений профессионального образования в России. Для привлечения через механизм ГЧП бизнес-структур следует сформулировать ряд условий, учитывающих интересы последних. Это позволит повысить эффективность ГЧП-проектов в сфере образования.

### **Список литературы**

1. *Щегорцов, М. В.* Синергия государственно-частного партнерства / М. В. Щегорцов // Электросвязь. — 2010. — № 1. — С. 38–40.
2. *Vertakova, Yu. V.* Theoretical Aspects of Considering the Dynamic Characteristics of Socioeconomic Systems in the Management of Regional Development / Yu. V. Vertakova, V. A. Plotnikov // Regional Research of Russia. — 2013. — Vol. 3. № 1. — P. 89–95.

3. *Плотников, В. А.* Механизмы частно-государственного партнерства в организации дополнительного профессионального образования / В. А. Плотников // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. — 2012. — № 3. — С. 5–10.
4. *Atkinson, A. B.* Lectures on Public Economics / A. B. Atkinson, J. E. Stiglitz. — New York: McGraw-Hill, 1980.
5. *Cohen, D.* How Should Control-Theory be Used to Calculate a Time Consistent Government Policy / D. Cohen, M. Philippe // Review of Economic Studies. — 1988. — Vol. 2. № 55. — P. 263–274.
6. *Pevcin, P.* Cross-country differences in government sector activities / P. Pevcin // Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci: Časopis za Ekonomsku Teoriju i Praksu. — 2005. — Vol. 22. № 2. — P. 41–59.
7. *Barnekov, T.* Privatism and Urban Policy in Britain and the United States / T. Barnekov, R. Boyle, D. Rich. — Oxford: Oxford University Press, 1989. — 267 p.
8. *Bult-Spiering, M.* Strategic Issues in Public-Private Partnerships: an International Perspective / M. Bult-Spiering, G. Dewulf. — Oxford: Blackwell Publishing, 2006.
9. *Geddes, M.* Making Public Private Partnerships Work: Building Relationships and Understanding Cultures / M. Geddes. — Gower Publishing, 2005. — 137 p.
10. *Jezieruski, L.* Neighborhood and Public-Private Partnerships in Pittsburgh / L. Jezieruski // Urban Affairs Quarterly. — 1990. — № 2. — P. 217–249.
11. *Рожкова, С.* Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики / С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. — 2008. — № 1 (352). — С. 50–55.
12. Государственно-частное партнерство в образовательной сфере / С. Г. Емельянов, Ю. В. Вертакова, И. Е. Рисин [и др.]. — СПб.: Лема, 2012. — 200 с.
13. *Вертакова, Ю. В.* Оценка экономической эффективности инновационно-ориентированных интегрированных структур и выбор управленческих решений повышения результативности взаимодействий / Ю. В. Вертакова, О. О. Ватутина // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — № 1–2. — С. 112–117.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 11.10.2013 г.*

В.К. Севек<sup>1</sup>

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И СИСТЕМАТИЗАЦИИ ПРИЗНАКОВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В каждом случае на стадиях исследования или управления развитием хозяйствующего субъекта возникает вопрос — осуществляется ли его развитие и на основании каких признаков можно утверждать об отсутствии или наличии результата развития, проявляемого в количественном или качественном виде? Поиск ответа на этот вопрос является актуальной задачей теории и практики управления развитием социально-экономических систем.

При этом с позиции теории и практики управления развитием хозяйствующих субъектов, в том числе организаций регионального строительного комплекса, идентификация признаков их развития является комплексной задачей, так как требуется не только обосновать и выявить соответствующие признаки развития, но и систематизировать их в соответствии с разработанными классификационными признаками. Это актуализирует проблему формирования научных подходов к решению поставленной комплексной задачи.

На основании Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД 45) в состав строительных организаций входят все общестроительные и специализированные организации, включая ремонтно-строительные, тресты (управления) механизации, домостроительные комбинаты и другие организации, зарегистрированные кодом ОКВЭД 45. В числе строительных организаций рассматриваются юридические лица всех форм собственности, филиалы, структурные подразделения и субъекты малого предпринимательства, выполняющие работы по договорам строительного подряда и (или) государственным контрактам, заключаемым с заказчиком. Основная деятельность строительных организаций заключается в возведении объектов промышленно-гражданского (в том числе жилищного) строительства, а также в осуществлении работ по их реконструкции, модернизации и ремонту.

С нашей точки зрения, актуальность исследования и решения научной и прикладной задачи в области идентификации и систематизации значимых признаков развития строительной организации подтверждается:

- отсутствием до последнего времени в экономической литературе [7–9] устоявшегося понятия развития социально-экономических систем как экономической категории, что ограничивает возможности научного обоснования системных признаков развития исследуемых объектов (процессов) в деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций, осуществляющих производство и реализацию строительной продукции (работ, услуг) в сфере промышленно-гражданского строительства на российском и зарубежном рынках;

---

<sup>1</sup> Вячеслав Кыргызович Севек, докторант Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, канд. экон. наук, e-mail: vsevek@mail.ru

- отсутствием должных научных результатов системных исследований в сфере идентификации и систематизации признаков развития хозяйствующих субъектов (в том числе организаций строительного комплекса), что ограничивает прикладной потенциал теории развития в области эффективного управления развитием объектов (процессов) на уровне хозяйствующих субъектов регионов, в том числе строительных организаций в составе регионального строительного комплекса;

- отсутствием качественной идентификации системных признаков развития хозяйствующих субъектов и в их составе строительных организаций, что затрудняет формирование научной классификации системных признаков их развития;

- отсутствием научно обоснованной классификации системных признаков развития социально-экономических систем, что не позволяет решить научную задачу унификации и стандартизации классификационных признаков развития хозяйствующих субъектов (в том числе строительных организаций), актуальную для теории развития и практики управления развитием соответствующих объектов, явлений и процессов;

- невозможностью успешного управления развитием исследуемого и (или) управляемого объекта (процесса, явления) вне проявления объективных признаков его развития из-за отсутствия возможности обоснования показателей (критериев) уровня его развития, а следовательно — анализа, оценки и мониторинга степени развития управляемого объекта (процесса, явления); выявления начального, промежуточного и конечного состояния его развития, а также выбора оптимального варианта развития строительной организации;

- отсутствием в экономической литературе [1–5, 8, 10, 12–18] явных результатов идентификации и систематизации признаков развития соответствующего объекта исследования (во всяком случае нам не удалось их выявить).

Понятие идентификации исследуемого объекта или явления не так однозначно, хотя и сводится, казалось бы, к выявлению или выбору отличительных особенностей объекта или явления в процессе его исследования или управления. Так, характеристика идентификации как выбора системы координат, в рамках которой исследователь определяет объект и свое видение этого объекта (где он находится на шкале времени и что его ждет [6]), недостаточно продуктивна для идентификации признаков развития строительной организации. Однако она позволяет реализовать объектный подход к идентификации признака развития, в соответствии с которым в качестве объекта развития могут рассматриваться сама строительная организация и другие объекты управления развитием (применяемые ресурсы, бизнес-процессы и т. д.).

Другое определение идентификации исследуемого объекта относится к системам разного рода (экономическим, социальным, техническим и др.) и их моделям и означает отождествление некоторой модели с объектом как оригиналом [11, с. 130]. С нашей точки зрения, под идентификацией признаков развития строительной организации следует понимать процесс выявления существенных признаков проявляемых изменений, отождествляемых с формированием (приобретением) новых качественных изменений исследуемых и (или) управляемых объектов, ресурсов, процессов, структурных сдвигов, связей, способов производства строительной продукции (работ, услуг) и удовлетворения запросов потребителей, способов ресурсосбережения и иных проявлений признаков развития.

На наш взгляд, идентификацию и систематизацию признаков развития строительной организации целесообразно осуществлять, следуя методологическим принципам:

- преемственности (по аналогии с процессами на макроуровне);
- системности;

- учета отличительных особенностей признаков качества роста и развития строительной организации.

Следование *принципу преемственности* процесса идентификации и систематизации признаков развития строительной организации означает проявление идентичности признаков развития на микро- и макроуровнях. В частности, ключевым признаком развития российской экономики является переход к новому качеству функционирования экономики за счет качественных изменений в результате применяемых инноваций. Системным признаком развития российской экономики следует рассматривать ее переход к инновационному типу, позволяющий изменить уровень качества экономики не только в сфере производства, но и в сфере обмена, потребления и распределения.

В соответствии с принципом преемственности ключевым (базовым) признаком развития строительной организации можно считать ее переход к инновационной экономике, а следовательно — к новому качеству функционирования, характерному для экономики инновационного типа.

Следующим базовым признаком развития национальной экономики и хозяйствующих субъектов является рост их конкурентоспособности. Согласно принципу преемственности, ключевым признаком развития строительной организации, проявляемым во взаимосвязи с внешней средой, следует считать изменение качества взаимосвязи с конкурентной средой — новое качество реализуемого конкурентного преимущества строительной организации и ее строительной продукции (работ, услуг). Таким образом, в качестве ключевых признаков развития строительной организации правомерно рассматривать:

- повышение ее конкурентоспособности на занимаемом сегменте строительного рынка;
- повышение уровня конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг) организации на занимаемом сегменте рынка;
- рост качества ресурсного потенциала в наращивании своего конкурентного преимущества на строительном рынке;
- рост качества системы управления в повышении конкурентоспособности организации на строительном рынке;
- рост качества применяемых методов конкурентной борьбы и конкурентных стратегий в наращивании потенциала конкурентоспособности на строительном рынке;
- рост качества связей с участниками строительства и конкурентной средой, способствующих повышению конкурентоспособности организации на строительном рынке.

Следование *принципу системного подхода*, на наш взгляд, означает системное изучение качественного изменения социально-экономических процессов и явлений, происходящих в деятельности организации; выявление роли каждого признака развития в общем процессе функционирования и развития организации как социально-экономической системы, а также воздействия системы управления развитием организации на отдельные элементы ее развития. Системный подход помогает лучше понять процессы развития, происходящие в организации, прогнозировать изменения и принимать более обоснованные решения при управлении развитием.

Данный подход ориентирует систему управления развитием строительной организации на структурирование системных признаков ее развития как совокупности признаков:

- развития внутренней среды организации, находящихся в определенных отношениях, связях и образующих целостность (единство);

- изменения качества объектов исследования и управления развитием;
- изменения качества социально-экономических процессов и явлений внутренней среды строительной организации;
- развития строительной организации, отражающих изменение качества ее связей с внешней средой;
- изменения качества структурных сдвигов в экономике строительной организации, характеризующих изменения в структуре социально-экономической системы;
- развития, отражающих изменение качества ценностей корпоративной культуры;
- развития, касающихся изменений качества ресурсов и способностей строительной организации;
- развития, отражающих изменения качества системы общего менеджмента строительной организации, в том числе системы управления развитием.

В соответствии с системным подходом множество признаков развития находится во взаимосвязи, взаимодействии и взаимозависимости. При этом во всех случаях системная идентификация признаков развития предусматривает наличие среды, в которой проявляется, формируется и изменяется совокупность признаков развития. В составе этой среды системно проявляется совокупность качественных и структурных изменений социально-экономических процессов и явлений, целей и ценностей, структур и систем, ресурсов и способностей строительной организации, ее связей и стратегий в процессе выработки и осуществления целенаправленных управляющих воздействий на развитие ее внутренней среды, что позволяет более успешно адаптироваться к воздействию внешней среды.

Таким образом, системный подход позволяет идентифицировать следующий комплекс объектов, процессов и явлений внутренней среды организации, где проявляются признаки ее развития:

1. Исследуемая и функционирующая управляющая система строительной организации, в задачи которой входят:

1.1. Развитие системы управления (системы общего менеджмента, в том числе подсистемы управления развитием организации).

1.2. Развитие методов и способов осуществления управляющих воздействий на процессы развития.

1.3. Изменение качества процессов формирования и реализации социально-экономической политики развития организации, методов ее обоснования, выбора и реализации.

1.4. Изменение качества обоснования, выбора и реализации целей развития.

1.5. Изменение качества формирования, выбора и осуществления стратегий развития организации (корпоративной и бизнес-стратегий).

1.6. Изменение качества обоснования и способов реализации концепции и программы социально-экономического развития организации.

2. Исследуемые и управляемые объекты, в среде которых реализуются процессы развития, отражающие:

2.1. Изменение качества производственной структуры организации.

2.2. Изменение качества организационной структуры управления организации.

2.3. Изменение качества ресурсов и способностей организации.

3. Исследуемые и управляемые процессы, отражающие изменения в качестве развития строительной организации:

3.1. Изменение качества процессов в области специализации, концентрации, кооперирования, комбинирования и диверсификации строительного бизнеса, воздействующих на изменение его качества.

3.2. Изменение качества бизнес-процессов.

3.3. Изменение качества процессов производства строительной продукции (работ, услуг).

3.4. Изменение качества процессов обновления и модернизации материально-технической базы организации.

3.5. Изменение качества социально-экономических процессов в деятельности организации.

4. Исследуемая среда функционирования и развития строительной организации:

4.1. Изменение качества внутренней среды организации в формировании ее конкурентного преимущества на рынке строительной продукции (работ, услуг).

4.2. Изменение уровня качества адаптации организации к воздействию факторов внешней среды (микро- и макросреды).

5. Исследуемая и производимая организацией строительная продукция (работы, услуги):

5.1. Изменение качества производимой продукции (работ, услуг).

5.2. Изменение качества технологии производства продукции (работ, услуг).

5.3. Изменение качества структуры затрат на производство продукции (строительных работ и услуг) в деятельности организации (по экономическим элементам и статьям затрат).

5.4. Изменение обеспечения конкурентоспособности организации и ее качества в уровне продукции (работ, услуг).

5.5. Изменение доли производимой и реализуемой инновационной строительной продукции (работ, услуг).

6. Исследуемые и реализуемые связи строительной организации:

6.1. Изменение качества договорных отношений организации с участниками строительного рынка (инвесторами, заказчиками, поставщиками строительных материалов и др.).

6.2. Изменение качества применяемых методов конкурентной борьбы на рынке строительной продукции (работ, услуг).

6.3. Изменение качества мониторинга связей строительной организации с внешней средой (мониторинга изменения уровня развития рыночной среды).

7. Исследуемый и реализуемый потенциал развития строительной организации:

7.1. Изменение качества ресурсного потенциала:

- изменение качества рабочей силы (качества подготовки, переподготовки и системы повышения квалификации персонала, доли участия работников в управлении развитием производства, в капитале и прибыли строительной организации);

- изменение качества основных средств, применяемых в производстве строительной продукции (работ, услуг): способности к повышению эффективности использования основных средств и их лабильности (быстрому изменению структуры за счет снижения уровня их физического и морального износа), соответствия применяемой совокупности основных средств потенциальной и фактической структуре работ.

7.2. Изменение качества развития организации за счет применения инновационных технологий, строительных материалов, изделий и конструкций.

Предложенный системный подход к идентификации и систематизации комплекса признаков развития строительной организации рассматривается нами как элемент



формируемой системы управления процессом развития организации. Рекомендуемая идентификация комплекса признаков развития строительной организации является востребованной:

- во-первых, для разработки классификации признаков развития строительной организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- во-вторых, для обоснования системы параметров — показателей и критериев, характеризующих систему и процессы управления развитием строительной организации.

Задача настоящего исследования ограничена обоснованием классификационных признаков развития строительной организацией.

Под классификацией обычно понимают [11, с. 157]: 1 — отнесение объектов, элементов некоторого множества к тому или иному классу (подмножеству, элементы которого характеризуются неким существенным признаком или группой таких признаков); 2 — результат этого процесса.

Признаки, относящиеся к процессам развития хозяйствующих субъектов как социально-экономических систем (в том числе строительных организаций), можно классифицировать по разным основаниям, например:

- базовые фундаментальные признаки, отражающие переход строительной организации к инновационной экономике и реализацию потенциала повышения своего конкурентного преимущества;
- видовые признаки, относящиеся к разным видам развития (экономического, социального, инновационного, технического, технологического, организационного и др.);
- признаки, определяющие вид или группу процессов, ресурсов и способностей, например, вид развития бизнес-процессов, ресурсов (материально-технических, трудовых), способностей, связей.

Вместе с тем при разработке классификации признаков развития строительной организации необходимо не только выявить явно значимые признаки, по которым будет осуществлена классификация, но и следовать определенным правилам. В частности, в естественных и технических науках классификация традиционно подчиняется строгим правилам [11, с. 157]:

- в одной и той же классификации должно применяться только одно основание;
- сумма подмножеств (классов) должна равняться классифицируемому множеству, и ни один элемент одного подмножества или класса не должен входить одновременно в другие подмножества согласно правилу взаимного исключения;
- разрабатываемая классификация должна быть последовательной и включать все звенья иерархии, не допуская «перескакивания» через некоторые из них.

В общественных науках классификация не всегда подчиняется указанным правилам, в частности:

- она может не носить исчерпывающего характера;
- границы между классами размыты и не определены;
- критерии классификации обычно являются многомерными, так как одни и те же характеристики могут быть свойственны разным классам, поэтому различия между ними могут прослеживаться лишь в совокупности характеристик, их различных комбинаций, приоритетов и соотношений.

Указанные обстоятельства были учтены в процессе обоснования классификационных признаков развития организации, функционирующей на рынке массового жилищного строительства (см. таблицу).

**Классификация признаков развития строительной организации,  
разработанная в ходе исследования**

Классификационный признак	Идентифицируемый тип признака развития	Подход к идентификации признака развития	Характеристика проявляемых изменений признаков развития
По способности перехода хозяйствующего субъекта (строительной организации) к инновационному типу экономики	Ключевой признак (радикальное изменение траектории развития)	Инновационно-экономический	Радикальные изменения траектории развития строительных организаций при модернизации их материально-технической базы и системы управления на инновационной основе
По изменению потенциала роста конкурентоспособности организации и ее продукции (работ, услуг) на строительном рынке	Ключевой признак (качественное изменение методов и способов конкурентной борьбы)	Интеграционный (интеграция по стадиям жизненного цикла организации и ее продукции; интеграция по вертикали и горизонтали)	Качественные изменения конкурентного потенциала строительной организации на строительном рынке (по цене, качеству, срокам строительства и ввода объектов, занимаемой доле рынка, имиджу и др.)
По типу приоритетного развития хозяйствующего субъекта (строительной организации)	Системный признак (качественные изменения жизнедеятельности и развития социально-экономических систем)	Системный (идентификация развития строительной организации как социально-экономической системы)	Качественные изменения в жизнедеятельности и развитии строительной организации, обусловленные паритетами социального, экономического, социально-экономического, эколого-социально-экономического и инновационного развития организации
По направленности траектории развития внутренней среды организации	Комплексный признак (качественные изменения по виду направленности развития внутренней среды)	Комплексный подход к управлению развитием внутренней среды организацией, реализации ее потенциала	Качественные изменения, обусловленные направленностью траектории развития потенциала внутренней среды организации (организационного, производственного, технического, технологического, организационно-экономического, инновационного, инвестиционного, персонала)
По изменению качества функционирования и развития системы управления организацией	Целевой признак (изменение количественных параметров и качества функционирования и развития системы менеджмента, методов	Функциональный подход к развитию системы общего менеджмента и подсистемы управления развитием организации	Качественные изменения: в непротиворечивости целей функционирования и развития субъекта и объекта управления; в целеустремленности и организованности управля-

Классификационный признак	Идентифицируемый тип признака развития	Подход к идентификации признака развития	Характеристика проявляемых изменений признаков развития
	и критериев оценки ее эффективности)		ющей системы в обеспечении эффективных (оптимальных) траекторий развития системы управления
По качественному изменению объектов управления в достижении стратегической задачи развития организации	Качественный признак (изменение качества управляемых экономических объектов)	Динамический подход к развитию управляемых экономических объектов (изменение качества их вклада в преобразование экономики организации)	Качественные изменения вклада объекта управления в реализацию целевой политики, стратегий, целевых программ и планов развития организации
По изменению качества ресурсов, их структуры и способностей организации в наращивании потенциала развития	Ресурсный признак (изменение качества ресурсного потенциала)	Ресурсно-воспроизводственный подход к изменению качества ресурсов и способностей организации	Качественные изменения ресурсов (по их качеству с учетом физического и морального износа; структуре трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов; сбалансированности; эффективности использования и воспроизводства)
По изменению качества процессов и структуры внутренней среды организации	Комплексный признак (изменение качества процессов и структуры)	Процессный подход к управлению развитием организации	Качественные изменения процессов (бизнес-процессов, процессов реализации тактического и стратегического маркетинга в наращивании конкурентных преимуществ организации, качества планирования, организации, учета, контроля, мотивации, регулирования и координации процессов развития строительной организации) и структуры производства инновационной строительной продукции, организационной структуры управления и структуры затрат

Классификационный признак	Идентифицируемый тип признака развития	Подход к идентификации признака развития	Характеристика проявляемых изменений признаков развития
По качественному изменению внутренних и внешних связей в процессе функционирования и развития организации	Системный признак (изменение качества связей, проявляемых во внутренней и внешней среде организации)	Системный подход к развитию системы связей	Качественные изменения системы связей во внутренней среде организации (рост качества связей и отношений отделов и служб в реализации корпоративной стратегии и бизнес-стратегий развития организации; в развитии организационных способностей по развитию бизнеса, технологий, ресурсов и строительной продукции) и во внешней среде (рост качества связей во взаимоотношениях с участниками строительства)

Разработанная в ходе исследования классификация признаков развития строительной организации, функционирующей на рынке строительной продукции (работ, услуг), отражает попытку решить проблему идентификации исследуемого и управляемого процесса. При этом, если количество идентифицированных нами признаков развития меньше predetermined экономической средой, то будет иметь место недоидентифицированная классификация, а если больше, — сверхидентифицированная.

Следовательно, результаты идентификации определяют возможности разрабатываемой классификации исследуемого и управляемого объекта (процесса, явления). При этом важно стремиться к завершённой классификации признаков развития строительной организации, а в идеале — к созданию единой системы классификации исследуемого явления. Предложенная нами классификация не носит исчерпывающего характера, что предусмотрено правилом классификации в естественных и технических науках. Вместе с тем, на наш взгляд, она вполне пригодна для управления развитием строительных организаций, так как в ней реализованы наиболее существенные признаки развития и по своему смыслу она является системой с явно выраженной иерархической структурой, в которой представлены количественные и качественные признаки развития, существенные для обоснования системы показателей и критериев управления развитием строительной организацией.

### Список литературы

1. Асаул, А. Н. Социально-экономическое развитие России / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2007. — № 4 (14). — С. 3–7.
2. Барановская, Н. И. Бизнес-планирование развития инновационной деятельности строительных организаций / Н. И. Барановская, Т. П. Благодер // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 1 (31). — С. 184–189.

3. Боярский, С. В. Нерешенные проблемы посткризисного развития инновационно-строительной сферы / С. В. Боярский // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1 (23). — С. 9–12.
4. Асаул, А. Н. Концептуальная основа региональной политики поддержки научно-технологических парков / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2005. — № 3 (5). — С. 3–7.
5. Асаул, А. Н. Модернизация России на основе собственной идентичности / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 1. — С. 4–7.
6. Гроп, Д. Методы идентификации / Д. Гроп. — М.: Мир, 1979. — 302 с.
7. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул [и др.]. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. — 280 с.
8. Инновационно-инновативное развитие России / А. Н. Асаул [и др.]. — СПб.: СПбГА-СУ, 2008. — 192 с.
9. Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы: Материалы I Международной науч.-практ. конф. — Пермь: Изд-во Пермского национального исследовательского политехнического ун-та, 2012. — 404 с.
10. Кияткина, Е. П. Ресурсное обеспечение региональной ипотечной программы развития жилищно-строительного комплекса / Е. П. Кияткина // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 3 (25). — С. 166–171.
11. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь / отв. редактор академик Н. П. Федоренко. — М.: Наука, 1987. — 509 с.
12. Миронова, М. Д. Исследование проблемы развития системы городов на территории Российской Федерации / М. Д. Миронова // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1 (23). — С. 82–87.
13. Николаев, М. В. Формирование стратегии эффективного развития алмазно-бриллиантового комплекса / М. В. Николаев; науч. редактор В. И. Суслов. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. — 390 с.
14. Рыбнов, Е. И. Управление изменениями в организации для сохранения ее экономической устойчивости / Е. И. Рыбнов, М. А. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2007. — № 4. — С. 85–89.
15. Рыбаков, Ф. Ф. Перспективы социально-экономического развития Санкт-Петербурга / Ф. Ф. Рыбаков // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 1 (15). — С. 56–61.
16. Скорин, В. П. Развитие без кризиса как системы / В. П. Скорин // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 1 (15). — С. 12–15.
17. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / под ред. Д. С. Львова, А. Г. Гранберга, А. П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. — М.: «ЗАО Изд-во «Экономика», 2009. — 605 с.
18. Грахов, В. П. Формирование функциональных составляющих маркетинг-менеджмента в строительных организациях / В. П. Грахов // Вестник гражданских инженеров. — 2005. — № 3. — С. 104–108.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 07.10.2013 г.*

---

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

А. П. Петров<sup>1</sup>

## СОЦИАЛЬНО-КРИТИЧНЫЙ КЛАСТЕР КАК НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Современная мировая экономика характеризуется изменением целевых ориентиров. Если вектор развития индустриальной экономики был направлен на более полное удовлетворение потребностей общества, то постиндустриальной — на повышение качества жизни [2]. При этом экономика повышения качества жизни определяет цели развития общества, достижение которых обеспечивает экономика знаний. Ключевыми направлениями развития последней являются информационные технологии, нано- и биотехнологии. Это предопределяет зарождение новых типов кластеров, формирующихся в рамках обозначенных контуров развития современной экономики.

К новому типу таких структур можно отнести социально-критичный кластер. Согласно [13], *социально-критичный кластер* — это особый тип кластера, предприятия которого в своей деятельности используют критические технологии (технологии будущего, позволяющие лидировать на технологических рынках) для решения социальных задач, связанных с увеличением продолжительности и качества жизни человека, что приводит к трансформации базовых задач государства в области социальной политики. Важнейшим типологическим признаком кластера является то, что взаимодействие его участников осуществляется в рамках соответствующего социально-критичного сектора экономики. К социально-критичному сектору экономики можно отнести сектор, продукция либо предоставляемые услуги которого предназначены для жизнеобеспечения населения, сохранения жизни и здоровья человека. В социально-критичный сектор экономики входят отдельные подотрасли здравоохранения, медицинской и фармацевтической промышленности (в том числе производство биотехнологических фармацевтических продуктов на базе биотехнологий<sup>2</sup>) и др., непосредственно влияющие на сохранение жизни, здоровья человека и качество его жизни посредством создания наукоемкой продукции и предоставления высокотехнологичных услуг.

Повышение значимости данного сектора для современной экономики является общемировой тенденцией. С одной стороны, это связано с формирующимся в мире запросом на новое качество жизни, ростом ценности здоровья в системе приоритетов общества, в то время как раз-

---

<sup>1</sup> Александр Петрович Петров, депутат Государственной Думы РФ, канд. экон. наук, e-mail: apetrov@duma.gov.ru.

<sup>2</sup> Рынок биотехнологических фармацевтических продуктов включает антибиотики, иммунобиологические препараты, гормоны (препараты, содержащие гормоны), витамины, препараты, содержащие культуры микроорганизмов, аминокислоты, БАДы, медицинские материалы и диагностическое оборудование.

витие медицинских технологий существенно повышает возможность реально влиять на здоровье населения, о чем свидетельствуют значительные успехи в борьбе с наиболее опасными для жизни заболеваниями, достигнутые в западных странах за последние 2–3 десятилетия. С другой стороны, возникают новые медико-технологические и социальные вызовы, связанные в том числе с изменениями демографической структуры населения, которые предъявляют определенные требования к социально-критичному сектору экономики, формируют спрос на его продукцию и услуги. К таким социальным вызовам можно отнести рост заболеваемости и смертности от онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний, а также заболеваний, связанных с нарушением метаболических процессов (диабет и др.) [11].

Перспективность развития социально-критичного сектора и возможности его кластеризации можно определить в рамках анализа мирового и отечественного рынков фармацевтической и биотехнологической продукции, а также ее производителей.

*Мировой рынок фармацевтической продукции* является одним из самых высокодоходных и быстроразвивающихся секторов мировой экономики: темпы его роста составляют 8...14% в год, чистая прибыль достигает 18% от общего дохода, тогда как в других сферах этот индекс равняется примерно 5% [15]. Современный фармацевтический рынок по своим объемам уступает только рынку продовольствия, и, по некоторым прогнозным оценкам, уже в ближайшем будущем его доля увеличится до 30...35% от общего объема потребительского рынка [6]. По данным международной исследовательской компании «IMSHealth», объем мирового фармацевтического рынка в 2011 г. составил 880 млрд долларов США (для сравнения: в 2004 г. — 550 млрд долларов), а к 2015 г. его объем возрастет до 1,1 трлн долларов. Рынок фармацевтических препаратов находится в тесной интеграции с перспективным развивающимся рынком биотехнологий и биопромышленности.

Одна из наиболее важных особенностей современного мирового рынка фармацевтической продукции — «его развитие на основе взаимодействия глобальных рынков товаров, услуг, капитала и прав интеллектуальной собственности. Являясь по своей сути товаром, фармацевтическая продукция одновременно очень тесно связана с оказанием медицинских услуг, инвестированием капитала в НИОКР и новые виды оборудования, тестированием лекарственных препаратов, их производством, продвижением на рынок и реализацией, а также с охраной и реализацией прав интеллектуальной собственности на фармацевтическую продукцию. Важную роль в развитии мирового рынка фармацевтической продукции играют связанные с ней услуги. С одной стороны, это услуги в области здравоохранения, без которых продажа лекарственных препаратов практически не существовала бы. С другой стороны, это деловые услуги, связанные с маркетингом и продвижением продукции на рынке» [7]. Эта особенность предопределяет *высокий потенциал кластеризации* данной отрасли, в том числе перспективы создания глобально-конкурентных кластеров, в рамках которых осуществляется технологическая цепочка — от идеи к производству товара и оказанию услуги.

*Фармацевтический рынок Российской Федерации*, по оценкам экспертов, составил по итогам 2011 г. 667 млрд рублей (включая налог на добавленную стоимость), что равно примерно 3% объема мирового рынка. Российский рынок развивается динамично, темпы роста объема рынка лекарственных средств (в денежном выражении) в течение последних 10 лет оставались достаточно высокими: в 2004–2010 гг. ежегодный прирост рынка достигал в среднем 14%. Однако по структуре он значительно отличается от рынков развитых стран: на российском рынке преобладают «брендируемые» дженерики, в основном иностранного производства. В 2011 г. доля импортных лекарственных средств на рынке в денежном выражении составляла 76%.

В настоящее время традиционный сегмент рынка лекарственных средств (средств на основе синтетических субстанций) уступает по скорости развития сегменту биофармацевтических препаратов. Рынок биотехнологических фармацевтических продуктов в Российской Федерации также ориентирован прежде всего на импортную продукцию. Кроме производства собственно

лекарственных препаратов, можно выделить несколько направлений коммерциализации биотехнологий, предназначенных для диагностики и лечения социально значимых заболеваний:

- производство диагностических средств для клинических исследований (диагностические наборы для определения биохимических показателей, уровней гормонов, тесты на лекарственные, токсичные и наркотические вещества, маркеры опухолей и т.п.). Современный объем продаж оценивается в 10 млрд долларов;
- производство ферментов для медицинских целей. Среднегодовой прирост объема продаж — 25,4%.

*Российская фармацевтическая промышленность* на современном этапе развития является догоняющей по отношению к мировой отрасли. Российские производители обеспечивают лишь 63% потребности населения в жизненно необходимых и стратегически значимых препаратах. Они присутствуют, в основном, в сегментах рынка с низкой добавленной стоимостью (дженериковые препараты) и сильно зависят от импорта сырья для изготовления лекарственных средств.

Ключевой проблемой российской фармацевтической промышленности является провал в системе доведения результатов фундаментальных исследований до промышленного производства. Отсутствие взаимосвязи между разработкой лекарственных препаратов, выпуском и внедрением в практику фармацевтической продукции, низкая эффективность механизмов коммерциализации и внедрения разработок в промышленное производство увеличивают риски инвестиций в научные исследования как со стороны государства, так и частных инвесторов. Это ведет к нарастанию технологического отставания отечественных производителей от зарубежных на всех этапах жизненного цикла лекарственного средства (от научных исследований до внедрения в медицинскую практику). Этим объясняется низкая доля инновационной продукции в общем объеме производимых лекарственных средств, которая, по данным Росстата, на протяжении 2006–2011 гг. не превышала 4...7% [9].

Однако по мере роста экономики в течение последних 10 лет на территории России были созданы отдельные производства и кластеры предприятий, в которых не только разрабатывается и производится конкурентоспособная продукция, но и осуществляются прикладные исследования и разработки, позволяющие в перспективе выводить на рынок высокотехнологичные лекарственные средства и медицинские изделия. Реализация государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы» также способствует технологическому перевооружению производственных предприятий, приведению в соответствие с международными стандартами уровня взаимосвязи промышленности и учреждений науки в области инноваций, ускорению разработки инновационных технологий и их внедрению в производство фармацевтической продукции.

Учитывая мировые и российские тенденции развития фармацевтического рынка, особенности и перспективы роста отечественных отраслевых предприятий, можно говорить о долгосрочной приоритетности социально-критичного сектора экономики и наличии условий его кластеризации.

Как субъект экономической системы фармацевтическая отрасль выступает в качестве «... посредника, реализующего ряд социальных функций государства, направленных на улучшение качества и продолжительности жизни населения Российской Федерации» [12]. Зависимость страны от поставок импортных лекарственных средств определяет ее низкую лекарственную безопасность. Соответственно, государство не справляется или неэффективно справляется с возложенными на него социальными функциями.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в социально-критичном секторе России. Так, фармацевтическая отрасль в определенной степени удовлетворяет спрос государства на фармацевтическую продукцию в рамках реализации его социальных функций в секторах:



1) *льготного лекарственного обеспечения и госпитальных закупок*<sup>3</sup>. В этих секторах 74% лекарственных средств (в натуральном выражении) являются препаратами отечественного производства. Спрос в этом сегменте рынка формируется в рамках двух государственных программ: «Обеспечение населения необходимыми лекарственными средствами» (ОНЛС) и «Семь нозологий». Программа ОНЛС действует с 2005 г. и предполагает бесплатное обеспечение льготных категорий граждан лекарственными препаратами в рамках ежегодно формируемого перечня необходимых лекарственных препаратов. Программа финансируется из федерального и региональных бюджетов. При этом, согласно экспертным данным, с середины 2000-х гг. доля отечественных лекарственных средств в госзакупках сократилась в денежном выражении с 20 до 4,5...5%. По результатам закупок 2009–2010 гг. более 95% государственных средств идут на закупку импортных препаратов. При этом замена импортных препаратов на не менее эффективные, но более дешевые российские аналоги была целесообразна более чем в 5 тысячах случаев и могла принести экономию бюджета в размере 2,3 млрд рублей [10]. По программе «Семь нозологий», действующей с 2008 г., в перечень лекарственных средств включены дорогостоящие препараты, необходимые при лечении ряда тяжелых заболеваний. Финансирование расходов по данной программе осуществляется из федерального бюджета [14];

2) *биотехнологий*. В настоящее время свыше 80% новых подходов к лечению важнейших заболеваний разрабатываются с использованием биотехнологий. Доля продукции отечественных производителей в данном секторе составляет менее 12%. Для изменения сложившейся ситуации в 2012 г. была принята «Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года». Основными ее целями являются исследование, разработка и внедрение в производство к 2020 г. более 50 инновационных лекарственных средств на основе биотехнологий. В долгосрочной перспективе предполагается увеличение доли биотехнологических лекарственных средств в общем объеме препаратов до 30%.

Кроме фармацевтической промышленности к социально-критичному сектору можно отнести *производство медицинских изделий*. Важнейшая социальная роль медицинской промышленности заключается в разработке и производстве высокотехнологичных медицинских изделий для реализации современных методов лечения онкологических заболеваний и хирургии крови, новых радиофармпрепаратов, медицинских изделий для диагностики и терапии заболеваний; в формировании сети услуг по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи. Уровень наукоемкости технологий, применяемых для реализации данных задач, сопоставим с уровнем технологий военного назначения и зачастую является результатом конверсии. Так, для диагностических исследований широко используются ядерные технологии, лучевая терапия и радионуклиды при не менее системном развитии методов инструментальной диагностики и лечения. Применение таких разработок обеспечивает проведение необходимого лечения на ранних этапах онкологических, сердечно-сосудистых и других заболеваний. Государство поддерживает реализацию обозначенных направлений в рамках программ развития высокотехнологичной медицинской помощи гражданам Российской Федерации, удовлетворения потребностей медицины катастроф, обеспечения национальной безопасности страны.

Таким образом, к *социально-критичным секторам экономики* можно отнести сектора льготного лекарственного обеспечения и госпитальных закупок, биотехнологий, а также медицинских изделий для развития высокотехнологичной медицинской помощи гражданам России, удовлетворения потребностей медицины катастроф, обеспечения национальной безопасности страны. Преобладание иностранной продукции в данных секторах говорит о снижении действенности

---

<sup>3</sup> На сектор льготного лекарственного обеспечения приходится около 16% всего фармацевтического рынка, на сектор госпитальных закупок — около 8%. Остальные три четверти российского рынка лекарственных средств занимает коммерческий розничный рынок [14].

традиционной отраслевой и кластерной моделей промышленной политики [8]. На первое место выходит кластерный подход, в основу которого положены принципы государственно-частного партнерства (ГЧП) не только при производстве жизненно необходимой фармацевтической и медицинской продукции, но и при оказании высокотехнологичных медицинских услуг населению. В настоящее время в России сформированы или находятся в стадии формирования кластер «Фармацевтика и медицинская техника» Томской области, Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины Калужской области, Биотехнологический инновационный территориальный кластер (Пушино), Кластер фармацевтической и медицинской промышленности (г. Санкт-Петербург), Кластер фармацевтической промышленности и инновационной медицины Ярославской области, Биофармацевтический кластер Новосибирской области, Тамбовский биоэкономический кластер (с международным участием), Алтайский биофармацевтический кластер и др., в том числе социально-критичный кластер (Уральский биофармацевтический кластер).

В рамках формируемой новой модели кластерных структур можно выделить *отличительные черты социально-критичного кластера* (рис. 1):



Рис. 1. Отличительные черты социально-критичного кластера

1. *Географическая концентрация и функциональная взаимосвязанность участников.* Социально-критичный кластер имеет размытые географические границы, его участники расположены не только в рамках одного государства, но и за его пределами. Это обусловлено расширением функционала такого кластера (от формирования идеи до создания продукции и оказания персональных услуг). Масштаб охвата определяется теснотой связи производителей с исследователями, которые располагаются на различных территориях (уникальность проводимых исследований не всегда дает возможность локализации таких учреждений, они могут располагаться в различных странах); уникальностью предприятий, образующих технологическую цепочку (формирование новых предприятий на одной территории может быть экономически нецелесообразным ввиду сложности и высокой стоимости создания высокотехнологичных производств); включением участников по оказанию услуг населению, которые не могут располагаться на одной территории и т.д.

2. *Специализация фирм-субъектов кластера.* Рынок фармацевтической и медицинской продукции очень динамичен, что предопределяет непрерывные масштабные инвестиции в НИОКР, ориентированные на создание технологий будущего. Участники кластера должны быть способны конкурировать с зарубежными производителями на рынке социально значимой и медицинской продукции. Согласно научно-технологическим трендам, стратегическими приоритетами развития социально-критичных биофармацевтических кластеров являются синтетические и биотехнологические лекарственные средства, применяемые для лечения социально значимых заболеваний; лекарственные средства по номенклатуре перечня стратегически значимых лекарственных средств и перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов; высокотехнологичные медицинские изделия для реализации современных методов лечения онкологических заболеваний и хирургии крови; радиофармпрепараты, медицинские изделия для осуществления диагностики и терапии заболеваний; формирование сети услуг по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи. Эти направления намечены Государственной программой развития фармацевтической и медицинской промышленности РФ на 2013–2020 гг. [1], учитывающей внутренние потребности системы здравоохранения страны, мировые и российские научно-технологические тренды в области развития данных секторов экономики.

3. *Множество участвующих экономических объектов.* Множество участников кластера связано со спецификой данной отрасли: особым рынком потребностей, обусловленных разнообразием учреждений системы здравоохранения (больничные учреждения, специализированные больницы, диспансеры, аптеки и т.д.); особым видом продукции (лекарственных средств), требующей длительного накопления определенных знаний в области фармации и фармакологии, доклинических и клинических испытаний, развитой производственной базы, наличия высококвалифицированных специалистов и т.д.; развитым государственным регулированием, охватывающим различные аспекты обращения лекарственных средств и оказания медицинских услуг (это приводит к формированию внутри кластера служб по отслеживанию госзаказов, реагированию на проблемы качества предоставляемых услуг и т.д.); наличием специализированных каналов реализации лекарственных средств (аптечные сети, учреждения здравоохранения) и пр. Фармацевтическая и медицинская отрасли отличаются, с одной стороны, инвестиционной емкостью, с другой — высокой рентабельностью производства. Поэтому социально-критичные кластеры привлекают финансовые средства крупных банковских, инвестиционных структур и фондов, госкорпораций. Часто для проведения исследований и производства новой продукции интегрируются ресурсы различных кластеров, которые также становятся участниками социально-критичного кластера. Кроме того, международное сотрудничество (реализация продукции, приобретение оборудования, технологий и т.д.), не-

обходимость создания льготных условий на первоначальных этапах становления предполагают целесообразность расположения кластера или предприятий кластера в ОЭЗ.

Важнейшая роль социально-критичного сектора экономики предопределяет участие государства (в той или иной форме) в создании кластера. Схематично взаимодействие интересов государства и бизнеса в рамках реализации новой модели кластера отражено на рис. 2.

При этом государство становится полноправным бизнес-партнером для участников кластера, получая экономические выгоды от вложенных средств, эффективного использования и управления государственной собственностью. Использование механизмов ГЧП позволяет повысить эффективность внедрения инновационных разработок в медицинскую практику и минимизировать риски инвестиционных и бюджетных расходов. Кластер в рамках такого партнерства приобретает в долговременное пользование на льготных условиях государственные активы, получает государственные гарантии и соответственно возможности привлечения инвестиций [5]. Государственно-частное партнерство становится привлекательной формой поддержки инвестиционно-инновационных процессов в кластере и на территории его дислокации.

*4. Конкуренция и кооперация.* Между участниками социально-критичного кластера существуют преимущественно кооперационные связи или межкомпонентные взаимодействия. Каждый участник выполняет определенную функцию, совокупность которых обеспечивает реализацию главной функции кластера или его назначения во внешней среде — удовлетворение общественных потребностей в социально значимых товарах и услугах. Так, НИИ, КБ, академические институты и вузы являются генераторами (поставщиками) инновационных идей; промышленные предприятия (подразделения) отвечают за инновационный прорыв в сфере технологий и организацию производства, укрепление и обновление основных фондов, технологическую подготовку производства и т.п.; совместные управленческие структуры решают организационные вопросы обеспечения неформальных связей, обмена идеями, информацией и людскими ресурсами. В рамках кластера формируются общие подходы к ценообразованию, поддержке в вопросах поставок, единые системы управления качеством, стандартизации и сертификации, системы подготовки кадров.

Однако кластерные структуры не могут состоять из абсолютно равноправных элементов. Конкуренция на уровне предприятий, входящих в ядро кластера, проявляется в борьбе за ресурсы, преимущественно инвестиционные.

*5. Информационная связанность участников кластера.* Информационная связанность в социально-критичном кластере определяется особенностями его архитектоники и развитостью телекоммуникационного сектора. Структура кластера обеспечивает вертикальную и горизонтальную интеграцию участников в рамках:

- *технологического цикла производства конечного продукта*, включающего четыре базовых этапа — научно-исследовательский, научно-конструкторский, опытно-промышленный и промышленный, в рамках которых будут проходить разработка новых препаратов, их доклинические и клинические исследования, доводка, масштабирование технологий и организация промышленных производств субстанций и готовых лекарственных форм, а также их реализация;
- *персонализации диагностики и лечения за счет* производства диагностических средств персонализации терапии, включения в состав ключевых организаций (участников кластера) специализированных клиник и медицинских центров.

Персонализированная медицина, предполагающая индивидуальное лечение и подбор лекарственных средств, получила бурное развитие в современном мире<sup>4</sup>. К современным

---

<sup>4</sup> В более широком смысле персонализированная медицина представляет собой «интегральную медицину», которая включает разработку персонализированных средств лечения на основе клинических характеристик пациента, особенностей его генома, транскриптома, протеома и метаболома. Персонализация лечения пациен-

тенденциям в области персонализированной медицины относят биомаркеры, способные определить риск развития того или иного заболевания. Внедрение подобной технологии делает возможным профилактику и лечение на ранней стадии заболевания, в силу чего дальнейшее лечение становится более эффективным и экономичным. Персонализированная медицина занимает важное место в стратегиях самых крупных мировых фармацевтических компаний, специализирующихся на производстве инновационных лекарственных средств и средств диагностики. От 12 до 50% разработок крупных инновационных фармацевтических компаний осуществляется в области персонализированной медицины. Внедрение современных информационных технологий дает импульс развитию консультационной телемедицины.

6. *Социальная встроенность.* Социально-критичный кластер реализует социальные функции по отношению как к своим сотрудникам, так и ко всему обществу. Государство перекладывает на социально-критичный кластер расходы, связанные с созданием и содержанием социально значимых объектов, проведением НИОКР, развитием инженерной инфраструктуры, образованием, поддержанием определенного уровня здоровья занятых и пр. Создавая и обслуживая социальную инфраструктуру территорий, обеспечивая качество предоставляемых услуг и проводя его мониторинг, они фактически подменяют государство, функции которого сводятся к покупке готовой высокотехнологичной услуги в интересах эффективного развития социально-экономического пространства и повышения качества жизни населения.

Особенности социально-критичного кластера как структуры, созданной на принципах ГЧП, определяют изменения в иерархии компетенций занятых, где существенно возрастает роль лидера.

7. *Инновационность.* Наиболее значимыми чертами современной фармацевтической промышленности являются ее высокотехнологичность и наукоемкость<sup>5</sup>, которая поддерживается высокими затратами на НИОКР для обеспечения технологического лидерства отраслевых предприятий. Поэтому инновационность продукции кластера будет обеспечиваться использованием критических технологий для ее производства, в том числе в рамках взаимодействия с отечественными («Медицина будущего», «Биоиндустрия и биоресурсы — BioTech2030», «Радиационные технологии» и пр.) и зарубежными (европейские технологические платформы в сфере медицины и биоэкономики: «FABRETP», «Food», «GAN», «NanoMedicina», «Plants», «Forestry») технологическими платформами. Технологическая платформа «Медицина будущего» наиболее удачно встроена в отечественные кластеры и имеет потенциал развития, однако данный инструмент взаимодействия в России пока не развит [3].

Для обеспечения технологического лидерства социально-критичного кластера проводимые на его базе НИОКР должны отвечать требованиям, сформулированным Рабочей группой Минобрнауки России по реализации мероприятий ФЦП «Государственная программа развития фармацевтической и медицинской промышленности РФ на 2013–2020 гг.» [4]: актуальность основных направлений научно-технического прогресса в России и мире по ПН «Науки о жизни»; преемственность, обеспечивающая продвижение разработки с научного на опытно-технологический и далее — на предкоммерциализационный уровень;

---

та — наиболее важный тренд современной медицины. Планируется, что не менее половины новых лекарств, выводимых на мировой рынок к 2015 г., будут иметь фармакогенетические характеристики. В России данное направление диагностики не развито.

<sup>5</sup> В начале 1990-х гг. ОЭСР выполнила подробный анализ прямых и косвенных расходов на НИОКР в 22 отраслях промышленности 10 стран: США, Японии, Германии, Франции, Великобритании, Канады, Италии, Нидерландов, Дании и Австралии. К числу наукоемких, среди прочих, была отнесена фармацевтическая промышленность.

совместимость с инструментами инновационного развития в сфере компетенции заинтересованных министерств и ведомств, включая Минобрнауки России, Минпромторг России, Минздравсоцразвития России; реалистичность, опирающаяся на возможности научно-технологического комплекса России, соответствующий научный потенциал и имеющиеся заделы по направлению «Доклиническая разработка отечественных инновационных лекарственных средств»; конкурентоспособность передовых научных направлений и наиболее перспективных отечественных научных коллективов; масштабность поддержки разработок, выполняемых научными организациями различных форм собственности, ведомственной принадлежности и территориального расположения.

К приоритетным направлениям развития социально-критичного сектора можно отнести производство новых фармакологических веществ, препаратов, лекарственных форм или средств доставки действующих веществ, защищенных патентами, создание и широкое внедрение которых в медицинскую практику позволит улучшить или даже радикально изменить прогноз многих заболеваний, модифицировать их течение, снизить летальность, а также существенно сократить затраты государства на лечение и реабилитацию пациентов, продлить трудоспособный период. В частности, они будут использоваться при профилактике, диагностике и лечении сердечно-сосудистых, онкологических, бронхолегочных, инфекционных, нейродегенеративных, аллергических и аутоиммунных заболеваний, а также заболеваний репродуктивной системы и нарушения обмена веществ.

*8. Особый жизненный цикл кластера.* Поскольку социально-критичный кластер частично реализует социальные функции государства, его жизненный цикл определяется: 1) жизненным циклом сектора экономики — специализации кластера; 2) политикой государства в сфере взаимодействия с кластером; 3) мегатрендами развития общества; 4) перспективностью развития новых направлений деятельности, в том числе за счет сопутствующих результатов. Множественность факторов, влияющих на жизнеспособность кластера, определяет непредсказуемость и, соответственно, сложность прогнозирования его развития. Такая структура является высокодоходной с точки зрения гарантированного спроса государства на ее продукцию и в то же время — высокорисковой, подверженной влиянию политических рисков.

*9. Наличие специфических активов.* Основной особенностью социально-критичного кластера является преобразование его специфических активов в стратегические. Такой переход обусловлен характером активов, обладание которыми эффективно при их высокой конкурентоспособности, во многом определяемой временной специфичностью, спецификой ресурсов и процессов. При этом в деятельности социально-критичного кластера доминирующая роль принадлежит нематериальным факторам производства — знаниям и интеллектуальным ресурсам, что обусловлено высокотехнологичностью и наукоемкостью производства.

Таким образом, нами выделен новый тип кластера — социально-критичный, основными чертами которого являются: 1) глобальный характер деятельности; 2) расширенный состав участников, включающий прочие инновационные кластеры, наукограды, государственные компании и холдинги; 3) новое видение результатов деятельности — ориентация на инновации, которые будут востребованы в ближайшие 10...20 лет, или высокотехнологичные социально значимые услуги; 4) высокий уровень инновационности деятельности, обеспеченный взаимодействием кластера и технологических платформ; 5) особый жизненный цикл кластера, зависящий от жизненного цикла определенных секторов экономики; 6) использование новых видов ресурсов (системных и информационных ресурсов, специфических активов, трансформируемых в стратегические); 7) другой менеджмент (усложнение и разветвление кооперационных горизонтальных связей, возрастание роли лидера); 9) трансформируемая модель человека (формирование творческого и креативного работника). Данный кластер максимально ориентирован на удовлетворение вызовов современного общества.

Список литературы

1. Государственная программа развития фармацевтической и медицинской промышленности РФ на 2013–2020 гг. — Утв. распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2012 г. № 2057.
2. Гурнов, И. Б. Инновационные процессы в российской медико-фармацевтической отрасли — в поисках ростков новой экономики / И. Б. Гурнов, А. С. Гольцберг, О. А. Шибанова // ЭКО. — 2010. — № 3. — С. 76–93.
3. Дежина, И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры в России — вместе или порознь? / И. Г. Дежина // Инновации. — 2013. — № 2 (172). — С. 35–43.
4. Заседание Рабочей группы Минобрнауки по реализации ФЦП. Протокол № 5 от 6.12.2011 г.
5. Зедина, Ю. А. Государственно-частное партнерство в стратегии инновационного развития российских регионов / Ю. А. Зедина // Федерализм. — 2013. — № 1. — С. 124–129.
6. Иванов, А. И. Теоретический подход к определению структуры фармпредприятий в России / А. И. Иванов, Р. У. Хабриев [Электронный ресурс]. URL: <http://www.remedium-journal.ru>.
7. Капусткин, В. И. Особенности развития мирового рынка фармацевтической продукции и интересы России / В. И. Капусткин, П. П. Родионов // Вестник СПбГУ. — Сер. 5. — 2007. — Вып. 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://wordldec.ru>.
8. Макарова, И. В. Выделение эффектов от формирования и развития кластеров в регионе / И. В. Макарова, Е. А. Малышев, А. П. Петров // Вестник Забайкальского государственного университета. — 2013. — № 7 (98). — С. 111–120.
9. Макарова, И. В. Современные механизмы развития высокотехнологичной фармацевтической промышленности в регионе / И. В. Макарова, А. П. Петров, Л. М. Аверина // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — 29 авг. (308). — С. 14–24.
10. Петров, А. П. Уральский фармацевтический кластер — сегодня и завтра / А. П. Петров, Ю. Т. Калинин, В. А. Черешнев. — Екатеринбург: Уральское отд. РАН, 2011. — 239 с.
11. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / Минэкономразвития России. — 2013 г. — Март [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.government.ru>.
12. Пшеничникова, М. В. Роль фармацевтической сферы в развитии национальной экономики / М. В. Пшеничникова // Ремедиум. — 2011. — № 11. — С. 46–48.
13. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении перечня технологий, имеющих важное социально-экономическое значение или важное значение для обороны страны и безопасности государства». В области создания инновационных лекарственных средств к критическим отнесены технологии: биомедицинские и ветеринарные; геномные, протеомные и постгеномные; клеточные; технологии биоинженерии; технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний» от 14.07.2012 г. № 1273-р.
14. Фармацевтическая отрасль: обзор рынка, тенденции, прогнозы [Электронный ресурс]. URL: <http://planetahr.ru/publication>.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 23.07.2013 г.*

*А. Е. Карлик<sup>1</sup>, Л. С. Белоусова<sup>2</sup>, Е. А. Мигунова<sup>3</sup>*

## **РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ<sup>4</sup>**

В процессе функционирования и развития любая производственная система испытывает влияние огромного количества внешних и внутренних факторов, придающих ее деятельности стохастический характер. Снизить неопределенность, предусмотреть возможные экономические, технологические, организационные и другие изменения, обеспечить максимальное достижение целей функционирования системы — задача планирования. Процесс планирования на промышленном предприятии включает разработку целей и задач управления производством, определение путей реализации планов для достижения поставленных целей и призван создавать надежную основу для принятия эффективных управленческих решений с учетом совокупности рисков.

Прежде чем перейти к процессу планирования на предприятии, выбору и применению на практике соответствующего методического инструментария, необходимо собрать, систематизировать и обработать информацию, без которой невозможна корректная постановка целей, и выработать способы их достижения. Речь идет об информационном обеспечении плановой деятельности и соответствующих аналитических процедурах и предплановых расчетах, составляющих основу системы предплановых обоснований на промышленном предприятии (рис. 1), необходимых для разработки стратегий развития, адекватных внешней и внутренней среде, планов и последующей их реализации [1].

Формирование системы предплановых обоснований позволяет:

- своевременно выявить общие и частные проблемы в экономической деятельности и предусмотреть средства на их решение при разработке планов промышленного предприятия;
- разработать систему информационного обеспечения, максимально соответствующую современным рыночным условиям и позволяющую адаптироваться к изменениям окружающей среды;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и потенциал предприятия;
- снизить неопределенность при планировании и минимизировать риски в управлении предприятием;
- обеспечить более эффективное планирование деятельности предприятия, что будет способствовать его устойчивому развитию.

---

<sup>1</sup> *Александр Евсеевич Карлик*, проректор по научной работе и инновациям Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук, профессор, e-mail: karlik@finesc.ru

<sup>2</sup> *Лариса Сергеевна Белоусова*, заведующий кафедрой экономики и управления Юго-Западного государственного университета, д-р экон. наук, доцент, e-mail: bellars2010@yandex.ru

<sup>3</sup> *Е. А. Мигунова*, аспирант кафедры экономики и управления Юго-Западного государственного университета, e-mail: migser13@yandex.ru

<sup>4</sup> Работа выполнена в рамках реализации Соглашения о сотрудничестве в области научной и образовательной деятельности между Юго-Западным государственным университетом и Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом.



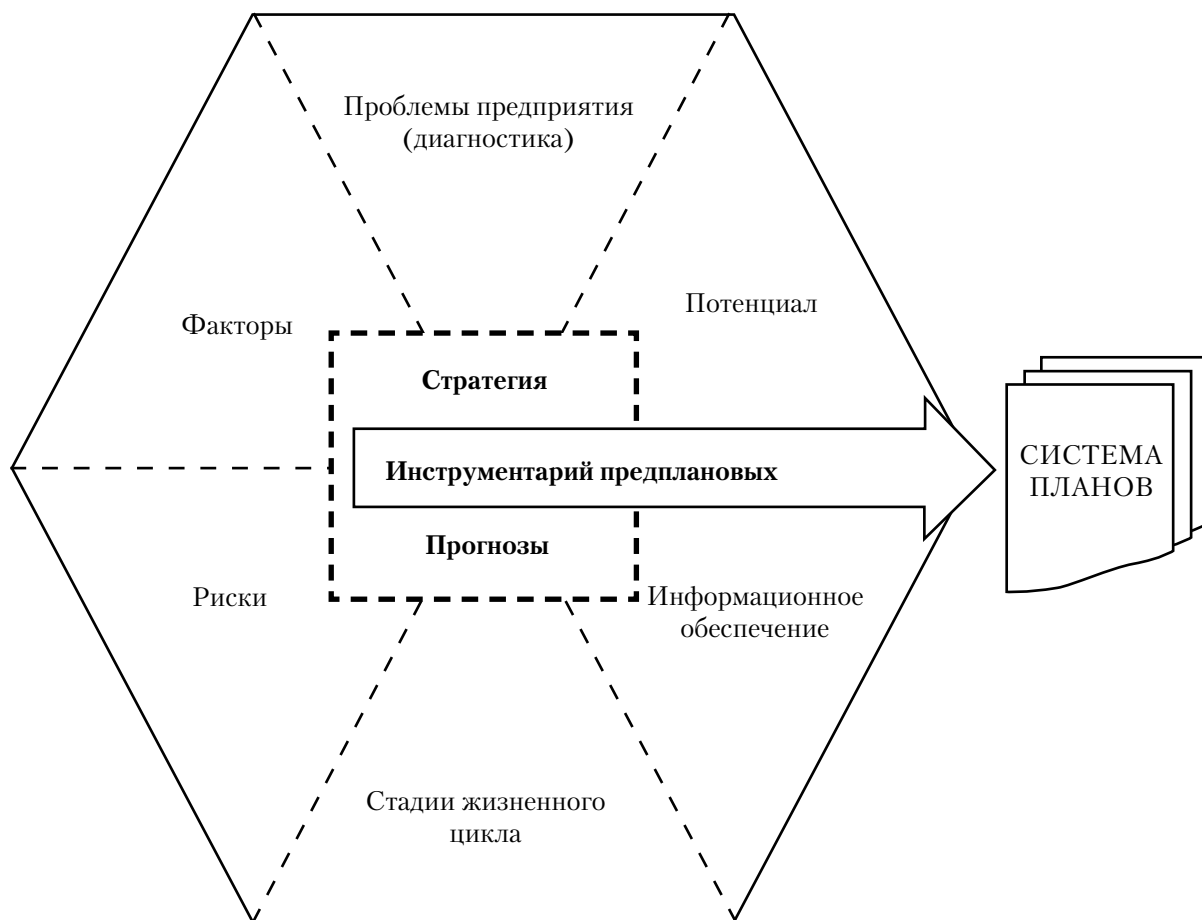


Рис.1. Элементы системы предплановых обоснований на предприятии

Модель информационного обеспечения промышленного предприятия, функционирующего в рыночных условиях, может выглядеть следующим образом (рис. 2).

Процесс информационного обеспечения начинается с определения потребности в информации: определяется, какая информация нужна, какому получателю, в какие сроки, с какой точностью и актуальностью.

Промышленное предприятие является открытой системой, реагирующей не только на воздействия внутренних факторов, но и на изменения внешней среды, слабо поддающейся управлению. Работники плановых служб и менеджеры высшего и среднего звена тратят значительные усилия на обоснование и принятие планово-экономических и управленческих решений, отражающих адекватную реакцию предприятия на изменения (угрозы для дальнейшего развития бизнеса или, напротив, возможности для роста экономического потенциала). В связи с этим, прежде чем приступать к планированию, необходимо систематизировать и оценить основные факторы внешней и внутренней среды, в которой функционирует предприятие (см. таблицу).

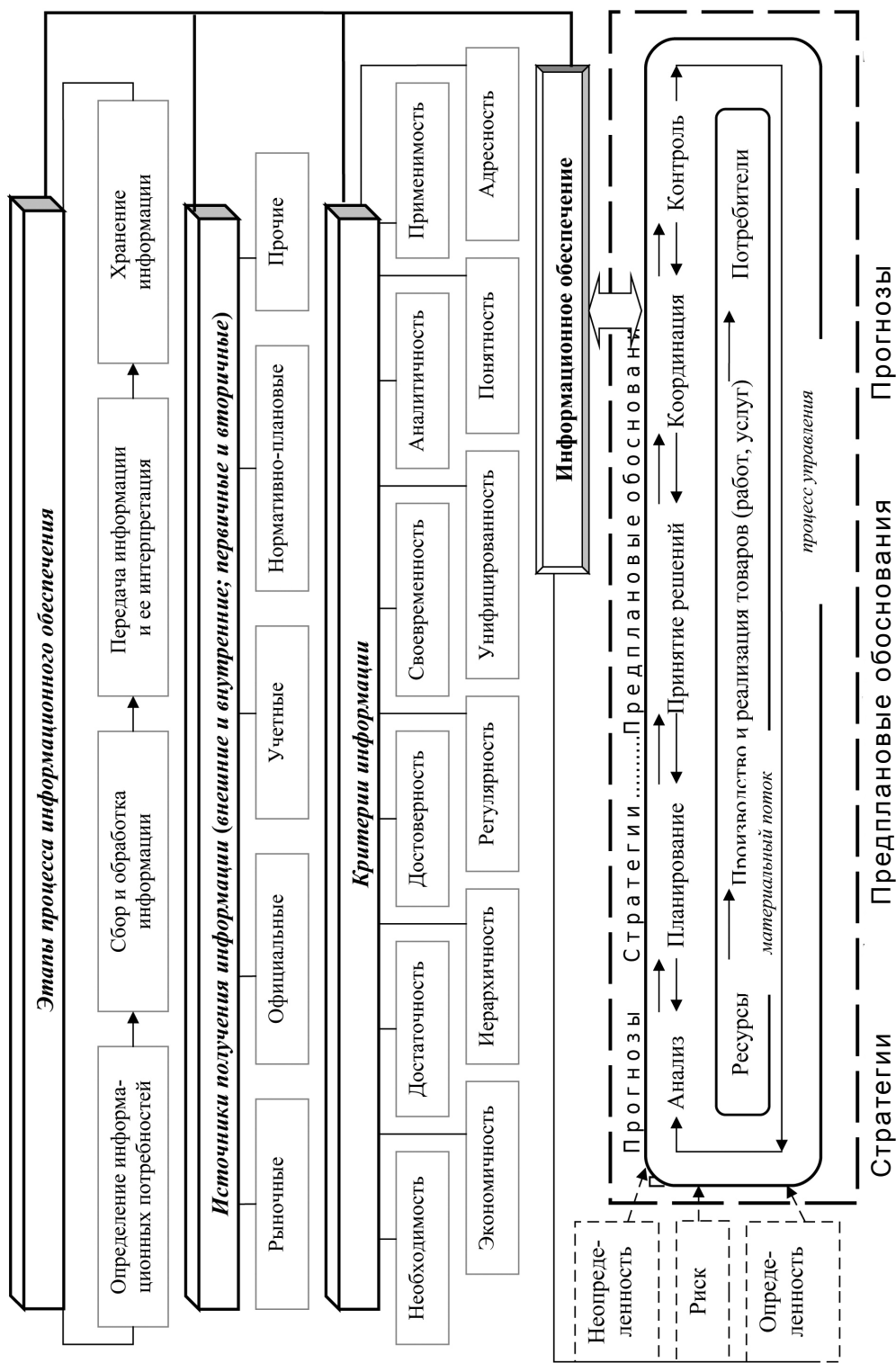


Рис. 2. Концептуальная модель информационной поддержки качества управленческих решений в системе «предплановые обоснования — система планов» на промышленном предприятии

**Группировка факторов, оказывающих влияние на экономическое функционирование промышленного предприятия в условиях рынка**

Группа факторов	Примеры факторов	Примечание
<i>Внешние факторы</i>		
Общэкономические	Общее состояние экономики (циклическое экономическое развитие, образование свободных экономических зон, тарифные соглашения, инвестиционная активность рынка, государственная экономическая политика). Состояние конъюнктуры товарного рынка (уровень спроса и предложения, ценовая политика конкурентов, предпринимательская активность, государственное регулирование цен). Уровень инфляции, курсы валют, процентные ставки	В данную группу входят факторы внешнего давления институциональной среды и рынка как международного масштаба, так и в рамках национальной экономики. Факторы мировой экономики практически не зависят от деятельности данного предприятия, их влияние достаточно опосредованное, но его обязательно надо брать в расчет на этапе стратегического планирования. Факторы национальной экономики необходимо постоянно отслеживать и оценивать, учитывать не только при стратегическом, но и при текущем планировании
Отраслевые	Конкурентные условия, барьеры для вхождения в отрасль, доля рынка, уровень товарооборота, уровень развития отрасли. Качество продукции, уровень издержек производства, инновации. Циклическое развитие деятельности	Факторы носят специфический характер, свойственный предприятиям конкретной отрасли. Обязательны для анализа и оценки в процессе планирования и принятия решений
Политические	Общая политическая ситуация, система государственного регулирования экономики. Законодательные нормы осуществления хозяйственных операций. Вероятность возврата к прошлой политической системе Правовая организация антикризисного управления. Вступление России в ВТО	Факторы данной группы необходимо принимать в расчет при формировании стратегических и тактических планов. Изменения в законодательстве могут прямо воздействовать на ведение хозяйственной деятельности (особенно в условиях перехода от одного типа экономики к другому)
Финансовые	Финансовая политика государства (стимулирование предпринимательской активности, регулирование конкуренции). Кредитная политика. Налоговая политика (появление новых налогов и сборов, изменение ставок и баз налогообложения). Практика осуществления расчетных операций	Данные факторы следует учитывать при бюджетировании и оперативном планировании, так как они непосредственно влияют на денежные потоки предприятия, его возможности по оплате налогов и взносов в фонды, привлечению кредитных ресурсов

Группа факторов	Примеры факторов	Примечание
Социально-демографические	Нормы трудового законодательства. Структура населения по полу, возрасту, занятости, образованию. Перспективность городов. Структура населения по доходу. Уровень жизни населения. Культура и образование граждан	Факторы учитываются в первую очередь при проведении маркетинговых исследований и формировании производственной программы. Оказывают непосредственное влияние на планируемые показатели развития, определяют сегментацию рынка. От демографической ситуации зависят размер и структура потребностей населения, его платежеспособный спрос
Научно-технические	Уровень автоматизации, механизации производства. Промышленные образцы, патенты, изобретения. Уровень компьютеризации страны. Возможности использования новых технологий	Факторы данной группы могут влиять на деятельность предприятия как прямо (например, при применении достижений НТП), так и опосредованно (например, через отраслевые факторы при улучшении показателей конкурентов за счет своевременного внедрения новшеств). Важно уметь предвидеть появление и внедрение научно-технических разработок, оценивать потребность в них предприятия
<i>Внутренние факторы</i>		
Организационные	Организационная структура предприятия (организационно-структурные единицы, порядок взаимосвязи и взаимозависимости). Размеры областей ответственности и полномочий управленцев, квалификация и репутация руководства. Нормативные документы, штатные расписания, внутренние инструкции и положения, на основании которых строится деятельность предприятия. Характеристики механизмов подготовки, принятия решений, их контроль и анализ	Данные факторы выступают неотъемлемой частью предприятия как системы, которая позволяет персоналу выполнять свои функции для достижения целей предприятия. Стратегические и тактические планы предприятия необходимо формировать, опираясь на внутреннюю нормативную документацию, учитывая функции исполнителей и иерархию организационных звеньев, качественно и количественно закрепляя ответственность
Производственно-технологические	Производительность оборудования, уровень технологии производства. Качество сырья и продукции. Длительность производственного цикла, оборачиваемость средств. Уровень механизации, автоматизации труда, управления производством. Санитарно-гигиенические и инженерно-психологические факторы в рабочем помещении	Факторы влияют на операционную деятельность предприятия, поэтому требуются своевременное выявление и оценка степени их влияния и внесение корректировок в хозяйственные процессы и соответствующие расчеты. Обязательны к учету и обоснованию при текущем и оперативном планировании и бюджетировании

Группа факторов	Примеры факторов	Примечание
<b>Финансовые</b>	Принятая финансовая стратегия. Структура финансовых ресурсов предприятия, источники и методы финансирования. Нерасположенность субъектов финансового управления к риску. Уровень капитализации, краткосрочные финансовые интересы руководителей предприятия. Структура и величина денежных потоков, дебиторской и кредиторской задолженности. Возможность и необходимость инвестиций	Группа факторов прямо влияет на финансовый результат, определяет позицию предприятия относительно соотношения уровня риска и доходности деятельности, требует учета и оценки в процессе бюджетирования. Влияние факторов проявляется в операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, порядке формирования и структуре денежных потоков предприятия
<b>Трудовые</b>	Система мотивации персонала. Недостаточное количество специалистов, невысокий уровень специального образования менеджеров. Текучесть кадров. Уровень производительности труда и заработной платы на предприятии	Факторы трудового потенциала следует принимать в расчет при текущем и оперативном планировании. Отношение к персоналу как к главному субъекту планирования и основному ресурсу для осуществления целевых мероприятий, контроля и координации действий по выполнению запланированных показателей
<b>Социально-психологические</b>	Особенности корпоративной культуры, формальные и неформальные отношения в коллективе. Стиль руководства в подразделениях и на предприятии в целом. Социально-психологический климат в коллективе. Ценностные ориентации работников	Факторы формируются под воздействием особенностей трудового коллектива и влияют на эффективность процесса управления и планирования, а также на процесс реализации принятых решений

Внешние и внутренние факторы тесно взаимосвязаны. При этом изучение и анализ внешних факторов, практически не зависящих от деятельности предприятия, позволяет точнее оценить степень воздействия внутренних факторов, включающих технологии, контракты и соглашения, сотрудничество руководителей и работников, корпоративную культуру, деловую репутацию, обычаи, традиции и пр.

Исследуемые факторы среды могут быть: по степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности — основными и второстепенными; по степени зависимости от субъекта хозяйствования — объективными и субъективными; по степени распространенности — общими и специфическими; по продолжительности воздействия — долговременными и кратковременными; по характеру действия — интенсивными и экстенсивными; по степени управляемости — управляемыми и неуправляемыми; по возможности измерения влияния фактора на результативный показатель — измеримыми и неизмеримыми [2, с. 54].

Далее осуществляется этап сбора и обработки информации: отбираются внутренние и внешние информационные источники; учитываются затраты на получение информации; осуществляются ее сжатие, объединение или детализация; устанавливаются взаимосвязи.

На этапе передачи информации выбираются возможные способы подачи данных, формы отчетов, понятных получателям. Получатели, в свою очередь, интерпретируют переданную им информацию, раскрывают причины и следствия, предлагают варианты действий, принятия решений.

На заключительном этапе необходимая информация сохраняется. Как правило, создаются компьютерные архивы, системы хранения и обработки данных, различное программное обеспечение для этих целей [3, с. 208].

Переходя к источникам информации, отметим, что данные из внешней среды часто приблизительные, неточные, неполные, противоречивые, носят вероятностный характер. При этом информация внутренней среды, как правило, точнее и достаточно полно отражает финансово-хозяйственное состояние предприятия.

К официальным источникам информации относятся государственная, отраслевая и ведомственная статистика, нормативно-правовые акты, законы, постановления, распоряжения, архивные данные, программы правительства, отраслевые информационные издания, аналитические обзоры информационных агентств, договоры и контракты; к рыночным — опросы и интервью потребителей продукции и поставщиков сырья и материалов, материалы маркетинговых исследований, справочные издания о конъюнктуре рынка и тенденциях его развития, отчеты о производственно-хозяйственной деятельности конкурентов, периодическая печать (информация о развитии рынка, объявления конкурентов о найме на работу, интервью с руководителями и менеджерами предприятий-конкурентов, поставщиков, фирм-потребителей), данные рекламных агентств, каталог факторов риска и рисков ситуаций, материалы выставок-продаж.

В составе учетных источников можно выделить бухгалтерские, статистические, оперативные и управленческие учет и отчетность, материалы ревизий, аудита, проверок налоговой службы, прогнозные отчеты, сведения подразделений основного и вспомогательного производств, баз и складов. В группу нормативно-плановых источников относятся проектно-сметная документация предприятия, его бизнес-план, техническая и нормативная документация, учетная политика предприятия.

К прочим источникам можно отнести личный опыт инженерного, торгового и управленческого персонала, книгу жалоб и предложений, решения производственных совещаний и т.д.

Одним из важнейших центров информации о текущем и будущем состоянии предприятия является планово-экономический отдел, отвечающий за информационное обеспечение всех заинтересованных лиц релевантной экономической информацией о состоянии конкретного проекта (продукта, услуги) и предприятия в целом, а также за обеспечение финансовой стабильности и экономического развития предприятия [4, с. 10].

Всю информацию можно разделить на первичную и вторичную. Первичной информацией являются факты, которых нет в свободном доступе, поэтому их поиск требует от исследователя инициативы и значительных усилий. Использование этих фактов является обязательным условием конкретности аналитических процедур [5, с. 39].

Вторичная информация включает данные, прошедшие предварительную аналитическую обработку, цели которой могут не совпадать с конкретными целями пользователя (предприятия). Недостатками вторичной информации, снижающими ее ценность, являются неполнота представленных данных, отсутствие гарантий надежности, запаздывание необходимых сведений и др. Однако ее сбор не требует больших финансовых и временных затрат [6, с. 228]. Система информационного обеспечения промышленного предприятия должна отвечать критериям:

- необходимости (информация должна включать только те сведения, которые будут использованы получателем для анализа, планирования, принятия решений);

- достаточности (подразумевается полнота охвата, количественного и качественного описания событий, процессов и явлений, необходимых для реального отражения финансово-экономического состояния предприятия, практического применения данных; в зависимости от достаточности информации создаются условия определенности, риска или неопределенности);

- достоверности (от этого зависят реальность отражения экономического, финансового состояния предприятия, обоснованность и правильность управленческих решений);

- применимости (полученная информация должна носить прикладной характер и определять результаты функционирования и развития предприятия по выбранным направлениям и в динамике) [7, с. 32];

- иерархичности (степень детализации отчетов снижается с повышением уровня управленческого персонала);

- своевременности (максимально короткие сроки подготовки и предоставления информации с целью недопущения усугубления ситуации или потери возникших возможностей);

- унифицированности (отчеты, сформированные в едином, однородном формате, проще и быстрее воспринимаются получателем информации);

- экономичности (затраты на сбор и обработку информации не должны превышать экономический эффект от ее использования);

- аналитичности (информация должна быть пригодна для анализа, планирования и принятия решений);

- адресности (информация должна поступать только тому, кто ее запрашивал и сможет эффективно использовать, при этом формат и содержание данных могут учитывать психологические и профессиональные особенности получателя информации).

На сегодняшний день можно выделить два основных взаимосвязанных информационных потока, формирующихся на предприятии:

- обслуживающий движение материального потока (материальный поток движется от первичного источника через цепь производственных, транспортных и посреднических звеньев к конечному потребителю, при этом на каждом этапе своего движения он сопровождается определенными первичными документами, фиксирующими хозяйственные операции);

- обслуживающий процесс управления (обслуживает основные функции управления предприятием, для чего выдает информацию о движении материального потока, но не в виде первичных документов, а в виде полученных на их основе сводных показателей хозяйственной деятельности).

На основании указанной информации выбираются стратегии развития предприятия, необходимые для дальнейшего планирования его деятельности. Полученные в процессе планирования план-график производства, календарный график поставки продукции, план закупок материалов и сырья являются руководящими документами для формирования материального потока. Таким образом, посредством информационного обеспечения замыкается круг управления [8, с. 63].

Обеспечить полноту и сохранность информации, удобство хранения и поиска документов, оптимизировать время на их согласование позволяет автоматизация внутреннего документооборота. Системы электронного документооборота предоставляют возможности централизованного управления документами, коллективной работы над документами, обеспечения конфиденциальности, а также маршрутизации документов [9, с. 108].

Ускорение процессов сбора, обработки и предоставления информации особенно важно в условиях рынка. При этом рынок как экономическая среда функционирования

предприятия влияет не только на порядок информационного обеспечения, но и на выбор методов и инструментов планирования хозяйственной деятельности.

По мнению авторов, предложенный в статье алгоритм систематизации информации о состоянии и динамике среды функционирования предприятия повысит уровень обоснованности планов на промышленном предприятии и качество управленческих решений в тандеме «предплановые обоснования — система планов».

### **Список литературы**

1. *Мигунова, Е. А.* Совершенствование методики предплановых обоснований на промышленном предприятии на основе синтеза аналитических процедур / Е. А. Мигунова, Л. С. Белоусова // Вестник ОрелГИЭТ. — 2012. — № 4 (22). — С. 99–103.
2. *Савицкая, Г. В.* Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.
3. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Norvath & Partners. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 269 с.
4. *Аверин, С. А.* Системный подход к управлению экономикой проектной организации / С. А. Аверин // Управленческий учет. — 2009. — № 11. — С. 5–11.
5. *Годин, А. М.* Маркетинг: учебник / А. М. Годин. — М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. — 604 с.
6. Управление организацией: учебник / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 669 с.
7. *Смирнова, Е. В.* Инструментарий комплексного экономического анализа устойчивого развития предприятия / Е. В. Смирнова, Н. А. Тычинина // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 9. — С. 31–37.
8. *Малкина, Е. Л.* Теоретические основы отечественных бухгалтерских информационных потоков / Е. Л. Малкина // Управленческий учет. — 2011. — № 3. — С. 58–68.
9. *Бертяков, А.* Автоматизация документооборота / А. Бертяков, А. Сумин // Финансовый директор. — 2004. — № 7. — С. 107–114.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 08.10.2013 г.*



*С. С. Бодрунова<sup>1</sup>*

**МЕДИАРЫНОК ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ГАЗЕТНЫЙ КРИЗИС:  
СТРАТЕГИИ ВЫЖИВАНИЯ ГАЗЕТ В ПЕРИОД ДИГИТАЛИЗАЦИИ  
МЕДИАПРОИЗВОДСТВА**

В 2000-е гг. британский медиарынок одним из первых подвергся сразу двум волнам кризиса и реструктуризации. Первая волна была связана с кризисом «новой экономики» и появлением альтернативных газетных форматов, вторая — с мировой финансовой рецессией и поиском моделей рентабельности для онлайн-версий. К 2011 г. газетный рынок Великобритании сумел породить несколько устойчивых моделей выживания, чей опыт может быть полезным для российской периодической печати.

**Общая характеристика британского медиарынка в начале XXI в.** Анализ британского медиарынка строится сегодня в рамках нескольких параллельных парадигм. Первая — историческая: она рассматривает рынок СМИ как производный от истории их развития и анализирует больше структуру самих СМИ, чем проблематику медиаэкономики. Второй подход — маркетинговый: он признает рынок СМИ одним из секторов национального рынка в целом. Примерами этого подхода могут служить многочисленные экономические отчеты о состоянии рынка, создаваемые как государственными органами, так и (намного чаще) частными компаниями. Третий подход связан с Франкфуртской научной школой, которая ввела в научный обиход понятие «культурная индустрия» (и понятие «культурные индустрии» как совокупность творческих секторов экономики). В Британии, как и в ЕС в целом, однако, различают «культурные индустрии» (cultural industries — музеи, библиотеки, культурный туризм и т.д.) и «творческие индустрии» (creative industries — собственно туризм, СМИ, музыка, театр, кино и т.п.). Различие строится по вектору «создание ценности — потребление ценности» [1], тогда как ЮНЕСКО, например, проводя то же самое различие между культурными и творческими индустриями, не делает акцента на их экономическом различии [2, р. 26]. Подход Еврокомиссии взяли на вооружение британские государственные аналитики: он подразумевает анализ творческого производства в целом как субсектора экономики, поскольку для анализа творческого производства требуются особые методики, а для стимулирования и контроля развития — особые полисинговые решения. Так, правительство в середине 2000-х гг. одобрило Программу креативной экономики (Creative Economy Programme) [3, р. 8]. В правительстве страны некоторое время даже существовал пост министра творческих индустрий и туризма. СМИ, включая новые медиа, относились к сфере его компетенции; сегодня контроль над медиарынком осуществляют два других министерства, а также отделенные от правительства агентства. Этот подход используют в оценке своего положения и сами игроки медиарынка, особенно в сфере телевидения.

Но даже среди творческих индустрий медиа занимают особое место. В основе анализа медиаотрасли лежат не только показатели общего объема и эффективности производства и инвестирования, но также объемы и динамика рынка медийной рекламы и дотационного сегмента медиарынка, показатели крупнейших компаний, контрольные показатели

---

<sup>1</sup> *Светлана Сергеевна Бодрунова*, зав. кафедрой медиадизайна и информационных технологий Санкт-Петербургского государственного университета, канд. полит. наук.

медиаконцентрации и монополизации рынка и др. Дополнительные параметры имеют не только экономическую, но и политическую природу, поскольку связаны с нормативным пониманием доступа граждан к информации, медиаплюрализма и других политических характеристик медиапроизводства.

В 2000-е гг. британским медиааналитикам пришлось потрудиться: рынок прошел через две кризисные волны, приведшие в том числе к серьезной реструктуризации рынка прессы национального охвата. К 2010 г. объем медиарынка Британии должен был достичь 84 млрд фунтов стерлингов, т.е. 120%-ного роста с 1985 г. без учета инфляции [4], но кризисы подкорректировали эту цифру. Сказалось и то, что рынок британской медиарекламы слабее, чем рынки других крупных медиадержав: рекламные инвестиции в медиарынок составляют около 0,75% ВВП страны, и этот показатель ниже, чем в среднем по Европе, где он составляет более 1,2% ВВП [5]. Между двумя кризисами британский медиарынок также показывал не уверенный рост, а неуверенно-синусоидное движение с тенденцией к спаду. Так, если падение доходов медиасектора (особенно телевидения) в 2001 г. было связано с уходом инвестиционных и рекламных денег из онлайн-бизнеса, то кризис 2005 г. — ровно наоборот — был порожден небывалым оттоком рекламы из традиционных медиа в «самое жаркое место» — Интернет-сегмент, по большей части немедийный. В 2005 г., по данным государственного статистического агентства Internet Advertising Bureau (IAB), одновременно упали доходы прессы, радио и телевидения; сектора показали рекламную прибыль меньше 2% с учетом инфляции.

И все же медиарынок Британии как целое претендовал в рассматриваемый период на первое место в Европе, а по отдельным секторам — на мировое лидерство. Так, 11 из 50 (т.е. 22%) самых крупных по объему оборота медиакомпаний мира и сегодня имеют центральные офисы в Великобритании, хотя ни один из конгломератов так называемой «Большой шестерки» не является британским резидентом. Большая часть медиакорпораций, утвердившись на Британских островах, путем поглощений и слияний вышла на европейский и мировой рынки; впрочем, есть и обратная тенденция, вылившаяся в доминирование иностранного капитала в некоторых сегментах британского рынка СМИ.

**Дигитализация британского медиарынка.** Ведущей тенденцией на рынке СМИ страны с конца 1990-х гг. и вплоть до сегодняшнего дня является дигитализация, или переход на цифровую платформу в сфере производства, распространения и потребления медиапродукта. Результаты дигитализации — новые форматы трансляции контента и новые медиапривычки аудитории, колоссальный рост предложения и деформация спроса, более дробная структура медиарынка, перераспределение рыночных долей и дохода, переформатирование рынка медиарекламы, изменения на рынке занятости журналистов. В каждом из традиционных секторов СМИ появился цифровой сегмент. Это приводит к конвергенции форматов СМИ на единой цифровой платформе в рамках многоцелевых устройств и к тому, что аудитория становится более гибкой и легче переходит от одного типа СМИ к другому, разрушая привычные «касты» телезрителей и читателей, требует все больше интерактивности, работает с сервисами «по запросу» (on-demand services). Изменения настолько значительны, что эксперты называют их «сейсмическим сдвигом» в отношениях между СМИ, аудиторией и рекламодателем; сегодня на рынке главенствует пользователь. Уже в 2006 г. 26% медиапотребления в мире шло через компьютерный экран [3, р. 7–10]. Дигитализация в медиа подстегивается общей дигитализацией экономики, а также развитием технологий передачи информации. Основной технологией медиатрансляции постепенно становится кабельная (оптоволоконные кабели, широкополосное подключение к сети Интернет); прогнозируется вытеснение печати, эфира, а затем и кабеля мобильными технологиями.

Британия — лидер дигитализации в Западной Европе; ее позицию не может оспорить даже Германия. По некоторым параметрам ее опережают скандинавские страны, но зато средиземноморский регион отстает от Англии почти вдвое. В середине 2000-х гг. Британия имела самые высокие показатели распространения DTT (digital terrestrial television — наземного цифрового ТВ) и спутникового цифрового телевидения; ни в одной другой стране не было такой серьезной комбинации показателей пользования мобильной телефонией, широкополосным доступом и цифровым ТВ и радио. К 2010 г. в Британии уже около 60% семей имели широкополосное подключение к Интернету (broadband connection) [3, p. 7–10]. При этом рост широкополосных подключений и изобретение новых медиаформатов подстегивали развитие друг друга.

Дигитализация принесла с собой большой выбор медиаканалов, а значит, — фрагментацию аудитории и рекламных доходов. Озабоченность экспертов вызывает отход потребителей от крупных (mainstream, или основных) СМИ в сегменты новых медиаформатов. По данным Google на 2009 г., юные британцы в возрасте от 16 до 24 лет уже проводили в Интернете больше времени, чем перед экранами телевизоров. В среднем пользователи проводили в сети 164 минуты ежедневно, т.е. примерно 41 день в году, в то время как телевизор смотрели «лишь» 148 минут ежедневно. Представители более старших возрастных категорий также почти добрались до показателя «три часа в день в сети»; наибольшую активность проявляют лондонцы и жители Шотландии. Но время в сети тратится не на медиапотребление: в основном через Интернет британцы делают покупки, тратя на них в среднем более 400 фунтов стерлингов на человека в год. И тем не менее онлайн-сегмент рекламного рынка, как пишет Ассоциация рекламы Великобритании, вырос за кризисный для традиционных СМИ 2005 г. на 62,3% (до 1,36 млрд фунтов стерлингов) и продолжил резкий рост: по данным IAB, только за первую половину 2006 г. реклама принесла онлайн-среде почти миллиард фунтов.

Но повод для оптимизма медиауправляющим дают данные о растущих уровнях доверия традиционным СМИ. По данным опроса, который был проведен весной 2006 г. Британской телерадиовещательной корпорацией (Би-би-си — BBC), информационным агентством «Рейтер» и двумя международными организациями по изучению общественного мнения — Media Center и Globescan, в середине десятилетия доверие британцев к средствам массовой информации вернулось с 29% на уровень 47%. Хотя эти цифры еще не достигли показателей, например, 1997 г. (газеты — 48%, радио — 79%, ТВ — 85% [6, p. 61]), тенденцию охлаждения в отношениях между СМИ и аудиторией, сформировавшуюся во время второго срока лейбористов и Иракской кампании 2003–2004 гг. [7], удалось переломить. Это соответствует общеевропейскому тренду на сохранение показателей доверия традиционным СМИ (и рекламе в них) в старших и менее «интернетизированных» возрастных стратах [8].

**Реакция медиарынка на цифровую цивилизацию и кризисную экономику.** Борясь за выживание, каждый сегмент «старого» медиарынка ответил на кризис по-своему. Но можно выделить и общие тенденции. Во-первых, это *консолидация капитала и рыночных долей*. В середине 2000-х гг. по медиарынку прокатилась лихорадочная волна сделок по слиянию и поглощению, а также совместных проектов. Особенно сильно она затронула крупных игроков на рынке газет и телевидения и оказала настолько мощное влияние на эти сегменты, что эксперты говорят о структурных переменах. Во-вторых, это *оптимизация активов*. Компании, вставшие перед невозможностью прогнозировать будущее на конкретном фрагментированном и кризисном сегменте медиарынка, стали «распихивать локтями соседей в борьбе за сильную рыночную позицию, стоя на которой можно конкурировать по всему спектру платформ» [3, p. 24]. Именно эти перемены можно назвать структур-

ными как на уровне одной компании, так и на уровне рынка, где крупные мономедийные компании приобретают или запускают нишевые СМИ в других сегментах и становятся кроссмедийными. В-третьих, это *форматные эксперименты*, призванные сократить издержки и дать старт «новому приближению к аудитории». В-четвертых, это *развитие пакетных медиауслуг* по оптимальным ценам на базе единой цифровой технологии передачи данных; они позволяют выигрывать у тех медиафирм, которые предлагают только один продукт или услугу. Ярким примером здесь может быть повсеместное развитие лидерами рынка телекоммуникаций услуг triple-play («тройного пакета») и quadruple-play («пакета четырех услуг») — высокоскоростного доступа в Интернет, телевизионных и телефонных (также мобильных) услуг. Показательно, что к такой модели почти одновременно пришли телефонные компании и владельцы кабельного ТВ. Впрочем, сегодня пакетными медиапредложениями могут похвастать даже небольшие региональные газеты, предоставляющие подписчикам скидки на другие товары издательства (книги, диски) или бонусные программы с торговыми сетями.

Перспективой, только осваиваемой сегодня, остается также *технология продаж по теории «длинного шлейфа»* [9], когда масса оцифрованного и не требующего затрат на хранение товара предлагается массовому покупателю через систему микрозакупок; для медиа такая система означает, что покупка перемещается с уровня СМИ (газета, журнал, телеканал) на уровень отдельного материала. Система продаж «длинного шлейфа» работает в книжной и музыкальной индустрии (Amazon, iTunes и др.) и уже обрела позитивный опыт в некоторых медиапроектах, но пока остается маловостребованной в крупном медиабизнесе, хотя в 2009 г. знаменитый медиамагнат австралийского происхождения Руперт Мердок открыл международную дискуссию о платном будущем газетного медиаконтента, а Палата общин посвятила не один отчет развитию бизнес-моделей на базе «контента по запросу».

**Кризис «новой экономики» и британские газеты.** В начале нового тысячелетия Великобритания может гордиться тем, что здесь продается больше газет на душу населения, чем в любой другой стране. Около 60% населения Великобритании читает минимум одну национальную ежедневную газету и около 70% — одно общенациональное воскресное периодическое издание [10]; 85,4% — региональную или местную газету [11, р. 81]. Продажи национальных ежедневных газет составляют порядка 14 млн экземпляров; на воскресные издания до 2011 г., когда после громкого скандала с прослушиванием телефонов была закрыта крупнейшая таблоидная газета «News of the World», приходилось около 15 миллионов. Традиционный британский рынок национальных газет был прекрасно адаптирован к социальной структуре и разделялся на «верхний», «средний» и «нижний» сегменты. Каждый из «рынков» и сегодня имеет свои подходы к формату газеты, бизнес-модели, модели редакции. В связи с этим в стране сложилась трехчастная система типологии газет на основе такого комплексного индикатора, как формат издания: она состоит из широкополосных газет (broadsheets), синешапочных (blue-tops) и красношапочных (red-tops) таблоидов. Региональная газетная индустрия, в отличие от национальной, строится вокруг традиционной историко-феноменологической типологии, описывающей издание через комплекс исторически сложившихся индикаторов (например, «утренняя местная экономическая газета») [12].

При этом ни национальный, ни региональный сегменты не чувствуют уверенности в будущем. С 1974 г. (в региональной прессе — с 1980-х гг.) сохраняется тенденция «таяния» (медленного снижения) тиражей, причем она касается всех типов изданий: еженедельных, ежедневных, воскресных, утренних и вечерних, генералистских и тематических. «Таяние» выражается не столько в снижении абсолютного тиража (иногда он существенно растет), сколько в показателях тиражности на душу населения. Например, в межкризисный период

национальным качественным газетам удалось слегка увеличить суммарные тиражи: если в 2003 г. этот показатель равнялся 2 млн 612 тыс. экземпляров, то в 2004 г. возрос до 2 млн 644 тыс. копий, но такой прирост, к сожалению, пренебрежимо мал по сравнению с общим ростом населения страны, особенно с учетом миграции. К причинам перманентного кризиса британской прессы принято относить растущую конкуренцию с телевидением, поведение самой прессы, особенно ее таблоидного сегмента, которое периодически вызывает отток аудитории к менее навязчивым и скандальным каналам информирования, а также трудности с распространением газетной периодики. Не способствуют росту популярности качественной прессы (особенно с учетом растущей пропорции некоренного населения на Островах) ее утонченный язык и погруженность в политические баталии.

Статус самой читающей страны в мире не смог защитить британскую индустрию печати в первые годы XXI в. от своеобразного дефолта. 2001 год был ознаменован серьезным снижением расходов на рекламу: общий объем рекламных расходов в течение года упал на 300 млн фунтов стерлингов. Столь глубокого падения рекламных доходов на этом рынке не было с 70-х гг. XX в. Тем не менее размер средней прибыли за год составил в секторе национальных газет 8,3% (против 12,2% в 2000 г.). Как утверждают британские медиаисследователи, «поскольку инвестиции в онлайн-службы шли в нашей газетной промышленности очень осторожно, дот-ком-крах в марте 2000 г. серьезно не затронул ни занятость, ни рентабельность национальных газетных компаний» [13, р. 10]. Но уже в 2003 г. случилось первое серьезное падение доходов, когда рынок принес всего 1,7% прибыли [13, р. 9]; 2004 г. был уже убыточным для рынка в целом (–1,4%) в силу кризиса региональной печати [14], хотя национальная пресса показала прибыль.

Вероятно, такая динамика может быть связана с тем, что, ловко избежав соблазнов дот-ком-бума, в начале XXI в. британские газеты столкнулись с еще двумя факторами давления, отсутствующими в других медиасекторах. Это постепенный отток молодой аудитории к развивающимся сетевым медиа (также основанным пока больше на тексте, чем на конвергентном продукте, и потому больше влияющим именно на текстовые СМИ) и появление на территории Британских островов новой генерации бесплатных «газет пассажиров», прежде всего «Metro», принесшей на рынок высококонкурентную (можно сказать, демпинговую) бизнес-модель «информационного гамбургера», в том числе высокую скорость адаптации к меняющимся привычкам аудитории и сниженные новостные стандарты.

Давление порождающих кризис факторов обычно сильнее всего ощущает национальная качественная пресса. Рынку национальных газет с трудом удалось удержаться от крупных потерь. Так, с 2003 г. на грани выживания стояла газета «The Independent» — первая «независимая» (находящаяся в собственности коллектива редакции) качественная газета страны. Избежать закрытия «Индепендент», а также удивительной и неповторимой, но убыточной вечерней лондонской газеты «The Evening Standard» позволила покупка этих изданий россиянином Александром Лебедевым. В 2009 г. едва не закрылся «The Observer» — старейшая воскресная качественная газета страны.

Резко обострилась и считавшаяся латентной тенденция к снижению тиражей таблоидов. Так, по итогам 2002 г. региональная пресса получила в целом на 2,8 млн фунтов стерлингов больше рекламных доходов, чем вся национальная [15, р. 140]. Но снижение тиражей тут же накрыло и региональный сектор: в 2003 г. 17 крупнейших региональных и 19 наиболее популярных городских вечерних газет столкнулись с проблемой падения тиража. В середине 2000-х гг. совокупный тираж английских ежедневных таблоидов был уже вдвое ниже, чем 20 лет назад, хотя по показателям доходности они обогнали и национальные качественные, и региональные газеты [13, р. 8].

**«Антикризисный ответ» газетного рынка Великобритании.** С 2004 г. газеты Великобритании начали постепенно адаптироваться к кризисной ситуации. Как показывает наше исследование, трансформация бизнес-модели традиционной газеты шла по четырем векторам:

- профессиональный (адаптация традиционных жанров, поддержка или, наоборот, трансформация журналистских ролей, ставка на аналитичность и профессионализм, развитие новых форм и жанров);
- аудиторный (работа с аудиторией: программы по развитию газетного чтения, рост вовлечения аудитории в производство контента и побочных продуктов и др.);
- редакционный (оптимизация штата, трансформация редакционной модели, например, «дескизация» в конце 1990-х гг. и разделение онлайн-овых и оффлайн-овых редакций в 2000-е гг., отмирание некоторых профессий, автоматизация редакционных процессов, переход на фриланс и удаленную работу и др.);
- коммерческий (дополнительная монетизация уже имеющегося нематериального продукта: создание by-products, таких как библиотеки, коллекции дисков, СМИ иных форматов, платные архивы и базы данных; создание на порталах сервисов для пользователей, направленных на максимальное число кликов, — игры, социальные сети, блог-сообщества и т.п.; развитие Интернет-магазинов и рекомендательных сервисов по модели клуба при газетных порталах и многое другое).

Среди популярных антикризисных мер были:

1. *Снижение издержек*, которое вылилось в оптимизацию редакций и волну сокращений журналистского штата.

2. *Развитие онлайн-сегмента бизнеса.* После дот-ком-краха в марте 2000 г. британские медиакомпании, за исключением нескольких, практически не делали серьезных вложений в онлайн-сервисы. Поворот к стремительному инвестированию в Интернет-проекты начался в 2005 г., после знаменитой речи Р. Мердока в Американском обществе редакторов газет, в которой он заявил, что слишком долго не принимал во внимание Интернет, и призвал свои компании развивать онлайн-проекты в медиасфере [13, р. 10]. Речь произвела оглушительный эффект. Благодаря начавшимся бурным инвестициям онлайн-сегмент медиарынка стал единственным сектором, где прибыль от рекламы постоянно растет, и издатели этим пользуются, чтобы за счет доходов от онлайн-сектора поддержать основной носитель бренда — газету.

3. *Совместная борьба за цифровые сегменты рынка.* Почувствовав растущую конкуренцию со стороны BBC еще в начале 2000-х гг., крупнейшие британские издатели — News International, Associated Newspapers и Telegraph Group — объединились в борьбе против планов BBC по освоению Интернета. Медиакорпорации потребовали, чтобы правительство приостановило создание на базе BBC «цифровой империи». Издатели считают, что подобная практика замедляет развитие коммерческих СМИ, а также их интернет-сервисов. В частности, владелец News Corporation Мердок потребовал от правительства оградить коммерческие СМИ от имперских замашек BBC и обвинил британскую вещательную корпорацию в «нечистоплотной конкуренции». Не удивительно, что инициатива BBC не понравилась News Corporation. Ведь де-факто речь шла о том, чтобы превратить сайты британского вещателя в социальную сеть наподобие принадлежащего Мердоку сервиса MySpace. com, который обошелся News Corporation в 580 млн долларов. Дело в том, что для читателей популярного таблоида Мердока «The Sun» («Сан», или «Солнце») был создан портал для общения на движке MySpace под названием «My Sun». Этот портал предлагал примерно такие же функциональные возможности для пользователей, как и модернизированные сайты BBC: создание своих веб-страниц, блогов, обмен фотографиями

и видеороликами. К 2011 г. количество пользователей портала MySpace превысило 60 млн человек в возрасте от 16 до 34 лет. Это так называемое поколение MySpace — молодежь, которая живет и общается онлайн [16].

4. *Форматные эксперименты*, приведшие к разрушению сегмента широкополосной национальной печати. «The Times», «The Financial Times», «The Independent», «The Guardian» смогли подкорректировать тиражи за счет отказа от традиционной широкой полосы и перехода на новые обрезные форматы печати, артикулировав при этом прежнюю ориентацию на качественную подачу информации. Это явление известно как *сдвигка формата* (format shift); не будет преувеличением сказать, что оно привело к исчезновению трехчастного рынка общенациональной прессы Британии, существовавшего около ста лет. Сдвигка формата была направлена не только на экономию на бумаге, но и на более выгодную верстку рекламы и сопровождалась серьезным подъемом цен на нее (например, в «Таймз» — на 17%) [17]. Газеты также начали выпускать еженедельные дайджесты, в основном для распространения за рубежом.

5. *Маркетинговое продвижение по технологии binding* (букв. «переплетение», объединение двух товаров). Оно включает создание и продажу собственных by-products (побочных товаров) — дисков, книг, справочников, баз данных и т.п., а также совместное продвижение газет и сторонних товаров (из сферы IT, видеогейминга, товаров для женщин и др.). Одной из новинок binding'a стала выдача газетами «The Sun» и «The Evening Standard» доступа к цифровому контенту (к музыкальным файлам на сайтах музыкальной агрегации — Napster и Wiprit) вместо вложенного товара [18].

Помимо того, маркетинговые стратегии включали бонусные программы для подписчиков, которые как раз начали развиваться, когда рынок накрыла новая волна кризиса.

**Мировая рецессия и состояние британского газетного рынка.** Но настоящим «черным годом газет» в Британии стал 2009 г. (см. таблицу).

**Падение тиражей ведущих национальных газет Британии  
в декабре 2009 года (в годовом исчислении)**

№	Ежедневная газета	Потери	№	Воскресная газета	Потери
1	«The Times»	–13,22%	1	«The Observer»	–16,49%
2	«The Guardian»	–12,38%	2	«The Sunday Telegraph»	– 8,72%
3	«The Daily Telegraph»	– 9,37%	3	«Independent on Sunday»	– 4,94%
4	«The Independent»	– 6,64%	4	«The Sunday Times»	– 3,67%
5	«The Financial Times»	– 6,46%			

Источник: www.pressgazette.co.uk.

К сожалению, кризис еще глубже поразил региональную и местную прессу Британии. В 2009 г. она насчитывала около 1300 наименований. Исследование компании Enders Media по заказу правительства Британии показало, что к 2013 г. 52% этих изданий могут перестать существовать, поскольку «они терпят убытки и живут по доброй воле владельцев» [19].

В этих условиях проявились новые стратегические линии газетного менеджмента, в целом направленные на развитие именно онлайн-сегмента газетного бизнеса. Если в 2010 г. основным лозунгом была «мультиканальность, мультиплатформенность, мультимедийность» [20], т.е. гонка за потребителем на всех платформах, то к 2013 г. британские газеты, возглавив мировую тенденцию перехода от «newspaper publishing» («издания газет»)

к «news publishing» («публикации новостей») [21], стали безусловными мировыми лидерами в создании «постгазетных» новостных и аналитических сервисов, в которых текст все еще остается ведущим коммуникативным элементом, однако он существенно дополнен видео-, аудио- и фотоматериалом, а также новыми сетевыми жанрами (интерактивами, базами данных, ричмедийными элементами и т.д.) [22].

Стратегии развития сетевого бизнеса связаны с поиском эффективной модели сетевого медиабизнеса. Можно выделить два полюса поиска: первый связан с приоритетом бесплатного контента, второй — с развитием платных медиауслуг на газетных порталах. Есть и промежуточные формы, поэтому сегодня уже принято выделять четыре стратегии развития сетевого медиабизнеса, в которых вопрос платы за контент влияет на организацию редакции, стратегии взаимодействия с аудиторией и т.д.:

- paywall — стратегия платного контента («платной стены»), базирующаяся на закрытии бесплатного доступа к газетным статьям в сети;
- premium — стратегия работы одновременно с аудиторной группой и частью контента, которые описываются как премиум-контент и премиум-аудитория, и продажи контента «с имиджевой добавкой» в стоимости;
- hybrid — стратегия комбинирования платных продуктов и сервисов на портале с бесплатным контентом о самых важных событиях; например, новость о выборах может быть бесплатной, а база данных с доступом к результатам по регионам, сопровождаемая комментариями и иными журналистскими материалами, может быть платной;
- free content — стратегия бесплатного контента как основного продукта, что предполагает ориентацию на доходы от рекламы и печатного издания.

Мы бы выделили еще две стратегии. Первая ориентируется на продажу немедийного контента под брендом издания — стратегию «растяжки» бренда на by-products и сторонние товары (ее можно назвать stretch). Как уже упоминалось выше, в последние пять лет многие крупные газеты в Британии, Германии, Италии открыли на своих порталах Интернет-магазины. При этом в Британии газеты открывают так называемые гиды, или клубы по интересам (винный гид, гид по саду и огороду) с рекомендациями (в том числе с рекомендациями по покупке через портал газеты от поставщиков товаров в этом сегменте), немецкие газеты в основном торгуют собственным «переупакованным» контентом (книги, диски и т.п.), а в Италии спортивные газеты просто продают спортивные товары от ведущих спортивных брендов, принимая на себя риски от продажи некачественных товаров, чем ставят под удар основной бренд в погоне за краткосрочной прибылью. Вторая стратегия (назовем ее так, как она уже называется повсеместно: crowdfunding) ориентируется на прямую или даже предварительную оплату контента со стороны аудитории, причем продажа в этом случае перенесена на уровень одного «кусочка контента» (content piece). Так, портал spot.us ввел ставшую популярной практику сбора денег на написание статей на заявленную тему от журналистов-фрилансеров; если портал собирает критическую сумму — журналист пишет материал, если нет — деньги возвращаются донаторам. Практика like'n'pay, основанная на привязке кредитной карты к медиапорталу, позволяет отметить несколько материалов как понравившиеся и заплатить, например, раз в неделю за несколько прочитанных и понравившихся материалов. Эта и подобные практики, однако, меньше характерны для традиционной прессы, но и она понемногу переходит на похожие механизмы поиска финансовой стабильности. Например, в Германии крупная надрегиональная газета taz («Tageszeitung») ввела практику «коллаборативного владения» газетой, когда микропакеты акций газеты были проданы более чем тысяче собственников, что совершенно нехарактерно для медиабизнеса, особенно для старых европейских брендов.



Стратегии, эксплуатирующие именно бизнес-механизмы на медиарынке, представляют меньший интерес для нашего исследования, поскольку они затрагивают скорее коммерческий, чем аудиторный и профессиональный векторы, более интересные с точки зрения поиска стратегий выживания на меняющемся медиарынке за счет совершенствования журналистских аспектов медиабизнеса. Тем не менее можно назвать два интересных британских кейса, связанных с сетевыми моделями монетизации: это «The Times», ушедшая за «платную стену» и к 2013 г. начавшая получать прибыль, поскольку ей удалось сохранить ядро своей аудитории несмотря на восьмикратное падение читаемости в сети после введения пейволла, и «The Financial Times», которая исповедует стратегию диверсифицированной подписки, на 100% используя свои качества тематического СМИ, чтобы расширить круг премиум-подписчиков и привлечь дополнительных постоянных плательщиков за счет гибких пакетных предложений на разные сроки подписки в ожидании решения проблемы микроплатежей, пока более дорогих, чем сам газетный контент на уровне одной публикации. Стоит сказать, что в некоторых платежных системах, например PayCash [23], стоимость транзакции уже составляет менее одного цента. Потенциально это позволяет газетам, имеющим на своих порталах архивы, во-первых, полностью перенести продажу контента на уровень одной публикации любого жанра (например, фотографии с подписью, части инфографики, как это делает немецкая DPA, или одной новостной заметки). На практике это, как известно, позволяет формировать крайне гибкие пакетные предложения в реальном времени, например продажу пакета статей, сформированного после поиска по ключевым словам.

По большому счету, пока только инерция мышления в газетной индустрии не позволяет редакциям зарабатывать на продаже гибкого доступа к архивным материалам. И если рост индивидуализации предложения в ответ на сегментацию спроса соответствует тенденциям в других индустриях, например в автомобильной [24, с. 15], то инерция мышления — характеристика именно медийной сферы, все еще мыслящей продажами на уровне традиционно упакованного контента (телеканал/телепрограмма, газета или журнал целиком). Однако эта инерция вот-вот будет преодолена (как с подачи менеджеров-инноваторов уровня Руперта Мердока, так и в силу появления небольших новых медиа, использующих стратегии краудфандинга и like'n'pay), и именно гибкие пакетные продажи в медиаиндустрии, потенциально намного более гибкие, чем в других индустриях, вероятно, будут способствовать продвижению стратегии гибких продаж в других сферах производства. Следует присмотреться, скажем, к практике российского кабельного и сетевого телеканала «Дождь», который недавно ввел пейволл в комбинации с оплатой за отдельный видеорепортаж (20 рублей, оплата с кредитной карты) после длительного периода бесплатного вещания и приобретения плотного ядра аудитории.

Мы остановимся на кейсе, который кажется нам наиболее интересным с точки зрения журналистского по своей природе ответа на вызовы времени. Это сетевая история газеты «The Guardian», которая выбрала стратегию бесплатного контента.

**Кейс «The Guardian»: стратегия максимального вовлечения.** Бесплатные для пользователя медиасервисы до сих пор не нашли для себя устойчивой бизнес-модели — в первую очередь потому, что стоимость рекламы в Интернете намного ниже, чем в печатных изданиях и тем более на ТВ: требуется в 10...12 раз расширить аудиторию издания, чтобы получить сравнимый доход. Тем не менее именно эту стратегию в середине 1990-х гг. взяла на вооружение газета «The Guardian» и ее «сестринские» издания, объединенные под «зонтиком» The Guardian Media Group (GMG). Стратегия долго себя не оправдывала; только в 2011 г. доходы GMG от онлайн-сегмента превысили затраты, в то время как тираж газеты продолжал «таять». Мы не будем останавливаться на анализе общеэкономической стратегии

GMG, поскольку ее бизнес не только кроссмедиаальный (несколько газет, GuardianFilms, подкаст-сервисы), но и конгломеративный (агентство недвижимости и другие немедийные активы), поэтому отслеживать распределение финансовых потоков — задача, далекая от понимания задач менеджмента на редакционном уровне.

Онлайновый новостной бизнес в GMG развивался с 1997 г. Мы остановимся на элементах цифровой стратегии, позволившей «The Guardian» стать пятым по посещаемости в мире медиапорталом с почти трехмиллионной аудиторией уникальных пользователей в день (и более 40 млн в месяц), более 70% которых приходят из-за рубежа.

Элементы стратегии можно в данном случае разделить на сквозные принципы и отдельные инициативы. Принципами развития портала «The Guardian» стали:

1. *Концепция открытой журналистики* (open journalism). Вслед за авторами, описывающими эпоху web 2.0 как эпоху «мы — медиа» [25], главный редактор газеты Алан Расбриджер сформулировал «10 принципов открытой журналистики»: она стимулирует участие пользователя в создании медиапродукта и постоянно предполагает ответ аудитории; не может опираться на разделение «мы — они» в общении с читателем; может не только организовывать дискуссию, но и быть одной из ее сторон; формирует сообщества заинтересованных читателей вокруг событий, вопросов повестки дня или людей; открыта Интернету и интегрирует информацию из него; выступает агрегатором и куратором контента, созданного другими; не считает журналиста в сети единственным голосом с властными или экспертными полномочиями; направлена не только на достижение согласия, но и на отражение разнообразия; понимает, что издание газеты — только начало медийного процесса, но не его завершение; она прозрачна и открыта любым вызовам со стороны, в том числе она приветствует добавки и корректировки [26]. Когда Расбриджера спросили, что именно он понимает под открытой журналистикой, он ответил: «Открытая журналистика... полностью привязана к сети информации в сегодняшнем мире. Она ссылается на него; просеивает и фильтрует его; сотрудничает с ним и в целом использует способность каждого публиковать материал и делиться им, чтобы создать более четкое понимание состояния дел в мире» [27]. Концепция де-факто стояла на вооружении газеты практически с 1997 г., но сформулирована была только в 2012 г. [28]. В силу этой концепции на портале максимизированы возможности участия в создании контента как для приглашенных авторов (комментаторов, экспертов, избранных читателей), так и для блоггеров редакции, а также возможности читательского комментирования. Объемы комментариев, собираемых ведущими публикациями, исчисляются в среднем сотнями, иногда — тысячами.

Как ни странно, концепция открытой журналистики в новом ключе соотносится с двумя противостоящими друг другу парадигмами традиционной журналистики: парадигмой адвокатирования («журналист/редакция выступает адвокатом той или иной политической позиции») и арбитража («журналист/редакция предоставляет информацию о противоположных точках зрения, позволяя читателю решать самому, и остается над схваткой» [29]. С одной стороны, открытая журналистика может себе позволить выступать как одна из заинтересованных сторон общественного спора; с другой стороны, она обладает дополнительным потенциалом демократизации, делая общественную дискуссию в большей степени «горизонтальной», сетевой, ризоматической, а не организованной по принципу «верх — низ», «элита — масса».

Важнейшая инициатива в рамках открытой журналистики — физическая реализация на портале самого известного принципа «The Guardian», ставшего главным принципом всей атлантической журналистики. Как сформулировал в речи на 100-летию газеты ее владелец и редактор Ч. П. Скотт, «комментарии свободны, но факты священны». Это легло в основу традиционного разделения факта и комментария, а вслед за этим — газетных жанров,

композиционных элементов изданий, форматных предпочтений (см., например, вкладку «Viewspaper» («Взгляды») в «The Independent»). В 2006 г. на портале газеты появился раздел «Comment is Free» («CiF») — особое пространство обмена мнениями, комментария, дискуссии, открытое в том числе для нештатных авторов.

Открытая журналистика может быть также воспринята как новый виток традиционной для газеты практики журналистских расследований. Наиболее известные инициативы газеты в духе открытой журналистики как раз таковы: от «Иракского военного журнала», коллекции воспоминаний об 11 сентября 2001 г., проекта «Reading the Riots» («Прочтение протеста»), проекта «расследований по запросу» «You ask, we search», инициативы «Проверь расходы твоего депутата» и до публикации материалов Wikileaks от Дж. Ассанжа и Э. Сноудена. Сюда же относится размещение в сети бесплатного архива в три миллиона публикаций «The Guardian» и «The Observer», также принадлежащей GMM.

2. *Концепция WebFirst* [28]. «The Guardian» стала пионером в понимании «вызова медиапотребления в реальном времени» («real-time challenge»). Первое время концепция понималась так: новости (сначала только международные и деловые) выкладывались на портал газеты сразу после написания, а не после их появления в печатной версии, что сразу же переключало потоки внимания аудитории и позволяло конкурировать с аудиовизуальными и сетевыми медиа. Сегодня эта концепция принята на вооружение всеми изданиями, имеющими в основе модель бесплатной доставки контента пользователю; выглядит как MobileFirst и охватывает не только время размещения новостей, но и всю стратегию развития того или иного СМИ, направленную сперва на разработку новинок для мобильных и планшетных устройств, затем — для порталов редакции и только потом — для печатной версии [21].

3. *Концепция обогащенных медиа* (rich/richer media). Принципиальная направленность не только на мультиплатформенность в доставке контента (создание подкастов для mp3-плееров, видеороликов, GuardianFilms и др.), но и на мультимедийность внутри одной публикации. Это повлекло за собой развитие лучшей в мире редакции по новым жанрам журналистики: интерактивным материалам (interactives), «живому блоггингу» (liveblogging), слайд-шоу и фотогалереям и др. Газете удалось стать эталоном новых жанров журналистики в мире; важность развития этого направления подчеркивает тот факт, что Эндрю Спэрроу, глава редакции «живых блогов» электорального 2010 г., был признан в Британии лучшим политическим журналистом за этот год. В 2010-е гг. было создано подразделение Guardian Multimedia, чья работа направлена не только на мультимедиализацию новостного потока, но и на поиск «новой социальности» через мультимедиа, как в видеопроекте «Thinkfluencer» (2013).

4. *Концепция глобальной аудитории* [28]. Понимая, что британской аудитории недостаточно для монетизации высокочастотного портала, редакция переориентировалась на зарубежную англоязычную аудиторию, хотя это и вызывало недовольство самих журналистов. Однако опыт 2003 г., когда американское телевидение в вопросе войны в Ираке стояло в основном на стороне правительства, американцы обратились к независимым источникам информации за пределами США, и в первую очередь к «The Guardian». Сегодня газета — поставщик повестки дня, важной в глобальном масштабе, и одно из тех СМИ, которые формируют мировую «глобальную деревню», создают общий референтный поток событий и иерархируют его.

5. *Блоговый принцип публикации любых материалов на портале guardian.co.uk*. Первый блог появился на портале еще в 2000 г., на заре развития блогосферы [28]. Однако впоследствии газету отличало не только наличие авторских блогов, но и сама структура наполнения портала, в которой реализованы блог- и вики-механизмы. Так, если рассмотреть «Центр электорального вещания» 2010 г., то в левом фрейме мы увидим так называемый

blogroll — автоматически формируемую и обновляемую ленту новостей (в обратном хронологическом порядке, как в блогах) из разных рубрик, посвященных выборам; в центральном фрейме — выбор редакции, а также материалы, набирающие наибольшее число комментариев пользователей, и отдельные потоки (streams), т.е. подрубрики темы; в правом фрейме — визуальные и интерактивные материалы, последние комментарии пользователей, списки самых комментируемых публикаций, Twitter-трансляцию последних записей о выборах и т.п. Такой принцип наполнения приближает «The Guardian» к проектам на основе user-generated content, хотя сам портал таковым не является.

6. *Приоритет визуальной и дизайнерской стороны*, сочетающий минимализм в дизайне и оформлении с уникальностью разрабатываемых визуальных решений. Портал guardian.co.uk пережил с 1997 г. три крупнейшие трансформации, постепенно приближаясь к portalу с практически идеальной читаемостью шрифта, единством принципов оформления во всех разделах и уникальным балансом между графической, иллюстративной и текстовой стороной оформления материалов. Важную роль играет на портале соотношение белого фона (отказ от первоначального серого варианта был большим шагом вперед с точки зрения web usability, т.е. эргономики портала: как известно, читаемость текста на подложке составляет всего десятки процентов от нормы) и разноцветного оформления меню и рубрик. Рубрики, которым выделены собственные цвета, вкуче с иными навигационными элементами помогают структурировать движение читателя по portalу. Газета также пошла на большие расходы для модернизации шрифтового оформления: был разработан собственный шрифт, точнее, комплект гарнитур для печатной и сетевой версий. Практика редизайна не чаще чем в четыре-пять лет оправдывает себя, позволяя газете оставаться трендсеттером в сфере газетного дизайна и выигрывать не только Webby Awards в сфере Интернет-медиа, но и призы Мировой ассоциации газетного дизайна.

\*\*\*

Опыт британской прессы может быть частично применен и в российской медиаиндустрии. Конечно, в российском газетном сегменте ниже конкуренция и выше дотационность; в нем действуют иные законы развития, в которых долговременное планирование не всегда стоит во главе угла. Тем не менее опыт газетных гигантов Европы, особенно находки на уровне стратегического и текущего редакционного менеджмента и новые механизмы монетизации контента, должны внимательно изучаться и браться на вооружение.

### Список литературы

1. Unlocking the Potential of Cultural and Creative Industries // European Commission Green Paper COM (2010) 183. — Brussels. — 2010. — April.
2. Medium-Term Strategy for 2008–2013 // United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) Report 34 C/4. Paris: UNESCO workshops, 2008. — P. 26.
3. New Media and the Creative Industries: Fifth Report of Session 2006–07 // The House of Commons Culture, Media and Sport Committee Report HC 1041 / in two volumes. — London: Stationery Office, 2007.
4. UK Mediaphile 2010: UK media market could be worth £84 billion by 2010 // Screen Digest. 2009. URL: <http://www.prnewswire.co.uk/cgi/news/release?id=80549>.
5. Comparative study on the impact of control measures on the television advertising markets. REPORT: UNITED KINGDOM // Carat — Koan. Brussels, June 2005. URL: [ec.europa.eu/avpolicy/docs/library/studies/2003/44\\_03\\_co\\_uk.pdf](http://ec.europa.eu/avpolicy/docs/library/studies/2003/44_03_co_uk.pdf). P. 5.

6. *Watts, D.* The Mass Media: Political Communication in Britain Today. Sheffield: Sheffield Hallam University Press, 2000.
7. Consumer attitudes towards advertising in media in Europe // Print Power initiative survey report. Brussels, May 2013. URL: [http://printpower.eu/userfiles/files/Attitudes\\_Consumers\\_Advertising\\_Media\\_Survey-VTT\\_Final\\_Version2.pdf](http://printpower.eu/userfiles/files/Attitudes_Consumers_Advertising_Media_Survey-VTT_Final_Version2.pdf).
8. *Бодрунова, С.* Современные стратегии британской политической коммуникации. М: Товарищество научных изданий КМК, 2010. — 423 с.
9. *Anderson, C.* The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More. London: Random House, 2006.
10. *McNair, B.* News and Journalism in the UK / 3rd ed. — London: Routledge, 2003.
11. *Wahl-Jorgensen, K.* The Market Versus The Right To Communicate: The Anti-Political Local Press and The Journalism of Consensus // Javnost — The Public. — 2005. — Issue 3. — P. 79–94.
12. *Бодрунова, С. С.* Типологизация прессы Великобритании: теория и практика // Массмедиа российского мегаполиса: типология печатных СМИ / под. науч. ред. Б. Я. Мисонжникова. — СПб: Издательство СПбГУ, 2009. — С. 182–192.
13. The Quality and Independence of British Journalism: Tracking the changes over 20 years // A report prepared by Professor Justin Lewis, Dr. Andrew Williams, Professor Bob Franklin, Dr. James Thomas and Nick Mosdell at the Cardiff School of Journalism, Media and Cultural Studies. Cardiff: University of Cardiff Press, 2006.
14. Between 2006 & 2010, the UK's Newspaper Market is Expected to Increase in Value by 3,8% // Business Wire. 2007. 30 Jan. URL: [http://www.businesswire.com/portal/site/home/permalink/?ndmViewId=news\\_view&newsId=20070130005046&newsLang=en](http://www.businesswire.com/portal/site/home/permalink/?ndmViewId=news_view&newsId=20070130005046&newsLang=en).
15. *Franklin, B.* «McJournalism»: The Local Press and the McDonaldisation Thesis // Journalism: Critical Issues / Ed. by S. Allan. Maidenhead: Open University Press, 2005. P. 137–150.
16. *Hempel, J.* The MySpace Generation // Bloomberg BusinessWeek Magazine. 2005. 11 Dec. URL: <http://www.businessweek.com/stories/2005-12-11/the-myspace-generation>.
17. *Bennett, E.* Testing Times for newspaper market // Media Week. 2007. 17 Jul. URL: <http://www.mediaweek.co.uk/news/features/671795/Testing-Times-newspaper-market/?DCMP=ILC-SEARCH>.
18. *Phillips, L.* Why are UK papers mad for digital music giveaways? // Digital Media News for Europe. 2004. 26 July. URL: <http://www.dmeurope.com/default.asp?from=f&ArticleID=2411>.
19. *Silk, C.* UK: Half of nation's local and regional papers will be lost within five years, according to Enders Media // EditorsWeblog. 2009. 16 Jun. URL: [http://www.editorsweblog.org/newspaper/2009/06/uk\\_half\\_of\\_nations\\_local\\_and\\_regional\\_pa.php](http://www.editorsweblog.org/newspaper/2009/06/uk_half_of_nations_local_and_regional_pa.php).
20. Trends in Newsrooms 2010 // WAN-IFRA Report from the World Editors Forum. 2011. URL: <http://www.wan-ifra.org/reports/2010/06/02/trends-in-newsrooms-2010>; World Press Trends 2010 Edition. — 2010. URL: <http://www.wan-ifra.org/reports/2010/07/23/world-press-trends-2010-edition>.
21. Trends in Newsrooms 2012 // WAN-IFRA Report. 2012. URL: <http://www.wan-ifra.org/reports/2012/09/01/trends-in-newsrooms-2012>.
22. *Бодрунова, С. С.* Иконическая журналистика как концепт и жанровая система // Интернет и интерактивные электронные медиа: исследования-2012 — ч. I / ред.-сост. А. О. Алексеева, Н. А. Сахарова. — М., 2013. — С. 108–112.
23. О платежной системе PayCash. URL: <http://www.softholm.com/articles/paycash.html>.
24. Бодрунов, С. Д. Что делать? Императивы, возможности и проблемы реиндустриализации // Сборник материалов Научно-экспертного совета при Председателе Совета

Федерации Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Реиндустриализация: возможности и ограничения» / Издание Совета Федерации. — М., 2013. — С. 14–25.

25. *Gillmor, D.* We the Media: Grassroots Journalism by the People, for the People. New York: O'Reilly, 2004; Bowman, S., Willis, C. We media: How audiences are shaping the future of news and information. The Media Center at the American Press Institute Thinking Paper. Reston (VA): The Media Center, 2003. URL: [http://www.hypergene.net/wemedia/download/we\\_media.pdf](http://www.hypergene.net/wemedia/download/we_media.pdf).

26. *Heim, A.* 10 ideas on open journalism from the Guardian's editor Alan Rusbridger // The Next Web. — 2012. — 27 Mar. URL: <http://thenextweb.com/media/2012/03/27/10-ideas-from-the-guardians-editor-in-chief-alan-rusbridger-on-open-journalism/>.

27. Q&A with Alan Rusbridger: the future of open journalism // The Guardian. 2012. 25 Mar. URL: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/mar/25/alan-rusbridger-open-journalism>.

28. *Гаврилова, Е.* Газета The Guardian: история успеха в сети Интернет // Интернет и интерактивные электронные медиа: исследования-2012: ч. 1 / ред.- сост. А. О. Алексеева, Н. А. Сахарова. — М., — 2013. С. 84–103.

29. *Hallin, D. C., Mancini, P.* Comparing Media Systems: Three Models of Media and Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 08.11.2013 г.*

М. В. Орлова<sup>1</sup>

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УРОВНЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Перед любым руководителем рано или поздно встает задача оценки положения предприятия на рынке. Адекватная оценка своего места среди конкурентов — первый шаг к грамотному управлению.

Задача оценки конкурентоспособности реально действующего на рынке предприятия носит прикладной характер: на основе полученных результатов руководители делают выводы о необходимой корректировке производственной, ассортиментной и сбытовой политики, а также общей стратегии предприятия. В связи с этим методика оценки конкурентоспособности должна быть прозрачной, давать возможность объективно оценить текущее состояние предприятия и сформулировать действия по корректировке курса его развития. Результаты проведенной оценки должны быть удобными для чтения и восприятия менеджерами высшего и среднего звена и, несмотря на сложность и многофакторность задачи, не содержать большого массива значимых количественных значений показателей, а предлагать для дальнейшего изучения свернутые показатели и их интерпретации. Помимо этого, в процессе оценки конкурентоспособности необходимо грамотное сочетание:

- современных информационных технологий, позволяющих структурировать информацию, выделять и моделировать бизнес-процессы предприятия;
- методов экономического и финансового анализа для оценки ряда формальных показателей;
- экспертных методов, позволяющих выполнить оценку неформальных показателей, опираясь на знания и опыт профессионалов;
- математических методов, с помощью которых можно произвести отбор альтернативных вариантов управленческих решений, по крайней мере с точки зрения затрат различного вида ресурсов и т.д.

Для разработки методического обеспечения необходимо решить следующие задачи:

- определить комплексный показатель, с помощью которого можно оценить уровень достигнутой предприятием конкурентоспособности;
- выделить составляющие этого интегрального измерителя и выбрать методы их определения;
- сконструировать систему и границы показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности;
- сформировать алгоритм определения уровня достигнутой конкурентоспособности;
- разработать методику оценки комплексного показателя.

В данном исследовании в качестве комплексного измерителя достигнутого уровня конкурентоспособности предприятия предлагается использовать *совокупный потенциал его развития*, в процессе определения которого можно объединить положения различ-

---

<sup>1</sup> Мария Викторовна Орлова, аспирант кафедры финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ, соискатель ученой степени канд. экон. наук, e-mail: mapyaba@bk.ru

ных методик, используемых для оценки конкурентоспособности. К таким методикам относятся определение конкурентоспособности продукции предприятия, его рентабельности, устойчивости к кризисам, уровня инновационности деятельности, имиджа и т.п. Данный метод позволяет также увидеть узкие места в работе предприятия, на которые необходимо обратить внимание, чтобы увеличить его конкурентоспособность.

В российской практике используются различные методики определения потенциала. Основной упор в них делается на расчет общеизвестных экономических показателей: оборачиваемости, степени износа, рентабельности, ликвидности, трудоемкости и фондоемкости. Затем либо анализируется их изменение в течение определенного периода, либо фактические значения сопоставляются с эталонными показателями или значениями основного конкурента. В качестве основных источников информации для проведения оценки используются данные бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, сведения о наличии и движении основных фондов (средств), а также баланс производственной мощности. Безусловно, регулярное изучение динамики изменения ключевых показателей необходимо, однако современные условия внешней среды, характеризующиеся высокой степенью неопределенности, требуют рассмотрения и других видов деятельности организации, например, маркетинговой, инновационной, управленческой и т.п.

*Совокупный потенциал развития* — это комплексное понятие, связанное с эффективностью использования доступных в данный момент, а также скрытых ресурсов и компетенций для решения предприятием какой-либо оперативной, тактической или стратегической задачи, связанной с повышением его конкурентоспособности. Для оценки конкурентоспособности по уровню совокупного потенциала возможно проведение исследования в такой последовательности:

- формулирование цели и задач, описание субъекта оценки;
- выбор частных потенциалов и составляющих в зависимости от цели и задач;
- расчет значений показателей для каждой составляющей и присвоение им баллов;
- расчет средних баллов для каждой составляющей частного потенциала;
- расчет значений частных потенциалов с учетом значимости составляющих;
- расчет значения совокупного потенциала с учетом значений частных потенциалов;
- определение уровня совокупного потенциала в соответствии с итоговым баллом и его характеристика [1].

Для комплексного анализа положения предприятия на подготовительном этапе необходимо определить совокупность частных потенциалов, которые войдут в комплексный потенциал, и выделить составляющие, формирующие каждый частный потенциал. Количество частных потенциалов обозначим через  $i$  ( $i = 1 \dots m$ ), а число составляющих в каждом частном потенциале —  $n(i)$  ( $n(i) = 1$ );  $N$ . Далее определим количество уровней для совокупного и каждого частного потенциала. Возможны два основных варианта классификации уровня потенциала: пять уровней (очень высокий, высокий, средний, низкий, очень низкий) или три уровня (высокий, средний, низкий). Разбиение частных потенциалов на составляющие производится для того, чтобы в дальнейшем учесть их неодинаковую значимость в интегральной свертке и облегчить проведение экспертной оценки значимости различных показателей в пределах составляющих.

Возможная структура совокупного потенциала предприятия, представленная в табл. 1, позволяет подойти к оценке достигнутого предприятием уровня конкурентоспособности с разных сторон. Максимальное количество частных потенциалов равно семи, однако для нужд конкретного предприятия на расчетном этапе количество используемых потенциалов может варьироваться.



**Структура совокупного потенциала предприятия**

Наименование частного потенциала	Составляющие частного потенциала
Стратегический	Стратегия развития предприятия
	Динамика развития предприятия
Организационно-управленческий	Гибкость организационной структуры
	Качество системы управления предприятием
Инновационный	Инновационный потенциал материальных ресурсов
	Инновационная культура предприятия
Маркетинговый	Эффективность маркетинговой политики
	Конкурентоспособность продукции
	Положение на рынке
Производственный	Эффективность использования основных и оборотных фондов; оценка их текущего состояния и движения
Финансовый	Оценка финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, относительных показателей рентабельности
Трудовой	Оценка текущего состояния и кадров
	Эффективность использования кадров
	Социальная компонента

Чтобы определить достигнутый уровень совокупного потенциала, необходимо:

1. Охарактеризовать выделенные уровни частных потенциалов и их составляющих. В качестве примера рассмотрим уровни финансового потенциала (табл. 2).

*Таблица 2*

**Характеристика уровней для финансового потенциала**

Уровень	Характеристика
Очень высокий	Предприятие финансово устойчиво, платежеспособно и имеет отличные шансы для дальнейшего развития. Предприятие является привлекательным для инвестирования
Высокий	Предприятие может быть оценено как надежное и имеет хорошие шансы для инвестирования
Средний	Предприятие чаще всего имеет значения показателей, близкие к средним показателям по отрасли. Риск инвестирования приемлемый
Низкий	Предприятие финансово нестабильно, инвестиции в него связаны с повышенным риском
Очень низкий	Предприятие находится в столь глубоком финансовом кризисе, что вероятность улучшения даже при коренном изменении финансово-хозяйственной деятельности невысока. Получение инвестиций нереально

2. Для каждой составляющей частных потенциалов сформировать предварительный список показателей, на основе которых может быть произведена оценка, и выбрать методы определения их значений. Помимо формальных показателей (абсолютных и относительных), имеющих определенные количественные значения, при оценке учитываются неформальные (качественные) показатели (табл. 3).

Таблица 3

**Некоторые показатели, используемые для оценки составляющих частных потенциалов**

Формальные показатели	Неформальные показатели
<i>Эффективность маркетинговой политики</i>	
Коэффициент рекламной деятельности	Информированность покупателя
Коэффициент сбыта	Уровень сервиса
Коэффициент предпродажной подготовки	Уровень рекламаций
Индекс приверженности потребителей	Знание предприятием своих сегментов
Прибыль на 1 работника отдела маркетинга	Бонусы или акции для потребителей (клиентов)
Расходы на рекламу на 1 рубль отгруженной продукции	Мониторинг рыночного положения и окружения
Доля новых клиентов в клиентской базе	Надежность системы сбыта
<i>Конкурентоспособность услуг</i>	
Единичный, групповой и интегральный показатели конкурентоспособности	Эксклюзивность услуги
Уровень предпочтения нашей услуги услуге конкурента	Условия обслуживания
Рейтинг услуги на рынке	Система контроля качества уровня обслуживания
Удельный вес новых видов услуг в ассортименте компании	Доступность услуги
	Конкурентные преимущества
<i>Инновационный потенциал материальных ресурсов</i>	
Коэффициент использования инновационного оборудования	Частота производства наукоемкой продукции
Коэффициент использования инновационных технологий	Период инновационной активности
Доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции	Результативность научных исследований и разработок
Прибыль от продукции, производимой по патентам	Степень обновления технологии производства
<i>Стратегия развития предприятия</i>	
Масштабность угрозы	Применение методов стратегического маркетинга
Уровень интенсивности сигналов о наступлении кризиса	Наличие планов развития предприятия определенного уровня
Инвестиции в освоение новых рынков	Разработка прогнозов развития предприятия
Уровень информационной устойчивости предприятия	Основная цель предприятия на данном этапе функционирования
<i>Динамика развития предприятия</i>	
Показатель интенсивности развития	Стадия жизненного цикла предприятия

Формальные показатели	Неформальные показатели
Индекс динамики развития	Участие в международных конкурсах
Изменение стоимости бизнеса	Награды предприятия
Имидж	Динамизм внешней среды
Соотношение затрат на продвижение продукции в регионе и объема продаж новым клиентам	Изменение инвестиционной привлекательности
Соотношение объемов продаж новым и постоянным клиентам	Центральная проблема предприятия

3. Осуществить выбор показателей для оценки выделенных составляющих. Для этого можно на основе списка, сформированного в п. 2, распределить показатели в пределах составляющих, а составляющие — в пределах частных потенциалов по убыванию их значимости для оценки достигнутого уровня совокупного потенциала. На основе заполненных экспертами списков предлагается провести итоговое определение значимости показателей в составляющих и составляющих в частных потенциалах. Показатели, имеющие наибольшую значимость для аналитиков (от 6 до 12 по каждой составляющей), отбираются для дальнейшей оценки и дополнительно разбиваются на группы в пределах составляющей. Примером является выделение среди показателей, используемых для оценки финансового потенциала, показателей оценки отклонения от наибольшего роста и показателей развития предприятия относительно среднеотраслевого уровня с учетом региональных особенностей. Значимость составляющих в пределах частного потенциала  $a_n^{(i)}$  определяется по шкале Фишберна, при этом должны соблюдаться требования

$$\sum a_n^{(i)} = 1, a_n^{(i)} \geq 0.$$

Например, значимость составляющих трудового потенциала: эффективности использования кадров, социальной компоненты, оценки текущего состояния и кадров — равна 0,5; 0,333 и 0,167 соответственно.

4. Определить экспертным путем значимость частных потенциалов совокупного потенциала в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия.

5. Для выбранных в п. 3 количественных (формальных) и качественных (неформальных) показателей определить пороговые значения (зоны) с учетом изначально выделенных уровней.

Так, например, в составляющей *эффективность маркетинговой политики* для качественного показателя *информированность покупателя* можно выделить пять пороговых значений и соответствующих им уровней:

- регулярно с использованием нескольких источников — очень высокий уровень;
- регулярно с использованием одного источника — высокий уровень;
- нерегулярно — средний уровень;
- один раз за время существования — низкий уровень;
- не предоставляет информацию — очень низкий уровень.

Для количественного показателя *загрузка производственных мощностей* выделены следующие зоны и уровни:

- >0,95 — очень высокий;
- 0,94...80 — высокий;

- 79...61 — средний;
- 60...45 низкий;
- <45 очень низкий уровень и т.п.

6. Так как предлагаемые в методике значения границ показателей сопоставить довольно сложно, для проведения дальнейшего анализа предлагается привести их к одинаковому виду, например с помощью введения балльной шкалы, где максимальный балл присваивается значению показателя, относящемуся к самому высокому уровню, а минимальный — самому низкому. Это очень важно для корректного определения уровней частных потенциалов, так как должна быть учтена разная значимость их составляющих. Затем необходимо разбить балльную шкалу на интервалы, каждый из которых соответствует определенному уровню. Длина интервала  $b_{int}$  рассчитывается по формуле

$$b_{int} = (b_{max} - b_{min}) / Y_i, i = 1, m, \quad (1)$$

где  $b_{max}$ ,  $b_{min}$  — максимальный и минимальный баллы соответственно;  $Y_i$  — количество уровней для  $i$ -го частного потенциала.

Допустим, что для оценки частного потенциала выделено пять уровней и используется пятибалльная шкала. В балльной форме границы интервалов, рассчитанных по формуле (1), будут выглядеть следующим образом:

- очень высокий уровень — 5...4,3;
- высокий — 4,2...3,5;
- средний — 3,4...2,7;
- низкий — 2,6...1,9;
- очень низкий — 1,8...1.

Если количество уровней в частном потенциале три, а шкала, выбранная для расчета, такая же, как и в первом случае, то границы уровней выглядят следующим образом: высокий — 5...3,67 балла; средний — 3,67...2,34 балла и низкий — 2,33...1 балл.

Подобная методика может быть расширена и модифицирована с учетом нужд и целей анализа конкретного предприятия.

В заключение отметим, что предложенная методика оценки уровня совокупного потенциала предприятия позволяет руководителю и менеджерам высшего и среднего звена получить достаточно объективную картину положения компании на рынке и оценить перспективы предприятия во внешней среде. По результатам проведенного анализа предприятие может сконцентрировать внимание на наиболее узких местах в своей работе и мобилизовать силы на поиск и разработку наиболее перспективного варианта повышения конкурентоспособности.

### Список литературы

1. Драгунова, Е. В. Методическое обеспечение оценки достигнутого промышленными предприятиями уровня конкурентоспособности / Е. В. Драгунова // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3.
2. Васильева, В. В. Методы диагностики стратегического потенциала организации / В. В. Васильева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — 2009. — № 119.
3. Мансурова, Н. А. Методические основы оценки производственного потенциала промышленного предприятия / Н. А. Мансурова, Н. О. Шутяева // Интернет-журнал «Экономические исследования». — 2012. — № 4 (12).

4. Николаевская, О.А. Оценка финансового потенциала промышленного предприятия / О.А. Николаевская // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». — 2013. — № 4.

5. Цымбалюк, С.Н. Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики в России / С.Н. Цымбалюк // Креативная экономика. — 2011. — № 11 (59). — С. 38–44. <http://www.creativeconomy.ru/articles/14227/>

*Статья представлена в научно-редакционный совет 11.10.2013 г.*

*И. А. Брижань<sup>1</sup>, А. Н. Асаул<sup>2</sup>*

## **КОНЦЕПЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Экономическое развитие порождает множество экологических проблем. Это связано с тем, что технологический прогресс в совокупности с растущими человеческими потребностями приводит к бесконечному расширению номенклатуры товаров и услуг. Увеличиваются объемы и виды природных ресурсов, вовлекаемых в промышленное производство. Многообразие негативных воздействий, продуцируемых промышленностью, их кумуляция и мультипликативный эффект нарушают естественные циклы воспроизводства биологических ресурсов и абиотических компонентов природной среды. Во второй половине XX в. кислотные дожди, озоновые дыры, парниковый эффект, таяние полярных льдов, образование фотохимического смога в мегаполисах, опустынивание, потеря биоразнообразия и другие негативные явления привели к глобальному экологическому кризису: истощению природных экосистем, исчерпанию регенеративной емкости среды и ухудшению качества ее основных компонентов до уровня, опасного для физического здоровья человека. Поэтому сегодня очень актуален переход к концепции экологически ориентированного развития, которая призвана заменить традиционную концепцию экономического развития, основанную на экстенсивном потреблении природных ресурсов и высокой техногенной нагрузке на окружающую среду.

При экологически ориентированном развитии возможно удовлетворение потребностей всех членов общества на основе повышения эффективности функционирования, устойчивости и способности сопротивляться разрушительному воздействию внешней среды. Такое развитие не выводит глобальную цивилизацию за пределы хозяйственной емкости биосферы и не вызывает разрушения и деградации биосферы, обеспечивает ее сохранение и поэтапное восстановление целостности окружающей среды, равновесие между потенциалом природы и потребностями людей всех поколений [1]. Однако в рыночной экономике процесс промышленного производства носит циклический характер: периоды роста сменяются периодами спада и т.д. Формирование системы антикризисного управления промышленным производством на принципах экологически ориентированного развития, направленной на преодоление цикличности, позволит обеспечить постоянный «зеленый» рост.

Проблемам взаимосвязи экономического развития и экологической безопасности посвящены исследования многих ученых, в том числе вопросы экологизации производства, формирования стратегии и создания условий для перехода на принципы устойчивого развития раскрыты в трудах [2–11]. Структура транзакционных затрат субъектов предпринимательства и проблемы их снижения освещены в работах [13, 14]. Многие исследователи

---

<sup>1</sup> *Ирина Анатольевна Брижань*, доцент Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка, канд. экон. наук, e-mail: slchorn@meta.ua.

<sup>2</sup> *Анатолий Николаевич Асаул*, профессор Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, д-р экон. наук, e-mail: asaul@yandex.ru

обращались к изучению проблем циклического характера развития экономической системы, причин колебаний экономической активности [12, 15]. Несмотря на значительные результаты, полученные в рамках настоящего исследования, недостаточно изученным остается вопрос перехода к антикризисному развитию промышленного производства в условиях экологически ориентированной экономики. Нашей *целью* является разработка концепции антикризисного развития промышленного производства, позволяющей осуществить качественный переход национального хозяйства к модели устойчивого развития.

Предлагаемая концепция экологически ориентированного антикризисного управления развитием промышленного производства опирается на правомерность двух основных положений:

- процессы генерации, кумуляции, а также направленность желаемых качественных изменений технологической базы общественного воспроизводства подлежат управлению и корректировке;
- рост взаимосвязей экономической и экологической систем и усиление дисбаланса между ними на глобальном уровне определяют приоритетность выбора экологически ориентированного вектора развития промышленности.

В предлагаемой концепции формулируется идея, что переход национального хозяйства к модели устойчивого развития возможен при наличии эффективной антикризисной государственной политики, обеспечивающей стабильность работы промышленного производства на основе непрерывного экологически ориентированного технологического прогресса за счет внедрения «зеленых» инноваций (рис. 1). Отсюда основными управленческими задачами на макроуровне являются:

- организация институциональной среды, благоприятной для экологически ориентированной инвестиционно-инновационной деятельности в промышленном секторе экономики и формирования «зеленого» рынка товаров и услуг;
- контроль за соблюдением «экологических норм специального природопользования» (т.е. в промышленных объемах) как обязательного законодательно установленного мини-



Рис. 1. Причинно-следственные взаимосвязи государственных институтов и промышленного комплекса в сфере антикризисного экологически ориентированного управления развитием

мум) всеми участниками товарно-денежных отношений, а также за адекватной работой соответствующих экономических и социальных институтов в сфере природопользования;

- регулирование экономико-экологической системы посредством «встроенных стабилизаторов», «точной настройки» и «индикативного планирования» в период кризисных явлений с целью сглаживания их негативных последствий.

Проведение последовательной государственной политики целевого стимулирования экологически ориентированной инвестиционной активности в течение долгосрочного периода (более 10 лет) инициирует мультипликативный эффект возникновения и распространения «зеленых» инноваций среди экономических агентов на микроуровне (рис. 2). В результате массовой разработки уникальных высокотехнологичных продуктов, их распространения на рынке в сочетании с экологизацией жизненного цикла традиционный ресурсоемкий технологический уклад будет трансформирован в «экологически чистый».

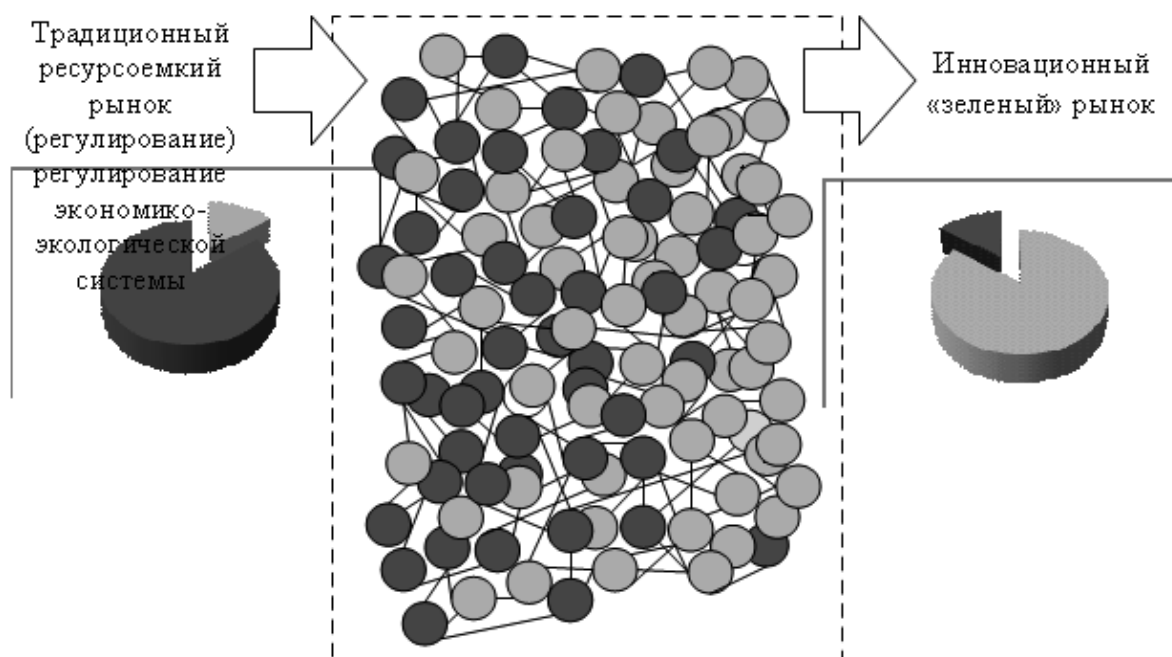


Рис. 2. Схематическое изображение трансформации ресурсоемкого рынка в «зеленый»

Формирование национального рынка «зеленых» товаров и услуг, а также доминанты экологической этики в общественной жизни является основным условием перехода к модели устойчивого бескризисного развития. Рынок «зеленых» товаров и услуг является одним из самых быстрорастущих в мире. Согласно результатам исследования компании «Roland Berger Strategy Consultants», годовой объем мирового «зеленого» рынка в 2007 г. составлял 1400 млрд евро, в том числе на энергосбережение приходилось 538 млрд евро, устойчивое рациональное водопользование — 361 млрд евро, постоянную мобильность — 200 млрд евро, экологически чистую энергию — 155 млрд евро и рациональное использование материалов — 94 млрд евро. В среднем начиная с 2007 г. рост мирового рынка зеленых технологий составляет 11,8% в год, и в настоящее время он достиг 2,0 трлн евро, а к 2025 г. вырастет более чем вдвое — до 4,4 трлн евро [16].



Рынки зеленых технологий в Украине также имеют большой потенциал развития. Исследования показывают, что в 2006 г. размер рынка экологических товаров и услуг в Украине составлял 112,6 млрд гривен (22,6 млрд евро), увеличившись более чем в 6 раз по сравнению с 2005 г. (18 млрд гривен или 3,6 млрд долларов). Устаревшие технологии, острая необходимость снижения ресурсо- и энергетической зависимости основных отраслей страны позволяют оценить потенциал рынка зеленых технологий и услуг Украины в 120 млрд евро [17]. На долю энергосбережения/защиты климата приходится 119 млрд евро, затем идут сфера управления отходами — 831 млн евро, рациональное использование воды — 600 млн евро. Но для использования этого потенциала должна быть разработана государственная политика, направленная на стимулирование «зеленых» инноваций.

Как следует из схемы, приведенной на рис. 3, целью разработки предлагаемой концепции является формализация теоретических и методологических положений, практическое использование которых позволит достичь непрерывного управляемого развития промышленного производства на принципах сбалансированности экономических и экологических целей природопользования. Реализация данной цели предполагает решение ряда базовых задач:

- сглаживание амплитуды циклических колебаний в функционировании промышленного комплекса;
- управление направленностью процесса эволюции технологического уклада в сторону его экологизации;
- формирование национального рынка «зеленых» товаров и услуг.

Важным инструментом, обеспечивающим достижение поставленных целей, является мониторинг фаз экономического развития. Для этого необходимо разработать инструментарий, позволяющий прогнозировать фазы экономического развития и выбирать соответствующий инструментарий. При этом предполагается, что активная государственная политика проводится на фазе спада и рецессии, а в период подъема и стабилизации осуществляется либерализация.

Как уже отмечалось, драйвером качественных преобразований выступают экологически ориентированные инновации (экоинновации), в частности:

- технологические (ресурсосберегающие и экологически чистые техника, технологии, сырье и материалы, конечный продукт), осуществляющие качественную трансформацию материальной базы производства и параметров производимого продукта;
- информационные (базы данных, программные продукты, методы организации производства, механизмы, системы и структуры управления), повышающие точность прогнозирования и эффективность управления процессом развития.

К экологически ориентированной может быть отнесена любая инновация, позволяющая:

- предотвратить или снизить уровень техногенной нагрузки на природную среду, в том числе сократить:
  - ресурсо- или энергоемкость производства;
  - объемный и/или удельный выход побочных продуктов производства (отходов);
  - токсичность химического состава производимой продукции и/или отходов, образованных в процессе ее производства;
  - время естественного разложения производимой продукции после исчерпания сроков эксплуатации в природной среде;
- повысить позитивный эффект производственной деятельности на природную среду за счет увеличения:
  - полезности производимой продукции для здоровья потребителей;



Рис. 3. Концепция экологически ориентированного антикризисного управления развитием промышленного производства

— объемов использования образовавшихся и/или ранее накопленных отходов в производственных циклах в качестве исходного сырья (вторичная переработка, рециркуляция и утилизация отходов);

— экологически чистого сектора рынка, специализирующегося на использовании возобновляемых источников энергии, органическом и других способах производства при минимальном применении искусственных средств ингибирования и активирования природных процессов и явлений.

При этом экоинновации рассматриваются как продукт совместных усилий интеллектуального и финансового капитала (рис. 4), эффективное использование которых является залогом успешной реализации экоинновационной модели развития промышленного производства.

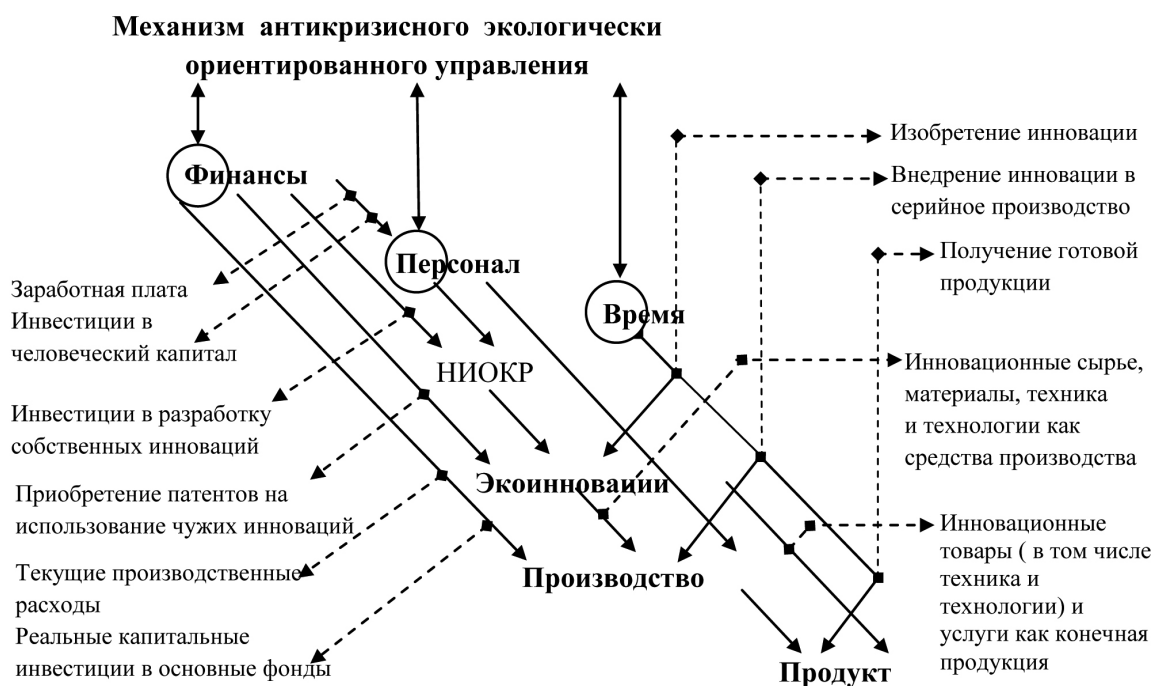


Рис. 4. Когнитивная модель взаимодействия объектов экологически ориентированного антикризисного управления развитием промышленного производства

В соответствии с основными этапами государственного воздействия на развитие промышленного производства (см. рис. 3) экологически ориентированное антикризисное управление должно определяться комплексом альтернативных ситуационных стратегий, разработанных на основе ряда прогнозных сценариев изменения текущей экономико-экологической ситуации в соответствии с установленными стратегическими целями, детерминантами и драйверами.

### Выводы

Разработанная концепция экологически ориентированного антикризисного управления развитием промышленного производства содержит рекомендации по обеспечению стабильной работы промышленности на основе непрерывного экологически

ориентированного технологического прогресса и развития рынка «зеленых» инноваций. В рамках концепции определены:

- приоритетные подходы к преодолению недостатков промышленного производства, основанные на принципах экологически безопасного природопользования;
- основные этапы целесообразного государственного воздействия на развитие промышленного производства с целью:
  - сглаживания амплитуды циклов, обеспечения управляемости;
  - эволюционных изменений технологической платформы хозяйствования и институциональных правил природопользования;
  - экологизации жизненного цикла конечного продукта промышленного производства.

### Список литературы

1. *Онищенко, В. О.* Сутність та умови економіко-екологічного розвитку / В. О. Онищенко, І. А. Брижань // Економіка і регіон. — 2012 р. — № 5 (36). — С. 3–9.
2. *Constanza, R.* Ecological economics: The science and management of sustainability / R. Constanza. — Columbia University Press, 1991. — 525 p.
3. *William, E. Rees.* Economics and sustainability: conflict or convergence? (An ecological Economics Perspective) / E. Rees William. — Режим доступу: <http://www.environomics.org/econSustain.pdf>.
4. *Харічков, С. К.* Екологічне чисте виробництво: інституційні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С. К. Харічков, Н. М. Андрєєва // Економіст. — 2010. — № 10. — С. 25–29.
5. *Дубодєлова, А. В.* Організаційно-економічні механізми екологізації виробництва на вітчизняних підприємствах // А. В. Дубодєлова, О. В. Юринець, М. М. Федорів // Вісник НУ «Львівська політехніка». — 2011. — № 698. — С. 156–162.
6. *Кислый, В. Н.* Экологизация управления предприятием / В. Н. Кислый, Е. В. Лапин, Н. А. Трофименко. — Сумы: ВТД «Университетская книга», 2002. — 232 с.
7. *Panayotou, T.* Economic instruments for environmental management and sustainable development / T. Panayotou. — Режим доступу [http://classwebs.spea.indiana.edu/kenricha/Classes/V600/Spring%202009%20Class%20Readings/Frameworks/panyouto\\_econ\\_instru.pdf](http://classwebs.spea.indiana.edu/kenricha/Classes/V600/Spring%202009%20Class%20Readings/Frameworks/panyouto_econ_instru.pdf)
8. *Driesen, D.* Economic instruments for sustainable development / D. Driesen. — Режим доступу <http://law.syr.edu/Pdfs/0osgoodehallboo.pdf>
9. *Schanzenbacer, B.* Economic Incentives as Policy instruments for environmental Management and sustainable development / B. Schanzenbacer. — Режим доступу [http://www.cedar.at/unep/eia/docs/eco\\_incent.thnl#address](http://www.cedar.at/unep/eia/docs/eco_incent.thnl#address).
10. *Буркинський, Б. В.* Еколого-економічні орієнтири стратегії сталого розвитку України / Б. В. Буркинський, В. М. Степанов, С. К. Харічков // Проблеми сталого розвитку України. — Киев: БМТ, 1998. — С. 81–92.
11. *Водовозов, Н. В.* Р. Мальтус. Его жизнь и научная деятельность: биограф. очерк / Н. В. Водовозов. — СПб.: Б.и., 1905. — 94 с.
12. *Juglar, C.* Des crises commerciales et de leur retour periodique en France en Angleterre et aux Etats-Unis / C. Juglar. — Paris, 1862.
13. *Asaul, A.* Structure of Transactional Costs of Business Entities in Construction / A. Asaul, S. Ivanov // World Applied Sciences Journal (Problems of Architecture and Construction). — 2013. — № 23. — P. 80–83.

14. Асаул, А. Н. Структурные отношения и транзакционная специфика инвестиционно-строительной деятельности в России / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика Украины. — 2013. — № 12.

15. Тинберген, Я. Математические модели экономического роста / Я. Тинберген, Х. Боссом. — М.: Прогресс, 1967. — 176 с.

16. Greentech Atlas 3.0, Sep 2012. Roland Berger Strategy Consultants — Режим доступа [http://www.rolandberger.com/media/press\\_releases/512press\\_archive2012\\_sc\\_content/Green\\_tech\\_atlas\\_3\\_0.html](http://www.rolandberger.com/media/press_releases/512press_archive2012_sc_content/Green_tech_atlas_3_0.html)

17. Green business support strategy for Ukrainian private business organizations focusing on metal and mining industry. Union of black sea and Caspian confederation of enterprises (UBCCE). — Режим доступа — [www.ubcce.org/docs/GIZ\\_Ukraine\\_Strategy.pdf](http://www.ubcce.org/docs/GIZ_Ukraine_Strategy.pdf).

*Статья представлена в научно-редакционный совет 17.10.2013 г.*

М.М. Омаров<sup>1</sup>

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Исследования показали, что за последние десять лет максимальное количество индивидуальных предпринимателей (ИП) в Новгородской области было зарегистрировано на 1 декабря 2012 г. — 17664 человека. При этом рост в течение года составил 942 человека. Однако 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования» и для индивидуальных предпринимателей. Общая годовая сумма платежей по страховым взносам выросла с 17208,25 до 35664,66 рублей, т.е. более чем в два раза. В результате количество ИП в Новгородской области только за декабрь 2012 г. сократилось на 651 человека, и на 1 января 2013 г. количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей составило 17013 человек.

С января 2013 г. ежемесячно прекращали свою деятельность в качестве ИП в среднем порядка 100 человек. С учетом данной негативной тенденции следует ожидать ухода части ИП в «теневой» сектор экономики, роста количества официальных безработных, снижения экономических показателей. Особенно сильно это ударит по сферам услуг, торговли и пассажирских перевозок.

Вторым негативным моментом является снижение эффективности реализации государственных мер по поддержке начинающих предпринимателей и вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность.

В условиях модернизации российской экономики и в связи с вступлением в ВТО обеспечению устойчивости и укреплению малого бизнеса в значительной мере способствует развитие различных форм взаимодействия бизнеса, науки и власти. За последнее время такое взаимодействие стало для бизнеса даже большей поддержкой, чем помощь государства. Малый бизнес объективно оказывается вовлеченным в процесс интеграции с крупным и средним бизнесом. Он заинтересован не только в сотрудничестве с ними, но и с вузами, другими научно-образовательными и исследовательскими организациями, нацеленными в том числе на подготовку высококвалифицированных, конкурентоспособных и востребованных на рынке специалистов.

Правительством Российской Федерации поставлена задача повысить долю малого и среднего бизнеса в экономике страны к 2020 г. до 60...70%, в то время как общий вклад малого предпринимательства в ВВП России в настоящее время не превышает 25%.

Из многочисленных исследований известно, что в экономически развитых странах малое предпринимательство обеспечивает:

- производство основной части ВВП (до 70% в среднем по странам Евросоюза (ЕС), 61% в Японии, 40% в США);
- создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения (72% в среднем по странам ЕС, 78% в Японии, 54% в США);

---

<sup>1</sup> Магомед Магомедович Омаров, председатель Новгородского регионального отделения ВЭО России, д-р экон. наук, профессор.

- осуществление большей части инноваций, содействующих развитию научно-технического прогресса (50% всех научно-технических разработок в расчете на одного занятого, что в 2,5 раза больше, чем в крупных фирмах);

- непосредственное воздействие на формирование среднего класса, являясь фактором социальной и политической стабильности государства.

Наши исследования показывают, что развитие сектора малого бизнеса в Новгородской области, как и по всей России, тормозят следующие факторы:

- высокий уровень риска, связанный с низкой долей рынка, и как следствие — высокая чувствительность к изменениям конъюнктурного характера и внешней среды;
- зависимость производственно-сбытовой деятельности от крупных компаний и обусловленная этим неспособность противостоять негативным изменениям внешней среды;
- трудности обеспечения воспроизводственного процесса из-за нехватки финансовых, материальных и трудовых ресурсов и ошибки, связанные с управлением собственным делом из-за слабой компетенции руководителей.

Динамика развития малого бизнеса за последние годы представлена в табл. 1.

*Таблица 1*

**Распределение малых предприятий по основным видам деятельности  
в Новгородской области**

Вид деятельности	Количество предприятий по годам, шт.			
	2009	2010	2011	2012
Розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	244	272	278	309
Обрабатывающие производства	209	214	224	220
Строительство	159	164	171	167
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	165	166	195	220
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	136	132	127	107
Транспорт и связь	86	94	95	83
Гостиницы и рестораны	57	62	62	66
Другое	77	73	70	68
Всего	1133	1177	1222	1240

Вклад малых предприятий Новгородской области в ВРП на протяжении 2009–2012 гг. вырос на 32,6% (табл. 2). Наибольший рост вклада отмечается на предприятиях розничной торговли, в сфере ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования, а также на предприятиях сельского, лесного хозяйства и строительства.

**Вклад малых предприятий Новгородской области в ВРП по основным видам деятельности**

Вид деятельности	Вклад предприятий по годам, млрд рублей			
	2009	2010	2011	2012
ВРП	115,3	127,3	157,0	153,0
Розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,100	0,119	1,149	0,155
Обрабатывающие производства	0,042	0,051	0,043	0,052
Строительство	0,040	0,044	0,044	0,050
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,023	0,026	0,022	0,037
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,014	0,017	0,018	0,020
Транспорт и связь	0,013	0,014	0,014	0,013
Гостиницы и рестораны	0,059	0,008	0,008	0,009
Другое	0,085	0,008	0,007	0,008

Таким образом, к числу основных проблем малого предпринимательства в Новгородской области относятся:

1. *Повышение взносов на обязательное пенсионное страхование* с 17208,25 рублей в 2012 г. до 35664,66 рублей в 2013 г. Основной причиной такого повышения, на наш взгляд, является нехватка средств в бюджетах пенсионного фонда России и фонде социального страхования. Опросы показывают, что новгородский малый бизнес и так работает на пределе, а огромнейшая нагрузка, обусловленная повышением взносов, привела к сокращению числа малых предприятий и именно индивидуальных предпринимателей. В связи с этим необходим пересмотр нормативных актов — дифференциация и снижение указанных взносов.

2. *Нехватка квалифицированных кадров и зарплата «в конвертах»*. Для решения данной проблемы Министерство финансов РФ предлагает внедрить систему общероссийской сетевой поддержки кассовой техники (все кассовые аппараты должны работать в сети, и их данные всегда будут доступны). Так, для определения круга лиц в сфере розничной торговли предлагается ввести обслуживание клиентов через банковские терминалы, что позволит сократить оборот наличных средств и выплат зарплат «в конвертах». Однако прежде всего необходимо решить проблему, указанную в п. 1.

3. *Инфраструктурные изменения* в Великом Новгороде. В настоящее время сильно изменился внешний облик города. Например, розничные магазины города в связи с принятым Комитетом архитектуры положением о размещении рекламы вынуждены закрыть свои торговые точки из-за несоответствия архитектурному облику. При этом механизмы реализации многих нормативных документов остаются непрозрачными.

4. *Приход на рынки* Новгородской области *крупных игроков-сетевиков* абсолютно во всех отраслях народного хозяйства. С одной стороны, на наш взгляд, это хорошо для потребителей, так как повышается качество продукции (услуг), снижаются цены; с дру-



гой — мелкие компании не в состоянии конкурировать с такими структурами из-за слабо развитых логистических цепочек. Так, например, в строительной отрасли ощущается нехватка оборотных средств, имеются кассовые разрывы и, как следствие, снижается эффективность ведения деятельности.

5. *Отсутствие брендов, известных торговых марок, фирменного стиля у местных товаропроизводителей.* Многие арендаторы используют матричный тип формирования торговых площадей, привлекают крупные, уже известные бренды. Поэтому компании, работающие по франшизе или в составе сети, более эффективны, а та часть малого бизнеса, которая «закупается» на оптовой базе и не имеет своего фирменного стиля, оказывается в проигрыше.

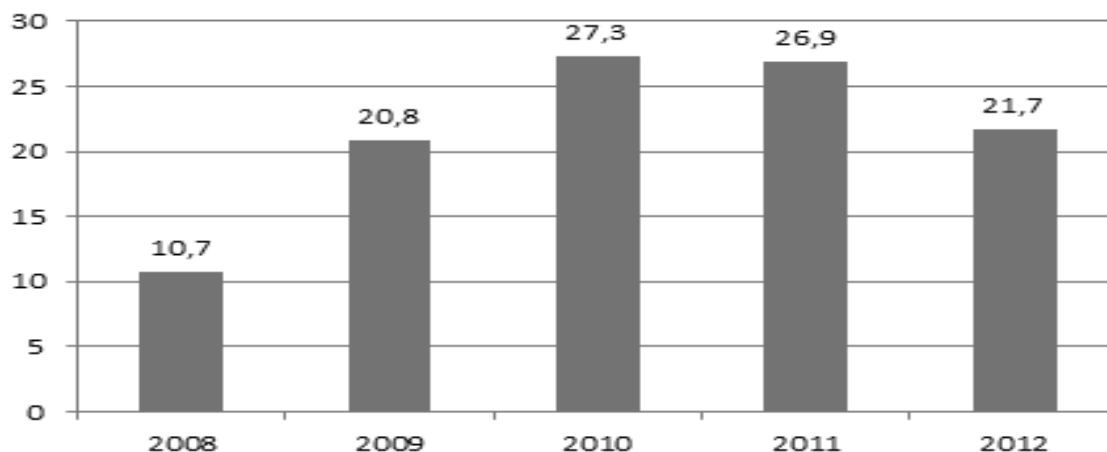
6. *Отсутствие у большинства предпринимателей достаточных знаний в области ведения бизнеса.* Для решения данной проблемы необходим региональный центр, в котором предприниматели и их наемные работники смогут повысить квалификацию и получить определенную поддержку.

7. *Высокие штрафы разных контролирующих органов и незащищенность от них предпринимателей.*

8. *Повышение налогов* (коэффициент с 1,49 вырос до 1,56).

Для создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства приняты проекты законов «О развитии малого и среднего предпринимательства в Новгородской области», «О предельных значениях площади арендуемого имущества и сроке рассрочки оплаты приобретаемого имущества в отношении недвижимого имущества при реализации субъектами малого и среднего предпринимательства преимущественного права на его приобретение».

Областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Новгородской области на 2008–2015 годы» призвана обеспечить стабилизацию и стратегическое развитие предпринимательских структур. В областном бюджете предусмотрены расходы на ее реализацию (см. рисунок).



Расходы областного бюджета на реализацию целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Новгородской области на 2008–2015 годы»

На 2013 г. запланировано израсходовать 23 млн рублей. При этом на условиях софинансирования за этот период привлечено более 400 млн рублей.

Среди наиболее востребованных предпринимателями направлений развития малого и среднего бизнеса в регионе можно отметить:

- правовую поддержку;
- обучение предпринимателей;
- содействие развитию межрегиональной и внешнеэкономической деятельности;
- финансовую поддержку малого и среднего предпринимательства (микрофинсирование, субсидирование лизинговых платежей, предоставление поручительств);
- поддержку экспортно-ориентированных и инновационных предприятий;
- поддержку малых и средних предприятий в муниципальных районах области.

Ежегодно для субъектов малого и среднего предпринимательства проводятся обучающие курсы, семинары, «круглые столы» по актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности, создан областной совет по развитию малого и среднего предпринимательства при губернаторе Новгородской области. Однако все эти меры не оказывают достаточного влияния на практическую деятельность предпринимательских структур.

В целях эффективного использования экономического потенциала региона целесообразно проводить анализ потенциального спроса и фактического предложения на территории. Реализация рассмотренных выше мероприятий позволит противостоять внешним угрозам; оценивать полноту использования денежных ресурсов региональными предприятиями, состояние товарных рынков и обеспеченность информацией, необходимой для ведения цивилизованной предпринимательской и управленческой деятельности; будет способствовать более обоснованному принятию управленческих решений в области малого бизнеса и позволит осуществлять поддержку предпринимательских структур на различных уровнях.

В соответствии со стратегией развития региона на 2020 г. взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса с органами власти и научным сообществом в современной рыночной среде в условиях ужесточающейся конкуренции должно обеспечить устойчивость предпринимательских структур на рынке, увеличить скорость роста рынка с учетом современных тенденций глобализации и развития экономики.

### **Список литературы**

1. *Омаров, М. М.* Тенденции развития и стратегические подходы к формированию инвестиционного климата Новгородской области / М. М. Омаров, П. Г. Чуркин // *Фундаментальные исследования*. — 2012. — № 11. — Ч. 4. — С. 1011–1014.
2. *Омаров, М. М.* Организационные основы разработки управленческих решений в предпринимательских структурах на основе системного анализа / М. М. Омаров, В. Ю. Сергеев // *Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета*. — 2009. — Вып. 12. — С. 86–89.
3. *Омарова, Н. Ю.* Классификация видов взаимодействия предпринимательских структур на потребительском рынке / Н. Ю. Омарова, Ф. А. Любимов // *Российское предпринимательство*. — 2008. — № 1.
4. *Омарова, Н. Ю.* Тенденции развития и основные проблемы эффективного функционирования предпринимательских структур / Н. Ю. Омарова // *Научные труды Вольного экономического общества России*. — Т. 69. — М.; СПб.: ВЭО, 2006.
5. <http://www.econom.niac.ru/business/Stat/>. Статистическая информация, исследования департамента экономического развития и торговли Новгородской области.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 18.10.2013 г.*

А.П. Чегайдак<sup>1</sup>

**ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СУБЪЕКТА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
КАК ЖИВОЙ СИСТЕМЫ<sup>2</sup>**

В настоящее время происходит становление нового, шестого технологического уклада (молекулярной экономики): информационные технологии присущи каждой организации, а программное обеспечение и способность к взаимодействию стали составляющими каждого продукта. В такой переходный период происходят существенные изменения в науке. Например, в общей методологии науки идет развитие системного подхода, в рамках которого формируются представления о субъекте предпринимательства как об открытой «живой» системе.

Исследованию теоретических и практических вопросов функционирования субъектов предпринимательской деятельности как открытых живых систем посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов [7, 8]. С 2002 г. этими вопросами занимается научная школа «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и самоуправляемых систем» при Санкт-Петербургском архитектурно-строительном университете [2–6].

Согласно теории живых систем, для выживания субъект предпринимательской деятельности должен выполнять определенные жизненно важные процессы. Он должен обладать или иметь доступ к подсистемам (процессорам), обрабатывающим разнообразные ресурсы — сырье, энергетические ресурсы (тепло, воду, электричество и т.д.); иметь оборудование, людей (сотрудников и потребителей), деньги и т.д. Такие процессоры обрабатывают входящие ресурсы, продвигают их через систему, складируют, трансформируют и выводят выходные данные (продукцию, информацию, отходы и пр.). Необходимы также подсистемы, которые защищают систему, позволяют ей передвигаться и даже размножаться. Выделяют 20 таких критических подсистем (рис. 1).

Рассмотрим функционирование и взаимодействие процессоров в живой системе.

Первый процессор *граница* связывает компоненты системы и осуществляет контроль доступа к системе, проверку и защиту ресурсов. Для этого подсистема использует такие артефакты<sup>3</sup>, как здания и ограждения, земельные участки, которые окружают субъект предпринимательской деятельности. Как правило, процессор имеет две отдельные части: одна отвечает за вещество/энергию, другая — за информацию.

Граница вещества/энергии представлена группой охраны, отделами кадров и контроля качества. Селективный отбор входящего вещества/энергии в процессоре происходит по классам, включая сырье для производственного процесса; артефакты, необходимые

---

<sup>1</sup> Анна Павловна Чегайдак, аспирант Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, e-mail: terekanna@yandex.ru

<sup>2</sup> Статья подготовлена в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда 13–02–00065.

<sup>3</sup> Артефакт (от лат. artefactum — искусственно сделанное) — явление, процесс, предмет, свойство предмета или процесса, появление которого в наблюдаемых условиях по естественным причинам невозможно или маловероятно.

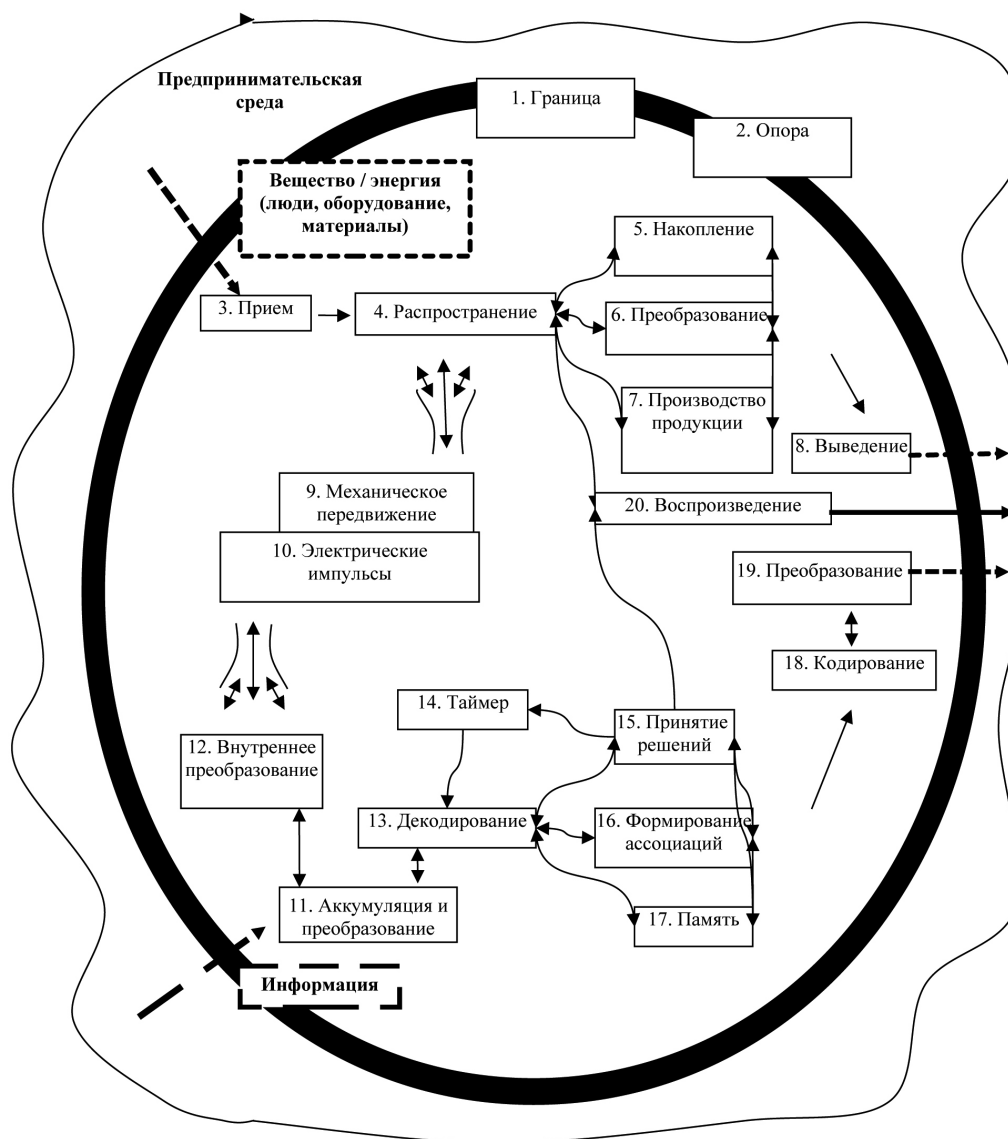


Рис. 1. Модель функционирования субъекта предпринимательской деятельности как живой системы: 1 — группа охраны, отделы кадров и контроля качества; 2 — недвижимое имущество, мебель; 3 — отдел снабжения и закупок; 4 — дороги, транспортные средства; 5 — склад, стеллажи, папки с файлами; 6 — обрабатывающее подразделение и оборудование; 7 — основное производство; 8 — отдел продаж, мусороперерабатывающее отделение; 9 — транспортные средства и оборудование; 10 — локальные компьютерные сети; 11 — отдел маркетинга; 12 — отдел кадров, отдел внутреннего аудита, аналитический отдел; 13 — отдел внешних связей, переводчики; 14 — программное обеспечение, часы, календарь; 15 — управляющее звено; 16 — отдел маркетинга, отдел продаж; 17 — бухгалтерия, библиотека, электронный архив; 18 — отделы рекламы и внешних связей; 19 — бухгалтерия, отдел продаж, переводчики; 20 — управляющее звено

для процессов подсистемы (например, ручки, компьютер, бумага, мебель); еду или питье для персонала; вредоносную энергию загрязнителей окружающей среды; людей, приходящих на территорию, и др. Часто встречаются субъекты предпринимательства, в которых функцию границы вещества/энергии выполняет сторонняя организация.

Граница информации может включать отдел информационной безопасности, библиотеку и кредитные комитеты. Примерами также могут служить отдел, осуществляющий контроль общения сотрудников организации с прессой (в случае высокоинновационной организации), или установка на программное обеспечение антивирусных программ для защиты данных от кражи и потенциальной угрозы вирусов.

Очень важно тщательно спланировать подсистему защиты на этапе создания субъекта предпринимательства. Это поможет избежать мелких краж, трудностей снабжения производства сырьем, кражи торговых секретов, отказа покупателей вовремя платить по счетам и пр.

В настоящее время в России для любой хозяйственной структуры основными угрозами во внешней среде являются криминал, конкуренты и государство, во внутренней — персонал [1, с. 198]. Основные направления работы подсистемы *граница* приведены на рис. 2.

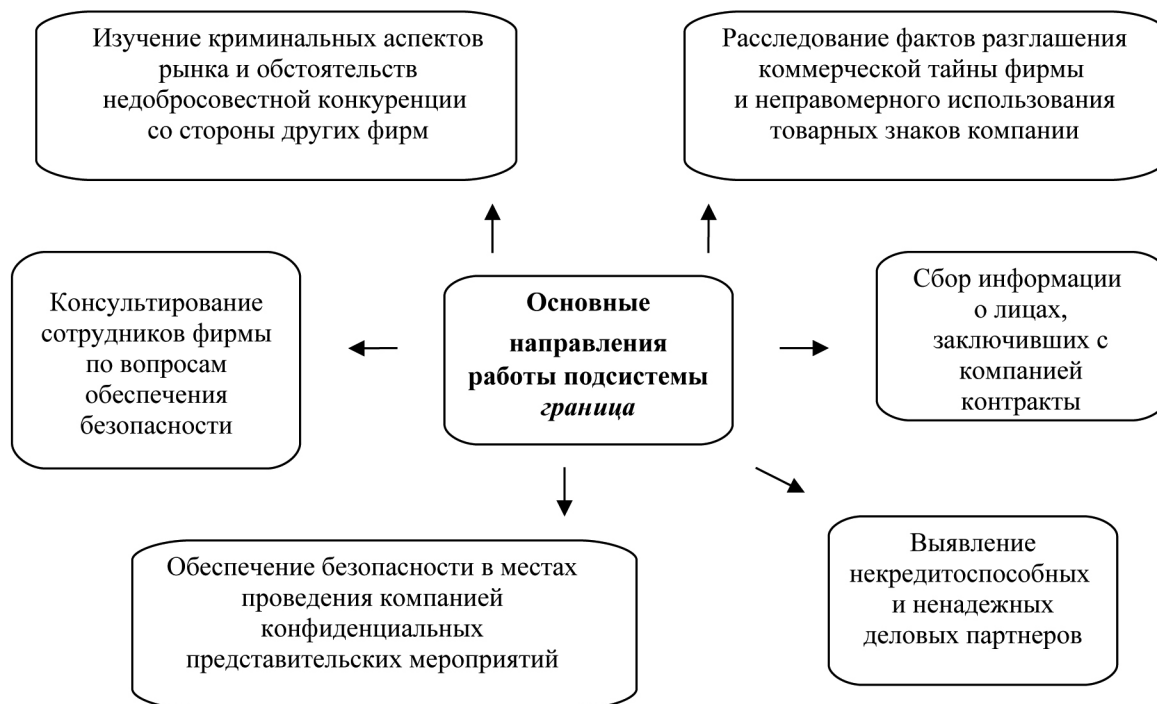


Рис. 2. Основные направления работы подсистемы граница

Правильные пространственные отношения между компонентами, (чтобы при взаимодействии они не перегружали и не вытесняли друг друга), обеспечивает подсистема *опора* за счет недвижимого имущества, мебели и транспортных средств. Система обычно так располагает здания и помещения, чтобы обеспечить наиболее удобное продвижение

потоков вещества/энергии и информации. Например, в главном офисе управленческий аппарат может занимать помещения на последних этажах, в наиболее безопасном и труднодоступном месте. В то же время отдел продаж обычно располагается на первых этажах, чтобы покупатели могли легко общаться с представителями фирмы.

На этапе *прием* через границу системы проходят ресурсы. Для большинства субъектов предпринимательства это достаточно простой процесс, в ходе которого официально доставляются ресурсы, складируются, замеряются и передаются в систему распределения. В качестве ресурсов могут выступать разнообразные виды живых и неживых компонентов: все виды природных энергетических ресурсов (электро-, водо- и газоснабжение для обслуживания помещений и производственной деятельности), сырье для ведения деятельности, люди, пересекающие границу системы с целью получения какой-либо услуги или устройства на работу.

На этапе *распространение* ресурсы поступают из приемника внутрь субъекта предпринимательства, а также распространяются ресурсы, выходящие из прочих подсистем. Неотъемлемой частью подсистемы являются дороги, транспортные средства (автомобиль, поезд), эскалаторы.

На следующем этапе ресурсы, полученные из окружающей среды, преобразуются в форму, более полезную для субъекта предпринимательства. Размеры этого процессора и занимаемая им площадь сильно варьируются в зависимости от типа субъекта предпринимательства. В субъектах предпринимательства, ориентированных в первую очередь на обработку информации, подсистема преобразования зачастую имеет примитивную форму или вовсе отсутствует. И, наоборот, в субъектах предпринимательства, ориентированных на обработку вещества/энергии, такой процессор имеет сложную форму и может быть даже представлен отдельным подразделением.

На этапе *производство продукции* формируются стабильные долгосрочные связи между ресурсами, полученными из окружающей среды, синтезируются материалы и услуги. В отличие от предыдущего этапа, когда происходит обработка сырья и преобразование его в энергию, процессор объединяет и комбинирует материалы и ресурсы. Результат деятельности подсистемы, т.е. продукт деятельности, может быть направлен сторонним системам или использован самой системой для роста, восстановления повреждений или замены компонентов.

При распространении часть ресурсов направляется субъектом предпринимательства на хранение. Данный процесс состоит из трех стадий:

- перемещение ресурсов на склад (или другое место накопления);
- поддержание в должном состоянии и защита от возможных угроз (потери исходных свойств, кражи, стихийных бедствий и пр.);
- извлечение из склада и передача в другие подсистемы.

Все члены организации хотя бы иногда участвуют в данном процессе, а неотъемлемой и ключевой его частью являются артефакты: здания складов, парковочные места, стеллажи, резервуары, папки с файлами. Ошибки при проектировании данной подсистемы могут привести к серьезным последствиям для субъекта предпринимательства: так, при недостаточном накоплении ресурсов существует риск потерять потенциальных покупателей в случае непредвиденной ситуации, например поломки основного оборудования.

При планировании параметров данной подсистемы необходимо рассмотреть вопросы обеспечения защиты и безопасности накопленных ресурсов; важен также вопрос учета вещества/энергии (сроки годности, система поиска на складе). Для этого процесса традиционно используют программное обеспечение.

После накопления, преобразования и производства ресурсы в форме продуктов или отходов передаются из субъекта предпринимательства в предпринимательскую среду. Этот этап подразумевает поиск свободного пространства в предпринимательской среде или другого субъекта предпринимательства, который хочет и готов принять выходящий продукт. Таким образом, глобальной целью на этапе преобразования и производства продукции должно быть создание продукта, полезного и привлекательного для других живых систем. В ходе его создания появляются отходы вещества/энергии, которые субъект предпринимательства должен каким-то образом утилизировать. Эти отходы также могут быть интересны другим системам (например, мусороперерабатывающим заводам). Очень часто процесс выведения выполняют специализированное подразделение или группа. Артефакты экструзии — коробки, мусорные баки, трубопроводы канализации, конвейеры и пр.

Для взаимодействия подсистем обработки вещества/энергии и информации субъект предпринимательства нуждается в двух процессорах, осуществляющих механическое передвижение ресурсов и распространение электрических импульсов по всей системе.

Первый этап обработки информации субъектом предпринимательства заключается в ее аккумуляции, преобразовании в формы, понятные системе, выдаче маркеров, несущих информацию, внутрь системы. Главные элементы подсистемы — сотрудники субъекта предпринимательства: их уши, глаза, нос и другие рецепторы получают информацию извне. После сортировки и оценки этой информации часть ее преобразуется в слова, письменный текст, компьютерный код для передачи внутрь системы. Отделы продаж, маркетинга и прочие подразделения, тесно взаимодействующие с окружающей средой, обычно входят в состав подсистемы.

Примером артефактов могут быть телефоны (они получают электрические импульсы и преобразуют их в звуковые волны), компьютеры (получают магнитный импульс и изменяют его для обработки и передачи через сеть).

На этапе *внутреннего преобразования* маркеры от других процессоров системы преобразуются в формы, понятные системе. Таким образом, фокус направлен на информацию о существенных изменениях в подсистемах или их компонентах. Маркеры информации в этой подсистеме также могут трансформироваться в другие формы вещества/энергии, которые система может воспринимать и транслировать. Руководители отделов являются главным компонентом в структуре подсистемы *внутренний преобразователь*. С помощью органов зрения, слуха они получают информацию об изменениях в рабочем поведении сотрудников, процессах работы оборудования, производственных заказах и т.д. Собранную информацию они передают в виде отчета другим ответственным подсистемам.

В состав подсистемы могут входить отделы кадров, внутреннего аудита, аналитический и отдел контроля качества. Артефакты, используемые подсистемой, включают датчики дыма и тепла, термостат и компьютеризированную систему инвентарного контроля.

Процессор *таймер* генерирует и передает временные сообщения в процессор принятия решений. Эти сообщения могут координироваться с окружающей средой (день/ночь, лето/зима) или с компонентами системы (завершение процессов). В основном процессор функционирует за счет артефактов: часы показывают начало и конец рабочего периода, приводящий ремень задает темп работы оборудования, календарь определяет цикличность создания отчетов, выплат заработной платы и дивидендов, а в некоторых случаях — и изменение продукта.

Руководящие сотрудники задают сроки выполнения заданий, сообщают о необходимости выполнить работу в более короткие сроки или, наоборот, медленнее (в зависимости от потребностей организации).

Видоизменение кода информации, полученной из внешней среды, во внутренний код системы происходит на этапе *декодирования*. Код, полученный извне, изменяется в частный код субъекта предпринимательства для внутрисистемной передачи информации. Письма и телефонные звонки на иностранном языке потребуют перевода. Примером может служить задание конкретного разговорного языка (например, русского) для общения всех сотрудников. Процесс декодирования выполняется, например, сотрудниками отдела внешних связей, переводчиками при помощи компьютеров. Организация может также привлекать стороннюю систему, бюро переводов.

На этапе формирования ассоциаций устойчивых связей среди элементов информации происходит первая стадия процесса обучения субъекта предпринимательства. Процесс ассоциации выполняется определенными сотрудниками организации: сотрудники отдела продаж связывают данные об имеющейся продукции с пожеланиями клиентов, сотрудники банка, сопоставляя данные о выставленных счетах и фактических датах платежей, могут сделать вывод о постоянных задолженностях конкретных клиентов.

Процессор *память* хранит, содержит в должном состоянии и извлекает информационные маркеры на протяжении разных временных периодов (рис. 3). В создании памяти заключается вторая стадия процесса обучения субъекта предпринимательства. Каждый сотрудник накапливает и хранит информацию, и чем выше занимаемая им должность, тем больше объем этой информации.



Рис. 3. Процедуры функционирования процессора память

В отличие от функции накопления процессор *память* не просто накапливает поступающую информацию, подобно тому, как жесткий диск компьютера записывает байты, но и сохраняет выборочное соотношение между разнообразными событиями и действиями, чтобы увеличить эффективность принятия решений при наступлении подобных ситуаций в дальнейшем. Данная подсистема обычно представлена библиотекарями, бухгалтерами, секретарями и операторами компьютеров.

Процессор *принятие решений* определяет ценности, цели и задачи субъекта предпринимательства. Главная цель предпринимательской деятельности обусловлена самой сутью предпринимательства и заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на потребности его членов (региона, страны).

Одной из важнейших задач подсистемы является аккумуляция информации от всех прочих подсистем. Далее происходит анализ полученной информации: оценка адекватности, отклонений от намеченных целей и разработка плана по корректировочным



процедурам. Процессор *принятие решений* выдает ответственным подсистемам четкие указания по необходимому проведению процедур.

После принятия решения, формирования ассоциаций или извлечения из памяти информация проходит видоизменение в код внешней среды, т.е. кодирование. Чаще всего процессы кодирования в субъекте предпринимательства исполняются теми же сотрудниками и артефактами, что и в подсистеме декодер. Однако лучше выделить отделы рекламы и внешних связей для кодирования информации, а отдел экономистов и аналитиков — для ее декодирования.

На заключительном этапе вновь происходит преобразование системных маркеров в другие формы и выдача маркеров, несущих информацию, во внешнюю среду. В субъекте предпринимательства она может быть представлена сложными процессами (создание годового отчета о деятельности организации) и простыми (перевод письменного текста в электронное письмо, направляемое другим системам). Торговые представители обращают письменную информацию о продукте в устную.

На этапе *воспроизведение* происходит передача шаблонной информации для новой системы, например, стратегических и бизнес-планов, тренинговых программ для управляющих. С точки зрения теории живых систем шаблонная информация субъекта предпринимательства состоит из двух частей:

1. Генетические данные членов будущего субъекта предпринимательства — их ментальные и физические характеристики, а также внутренние ценности. На этом этапе стоит как можно более подробно описать количество, навыки сотрудников, предусмотреть все артефакты (здания, мебель, оборудование, инженерные системы и пр.). Позднее эти данные могут меняться по мере необходимости и накопления практического опыта.

2. Набор идей или мемов<sup>4</sup> (включая ценности), намерения и цели, структуры и процессы. Некоторые идеи создаются для конкретного субъекта предпринимательства, другие привносятся членами уже существующей организации.

Другой важной задачей подсистемы является аккумуляция ресурсов для создания новой системы. На этом этапе осуществляются подбор персонала, соответствующего шаблонной информации, поиск помещений для ведения деятельности, закупка необходимого оборудования.

В некоторых случаях новая система нуждается в поддержке до перехода на самообеспечение, так как только что созданный субъект предпринимательства, даже с учетом лучшего планирования, слаб и незащищен. Именно поэтому создаются бизнес-инкубаторы. Их цель — оказание малым предприятиям и начинающим предпринимателям юридической помощи, налоговое консультирование, временное предоставление площади для осуществления деятельности. Такие инкубаторы ориентированы в первую очередь на высокотехнологичные и инновационно-ориентированные организации.

В заключение отметим, что анализ функционирования субъекта предпринимательской деятельности как живой системы позволяет определять, анализировать и предупреждать возможные проблемы. В качестве примера можно привести случаи, когда подсистема *граница* не способна исключить не соответствующие стандартам материалы, оборудование, некомпетентных сотрудников и, наоборот, сохранить ценных сотрудников, инвентарь и ресурсы. Или, например, в случае плохо организованной подсистемы *накопитель* некоторая продукция может складироваться годами, появляется много устаревших единиц в инвентаризации, потерянные единицы (показаны в записях, но найти их невозможно и т.д.).

---

<sup>4</sup> Мем (англ. meme) — в меметике — единица передачи культурной информации, распространяемая от одного человека к другому посредством имитации, научения и др.

**Список литературы**

1. Асаул, А. Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул, Е. А. Владимирский, Д. А. Гордеев, Е. Г. Гужва, А. А. Петров, Р. А. Фалтинский; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. — 280 с.
2. Асаул, А. Н. Развитие представлений о системах / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 4 (30). — С. 62–68.
3. Асаул, Н. А. Методические принципы институциональных взаимодействий субъектов рынка как открытых «живых» систем в концепции информационного общества / Н. А. Асаул. — М.; СПб.: Вольное экономическое общество России, 2005. — 224 с.
4. Асаул, В. В. Самоорганизация в живых и неживых системах / В. В. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4 (22). — С. 29–34.
5. Люлин, П. Б. Управление на основе живых систем / П. Б. Люлин // Вестник гражданских инженеров. — 2012. — № 2 (31). — С. 288–293.
6. Люлин, П. Б. Инвестиционно-строительный комплекс — живая система / П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 1 (31). — С. 82–88.
7. Miller, James G. Living Systems / James G. Miller. — New York: McGraw-Hill, 1978.
8. Tracy, L. Leading the Living Organization: Growth Strategies for Management / L. Tracy. — London: Quorum Books, 1994.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 17.10.2013 г.*

С.Г. Пьянкова<sup>1</sup>

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЗА РУБЕЖОМ

Создание международных финансовых институтов развития связано с Бреттон-Вудской конференцией (1–22 июля 1944 г. «Валютно-финансовая конференция Организации Объединенных Наций»), основной целью которой было «... урегулирование международных валютных и финансовых отношений по окончании Второй мировой войны». В конференции принимали участие 730 делегатов из 44 государств. На конференции были подписаны соглашения о создании Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (Всемирный банк). СССР принимал активное участие в конференции, но не присоединился к работе МВФ и Всемирного банка [1].

На сегодняшний день в мире различают финансовые и нефинансовые институты развития (табл. 1).

Таблица 1

Виды институтов развития в мире [2]

Финансовые (свыше 750)	Нефинансовые (свыше 50000)
Банки развития	Специальные экономические зоны
Агентства развития	Технополисы, технопарки
Экспортно-импортные банки	Научно-внедренческие инновационные центры
Экспортные и страховые агентства	Научные фонды
Долговые агентства	Промышленные союзы
Финансовые корпорации	Образовательные и экспертно-аналитические центры
Инвестиционные фонды	Торговые ассоциации
Венчурные фонды	
Суверенные фонды	

По версии ООН, финансовый институт развития — это банк или организация, выполняющие функцию долгосрочного финансирования проектов, направленных на социально-экономическое развитие, которые не могут быть полностью профинансированы частным бизнесом [2].

Функции финансовых институтов развития:

- содействие в привлечении инвесторов для крупных финансовых операций;
- оценка социально-экономической эффективности проектов развития;
- сопровождение инвестиционных проектов долгосрочными кредитами;
- оказание технической помощи отраслям экономики, являющимися ключевыми

для роста;

<sup>1</sup> Светлана Григорьевна Пьянкова, соискатель ученой степени доктора экономических наук Института экономики УрО РАН (Екатеринбург), канд. экон. наук, e-mail: silen\_06@list.ru

• снижение негативного влияния финансовых кризисов путем предложения кредитных ресурсов для восстановления экономики [2].

На сегодняшний день на банки развития приходится значительная доля совокупных банковских активов в крупных регионах и странах мира (например, Южная Азия — 12%, Латинская Америка — 10%, Германия — 8%), а также существенная доля выданных национальными банками кредитов (в странах Латинской Америки — в среднем 30%). Во многих странах (как развивающихся, так и развитых) банки развития входят в число крупнейших национальных банков. Так, германский Кредитный институт для восстановления (Kreditanstalt für Wiederaufbau — KfW) занимает устойчивое место в десятке крупнейших банков страны. Совокупные банковские активы группы KfW превышают 350 млрд евро. KfW является пятым в Европе эмитентом ценных бумаг после правительств Германии, Великобритании, Франции и Италии [3].

К секторам, на которые деятельность банков развития оказывает наиболее сильное воздействие, относятся экономическая и социальная инфраструктура (энергетика, транспорт, связь, ирригация, жилищное строительство, здравоохранение, образование), капиталоемкие отрасли промышленности (нефтедобывающая, металлургия, химия и нефтехимия, тяжелое машиностроение и др.) и сельское хозяйство. Например, в крупных странах Латинской Америки на банки развития приходится от 30 до 60% всех кредитов, полученных сельским хозяйством.

Банки развития сыграли *ключевую роль* в послевоенном восстановлении экономической инфраструктуры и базовых отраслей промышленности в *Германии, Италии, Японии*. Позже они внесли существенный вклад в технологическое перевооружение энергетики, автомобилестроения, рыбной промышленности Японии; в энергосбережение, развитие коммунальной инфраструктуры и жилищное строительство Германии. В странах Латинской Америки за счет инвестиций банков развития были созданы новые отрасли национальных экономик (прежде всего в добывающей промышленности и машиностроении) [3].

Велика роль банков развития в стимулировании развития отстающих регионов различных стран (Бразилии, Мексики, Японии и др.).

Деятельность банков развития в различных странах нацелена на решение следующих задач:

- обеспечение национальным компаниям доступа к долгосрочному финансированию, формирование национальных рынков долгосрочного капитала;
- осуществление инвестиционных проектов в отраслях экономической и социальной инфраструктуры, а также в сельском хозяйстве;
- поддержка новых областей деятельности, развитие которых стратегически значимо для национальной конкурентоспособности, но сдерживается «провалами рынка» [4].

В международной практике выделяют несколько видов институтов развития:

1. Финансовые, через которые может быть получено дополнительное финансирование при недостаточном развитии регионального финансового рынка.
2. Инфраструктурные, которые в большей степени концентрируются на привлечении разных форм финансирования (включая ГЧП) в инфраструктурные проекты (транспортно-логистические, проекты технопарков, промышленных парков и т.д.).
3. Корпорации промышленного (инновационного) развития, нацеленные на поддержку различных отраслей промышленности посредством развития кластеров, оказания помощи малому бизнесу или стимулирования инноваций.
4. Институты развития, поддерживающие интернационализацию регионов, привлечение иностранных инвестиций и поддержку экспорта.

5. Специализированные социальные фонды, софинансирующие программы повышения квалификации кадров, переобучения и т.п.

Перечисленные типы институтов развития также принципиально различаются по своей экономической природе. Одни функционируют на принципах возвратности вложенных средств, другие осуществляют финансирование социальных программ [5].

Ученый С. А. Мыtare [1] представил основные характеристики международных финансовых институтов развития (табл. 2).

Таблица 2

Характеристики международных финансовых институтов развития [1]

Виды институтов	<p>1. <i>Всемирные</i> (Бреттон-Вудские), Группа Всемирного банка (<b>МБРР</b> — Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк), <b>МАР</b> — Международная ассоциация развития, <b>IFC</b> — Международная финансовая корпорация, <b>MIGA</b> — Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций, <b>ICSID</b> — Международный центр по урегулированию инвестиционных споров)</p> <p>2. <i>Региональные</i>. По своим задачам сходны с Группой Всемирного банка (сосредоточение усилий на определенном регионе): <b>IDB</b> — Межамериканский банк развития, <b>AfDB</b> — Африканский банк развития, <b>ADB</b> — Азиатский банк развития, <b>EBRD</b> — Европейский банк реконструкции и развития, <b>ЕАБР</b> — Евразийский банк развития, <b>BSTDB</b> — Черноморский банк торговли и развития, <b>NIB</b> — Северный инвестиционный банк, <b>IDB</b> — Исламский банк развития и др.</p> <p>3. <i>Двусторонние</i>. Созданы отдельными государствами для финансирования проектов в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой (<b>FMO</b> — Нидерланды, <b>DEG</b> — Германия, <b>AFD</b> — Франция, <b>ADA</b> — Австрия, <b>USAID</b> — США, <b>CIDA</b> — Канада, <b>JBIC</b> — Япония, <b>SIDA</b> — Швеция и др.)</p>
Основные услуги	<p>1. <i>Финансирование</i>: уровень — государственное, субсуверенное, корпоративное, проектное; возвратность — коммерческое, грантовое (в основном для беднейших стран); продукты — займы, капитал, квазикапитал, гарантии, синдицирование и пр.</p> <p>2. <i>Консультирование</i> и обучение: уровень — государственное, субсуверенное, корпоративное, проектное; вознаграждение — комиссии, займы, донорское финансирование</p>
Основные принципы работы	Вклад в развитие региона, страны, сектора; коммерческий подход (за исключением беднейших стран); участие при наличии определенной роли; избирательность к секторам; высокие репутационные стандарты; концентрация на энергоэффективности проектов
Основные преимущества	Серьезный финансовый ресурс; разнообразие продуктов и услуг, комплексный подход; доступ к дополнительным источникам финансирования (синдицированию); международный опыт структурирования сделок; международный статус; прямой контакт с правительствами; местное присутствие и учет особенностей страны и сектора; высокие стандарты корпоративного управления; международные экологические и социальные нормы; неангажированность, независимость

Роль в государственно-частном партнерстве	<p>1. <i>Консультирование по идентификации и структурированию проектов государственно-частного партнерства</i>: на стороне публичного партнера («служба заказчика»); под ключ (от идентификации до финансового закрытия и создания системы мониторинга проекта)</p> <p>2. <i>Финансирование</i>: на стороне выбранного частного партнера (соблюдение принципа «китайской стены» при участии в консультировании); отсутствие эксклюзивности; неучастие в консорциумах до конкурса; участие в капитале и кредитование проектной компании — разнообразие инструментов; роль «катализатора» при привлечении финансирования; часто ведущая роль при структурировании сделки; использование международного опыта; возможно выражение предварительного интереса на ранней стадии проекта</p>
Общая характеристика институтов развития	Международные финансовые институты играют важную роль в подготовке и финансировании проектов (в том числе ГЧП) в странах с развивающейся экономикой; имеют ряд особенностей и преимуществ, способствующих успешному развитию проектов; международная финансовая корпорация — важный элемент системы международных финансовых институтов, ориентированных на развитие

Кроме того, С. А. Мыtare дал характеристику международной финансовой корпорации [1] (табл. 3).

Таблица 3

**Характеристика международной финансовой корпорации IFC [1]**

Общая характеристика	Акционеры IFC — 182 страны; IFC — основной двигатель развития частного и муниципального секторов в Группе Всемирного банка; руководит процессами приватизации и разрабатывает проекты ГЧП; выдает кредиты и инвестирует в проекты в частном и муниципальном секторах; помогает компаниям найти доступ к рынкам капитала; оказывает техническую поддержку; предоставляет гарантии; является глобальной организацией со штаб-квартирой в Вашингтоне (округ Колумбия), ориентированной на развитие; действует на местном уровне (более 100 представительств в 86 странах)
Международная финансовая корпорация в России	В России с 1993 г.; за 17 лет инвестировано 5,3 млрд долларов в 217 проектов (1,5 млрд долларов в виде синдицированных кредитов); инвестиционный портфель IFC в России составляет 2,24 млрд долларов, что ставит страну на четвертое место по объему инвестиций от IFC в мире; в 2010 финансовом году IFC инвестировала в России 770 млн долларов (в 2009 — 512 млн долларов)
Эффект от проектов IFC	<i>Деятельность IFC помогает повышать уровень жизни населения развивающихся стран.</i> В 2010 г. клиенты IFC создали 2,2 млн рабочих мест; предоставили займы микро-, малым и средним предприятиям на общую сумму в 112 млрд долларов; оказали медицинскую помощь 8 млн пациентов; обеспечили чистой водой 35 млн человек; организовали подключение к электроэнергии для 29 млн человек; оказали образовательные услуги 1,4 млн студентов

По результатам выполненного В. Д. Андриановым [2] анализа восьми важнейших отраслевых приоритетов зарубежных финансовых институтов развития установлено, что:

1. Наибольшее количество проектов развития в рассматриваемый период приходилось на транспортное, специальное и энергетическое машиностроение.

2. Авиастроение и ракетно-космический комплекс представлены в проектах практически всех анализируемых институтов развития. Большинство из них финансировали строительство аэропортов, закупку самолетов и поддерживали финансовую деятельность авиакомпаний.

3. Атомная промышленность, металлургия, судостроение, агропромышленный комплекс, информационно-коммуникационные системы, деревообрабатывающая промышленность, медицинская техника и фармацевтика представлены проектами нескольких институтов развития.

4. Развитие отраслей оборонно-промышленного комплекса не было профинансировано ни одним из анализируемых институтов развития.

Исследованиями мирового опыта развития институтов занимался также И. Гордеев [6]. В своих трудах он указывает, что в большинстве случаев правительства многих стран использовали институты развития как антикризисный инструмент, когда рыночных инструментов не хватало. На сегодняшний день насчитывается около 750 банков развития. Небольшая их часть относится к так называемым многосторонним банкам, действующим глобально или в пределах целых регионов (Мировой банк, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития и др.). Остальные банки развития являются национальными и действуют в пределах государства [6].

Наибольшими активами в мире обладают три банка: Кредитный банк реконструкции Германии (банковская группа), Банк развития Китая и Японский банк развития (табл. 4).

*Таблица 4*

**Финансовые ресурсы ведущих мировых институтов развития в 2009 г., [7]**

Институт развития	Страна	Активы, млрд дол.	Собственный капитал, млрд дол.
Кредитный банк реконструкции Германии (банковская группа)	Германия	394,00	13,10
Банк развития Китая	Китай	190,20	12,99
Японский банк развития	Япония	147,32	15,13
Банк развития Кореи	Корея	99,00	11,79
Банк социально-экономического развития	Бразилия	61,78	5,32
Банк промышленного развития	Индия	13,25	2,64
Эксимбанк	США	11,40	0,90
Национальный банк развития	Мексика	20,93	0,67
Инвестиционный фонд РФ	Россия	2,60	–
ВЭБ	Россия	52,00	8,00

Рассмотрим основные институты развития Германии и программы государственной поддержки инноваций (табл. 5).

**Основные институты развития и программы государственной поддержки инноваций Германии [8]**

Институт развития	Программа господдержки
1. Ассоциация объединений промышленных исследований «Отто фон Герике» (Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen «Otto von Guericke»)	1.1. Центральная инновационная программа для малого и среднего бизнеса — кооперационные проекты 1.2. Программа поддержки объединений, осуществляющих промышленные исследования в интересах малых и средних компаний
2. Федеральное министерство экономики и технологий Германии, отдел исследовательской инфраструктуры и консультаций, сектор объединений промышленных исследований (Bundesministerium für Wirtschaft und TechnologieReferat Forschungsinfrastruktur und — beratung Industrielle Gemeinschaftsforschung Scharnhor)	Программа поддержки подведомственных Министерству экономики и технологий федеральных технических исследовательских учреждений, осуществляющих исследовательские проекты в целях передачи малым и средним компаниям ноу-хау в сферах измерений, стандартов, контроля и обеспечения качества
3. Германское агентство по вопросам материаловедения, Союз германских инженеров/Союз германских электротехников—инновации и техника (Deutsche MaterialeffizienzagenturVDI/VDE Innovation + Technik)	Программа предоставления малым и средним компаниям талонов на оплату квалифицированных независимых консультаций в сфере повышения эффективности использования сырья и материалов
4. Германский институт норм и стандартов (Deutsches Institut für Normung)	Программа поддержки исследований и разработок, осуществляемых малыми и средними организациями и включающих в себя трансфер результатов посредством передачи норм и стандартов (первый этап)
5. Германский центр авиации и космонавтики (Deutsches Zentrum für Luft — und Raumfahrt)	5.1. Программа поддержки исследований и разработок, осуществляемых малыми и средними организациями и включающих в себя трансфер результатов посредством передачи норм и стандартов (второй этап) 5.2. Программа развития конвергентных информационных и коммуникационных технологий, нацеленных на содействие малым и средним компаниям 5.3. Программа поддержки исследований в сфере электромобильности 5.4. Программа развития исследований, разработок, технологий и инфраструктур в сфере космонавтики 5.5. Программа поддержки исследований в сфере авиации



Институт развития	Программа господдержки
6. «ЕвроНорм» (EuroNorm)	6.1. Центральная инновационная программа для малого и среднего бизнеса — индивидуальные проекты 6.2. Программа поддержки независимых восточно-германских малых и средних организаций, осуществляющих промышленные исследования и разработки 6.3. Программа предоставления малым и средним компаниям талонов на оплату квалифицированных независимых консультаций в сфере инновационных проектов
7. Европейский инвестиционный фонд (European Investment Fund)	Головная программа Европейского инвестиционного фонда и Фонда «ЕРП» для инвестиций в венчурные фонды, специализирующиеся на германских малых и средних компаниях
8. Исследовательский центр «Юлих» (Forschungszentrum «Jülich»)	8.1. Программа поддержки исследований в инновационных малых и средних компаниях 8.2. Программа поддержки патентования, осуществляемого малыми и средними компаниями 8.3. Программа предоставления консультаций физическим лицам — изобретателям по вопросам обеспечения прав на изобретения и их коммерциализации 8.4. Программа развития передовых технологий судостроения, судоходства, изучения и освоения Мирового океана
9. Джёрмен Энтрепренершип ГмбХ (German Entrepreneurship GmbH)	Программа оплаты трехмесячных стажировок в Кремниевой долине США физическим лицам — учредителям новых германских высокотехнологичных компаний в ИТ-сфере
10. Банковская группа «КфВ» (KfW Bankengruppe)	10.1. Инновационная программа Фонда «ЕРП» (Фонд восстановления Европы) 10.2. Стартовая программа Фонда «ЕРП» для малых и средних высокотехнологичных компаний
11. Союз германских инженеров/Союз германских электротехников — инновации и техника (Verein Deutscher Ingenieure/Verband Deutscher Elektrotechniker Innovation + Technik)	11.1. Центральная инновационная программа для малого и среднего бизнеса — кооперационные сети 11.2. Программа конкурса физических лиц — учредителей компаний в сфере информационных и коммуникационных технологий на получение стартового капитала
12. Центральный союз германских ремесленных предприятий (Zentralverband des Deutschen Handwerks)	Программа поддержки структур, уполномоченных объединениями германских ремесленных предприятий на внедрение инноваций

Таким образом, в Германии действуют 12 организаций — операторов госпрограмм в сфере инноваций (исследовательские и финансовые учреждения, предпринимательские и профессиональные объединения, а также структурное подразделение Федерального министерства экономики и технологий Германии). В управлении девяти организаций на-

ходятся по одной-две программы; самую значительную нагрузку несут три организации: «ЕвроНорм» (три программы), Исследовательский центр «Юлих» (четыре программы), Германский центр авиации и космонавтики (пять программ) [8].

Рассмотрим функционирование институтов развития в Японии. Здесь, как и в России, через институты развития реализуется большая часть антикризисных программ. В Японии антикризисные меры составляют порядка 13...14% от ВВП страны; в России — сопоставимый результат — порядка 11% ВВП [9]. На сегодняшний день наиболее крупными государственными банками являются Банк развития Японии (Development Bank of Japan), Банк Японии по международному сотрудничеству (The Japan Bank for International Cooperation), Почтовый банк Японии (The Japan Post Bank Co.) и Банк развития малого и среднего бизнеса (The Shoko Chukin Bank) [10].

Отметим одну особенность: Банк развития малого и среднего бизнеса Японии рассматривает и финансирует программы поддержки малого и среднего бизнеса, а также программы поддержки экспорта, который они генерируют.

О. Г. Солнцев, М. Ю. Хромов и Р. Г. Волков [4] по результатам анализа деятельности институтов развития в мире выявили, что основным направлением их программ является «Антициклическая поддержка национальных рынков»:

- предоставление банками развития кредитов предприятиям трудоемких отраслей на погашение ранее полученных коммерческих ссуд;
- помощь коммерческим банкам в секьюритизации низколиквидных активов и их рефинансировании на рынке;
- покупка у коммерческих банков проблемных и низколиквидных активов, урегулирование проблемной задолженности;
- оказание помощи промышленным компаниям в стабилизации их финансового положения и реструктуризации активов;
- приобретение банками развития за свой счет акций частных компаний или проведение правительственной подписки на них для предотвращения резкого снижения их курсовой стоимости;
- реорганизация промышленных компаний путем подготовки и финансирования сделок слияний и поглощений;
- поддержка незавершенных по форс-мажорным причинам проектов частных инвесторов в приоритетных сферах (в частности, данный инструмент успешно применялся индийским National Bank for Agriculture and Rural Development).

Важным условием успешной реализации банками развития антициклических программ в развивающихся странах является возможность финансирования таких программ за счет ресурсов международных и межгосударственных фондов и банков развития (в частности, за счет кредитных пулов, специально создаваемых для этих целей банками развития нескольких стран). Значимость такой поддержки связана с тем, что внешнее финансирование антициклических программ позволяет разрешить дилемму, перед которой стоят монетарные власти развивающихся стран: антикризисная поддержка рынков или стабильность национальной валюты. Дело в том, что в условиях слабых финансовых институтов и малоемких финансовых рынков значительная часть ресурсов, направляемых на антикризисную поддержку, уходит за рубеж. В таких ситуациях внешнее финансирование выполняет роль противовеса, компенсирующего негативное воздействие такого оттока на курсы национальной валюты [4].

В каждой стране количество монопрофильных территорий дифференцировано. Несмотря на это с учетом важности поддержки таких территорий автор считает необходимым создание:

- электронной базы инвестиционных потребностей монопрофильных территорий и услуг, предоставляемых из международных институтов развития;
- консультационного центра, который в online-режиме будет оказывать консультационную помощь по инвестиционной поддержке моногородов из институтов развития;
- нормативной базы, отражающей четкий механизм предоставления финансовой помощи монопрофильным городам из институтов развития (в том числе мировых), и расширенного спектра источников финансирования из институтов развития (международные банки, государство, бизнес, партийные организации, благотворительные средства и т.д.);
- международных антикризисных фондов, поддерживающих обрабатывающее производство на монопрофильных территориях;
- карты инициатив населения по исключению «провалов» монопрофильных территорий.

Таким образом, на сегодняшний день важно изучать передовой опыт функционирования институтов развития Германии и Японии. Совершенствование системы формирования и функционирования институтов развития, в том числе в направлении поддержки монопрофильных территорий, является ключевым источником социально-экономического развития России (повышения производительности и развития рынка труда, снижения энергоемкости, развития экспорта продукции и т.д.).

### **Список литературы**

1. *Мыtare, С.А.* Институты развития и их роль в реализации проектов ГЧП (на примере Международной финансовой корпорации) / С. А. Мыtare. — М.: Финансовый университет, 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/>.
2. *Андреанов, В.Д.* Институты развития и их роль в реализации проектов государственно-частного партнерства / В. Д. Андреанов. — 2011. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/events/kafedra\\_2011/12.pdf](http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/events/kafedra_2011/12.pdf).
3. *Дерябин, Г.С.* Согласование экономических интересов российской банковской системы как условие ее развития: дис. ... канд. экон. наук / Г. С. Дерябин. — 2010. — 156 с. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/>.
4. *Солнцев, О.Г.* Институты развития: анализ и оценка мирового опыта / О. Г. Солнцев, М. Ю. Хромов, Р. Г. Волков. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1386-institutuy-razvitiya.html>.
5. *Татаркин, А.И.* Региональные институты развития как факторы экономического роста / А. И. Татаркин, С. Н. Котлярова // Экономика региона. — 2013. — № 3. — С. 9–18.
6. *Гордеев, И.* Институты развития: мировой опыт / И. Гордеев. — 2009. — № 13. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=1598364>.
7. Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://problemanalysis.ru>.
8. Институты развития для господдержки инноваций: опыт Германии. FZ-Jülich MGS. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/moder\\_innovac/analytic/analytical\\_materials/development\\_institutions\\_to\\_support\\_innovation/](http://www.ved.gov.ru/moder_innovac/analytic/analytical_materials/development_institutions_to_support_innovation/).
9. Дмитриев: мы высоко ценим сотрудничество с банком развития Японии. — 2009. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ria.ru/interview/20090525/172249061.html>.
10. Становление и развитие банковской системы Японии. Деньги и кредит. — 2010. — № 2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=752](http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=752).

*Статья представлена в научно-редакционный совет 22.10.2013 г.*

*А. М. Саралидзе<sup>1</sup>, О. А. Доничев<sup>2</sup>*

## **НАПРАВЛЕНИЯ УМЕНЬШЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Сложившаяся за длительный исторический период дифференциация регионов России по уровню социально-экономического развития, обеспеченности жителей необходимыми товарами и услугами, величине заработной платы и жизненных благ обострилась во время финансово-экономического кризиса. Усилился распад межрегиональных экономических связей, вызванный падением объемов производства, выбытием основных фондов и сырьевым уклоном в развитии экономики.

Важную роль в непропорциональном развитии регионов играют и неравные условия, установленные федеральным центром. В России 66 субъектов Федерации получают в той или иной форме различные субсидии из федерального фонда поддержки, 17 регионов отнесены к категории особо нуждающихся [1, с. 63]. При этом проводимые в стране экономические преобразования, с одной стороны, привели к еще большей регионализации экономической жизни, росту роли регионов во всех экономических сферах; с другой — усилилась межрегиональная дифференциация практически во всех сферах экономических отношений, сформировались новые региональные рынки [10, с. 552]. Более того, по расчетам ученых ИНИР, разница «социально-инновационных» потенциалов субъектов Федерации начинает носить качественный характер. Ученые не исключают, что экономики разных регионов уже принадлежат к различным типам. Это означает, что ряд регионов объективно не способен включиться в инновационную модернизацию [4, с. 45].

Между тем отдельные ученые причину происходящих процессов видят в системных особенностях современного экономического пространства, которые формируются под влиянием вступления национальных экономик в фазу глобализации, характеризующейся повышением рыночной активности и обострением конкурентной борьбы между всеми субъектами рыночных отношений [16, с. 91].

Другая группа ученых полагает, что пространственное развитие России выступает структурным ограничителем ее конкурентоспособности. Из-за неравномерности территориального развития и отсутствия полноценной ответственности региональных и муниципальных властей за ситуацию на своей территории растет нагрузка на федеральный бюджет, а регионы не заинтересованы в поиске ресурсов для своего развития. Механизм назначения региональных руководителей стал дополнительным фактором, побуждающим их лоббировать перераспределение федеральных средств [12, с. 15]. Вместе с тем существуют опасения, что при изменении положения о назначении региональных

---

<sup>1</sup> *Анзор Михайлович Саралидзе*, ректор Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, канд. экон. наук, e-mail: kafedra-euii@mail.ru

<sup>2</sup> *Олег Александрович Доничев*, зав. кафедрой экономики и управления инвестициями и инновациями Владимирского государственного университета имени А. Г. и Н. Г. Столетовых, д-р экон. наук, e-mail: donoa@vlsu.ru

руководителей в сложившейся социально-экономической ситуации децентрализация системы территориального управления в сочетании с выборами губернаторов подтолкнет богатые регионы к сепаратизму [5, с. 34]. В то же время нельзя отрицать, что процессы глобализации [17] способствовали вынужденному «вступлению» российских регионов в состояние нарастающей конкуренции, когда каждая пространственная единица старается предложить наиболее привлекательный продукт, создавая оптимальные условия для проживания, отдыха или ведения бизнеса. При этом осложняется задача исполнения бюджета, привлечения иностранных или внутренних инвестиций, обостряется конкуренция за талантливые кадры [13, с. 35].

Кроме того, целый ряд сырьедобывающих регионов выступают за расширение своих властных полномочий и либерализацию внешнеэкономической деятельности. В сочетании с общегосударственной политикой удержания бюджетного дефицита это усиливает межрегиональные контрасты, поскольку указанные противоречия создают питательную среду для экономического размежевания российского общества [1, с. 62].

Между тем важнейшей государственной задачей по-прежнему остается обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов [9]. В России с ее огромной территорией, различными природно-климатическими условиями и уровнями социально-экономического развития межрегиональные экономические связи играют исключительно важную роль в укреплении общенационального рынка, повышении экономической безопасности страны.

В этой связи перед органами власти и управления государства и его отдельных субъектов стоит всеобъемлющая задача, включающая:

- контроль складывающейся ситуации;
- объединение усилий по преодолению кризисных явлений в экономике;
- усиление *социально-экономического потенциала регионов* на основе инновационного развития [2, 3], что будет способствовать повышению жизненного уровня населения.

Под инновационным *социально-экономическим потенциалом* региона мы предлагаем понимать способность субъекта Федерации обеспечивать на основе новейших достижений науки и техники высокие социально-экономические показатели, отражающие возможности устойчивого поступательного инновационного роста эффективности отраслей народного хозяйства и объемов ВРП, способных трансформировать достижения научного прогресса в новое качество и уровень жизни населения (принципиально более высокие образовательный и культурный показатель, реальные доходы, занятость, продолжительность жизни, состояние медицинского, пенсионного и социального обслуживания, доступное жилье и экологический комфорт проживания).

Для определения уровня развития экономики регионов ЦФО, а также направлений преодоления дифференциации на основе инновационного обновления был выполнен анализ их основных социально-экономических и инновационных показателей. Согласно полученным результатам (табл. 1), в течение последних пяти лет численность персонала, занятого исследованиями и разработками, снижается. Это касается как Центрального федерального округа, так и большинства регионов, за исключением за последний год Брянской, Воронежской, Владимирской, Курской, Московской, Тамбовской и Ярославской областей. В то же время внутренние затраты на исследования и разработки за последние годы выросли как по округу в целом, так и в большинстве областей. Наибольший их рост отмечен в Москве и Московской области (по 12,7 и 23,3%), а также в Ярославской (28,1%), Калужской (20,0%), Владимирской (12,6%), Тверской (12,6%) и Тульской (9,5%) областях. Объем инновационных товаров, работ,

Таблица 1

**Основные социально-экономические и инновационные показатели  
развития регионов за 2011 г. [15]**  
(в сопоставимых ценах, в процентах к прошлому году)

Регион	Валовой продукт, млн р.	Внутренние затраты на исследования и разработки, млн р.	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	Объем иннова- ционных товаров к общему объему отгруженных, %	Продукция сельского хозяйства, всего, индекс к прошлому году	Ввод общей площади жилых домов, тыс. м <sup>2</sup>	Оборот розничной торговли, индекс к прошлому году	Производительность труда в 2010 г.	Среднедушевые денежные доходы населения, р.	Сальдированный финансовый результат организации, индекс к прошлому году	Инвестиции в основной капитал, индекс к прошлому году
	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>
Россия в целом	45265221,6	610426,7	733273	6,3	123,0	62265	107,0	103,0	20755	114,2	108,3
ЦФО	16170448,5	3311758,9	380363	5,5	134,7	18064	108,3	-	27091	105,2	102,4
Области:											
Белгородская	511663,0	943,5	1198	3,7	132,1	1148	109,1	18800	110,0	165,8	123,5
Брянская	179920,9	273,0	1172	6,0	127,9	421	112,6	15358	105,3	250,0	100,2
Владимирская	256409,2	2792,9	5131	7,4	130,1	438	111,6	14312	106,4	116,9	107,4
Воронежская	447155,4	5044,8	14106	6,3	166,9	996	112,8	15871	101,7	210,0	104,8
Ивановская	127218,6	523,6	644	3,1	108,7	217	117,1	13006	100,6	-	92,0
Калужская	234278,6	8766,1	10422	4,6	108,3	598	110,6	17557	111,4	145,5	85,7
Костромская	111462,3	55,5	109	3,5	115,2	156	111,8	14823	105,0	90,7	94,3
Курская	233362,4	1533,7	3128	2,5	149,2	394	109,6	16387	102,0	270,0	113,5
Липецкая	285884,3	111,5	326	9,9	147,4	762	109,2	16811	104,0	95,7	106,9
Московская	2243264,0	80137,9	86130	6,9	121,9	8244	110,8	25605	107,2	135,1	91,9
Орловская	130951,4	315,6	844	7,7	131,8	334	109,0	14824	104,9	71,9	149,6
Рязанская	210435,5	1109,3	2265	3,6	120,5	478	107,6	14788	103,9	91,7	122,6
Смоленская	182305,1	871,6	760	1,5	116,6	371	103,0	15969	106,3	142,1	106,5
Тамбовская	183305,1	918,5	1807	5,3	163,9	603	109,3	15151	96,7	86,7	115,1
Тверская	253757,1	3294,1	4625	9,5	131,5	422	104,8	14943	104,7	79,0	94,6
Тульская	272462,0	1715,1	3759	11,6	115,5	263	104,9	16975	100,0	106,7	96,4
Ярославская	285159,8	4075,1	6311	11,4	112,2	411	111,5	15509	104,5	79,1	90,6
Москва	10021556,8	219277,2	237626	4,0	-	1808	106,6	47319	101,2	99,7	105,0

услуг к общему объему отгруженных в 2011 г. вырос как по округу (+5,5%), так и по стране в целом (+6,3%). В ряде областей он значительно выше: в Липецкой — 9,9%, в Ярославской — 11,4%, в Тульской — 11,6%. Данные обстоятельства дают основания надеяться на активизацию инновационной деятельности в округе. Согласно анализу, рост ВРП превысил величину инфляции только в шести регионах, а сами индексы прироста изменяются от 97,0% в Тамбовской и 101,8% в Ивановской до 110,4% в Калужской и 109,8% в Белгородской области.

Среднедушевые денежные доходы населения округа в 2011 г. выросли на 1,7% по отношению к 2010 г., причем наибольший рост был достигнут в Московской, Воронежской и Ивановской областях — соответственно 106,3; 105,7 и 104,9%. Аналогичным образом можно оценить величины расходов населения и реальной заработной платы, которые колеблются в широких пределах: от 113,4% в Ивановской и 111% в Брянской областях до 102,7 и 104,2% в Смоленской и Тверской областях по первой оценке и от 107,9 и 107,1% в Москве и Курской области до 99,3 и 100,0% в Ивановской и Рязанской областях по второй оценке.

В то же время на некоторых территориях отмечено снижение значений ряда индикаторов, характеризующих социально-экономическое развитие округа, по сравнению с предыдущим годом. Это относится к вводу жилья: по округу он равен 103,5%, сальдированному финансовому результату организаций — 105,2% и инвестициям в основной капитал — 102,4%.

Выполненный анализ свидетельствует не только о неравномерности развития территорий даже в составе наиболее сбалансированного в промышленном, научно-инновационном, социальном и образовательном отношении Центрального округа, но и о том, что дифференциация социально-экономической жизни регионов по целому ряду территорий усиливается. Причем, финансово-экономический кризис сильнее всего повлиял на, казалось бы, наиболее передовые и устойчивые регионы. Чрезмерное социально-экономическое неравенство субъектов РФ сдерживает рост экономики страны, приводит к деградации ее периферийных районов, поэтому разработка методологии управления пространственным развитием приобретает особую актуальность [8, с. 5]. В целях усиления межрегиональной интеграции и сокращения дифференциации в социально-экономическом развитии необходимо наращивать темпы осуществления инновационной модернизации экономических систем регионов.

Для решения поставленной задачи нами применялся метод, основанный на принципах, сформулированных применительно к проблеме использования кластерного анализа как инструмента оценки социально-экономического развития регионов [6, с. 39].

Статистическое моделирование проводилось в программном комплексе STATISTICA 6.1. Дендрограмма кластеров по восемнадцати исследуемым регионам ЦФО представлена на рис. 1, где на оси абсцисс показаны номера регионов в соответствии с табл. 1, а по оси ординат отложено расстояние между парами объектов или кластеров в процентах от максимально возможного расстояния в группе наблюдений. Данный анализ позволил выявить три группы кластеров.

К *первой группе* регионов были отнесены Костромская ( $C_7$ ), Московская ( $C_{10}$ ) области и г. Москва ( $C_{18}$ ). *Второй* региональный кластер представлен Воронежской ( $C_4$ ), Липецкой ( $C_9$ ), Смоленской ( $C_{13}$ ), Тамбовской ( $C_{14}$ ) и Тверской ( $C_{15}$ ) областями. *Третий кластер* образует многочисленная группа регионов, не вошедших в первые два кластера.

В качестве объекта анализа мы выбрали Калужскую область, являющуюся одним из лидеров ЦФО по темпам роста промышленного производства и объемам инвести-

ций (в том числе иностранных) в основной капитал. Считаем, что подобный анализ будет достаточно показательным и информативным. Подчеркнем, что для определения направлений уменьшения дифференциации в развитии регионов и выделения первоочередных задач, требующих организационных, финансовых и ресурсных усилий для устранения отклонений в развитии, подобный анализ необходимо произвести для каждого субъекта, входящего в округ.

Индикатор ( $СИ_1$ ) социально-экономического и воспроизводственно-инновационного развития первого уровня для данного региона равен

$$СИ_1 = 234278,6 / [(511663 + 179920,3 + 256409,2 + 127218,6 + 234278,6 + 233362,4 + 130951,4 + 210435,5 + 253757,1 + 272462) / 10] = 234278,6 / 241045,81 = 0,97.$$

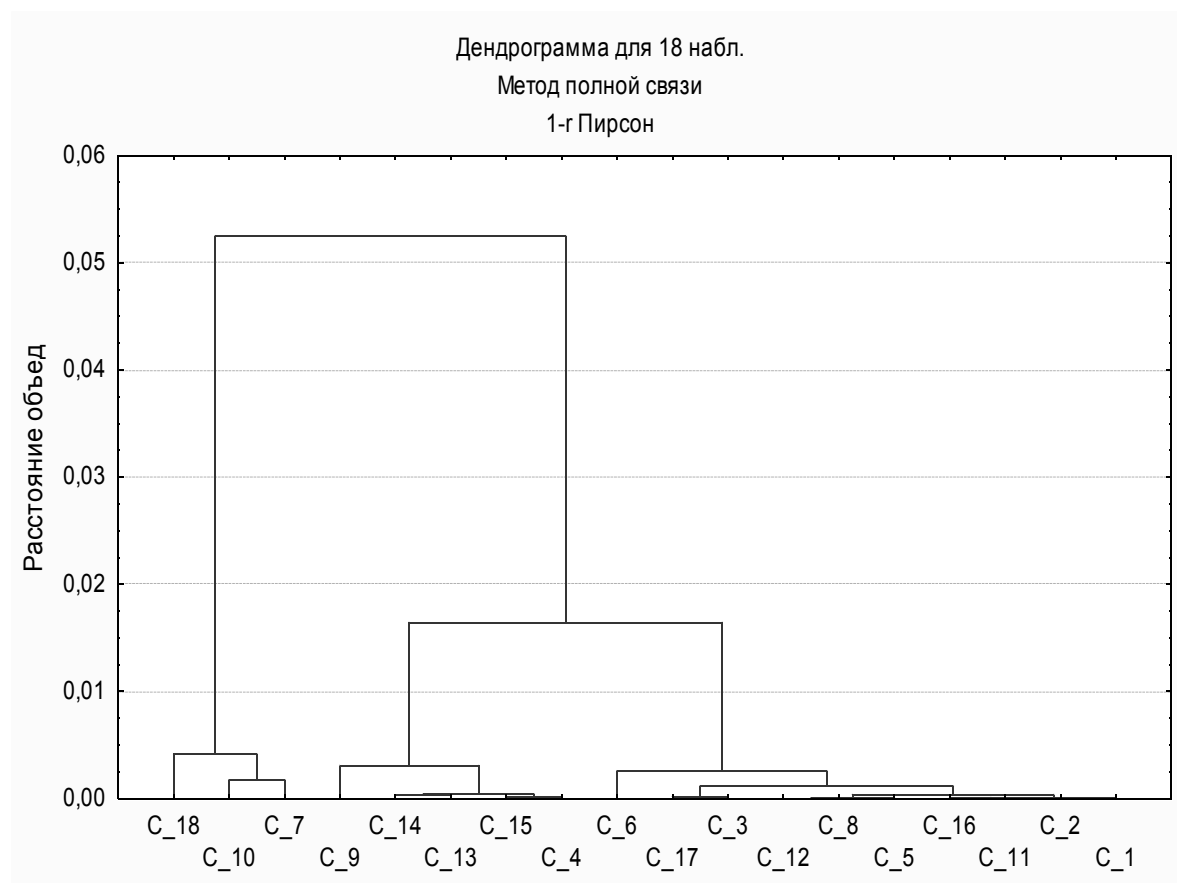


Рис. 1. Кластерный анализ развития регионов ЦФО

Расчет индикатора второго уровня  $СИ_2$  заключается в том, чтобы на полученную функцию, характеризующую закономерности развития регионов ЦФО, наложить фактически достигнутые показатели функционирования конкретного субъекта и сопоставить достигнутый и расчетный ВРП (за 2011 г.). В табл. 2 приведены значения парного коэффициента корреляции, а наиболее значимые коэффициенты выделены темным цветом.



Результаты парного корреляционного анализа

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>
Y	1,00	-0,04	<b>0,99</b>	<b>0,99</b>	-0,14	-0,35	-0,06	-0,20	-0,16	-0,15	<b>0,97</b>
X <sub>1</sub>	-0,04	1,00	0,02	0,03	-0,25	0,19	-0,01	<b>0,52</b>	0,05	<b>0,59</b>	0,04
X <sub>2</sub>	<b>0,99</b>	0,02	1,00	<b>1,00</b>	-0,13	-0,37	-0,05	-0,17	-0,12	-0,15	<b>0,98</b>
X <sub>3</sub>	<b>0,99</b>	0,03	<b>1,00</b>	1,00	-0,12	-0,36	-0,06	-0,17	-0,12	-0,14	<b>0,99</b>
X <sub>4</sub>	-0,14	-0,25	-0,13	-0,12	1,00	0,08	-0,09	-0,10	-0,11	-0,45	-0,08
X <sub>5</sub>	-0,35	0,19	-0,37	-0,36	0,08	1,00	-0,16	0,08	-0,34	0,10	-0,27
X <sub>6</sub>	-0,06	-0,01	-0,05	-0,06	-0,09	-0,16	1,00	0,34	0,27	-0,03	-0,10
X <sub>7</sub>	-0,20	<b>0,52</b>	-0,17	-0,17	-0,10	0,08	0,34	1,00	-0,01	<b>0,55</b>	-0,19
X <sub>8</sub>	-0,16	0,05	-0,12	-0,12	-0,11	-0,34	0,27	-0,01	1,00	-0,07	-0,10
X <sub>9</sub>	-0,15	<b>0,59</b>	-0,15	-0,14	-0,45	0,10	-0,03	<b>0,55</b>	-0,07	1,00	-0,14
X <sub>10</sub>	<b>0,97</b>	0,04	<b>0,98</b>	<b>0,99</b>	-0,08	-0,27	-0,10	-0,19	-0,10	-0,14	1,00

Анализ статистических данных (см. табл. 2) показал, что между факторами Y, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>10</sub> существует сильная и статистически значимая взаимосвязь, а факторы X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>, X<sub>8</sub> с другими факторами и результирующей величиной практически не связаны. Из этого следует, что в статистическую модель необходимо внести элементы X<sub>10</sub>, Y.

С учетом полученных на основании расчетов в программном комплексе STATISTICA 6.1 результатов регрессионной зависимости между Y (ВРП) и X<sub>10</sub> (величиной инвестиций в основной капитал) можно уравнение множественной регрессии представить в виде

$$Y = -611413 + 12X_{10}.$$

Подставляя вместо X<sub>10</sub> фактические значения показателей, достигнутые анализируемым субъектом Федерации (Калужской областью) за 2011 г., оценим расчетный ВРП:

$$\text{ВРП}_{\text{п}} = -611413 + 12 \cdot 69172 = 218651.$$

Сопоставляя полученный показатель с фактически достигнутым ВРП, оценим социально-экономический и воспроизводственно-инновационный индикатор второго уровня СИ<sub>2</sub>:

$$\text{СИ}_2 = 234278,6 / 218651 = 1,07.$$

Соответственно интегральный показатель социально-экономического и инновационного развития региона (Калужской области) составит  $\bar{I}_{\text{си}} = \sqrt[3]{0,97 \cdot 1,07} = 1,02$ .

Полученное значение свидетельствует о весьма динамичном использовании регионом имеющихся возможностей освоения социально-экономических ресурсов (в сравнении со всей территорией ЦФО). В то же время Калужская область немного отстает от темпов, заданных близкими по развитию субъектами (входящими в тот же статистический кластер). Поэтому итоги и результаты функционирования этих регионов должны стать основными социально-экономическими ориентирами для калужских региональных органов власти.

Резюмируя, отметим, что растущая (особенно в кризисный период) дифференциация регионов России по уровням социально-экономического потенциала, обеспеченности необходимыми объемами товаров и услуг, величине заработной платы и пенсионного обеспечения усиливает социальную напряженность в обществе. Для уменьшения поляризации и устранения различий в уровне жизни населения необходимо наращивать темпы инновационной модернизации экономики регионов и ускорить межрегиональную инновационную интеграцию.

В ходе исследования в составе ЦФО были выделены три региональных кластера на основании структурных сопоставлений показателей социально-экономических и инновационных характеристик развития регионов. Кластерный анализ на примере одного достаточно развитого региона позволил оценить его усилия по использованию имеющегося потенциала и региональных ресурсов для определения направлений совершенствования территориального социально-экономического развития. Аналогичный анализ должен быть проведен для каждого региона округа.

Однако возможностей субъектов Федерации недостаточно для кардинального изменения собственного социально-экономического потенциала. Для этого необходимо принятие федеральным центром организационных и финансовых мер и специальных комплексных программ по выравниванию социально-экономического развития территории. Начать следует с развития отраслей народного хозяйства, способных обеспечить занятость большей части населения, повысить заработную плату и доходы, принципиально поднять уровень прожиточного минимума.

### **Список литературы**

1. *Арутюнов, Ю. А.* Процессы укрепления субъектов Российской Федерации в процессе территориальной интеграции / Ю. А. Арутюнов // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. — 2012. — № 11.
2. *Асаул, А. Н.* В России должны быть созданы все условия для «умных» инвестиций и в производство, и в развитие высоких технологий / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 4 (30). — С. 4–7.
3. *Асаул, А. Н.* Модернизация России на основе собственной идентичности / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 1 (27). — С. 4–7.
4. *Бодрунов, С. Д.* Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски / С. Д. Бодрунов, Р. С. Гринберг, Д. Е. Сорокин // Экономическое возрождение России. — 2013. — № 1.
5. *Валентей, С. Д.* России нужна модель асимметричной федерации / С. Д. Валентей // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. — 2012. — № 5.
6. *Доничев, О. А.* Кластерный анализ как инструмент оценки социально-экономического развития регионов / О. А. Доничев, Н. Л. Красюкова, Д. Ю. Фраймович // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 47.
7. *Ефимова, М. Р.* Общая теория статистики: учебник / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, В. Н. Румянцева. — М.: Инфра-М, 1996.

8. *Ильин, В.* Методы преодоления пространственной социально-экономической дифференциации / В. Ильин, Т. Ускова // *Федерализм.* — 2012. — № 3.
9. Инвестиционная привлекательность региона / А. Н. Асаул, Н. И. Пасяда. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 120 с.
10. *Клейнер, Г. Б.* Мезоэкономика развития / отв. ред. Г. Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. — М.: Наука, 2011.
11. *Ковалев, В. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М.: ТК Велби, 2002.
12. *Мау, В. А.* Двадцать лет рыночных реформ и новая модель экономического роста: докл. на XIII апрельской международной науч. конф. / В. А. Мау, Е. Г. Ясин // *Инвестиции в России.* — 2012. — № 7.
13. *Новоченко, Д. В.* Устойчивое развитие региона / Д. В. Новоченко, Д. В. Маслова // *Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова.* — 2013. — № 4.
14. *Плохотников, К. Э.* Статистика / К. Э. Плохотников, С. В. Колков. — М.: Флинта; МПСИ, 2010.
15. Регионы России. Социально-экономические показатели — 2012: стат.сб. / Росстат. — М., 2012.
16. *Татаркин, А. И.* Программно-проектное позиционирование территорий в пространственном развитии России / А. И. Татаркин // *Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова.* — 2012. — № 5.
17. Этнографические факторы глобализации и регионализации мира / А. Н. Асаул [и др.]. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. — 304 с.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 23.10.2013 г.*

*Вернер Реген*<sup>1</sup>

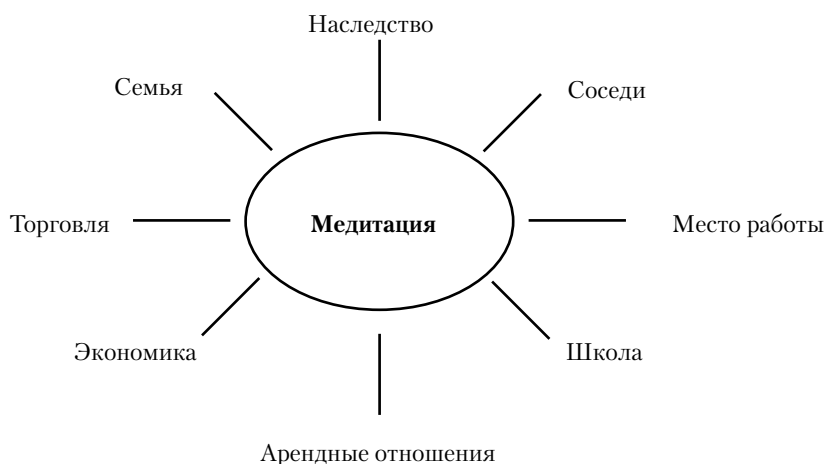
## МЕДИАЦИЯ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА САМООРГАНИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Меня давно занимает вопрос, насколько использование медиации как одной из естественных форм разрешения конфликта обоснованно с точки зрения современной науки. Многообразные формы международного сотрудничества (ООН, ВТО, региональные объединения типа ЕС, ОАС и т.д.) при всем их несовершенстве сегодня повсеместно применяются для профилактики и снятия напряженности в кризисный и предкризисный периоды. Конечно, при этом следует учитывать, что власть, укоренившееся право и повседневные соглашения как серая зона «живого права» тесно переплелись между собой. В сегодняшнем человеческом обществе такая ситуация неизбежна и необходима ради возможности совместного существования на Земле, как в малом, так и в большом. Но взаимодействие основывается на некоторых специфических познаниях, с которыми стоит познакомиться поближе.

В данной статье медиация рассматривается применительно к экономике, поскольку экономика — это отображение совместного существования людей. По своему опыту я знаю, что основные предположения, изложенные в статье, затрагивают и все другие области жизни. Совместное существование в природе и в жизни — это в высшей степени самоорганизующиеся установки.

Вначале я привожу план действий, следуя которому можно разрешить возникшую проблему. Одновременно выделяю основные моменты, которые меня особенно интересуют на отдельных этапах.

Актуальность данной темы состоит, по моему мнению, в том, что медиация «проникает» во все сферы жизни. На диаграмме показаны отдельные сферы ее применения (см. рисунок).



---

<sup>1</sup> *Вернер Реген*, АНОО ДО «Немецкая школа коучинга и медиация», д-р экон. наук, профессор.

*Научное обоснование силы и ограничений медиации как формы управления конфликтующими сторонами позволяет выработать более продуктивный подход к разрешению разногласий и управлять эмоциями в ситуациях напряжения, неизвестности или безвыходности, т.е. в условиях неопределенности.*

Объектом исследования должна служить система управления конфликтующими сторонами в определенных условиях. Одновременно потребуются рассмотрение этой системы — ее психологических и неврологических основ на уровне сознания и подсознания.

Предметом исследования являются теоретические, методологические и организационные основы систем управления конфликтующими сторонами в определенных условиях с учетом рисков, экономической зоны развития организации и гражданского общества в первые годы XXI в.

Раскрытие концепции самоорганизации в медиации как концепции управления в ситуациях разрешения противостояния конфликтующих сторон в определенных условиях — это *методологическая основа* исследования.

Важно проанализировать способы поведения менеджмента, сотрудников, лидеров и других стейкхолдеров в ситуациях неопределенности и рисков кризисной и посткризисной экономики и роль медиации/медиативного подхода в их разрешении. Реализация концепции медиации как специфической формы самоорганизации в социальных системах требует, в том числе, выявления главной цели, закономерностей и принципов управления с учетом концепции самоорганизации (автопоэзиса или самогенерации), ее порядка и иррационального характера.

Поскольку вопросам самоорганизации общества посвящено множество работ (см., например, [2–5]), для начала уточним терминологию. Самоорганизация представляет собой принципиально существенное свойство систем и не вытекает из индивидуальных и/или других привязок или побуждений (более подробно см. [6]). В этом пункте понимание самоорганизации существенно отличается от всех представлений, которые либо ограничивают применение самоорганизации микроуровнем, либо оценивают ее лишь как дополнение к формальным организационным структурам. Тем самым представление в данном исследовании должно уходить от традиционного учения об организационных и связанных с ними структурированных процессах. Чтобы система была самоорганизующейся и, следовательно, имела возможность прогрессивно развиваться, она должна удовлетворять, по крайней мере, следующим условиям:

- быть открытой, т.е. обмениваться со средой энергией или информацией;
- быть кооперативной — происходящие в ней процессы и действия ее компонентов должны быть согласованы друг с другом;
- быть динамичной;
- быть далекой от состояния равновесия.

Важным для понимания специфики внутренних процессов в самоорганизации является различие между автономной и автогенной самоорганизацией.

Автогенная самоорганизация (в отличие от бюрократической или автономной организации, где порядок рассматривается как результат намеренных и запланированных действий [7, с. 52]), означает, что порядок возникает сам по себе, благодаря самодинамике комплексных динамических систем. В основе автогенной самоорганизации не лежит какой-либо сознательный акт — она, скорее, сопоставима со спонтанной «установкой» правил. Порядок возникает из-за взаимодействия всех участников (прямых и косвенных), а не благодаря отдельным, обособленным членам организации, которые сами определяют и выбирают правила взаимодействия в системе и между собой. Автогенную самоорганизацию нельзя рассматривать как совершенствование или расширение традиционной концепции организационного развития. Ее корни кроются в естественных науках и философии.

*Напротив, автономную самоорганизацию в форме медиации можно расценивать как дальнейшее развитие традиционных начал и модели управленческой теории (всем участникам*

дается больше прав, больше возможностей для саморазвития и т.д.). В самоорганизующихся социальных системах обычно представлены оба варианта.

Таким образом, как показывает практика успешно функционирующих компаний и успешные примеры разрешения конфликтов (например, медиация по Венскому аэропорту (Wiener Flughafenmediation) [12] или «Штутгарт 21» («Stuttgart 21») [13]) в условиях XXI в., автономная самоорганизация в форме медиации и автогенная самоорганизация в форме медиации являются двумя сторонами одной медали.

При введении самоорганизации в социальные системы имеет смысл сначала целенаправленно повысить степень автономной самоорганизации. Посредством расширения пространства действия можно стимулировать самостоятельность персонала и его системного мышления. В этом смысле автономная самоорганизация представляет собой ступень на пути к автогенной самоорганизации. Процесс медиации развивается в соответствии с этой логикой: расширяются возможности саморазвития медиантов (участников медиации) и стейкхолдеров конфликта (автономность), а затем «спонтанно» возникают новые идеи по поводу правил взаимодействия для разрешения конфликта (автогенная «часть» медиации). (На этом вопросе я намерен подробнее остановиться в последующих публикациях.)

Далее обратим внимание на выводы нейробиологии относительно глубинных корней медиативных подходов в человеке. Известно, что нейробиологи во всем мире все чаще говорят о так называемом социальном разуме (social brain). Мозг поощряет успешную кооперацию выработкой веществ, создающих положительные эмоции и хорошее самочувствие. Йоахим Бауэр пишет: «Лучшим наркотиком для человека является человек».

Является ли медиация такой формой «наркотика», о котором пишет Й. Бауэр? Правильен ли вывод: *изначально мы настроены не на эгоизм и конкуренцию, а на сотрудничество и отзывчивость? Какую роль в этом играет построение человеческого мозга, как в нем реализовано, обобщено и кратко социальное сообщество?*

«Зеркальные нейроны являются нейрональным форматом надындивидуального, интуитивно данного, общего пространства взаимопонимания. Это пространство образует коридор, в полосе пропускания которого находятся нейрональные программы всего того, что члены социального сообщества считают возможным или мыслимым переживанием и поведением. С одной стороны, система зеркальных нейронов имеется у каждого индивидуума. Но в то же время она образует *общее кратное*<sup>2</sup>, своего рода фонд, в котором собраны программы всех действий и переживаний, принципиально возможных или мыслимых в рамках данного социального устройства. Зеркальные нейроны представляют общее социальное пространство резонанса, потому что ощущения или действия одного индивидуума вызывают у других, непосредственно наблюдающих индивидуумов, такую отражающую активизацию их нейрональных систем, как будто они сами ощущают или делают то же самое, хотя в действительности они являются только наблюдающими», — указывает Й. Бауэр [8, с. 48].

Применительно к медиации это означает, что поверхности для проецирования существуют и/или могут быть совместно созданы и уравновешены. Программы действий проникают друг в друга в процессе взаимного сопоставления за счет особой организации института медиации. Имеется в виду двойное отражение третьим лицом (медиатором), которое принимает на себя функцию «магической зеркальной стены», так сказать «поверхность проецирования нейрональных систем». В магической зеркальной стене могут находить отражение два основных вида проекций. Когда программы действий выполняют свою работу по типу симпатического

---

<sup>2</sup> Понятие образуемого зеркальными нейронами «общего кратного» («the shared manifold») принадлежит Витторио Галлезе.

перва, тогда шансы медиации на успех на стадиях конфликта, по Глазлу [9], особенно высоки. В прил. 1 приводятся известные большинству 9 фаз эскалации конфликтов.

Если проекция полностью сфокусирована лишь на дискомфорте и дисбалансе, то нужно искать другие механизмы (вне медиации), которые хотя бы в минимальной степени создают предпосылки для ВОСПРИЯТИЯ черт кооперации (наиболее выраженных в состоянии комфорта). Таким образом, снова возникает свобода действия в рамках общего багажа опыта и индивидуальных жизненных достижений.

Бауэр [8, с. 48] пишет дальше: «Из этого и только из этого возникает непосредственное, неосознанное чувство своего рода родства душ: «Я, в принципе, такой же, как другие, а другие, по сути, такие же, как я». Значение этого чувства мы начинаем понимать, только когда теряем его. Наличие этого чувства не является само собой разумеющимся. *Тем, что* оно у нас есть (может быть), мы обязаны зеркальным нейронам. Если сигналы отражающего резонанса вдруг перестают поступать, то сомнению подвергается чувство социальной принадлежности и идентичности..., индивидuum тут же начинает это осознавать и действовать. Индивидuum вдруг начинает двигаться в своего рода безвоздушном пространстве».

Таким образом, медиация как форма совместного нахождения решений глубоко укоренилась в нашей нейрональной нервной системе! То, что наши предки интуитивно чувствовали это намного раньше, мы видим во многих культурах: у шаманов, у многих народов Кавказа — совет старейшин, у сванетов в Грузии — «морвар», суд назначенных сторонами медиаторов (см. [1]) и т.д.

Подойдем к нашей теме с другой стороны. Допустим, что мы определяем медиацию как стратегию разрешения конфликтов или разногласий путем самоорганизации. Здесь я ограничусь перечнем возможных направлений исследования, не останавливаясь подробно на определениях и обоснованиях этого выбора. Вы можете определить свое отношение к этому и, возможно, вдохновитесь результатами новейших исследований мозга.

В первую очередь следует определить социальные системы и свойства, которые их отличают. Далее следовало бы выяснить особенности концепции медиации. При этом возможны следующие шаги анализа:

Концепция самоорганизации и концепция медиации как разрешение противоречий, свойственных организациям как социальным системам (или: свойственных организациям и социальным системам?).

Модели управления процессами медиации (модель, порядок процессов, какие процессы?....).

Место и роли медиации в самоорганизации.

Свойства, присущие участникам процесса (адаптация и инновационность, т.е. креативность, коллективность, кооперация и др.), как необходимые и достаточные свойства формирования института или процесса медиации.

Завершают данный экскурс практические выводы, т.е. выявление практических моментов применения медиации в процессе изменений и разрешения противоречий и разногласий. При этом вопрос затрат реструктуризации путем медиации — стратегию «невспаханного поля» (greenfield strategy) — стоит рассмотреть особенно тщательно в специальном исследовании.

В качестве практического примера читателю предлагается документация по медиации, которую я проводил, будучи руководителем в бизнесе. Эта документация основывается на базовых положениях медиации DACH e.V.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> [www.mediation.dach.de](http://www.mediation.dach.de) — Международный союз медиации в Германии, Австрии и Швейцарии по выработке мирных решений в формате «выигрыш–выигрыш» (автор является представителем данного Союза в России).

**Пример. Логистика и сбыт**

Описание ситуации: сбытовая фирма из Украины (фирма 2) и сбытовая фирма из Молдавии (фирма 1), а также производственно-сбытовая фирма (Украина — фирма 3) несколько месяцев не выполняли план продаж и возлагали друг на друга ответственность за сложившуюся ситуацию.

Будучи директором по логистике (ДЛ) одного концерна (семейное предприятие), я получил информацию от директора по маркетингу (ДМ) о том, что логистика между фирмой 3 и фирмой 2 не работает. Этому предшествовало многомесячное (с февраля по апрель) невыполнение плановых показателей по продажам. Директора сбытовых фирм 1 (ГД1) и 2 (ГД2) месяцами сидят со своими отчетами у директора по маркетингу. Ситуация не меняется. Как директору, ответственному за логистику, мне поручили навести порядок в сфере логистики, которая была объявлена «виновной» в ситуации со сбытом.

После сделанного анализа я решил провести медиацию для трех участвующих предприятий на месте, в производственной фирме 3. После предварительных обсуждений я пригласил всех участников на рабочее совещание, проведя его в формате медиации, где принял на себя роль медиатора.

Ниже приведены список участников предварительных обсуждений и продолжительность этих обсуждений:

предварительная беседа 1: генеральный директор (ГД1) фирмы 1, Украина (телефонный разговор) — около 45 мин;

предварительная беседа 2: генеральный директор (ГД2) фирмы 2, Молдавия (телефонный разговор) — около 45 мин;

предварительная беседа 3: директор по маркетингу группы (ДМ), немец, в Москве, вышестоящий начальник ГД1 и ГД2 — около 75 мин;

предварительная беседа 4: генеральный директор (ГД3), фирма 3, Украина (телефонный разговор) — около 30 мин;

предварительная беседа 5: директор по логистике (ДЛ 3), фирма 3, Украина (телефонный разговор). Он подчинен медиатору функционально, а не административно (телефонный разговор) — около 20 мин.

Далее дается краткое описание содержания и вида подготовки / предварительных бесед, которые проводились по телефону/ электронной почте/ письменно/ лично.

Предварительная беседа 1: обсуждалось, насколько ГД2 может способствовать прояснению ситуации и готов ли он в скором времени прибыть в фирму 3 для встречи. Я попросил его созвониться с ГД1 и согласовать с ним приглашение.

Предварительная беседа 2: здесь появились существенные опасения, что при дальнейшей беседе «нарыв вскроется». ГД2 выдвинул условием своего участия в беседе участие ГД3 и директора по логистике фирмы 3 (ДЛ 3). Нужно понимать, что такая встреча на месте для ГД2 означала трехдневную поездку. Мы договорились, что он позвонит ГД3 и приедет, если ГД3 организует совещание.

Предварительная беседа 3: ГД3 позвонил ДЛ (медиатор). Мы согласовали, что он организует такое совещание. Тема совещания: «Решение проблем со сбытом!» Все должны к этому подготовиться.

Предварительная беседа 4: тем временем ДЛ собрал информацию о приоритетах и задолженностях по поставкам.

На этом подготовка к совещанию была завершена. Следующим этапом стало *проведение медиации, т.е. непосредственных встреч по медиации, названных рабочим совещанием*. Присутствовали: ГД1, ГД2; ГД3; ДЛ 3, технический директор фирмы 3 и медиатор (ДЛ) в фирме 3. Совещание длилось около 4 часов. Главная цель заключалась в выработке участниками короткой и ясной повестки дня совещания — задания по медиации. Первоначально задание звучало так:



«Определить, в какой последовательности будет снижаться задолженность по поставкам, и как в дальнейшем будут обрабатываться заказы без многомесячного отставания по графику».

Что происходило в процессе медиации?

1. Участниками прояснена ситуация с нагромождением обвинений в задолженностях по поставкам, и ее последствия ликвидированы.

2. Стала возможной фаза выработки совместных решений (Эврика).

3. Найдены и зафиксированы конкретные шаги (решения), которые могут действовать в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Был ли результат выигрышным для всех сторон или нет?

После того как все причины задержек с поставками, как и «старые раны прежних времен» (неуважение, несоблюдение обещаний), были описаны, рассмотрены и признаны всеми участниками, в течение короткого времени возникла ясная концепция взаимодействия. Оказалось важным снять ожидание, что кто-то придет, всех раскритикует и волшебным образом примет решение. Медиатор использовал в работе для получения результатов модель ALPHA (русский вариант — модель **ПОИСК**©) (см. [10, 11]). Таким образом, собственные оценки достигнутого результата удалось превратить в залог обеспечения постоянства.

В письменной форме (это было фактически медиативным соглашением) закреплены конкретные рабочие шаги к сокращению задолженностей по поставкам, а также механизмы обеспечения обязательного взаимного информирования. Документ был *подписан* всеми участниками, в том числе ДЛ (медиатором), сфотографирован и впоследствии направлен участникам (внутренняя документация). Другие протоколы были не нужны. Задания были выполнены.

Были ли отклики со стороны участников медиации? Да, были:

ГД1 был более объективен в спорах. ГД2 сказал медиатору, что он сильно впечатлен тем, как все (включая его самого, большого скептика) соблюдали договоренности, и другие проблемы решались участниками более объективно. ДМ слышал о том, что результат был достигнут, хотя ДЛ не стучал по столу кулаком (что сам ДМ сделал бы).

В этом деле были некоторые критические моменты и связанные с ними возможные поворотные пункты, особые вызовы. Будучи ответственным лицом, я мог бы в любой момент выйти из роли медиатора и воспользоваться административным правом (просто приказать). Но тогда напряженные отношения между участниками сохранились бы. Я применил в данном случае принципы медиации, не называя *это медиацией*.

Поворотным пунктом стало подписание всеми участниками совместно выработанной формулировки задания по медиации (повестки дня), несмотря на то что этот процесс занял почти половину времени совещания и вызвал беспокойство и непонимание, особенно у ГД1. Такой образ действий был непривычным для остальных участников, и они вновь пытались уйти в обсуждение тем и проблем, связанных с конкретной ситуацией. Но и этот подводный камень удалось обойти благодаря эмпатии. После подписания всеми участниками задания по медиации развернулась конструктивная фаза работы по выработке решений стоящих вопросов.

Большая задолженность по поставкам была сокращена в течение 3 месяцев.

Этот пример показывает, как топ-менеджер может выступать в бизнесе в роли медиатора.

На этом завершаю свои рассуждения о медиации как специфической форме самоорганизации в экономике и с удовольствием отдаю себя на суд эмпатической критики — полностью в духе медиации!

Десять этапов эскалации конфликта по Глазлу [9, с. 144 сл.]

1	2	3	4	5
<b>Ожесточение</b>	<b>Дебаты, полемика</b>	<b>Дела вместо слов</b>	<b>Имидж и коалиции</b>	<b>Потеря лица</b>
Позиции иногда становятся более жесткими, сталкиваются друг с другом;	Поляризация в мышлении, эмоциях и намерениях;	«Речи больше не помогают»;	Стереотипы, клише, имиджевые кампании, слухи (знание и умение);	Открыто и прямо: (лобовые атаки);
временные промахи и суета;	черно-белое мышление;	итак: поступки!	приписывание друг другу отрицательных ролей и борьба;	упреки в «потере совести», предательстве, преступлении;
осознание имеющегося напряжения увеличивает ненужную суету;	тактика: квази-рациональное, вербальное насилие;	стратегия законченных фактов;	вербовка сторонников, симбиотические коалиции;	инсценированная акция «срывания масок» — ритуал;
уверенность: напряжение может быть снято переговорами;	речи с трибун; набор «очков» через третьих лиц;	расхождение: вербальное, невербальное поведение, доминирует невербальное поведение;	«автоматически сбывающиеся» прощенья при фиксации восприятия;	демаскирование;
еще нет прочных партий и лагерей	формирование временных подгрупп вокруг позиций;	опасность: ошибочное толкование;	опровергаемое «наказуемое» поведение;	«разочарование», чувство «ага» имеет обратное действие;
	расхождение «верхнего и нижнего тона»;	«пессимистическое предвосхищение»: недоверие, ускорение;	двойные обязательства вследствие парадоксальных поручений	ангелы-дьяволы как образ, двойник;
	«вышестоящая» по сравнению с ТА модель;	групповая «оболочка», сцепление, кристаллизация ролей;		выталкивание, высылка;
	взаимные оценки	угрожающие жесты;		изоляция: «пещера с эхо», социальный аутизм;
		утрата сочувствия		отвращение;
				идеология, ценности, принципы;
				реабилитация

Кооперация → Конкуренция Кооперация → = ← Конкуренция Кооперация ← Конкуренция

Процедура медиации в сферах бизнеса и строительства принципиально разделяется на 5 фаз. Фазы структурированы автором по модели ПОИСК©. Медиация — это структурированный процесс. (Определение модели ПОИСК© базируется на модели ALPHA© А. фон Хертель. Русское название предлагаемой модели возникло благодаря одной из участниц семинаров по медиации — И. Мороз [11, с. 10].)

1. **Прояснение задач и целей©** (рабочая группа): здесь выясняется, является ли медиация подходящим методом, и если да, то определяется содержание будущей совместной работы, т.е. согласуется то, что должно произойти в следующих 4 фазах медиации.

2. **Объекты и темы обсуждения©** (выявление положения вещей): представляются обстоятельства дела и определяются темы для обсуждения. Происходит взаимное выслушивание.

6			
<b>Стратегии угроз</b>	7		
Шантаж; угроза и ответная угроза; требование: санкция; потенциал применения санкции; достоверность: пропорциональность взятого на себя обязательства, камни преткновения; «второй шаг»; стресс; ускорение за счет ультиматумов, «перекрестное действие» (ножницы)	<b>Ограниченные удары на уничтожение</b>  Мышление в «вещественных» категориях;  человеческих качеств больше нет;  ограниченные «удары на уничтожение» в качестве «достойного ответа»;  инверсия ценностей: относительно малый собственный ущерб рассматривается как победа	8  <b>Раскол</b>  Парализация и дезинтеграция вражеской системы;  подавление представителей партии тыла;  жизненно важные факторы разрушаются, за счет этого система противника становится неуправляемой, полностью разрушается	9  <b>Вместе в пропасть</b>  «Обратного пути» нет!  полная конфронтация;  уничтожение ценой самоуничтожения, жажда самоубийства, если и враг будет уничтожен!

3. **Интересы и позиции**© (обработка конфликта): под руководством медиатора стороны начинают обработку отдельных полей конфликта. Исследуются интересы, скрытые за позициями, так выясняется суть дела.

4. **Совместный поиск решений**© (разрешение конфликта — Эврика): разрабатываются и оцениваются варианты решения.

5. **Консенсус**© (соглашение): вырабатывается и письменно фиксируется соглашение. На этом медиация завершается.

Анализ результатов медиации проводят как стороны, так и медиатор (-ы). Через какое-то время после завершения медиации обратная связь может показать, оказались ли медиативные соглашения долгосрочными и способствовали ли они улучшению взаимоотношений.

Список литературы

1. Бурлаков, Ю. Восходитель: повесть о Михаиле Хергиани / Ю. Бурлаков. — 3-е изд. — М.: Издат. И. В. Балабанов, 2001. — 232 с.
2. Самоорганизация, саморазвитие и саморегулирование субъектов предпринимательской деятельности в строительстве / А. Н. Асаул, Н. Н. Загускин, Л. Ф. Манаков, Е. И. Рыбнов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2013. — 320 с.
3. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы / А. Н. Асаул, Д. А. Гордеев, Е. И. Ушакова. — СПб., 2008.
4. Кошечев, В. А. Самоорганизация в экономических и этнополитических системах / В. А. Кошечев, А. Н. Асаул // Вестник Ижевского государственного технического университета. — 2012. — № 1. — С. 50–53.
5. Асаул, А. Н. Моделирование живых систем / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 2. — С. 36–41.
6. Реген, В. Самоорганизация как стратегия зарубежной компании на российском рынке / В. Реген. — СПб.: ОАО «Изд-во Стройиздат СПб», 2005.
7. Николис, Г. Самоорганизация в неравновесных системах / Г. Николис, И. Пригожин. — М.: Мир, 1979.
8. Бауэр, И. Почему я чувствую, что чувствуешь ты: интуитивная коммуникация и секрет зеркальных нейронов / И. Бауэр. — СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2009.
9. Глазл, Ф. Управление конфликтными ситуациями: справочник для руководителей и консультантов / Ф. Глазл. — 8-е обновленное и доп. изд. — Берн — Штутгарт — Вена: Изд-во Хаупт Ферлаг; Штутгарт: Изд-во Ферлаг Фрайес Гайстеслебен, 2002 (собственный, неопубликованный перевод)
10. фон Хертель, А. Профессиональное разрешение конфликтов: медиативная компетенция в Вашей жизни / А. фон Хертель. — СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2007. — 272 с.
11. Реген, В. Некоторые аспекты медиации на примере строительной отрасли / В. Реген // Планета коучинга: материалы 1-й международ. конф. — СПб.: Изд-во Вернера Регена; Gera, VWR-Verlag, 2013.
12. Falk, G., Krainer, L., Heintel P. Das Mediationsverfahren am Flughafen Wien-Schwechat: Dokumentation, Analyse, Hintergrundtheorien — Deutscher Universitätsverlag, 26.09.2006 — 290 Seiten.
13. Bahnners, P. Stuttgarter Sturheit. Was heißt Legitimation durch Verfahren/P. Bahnners, P. // Frankfurter Allgemeine Zeitung, 20. — Oktober. — 2010. — №244, Seite 25 (Штутгартское упрямство. Что означает легитимизация через процедуру?)

*Статья представлена в научно-редакционный совет 23.10.2013 г.*

О.В. Забелина<sup>1</sup>, Т.М. Козлова<sup>2</sup>, А.В. Романюк<sup>3</sup>

## СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Тверская область — один из регионов Центрального федерального округа, имеющих важное экономическое значение. Экономика Тверской области является в достаточной степени диверсифицированной: в регионе нет явно выраженной доминирующей отрасли или производственного кластера. При этом по объемам промышленного производства лидирующее положение занимают машиностроение и пищевая промышленность.

В стоимостной структуре валового регионального продукта (ВРП) Тверской области промышленное производство занимает наибольший удельный вес, в том числе в обрабатывающих производствах создан 21% ВРП, в производстве, распределении электроэнергии, газа и воды — 9% [3].

Изменение индекса промышленного производства Тверской области в сравнении с ЦФО и Российской Федерацией (рис. 1) говорит о положительных тенденциях посткризисного развития производства.

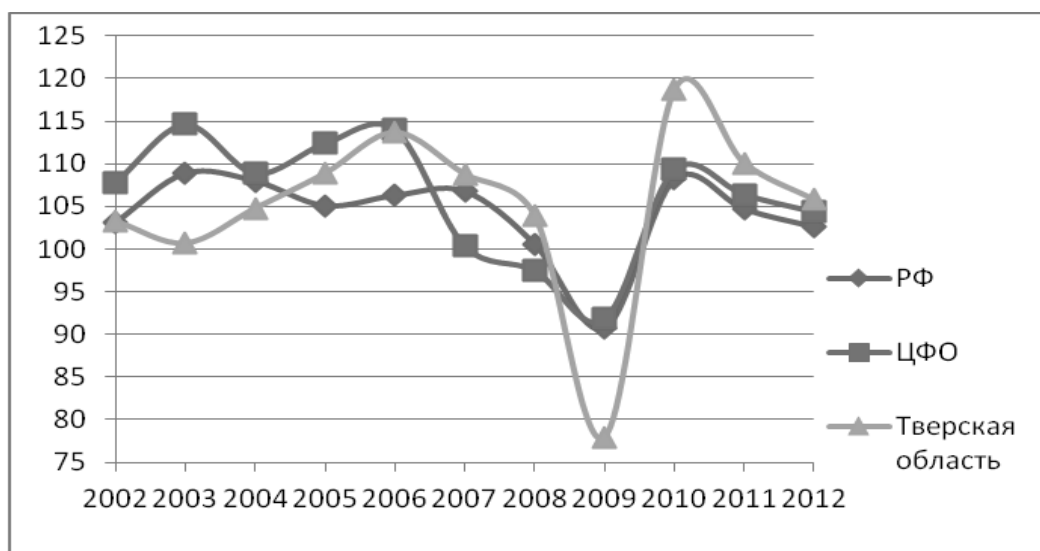


Рис. 1. Индексы промышленного производства, % к предыдущему году

---

<sup>1</sup> Ольга Викторовна Забелина, зав. кафедрой национальной экономики Тверского государственного университета, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> Татьяна Михайловна Козлова, доцент кафедры национальной экономики Тверского государственного университета, канд. экон. наук.

<sup>3</sup> Александр Владимирович Романюк, доцент кафедры национальной экономики Тверского государственного университета, канд. экон. наук.

Превышение темпов роста объема промышленного производства в Тверской области относительно средних значений ЦФО и РФ за три последних года обусловлено эффектом «низкой базы» 2009 г.: спад в регионе был глубже по всем отраслям промышленности, чем в среднем по стране.

В 2012 г. по уровню индекса промышленного производства Тверская область занимала в ЦФО средние позиции. Несмотря на положительную динамику развития, объем промышленного производства области составлял лишь 76% от уровня 1990 г. Отставание Тверской области от средних значений наблюдается и по показателю объема промышленной продукции на душу населения.

Важным фактором роста промышленного производства являются инвестиции. На протяжении последних лет их отраслевая структура с точки зрения развития экономики ухудшалась: росла доля вложений в топливно-энергетический комплекс, транспорт и связь на фоне значительного падения инвестиций в обрабатывающие производства. Обращает на себя внимание снижение инвестиций как в абсолютном, так и в относительном выражении среди обрабатывающих производств — в текстильной и швейной промышленности, в обработке древесины, производстве изделий из дерева, в производстве машин и оборудовании.

Темпы роста и рентабельности продукции добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды за период 2008–2012 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Основные показатели работы предприятий добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды Тверской области [2]**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Индекс производства, % к предыдущему году:					
добыча полезных ископаемых	139,2	57,6	111,3	120,1	104,7
обрабатывающие производства	106,5	69,9	122,5	111,4	104,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	98,5	95,9	106,1	101,1	111,8
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %:					
добыча полезных ископаемых	4,7	–7,1	–12,4	–17,9	-
обрабатывающие производства	7,0	5,0	5,6	5,4	-
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,4	1,3	1,7	2,7	-

Анализируя данные табл. 1, можно отметить, что объем промышленного производства, несмотря на глубокий спад 2009 г., имеет тенденцию к росту с замедлением его динамики в 2012 г. В целом это свидетельствует о повышении производительности труда в данном секторе экономики. Уровень рентабельности обрабатывающих производств, имеющих определяющее значение в промышленном производстве региона, не падал ниже 5%. Деятельность добывающих предприятий является убыточной. Финансово-экономический кризис лишь усугубил сложное положение данного сектора. Эффективность деятельности организаций в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды также остается низкой.

Машиностроение является лидирующей отраслью промышленности Тверской области по объемам производства. Основные виды экономической деятельности машиностроительного комплекса — производство машин и оборудования, транспортных средств, электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Машиностроительный комплекс области в 2009 г. продемонстрировал наибольший спад производства. В 2010 г. по отдельным видам производства наметился положительный сдвиг в объеме выпуска. 2011 г. был более благоприятным, чем предыдущий, по всем видам деятельности. Но по итогам 2012 г. можно констатировать неустойчивость экономического роста и вновь снижение объемов выпуска по большей части производств комплекса.

Крупнейшее предприятие машиностроительного комплекса области ОАО «Тверской вагоностроительный завод» — ведущий производитель пассажирского подвижного состава на территории России и стран СНГ — оказалось в сложной ситуации. Непростое финансовое состояние предприятия вызвано значительным снижением закупок со стороны монопольного покупателя — ОАО «РЖД», появлением предприятий-конкурентов в странах СНГ и невозможностью выхода на международные рынки из-за значительного отставания технологий производства от ведущих производителей. Недостаточно высокая конкурентоспособность продукции в сравнении с импортными аналогами является основной проблемой отечественных машиностроительных предприятий.

Энергетика — одна из базовых отраслей экономики Тверского региона. Особенностью энергетического комплекса области является пятикратное превышение производства относительно внутренних потребностей региона. В области функционируют две крупнейшие электростанции — Калининская АЭС и Конаковская ГРЭС, поставляющие электроэнергию в другие регионы страны. Вместе с тем около 80% внутреннего потребления покупается на федеральном рынке, что ослабляет конкурентные преимущества и инвестиционную привлекательность региона.

Энергетика — важнейшая инфраструктурная составляющая экономики страны, влияющая на условия функционирования предприятий и организаций всех отраслей и сфер деятельности. Развитие энергетики должно происходить опережающими темпами, чтобы обеспечивать растущие потребности экономики. Основные проблемы энергетики Тверской области связаны с неудовлетворительным состоянием энергетической инфраструктуры в отдельных муниципальных образованиях, высоким износом оборудования теплоэлектростанций, ветхостью тепловых сетей, что сказывается на эффективности их работы и вызывает повышенный риск аварийных ситуаций. Недостаточность финансовых ресурсов и проблемы в сфере управления также сдерживают развитие теплоснабжающих предприятий.

Одним из возможных решений является ориентация ТЭЦ и котельных на местное низкокалорийное топливо — торф. Тверская область располагает большими запасами торфа, применение которых в настоящее время очень ограничено. В области несколько десятков предприятий в сфере добычи и переработки торфа, но их производственные мощности и опыт эксплуатации месторождений востребованы очень слабо. Реструктуризация торфяной промышленности является одной из необходимых мер по улучшению использования конкурентных преимуществ региона.

Производство минеральных продуктов играет важную роль в экономике региона. В области получили развитие производство строительных материалов, фарфорофаянсовая и стекольная промышленность. Производство продукции ориентировано в основном на местный рынок с постепенным увеличением поставок в московский регион. Вместе с тем производство стройматериалов не удовлетворяет потребности региона в полной мере. Отчасти это связано с отсутствием местных сырьевых ресурсов для производства отдельных видов продукции: металлов, арматурной стали, портландцемента, асбестоцементных изделий и др. Частично

решению проблемы сдерживания цен на строительные материалы способствовало бы создание собственного цементного производства. Расширение номенклатуры производимых в области строительных материалов снизит потребность во внешних закупках и будет способствовать снижению стоимости объектов строительства.

Основная продукция химической промышленности области — искусственные и синтетические волокна, кожзаменители, резино-технические изделия, стеклопластики, пластмассы, лаки и краски. Особенность химической промышленности состоит в том, что выпускаемая продукция не только направляется конечным потребителям, но и используется в межотраслевом промежуточном потреблении легкой, пищевой, полиграфической промышленности, машиностроении, строительной индустрии. Развитие предприятий данной отрасли требует роста инвестиций, связанных с соблюдением экологических стандартов; модернизации оборудования, дальнейшего возрождения предприятий, запуска новых современных производственных линий.

Легкая промышленность, представленная главным образом текстильным и кожевенно-обувным производством, исторически являлась отраслью специализации Тверской области. С 1990-х гг. доля продукции легкой промышленности постоянно уменьшалась, и в настоящее время область утратила прежние позиции в данной отрасли. Устойчивость развития предприятий во многом зависит от поставок внешнего сырья — хлопкового волокна. Импульс развитию отрасли могли бы придать развитие льноводческого кластера и создание на территории области замкнутого цикла — от производства сырья до выпуска конечной продукции.

Темпы и качество роста экономики области неразрывно связаны с обновлением основного капитала, модернизацией и техническим перевооружением производства. Поэтому особое место в деятельности Администрации области занимает инвестиционная политика.

В государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области» на 2013–2018 гг. поставлена цель — создать условия для обеспечения в регионе сбалансированного экономического роста. В целях инновационного развития и модернизации экономики Тверской области предполагается активизация работы по привлечению инвестиций и развитию инновационной деятельности, предусматривающая:

- создание на региональном уровне новых индустриальных площадок;
- привлечение инвестиций в модернизацию действующих предприятий и в развитие новых высокотехнологичных производств;
- применение кластерного подхода к развитию отраслей промышленного производства;
- оказание приоритетной государственной поддержки инвестиционным проектам, стимулирование участия частного капитала в реализации крупных и общественно значимых проектов;
- поддержка развития научного и научно-технического потенциала;
- создание и развитие элементов инновационной инфраструктуры;
- развитие системы формирования и использования объектов интеллектуальной собственности.

Для реализации новых инновационных и инвестиционных проектов необходима активизация усилий по созданию и развитию в Тверской области индустриальных парков. Сегодня в области действуют и находятся в стадии формирования на условиях государственно-частного партнерства 16 промышленных площадок и индустриальных парков.

Одним из приоритетов в развитии машиностроительных предприятий является создание индустрии энергосбережения: освоение серийного выпуска энергосберегающих световых приборов, цилиндрических и эллипсоидных колб для производства натриевых ламп высокого давления. Планируется также организация производства современного металлорежущего оборудования для машиностроительного комплекса России.



В деревообрабатывающей промышленности будет наращиваться выпуск клееного бруса и других строительных материалов, а также деревянных домов заводского изготовления.

Перспективы развития добывающей промышленности связаны с глубокой переработкой имеющихся в области запасов торфа.

Для осуществления прогноза индекса промышленного производства Тверской области используем метод экстраполяции на основе построения трендовых моделей (рис. 2). Исходной базой для прогнозирования являются данные, представленные в табл. 2.

*Таблица 2*

**Исходные данные для построения трендовых моделей индекса  
промышленного производства Тверской области [1, 2]**

Год	Индекс промышленного производства, % к предыдущему году	
	РФ	Тверская область
1992	84,0	84,1
1993	86,3	91,4
1994	78,4	72,8
1995	95,4	83,7
1996	92,4	81,6
1997	101,0	98,6
1998	95,2	102,3
1999	108,9	118,3
2000	108,7	101,5
2001	102,9	105,0
2002	103,1	103,3
2003	108,9	100,7
2004	108,0	104,8
2005	105,1	108,9
2006	106,3	113,7
2007	106,8	108,8
2008	100,6	104,0
2009	90,7	77,9
2010	108,2	118,8
2011	104,7	110,1
2012	102,6	105,8

На основе исходных данных были построены 5 трендовых моделей (табл. 3). Оценка адекватности моделей осуществлялась путем проверки случайности колебаний уровней остаточной последовательности при помощи критерия серий, основанного на медиане набора разностей.

Для этого произведен расчет набора разностей  $E(t) = Y - Y(t)$ , где  $Y$  — фактические значения изучаемого показателя;  $Y(t)$  — значения трендовой модели. При последовательном сравнении значений  $E(t)$  с медианой  $E(m)$  присваиваем 1, если  $E(t) > E(m)$ , иначе — 0. В результате по-

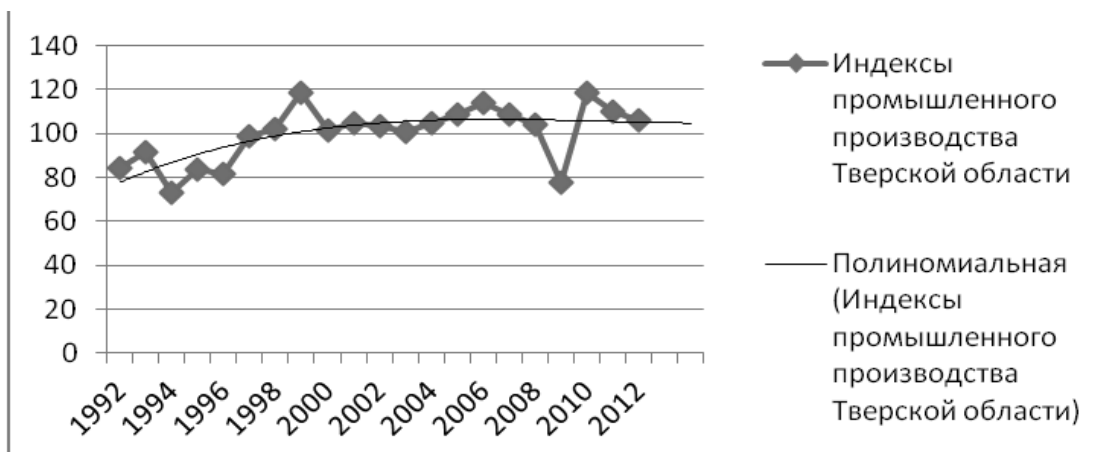


Рис. 2. Полиномиальный тренд индекса промышленного производства Тверской области, %

лучается последовательность нулей и единиц, общее число которых не превосходит длину временного ряда. Последовательность подряд идущих нулей или единиц называется серией.

Чтобы последовательность  $E_i$  была признана случайной выборкой, а модель — адекватной, должны одновременно выполняться два условия (1) и (2).

Таблица 3

#### Трендовые модели индекса промышленного производства Тверской области

Тип модели	Модель
Экспоненциальная	$y = 86,35e^{0,12x}$
Линейная	$y = 1,191x + 86,70$
Логарифмическая	$y = 9,939\ln(x) + 78,33$
Полиномиальная	$y = 0,005x^3 - 0,297x^2 + 5,587x + 72,51$
Степенная	$y = 79,05x^{0,103}$

$$v > 0,5(n+1-1,96\sqrt{m-1}) \quad (1)$$

где  $v$  — число серий.

$$K_{\max} < 3,3 (\lg(n) + 1), \quad (2)$$

где  $K_{\max}$  — длина серии.

На основе проведенных расчетов по критерию серий были получены результаты, представленные в табл. 4. При этом расчетное число серий, определенное по формуле (1), равно 6,62; протяженность серии — 7,66.

Для адекватных моделей проведена оценка точности. Точность модели характеризуется величиной разности между фактическими значениями и расчетными на основе трендовой модели. Оценка точности модели выполнена на основе средней относительной ошибки аппроксимации.

Согласно полученным результатам (табл. 4), наиболее точной является полиномиальная модель. Рассмотрим прогноз индекса промышленного производства Тверской области на 2013–2014 гг. (табл. 5).

*Таблица 4*

**Результаты оценки адекватности трендовых моделей**

Тип модели	Значения количества серий $v$ и длины серии	Выполнение условий	Возможность применения
Экспоненциальная	$v=2, K_{\max}=10$	Оба условия не выполняются	Неадекватна
Линейная	$v=7, K_{\max}=6$	Оба условия выполняются	Адекватна
Логарифмическая	$v=10, K_{\max}=3$		
Полиномиальная	$v=8, K_{\max}=5$		
Степенная	$v=10, K_{\max}=3$		

*Таблица 5*

**Прогноз индекса промышленного производства Тверской области на 2013–2014 гг. и средние относительные ошибки аппроксимации трендовых моделей**

Тип модели	Прогноз индекса промышленного производства Тверской области		Значение ошибки, %
	2013 г.	2014 г.	
Линейная	112,90	114,09	8,20
Логарифмическая	109,05	109,49	7,73
Полиномиальная	104,92	104,73	7,33
Степенная	108,69	109,18	7,88

Прогнозируя индекс промышленного производства Тверской области, можно сказать, что при данных условиях и существующих положительных тенденциях индекс промышленного производства в 2013 г. прогнозируется на уровне 104,92%, в 2014 г. — 104,73%, что ниже уровня 2012 г. Это пессимистический прогноз. Другие модели дают более высокие значения темпов роста промышленного производства Тверской области на предстоящие два года.

Отсюда следует, что в экономике Тверской области наблюдаются положительные тенденции по преодолению финансово-экономического кризиса, но для придания им устойчивого характера требуются модернизация экономики области, активизация инвестиционных и инновационных процессов.

### Список литературы

1. Промышленное производство / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/)
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. — М., 2011. — 990 с.
3. Тверская область в цифрах — 2011: стат. ежегодник / Тверьстат. — Тверь, 2012. — 286 с.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 23.10.2013 г.*

*А. В. Бабкин<sup>1</sup>, А. В. Бахмутская<sup>2</sup>, Т. Ю. Кудрявцева<sup>3</sup>*

## **РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА<sup>4</sup>**

В условиях постоянной трансформации системы управления национальной экономикой и существенных изменений институциональных функций исполнительных органов государственной власти Российской Федерации требуется разработка новых подходов к формированию промышленной политики региона. Промышленная политика региона включает систему правовых, экономических и организационных мер прямого (административного) и косвенного (финансово-экономического) государственного регулирования экономики региона, направленных на повышение национальной и международной конкурентоспособности и эффективности производства за счет технологической модернизации, совершенствования управления, решения инфраструктурных и социальных проблем в интересах благосостояния населения и обеспечения национальной безопасности страны [1].

Обобщенная четырехсегментная модель промышленной политики региона (рис. 1) основана на комбинировании общесистемной и селективной промышленной политики и учитывает факторы, влияющие на конкурентоспособность промышленности региона [2].

В представленной модели (см. рис. 1) приведены взаимоувязанные направления действий исполнительных органов государственной власти региона. Формирование и реализация мероприятий по данным направлениям с учетом региональных особенностей, т.е. выбранных объектов для селективной части, позволят скоординировать промышленную политику с другими государственными политиками и учесть стратегии развития ведущих промышленных предприятий региона. Разработанная модель основывается на принципах системного подхода: целостности, ограниченной коммуникативности, ограниченной интегративности, эффективности региональной промышленной политики, эквивинальности и цикличности промышленной политики. Принцип целостности предполагает, что положительный синергетический эффект реализации промышленной политики региона достигается при осуществлении мероприятий по всем направлениям промышленной политики. Принцип ограниченной коммуникативности заключается в том, что промышленная политика региона является подсистемой промышленной политики России и системой более высокого уровня для стратегий управления промышленными предприятиями региона, при этом возможности согласования промышленной политики региона между субъектами ограничены. Принцип ограниченной интегративности означает, что цели, мотивы и стимулы действий субъектов промышленной политики могут быть выявлены не в полной мере. Принцип эффективности региональной промышленной политики предполагает формирование комплекса мероприятий

---

<sup>1</sup> *Александр Васильевич Бабкин*, профессор Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, д-р экон. наук, e-mail: al-vas@mail.ru

<sup>2</sup> *Александра Викторовна Бахмутская*, начальник отдела программ развития Комитета по транспортно-транзитной политике, канд. экон. наук, e-mail: bachmutskaia@list.ru

<sup>3</sup> *Татьяна Юрьевна Кудрявцева*, доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, канд. экон. наук, e-mail: tankud28@mail.ru

<sup>4</sup> Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11–32–00005).



Рис. 1. Модель промышленной политики региона

и оценку их эффективности на основе системы сбалансированных показателей [3]. Принцип эквивалентности и цикличности промышленной политики напоминает, что направленность и приоритеты промышленной политики имеют предельные возможности для реализации без учета фаз экономического цикла.

Конечные результаты исследования представлены в разработанном механизме формирования промышленной политики региона, реализующем предложенную модель (рис. 2). Рассмотрим подробно наиболее сложные аспекты предложенного механизма: определение объектов промышленной политики и оценка эффективности реализации мероприятий промышленной политики.

Совокупность объектов промышленной политики региона образуют:

- кластеры, ядром которых являются промышленные предприятия региона;
- стратегические секторы промышленности региона, связанные с реализацией федеральной промышленной политики;
- развитые отрасли промышленности, не являющиеся стратегическими для страны в целом и не соответствующие признакам кластера.

Промышленную политику государства, ориентированную на развитие кластеров в рамках регионов или национальной экономики в целом, называют политикой концентрации, или кластерной политикой. При этом возможно как прямое воздействие на кластер в виде субсидирования, создания льготного таможенного и налогового режимов, целевого предоставления ограниченных ресурсов и создания инфраструктуры, индивидуального сопровождения проектов выбранного кластера, так и косвенное — проведение конкурентной политики [4–6].



Рис. 2. Механизм региональной промышленной политики (РПП)

В настоящее время в научной литературе идут активные дебаты о мере и возможностях воздействия государства на экономику при реализации инструментов промышленной политики [7]. Мы поддерживаем точку зрения, согласно которой возможности государства по созданию и развитию кластеров промышленных предприятий крайне ограничены по следующим причинам:

1. Возможности чиновников по определению наилучших путей развития отраслей ограничены информационной асимметрией. Теория общественного выбора гласит: из-за постоянной информационной асимметрии и стратегически обусловленного поведения политиков и чиновников «провалы государства» происходят не реже, чем «провалы рынка».
2. Как показывает опыт стран с рыночной экономикой, наилучшее развитие кластера и достижение им конкурентоспособности обеспечиваются в условиях конкурентной среды, для которой пагубны прямые меры государственной поддержки отдельных участников рынка.
3. Возникновение промышленного кластера является результатом случайного стечения многих факторов — географических, исторических, психологических и человеческих, определение которых, как и прямое воздействие на них, невозможны.

Основным риском проведения кластерной политики является неверный выбор объекта исследования ввиду информационной асимметрии, недостаточности статистической информации, отсутствия эффективного инструментария выявления кластеров и их прототипов.

С учетом основных рисков промышленной политики государства, когда объектом управления является кластер, была разработана методика определения объекта государственной кластерной политики [4]. Практическое применение разработанного подхода по анализу и выявлению кластеров промышленных предприятий показало, что в состав промышленного кластера входят три основных взаимосвязанных элемента: ядро, производственная инфраструктура и бизнес-инфраструктура.

Каждый элемент структуры (рис. 3) имеет особую важность для конкурентоспособности кластера. Прежде всего это ключевые фирмы, которые экспортируют свою продукцию,

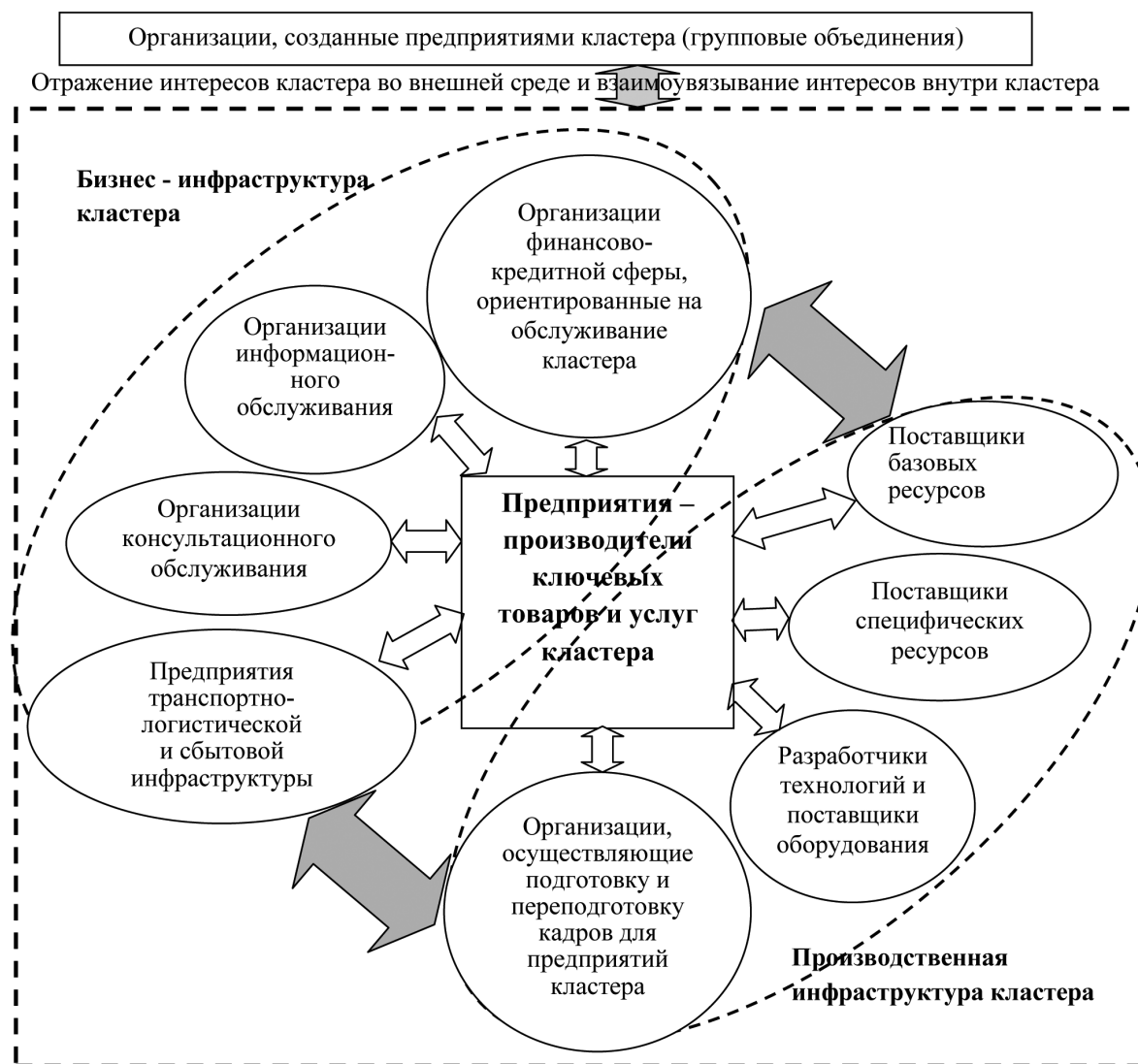


Рис. 3. Внутренняя структура промышленного кластера

товары или услуги за пределы региона. Другие компании, также входящие в кластер, могут быть меньше известны. Конкурентоспособность ключевых фирм зависит от сети поставщиков сырья, комплектующих, продуктов, запчастей, услуг и т.д. От качества поставщиков зависит благополучие кластера в целом. В себестоимости продукции порядка 60...80% приходится, как правило, на сырье, материалы и услуги, и только порядка 20...40% находится под непосредственным влиянием руководителей предприятий. Таким образом, от качества сети поставщиков зависит порядка 80%. Эти цифры варьируются в зависимости от отрасли: например, в розничной торговле это может быть 70%, а в транспортных услугах — около 45%. Суть в том, что для повышения конкурентоспособности ключевым вопросом является создание эффективной системы поставщиков.

Бизнес-инфраструктура кластера играет не менее важную роль в его успешном развитии. Наличие в регионе специализированных отраслевых финансовых организаций или банковских продуктов расширяет возможности производителей ключевых товаров вкладывать инвестиции в научно-исследовательскую, производственную и сбытовую сферы, что обеспечивает воспроизводственный процесс и развитие кластера. Информационное и консультационное обслуживание необходимы для постоянного мониторинга сырьевых рынков, рынков труда и сбыта продукции, что минимизирует риски рыночных колебаний. Наличие широкого спектра компаний транспортно-логистической и сбытовой сферы обеспечивает успешное доведение конечной продукции кластера до покупателя, что способствует развитию конкуренции в отрасли.

Чтобы объединение предприятий в кластер было действительно эффективным и способствовало снижению совокупных издержек производства и транзакционных издержек взаимодействия, эффективной кооперации ресурсов, достижению конкурентных преимуществ, росту инновационной активности, развитию новых технологий и т.д. [8], предлагается исследовать способ формирования инновационно-промышленного кластера в форме виртуального предприятия.

Виртуальная организация представляет собой объединение независимых хозяйственных субъектов (людей, групп, компаний), распределенных территориально, осуществляющих текущее взаимодействие в электронном пространстве в глобальном масштабе путем объединения своих ресурсов и усилий для выполнения совместных задач и осуществления совместной деятельности.

Для эффективного функционирования кластера предлагается объединить элементы кластера, в том числе ресурсы, знания, разработки, в виртуальной среде. Виртуальное предприятие будет выступать ядром кластера (например, на базе одного из предприятий, входящих в кластер). В виртуальной среде могут быть объединены следующие процессы [9–11]:

- взаимодействие с клиентами (покупателями), в том числе поиск клиентов, маркетинговые мероприятия, формирование заказов, осуществление поставок и т.д.;
- взаимодействие с поставщиками, в том числе поставки сырья, материалов и комплектующих;
- разработки, новые технологии, инновационные активности; взаимодействие с НИИ, университетами, научными организациями, проведение НИОКР и т.п.;
- взаимодействие с государственными органами, в том числе размещение и выполнение государственных заказов; получение субсидий, льгот; оформление лицензий, разрешений, гарантий.

Упрощенно функционирование такого виртуального предприятия, или «виртуального кластера», можно представить в виде схемы (рис. 4), при этом заказчиком продукции, как видно из рисунка, могут выступать и рынок, и государство.





Рис. 4. Схема функционирования виртуального предприятия [3]

Преимущества «виртуальной среды» для инновационно-промышленного кластера заключаются в следующем:

- эффективная координация деятельности в целях достижения совместных задач и осуществления совместных проектов;
- снижение совокупных затрат на производство товаров, выполнение работ, оказание услуг;
- снижение транзакционных издержек (издержек ведения переговоров, поиска информации, взаимодействия и т.п.);
- возможность выполнения большого объема государственных заказов и участия в крупных долгосрочных проектах;
- возможность получения государственных субсидий, дотаций, льгот.
- гибкая адаптация к изменениям окружающей среды;
- увеличение инновационной активности кластера, развитие новых технологий;
- снижение барьеров выхода на новые рынки, в том числе международные.

Объединение участников кластера в виртуальной среде будет эффективным, например, в части выполнения государственного заказа. Это возможно, поскольку существует единый портал государственных закупок, размещение государственных заказов осуществляется через электронные площадки, что упрощает возможность связать вир-

туальный кластер и государственный орган в виртуальной среде. Кроме того, внедряется система электронного правительства, позволяющая получать государственные услуги в электронном виде.

Таким образом, формирование инновационно-промышленного кластера в форме виртуального предприятия позволит повысить эффективность деятельности кластера, а также приведет к рациональному осуществлению мер государственной промышленной политики.

Следующий важный элемент механизма промышленной политики — оценка эффективности реализации предложенных мероприятий. В качестве обобщающего критерия предлагается использовать отношение величины ожидаемого прироста валового регионального продукта (ВРП) к издержкам бюджета региона, связанным с реализацией промышленной политики.

Проблема оценки эффективности промышленной политики региона осложняется следующими моментами. Во-первых, можно ли элиминировать промышленную политику из всего многообразия действий региональной власти, направляемых на повышение уровня международной конкурентоспособности предприятий региона. Во-вторых, возможен ли верифицированный прогноз продолжительности периода, в течение которого может проявиться результат реализации промышленной политики. В-третьих, возможно ли квантифицировать стратегические цели так, чтобы обеспечить соизмеримость прогнозируемой (планируемой) величины прироста ВРП и ожидаемых результатов достижения этих целей. В-четвертых, можно ли прогнозировать ожидаемую эффективность промышленной политики за период ее актуальности.

Рассмотрим наиболее важные аспекты преодоления этих сложностей. Как было показано выше, использование кластерного подхода как инструмента промышленной политики позволяет определить спектр отраслей, являющихся объектами этой политики [4]. Причем не только ключевых отраслей на верхнем уровне, но и базовых отраслей нижнего уровня, а также родственных и поддерживающих отраслей среднего уровня. Каждая из указанных отраслей вносит определенный вклад в изменение валового регионального продукта (ВРП), которое может выражаться в изменении:

- объема внутреннего потребления продукции отрасли ( $\Delta P$ );
- объема экспорта продукции отрасли ( $\Delta Ex$ );
- объема импортной продукции (ее снижении), потребляемой данной отраслью ( $\Delta P_{im}$ );
- сальдированного результата внешнеэкономической деятельности данной отрасли ( $\Delta Sr$ );
- объемов производства за счет изменения средней производительности труда в отрасли ( $\Delta PT$ ), обусловленной использованием более прогрессивного оборудования и технологии и сокращением персонала, что вызывает увеличение пособий по безработице и т.п.

Общей для всех указанных изменений проблемой является учет темпов инфляции за весь период актуальности принятых вариантов промышленной политики. Особенно остро эта проблема встает при оценке степени влияния динамики внешнеэкономической деятельности на ожидаемый прирост ВРП в результате реализации промышленной политики. При этом возникает дополнительная проблема оценки влияния динамики курсов валют на ожидаемый прирост этих показателей, которая может быть решена путем использования индексов для пересчета по паритету покупательной способности (индекс Фишера, метод Гири-Камиса). Формула расчета показателя эффективности промышленной политики региона, реализующая разработанные предложения, имеет следующий вид:

$$ER^{PP} = \frac{\sum_{t=1}^T \left[ (\Delta P^t \cdot K_1^t + \Delta Ex^t \cdot K_2^t + \Delta P_{im}^t \cdot K_3^t + \Delta S r^t \cdot K_4^t + \Delta P T^t \cdot K_5^t) \frac{1}{(1+e)^t} \right]}{C_{pr}^0 + \sum_{t=0}^T C_{pp}^t \frac{1}{(1+e)^t} + ITU^T \frac{1}{(1+e)^T}},$$

$$C_{pp}^t = C_{per}^t + C_{NFA}^t + C_{TC}^t + C_{MAef}^t + I_{rb}^t,$$

где  $ER^{PP}$  — показатель эффективности РПП;  $K_i^t$  — индекс для пересчета по паритету покупательной способности;  $C_{pp}^t$  — расходы бюджета региона в периоде  $t$  на реализацию РПП;  $C_{pr}^0$  — расходы бюджета региона на разработку, согласование и утверждение РПП;  $C_{per}^t$  — расходы бюджета региона на кадровое обеспечение реализации РПП в периоде  $t$ ;  $C_{NFA}^t$  — стоимость нефинансовых государственных активов, использованных для реализации РПП в периоде  $t$ ;  $C_{TC}^t$  — транзакционные издержки бюджета на реализацию РПП в периоде  $t$ ;  $C_{MAef}^t$  — затраты бюджета региона на проведение мониторинга и оценки эффективности реализации РПП в периоде  $t$ ;  $I_{rb}^t$  — инвестиции за счет средств бюджета региона, являющиеся частью РПП в периоде  $t$ ;  $C_{pp}^t$  — издержки, связанные с формированием принятого варианта РПП;  $ITU$  — издержки, связанные с подготовкой к базированию РПП на новый технологический уклад;  $e$  — коэффициент дисконтирования;  $t$  — номер года реализации РПП;  $T$  — период актуальности принятого варианта РПП.

Эффективность промышленной политики как федерального, так и регионального уровней оценивается с помощью сбалансированной системы показателей [3], адаптированной к процессам реализации промышленной политики, с помощью которой нематериальные активы, необходимые для разработки и реализации промышленной политики, преобразуются в материальные, в том числе в финансовые результаты.

Таким образом, эффективный механизм промышленной политики региона включает: на этапе разработки — определение перечня отраслей, входящих в кластер, как объектов промышленной политики; на этапе реализации — координацию объектов и субъектов промышленной политики в виртуальной среде; на этапе оценки результатов — измерение эффективности как вклада в изменение валового регионального продукта.

### Список литературы

1. *Тироль, Ж.* Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / Ж. Тироль. — СПб.: Экономическая школа, 1996. — 745 с.
2. *Бабкин, А. В.* Проблемы и направления формирования промышленной политики региона (на примере Санкт-Петербурга) / А. В. Бабкин, А. В. Бахмутская, Т. Ю. Кудрявцева // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2011. — № 4. — С. 27–33.
3. *Бахмутская, А. В.* Формирование системы сбалансированных показателей эффективности бюджетных расходов / А. В. Бахмутская, Т. Ю. Кудрявцева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2010. — № 3 (99). — С. 137–147.
4. *Бабкин, А. В.* Кластерная политика государства: идентификация объекта управления / А. В. Бабкин, А. В. Бахмутская, Т. Ю. Кудрявцева // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 2(32). — С. 51–59.
5. *Воробьев, В. П.* Формирование инновационно-отраслевых кластеров в инновационной системе региона / В. П. Воробьев, В. С. Липатников // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 6. — С. 36–44.

6. Фишер, П. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России / П. Фишер // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — С. 64–71.
7. Хосперс, Г.— Я. Новая Кремниевая долина? Географические кластеры и политика государства / Г.— Я. Хосперс, П. Дероше, Ф. Соте // <http://www.inliberty.ru/library/study/2828>—8.12.2010
8. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2003.— 496 с.
9. Бабкин, А.В. Формирование инновационно-промышленного кластера на основе виртуального предприятия / А.В. Бабкин, С.А. Уткина // Российский научный журнал «Экономика и управление». — СПб.: Изд-во СПб ун-та управления и экономики, 2012. — № 10. — С. 48–51.
10. Бабкин, А.В. Методы оценки экономического потенциала промышленного предприятия / А.В. Бабкин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.— 2013. — № 1–2 (163).— С. 138–148.
11. Hove, N. van den. Cluster Specialisation Patterns and Innovation Styles / N. van den Hove, T. Roelandt, T. Grosfeld // Ministry of Economic Affairs. — The Hague, 1998.

*Статья представлена в научно-редакционный совет 05.11.2013 г.*

## РЕФЕРАТЫ

**УДК 330.354. С. Д. Бодрунов. К вопросу о реиндустриализации российской экономики.**

В статье рассматриваются основные направления реиндустриализации российской экономики как пути выхода из рецессии и формирования базы новой модели экономического роста с учетом мирового опыта. На основе краткого экскурса в государственную политику России делается вывод о приоритете устойчивого экономического роста как фундамента ее стабильности, поддержания ее статуса государства как одного из мировых полюсов влияния. Подчеркивается необходимость увеличения инвестиций в реальный сектор экономики, и прежде всего в машиностроение, в исследование и научные разработки — базовых этапов инновационной деятельности, а также в человеческий капитал. Важная роль отводится мотивации участников процесса модернизации.

*Ключевые слова:* реиндустриализация, деиндустриализация, инновации, модернизация институциональной среды, мотивация.

**УДК 330.354. С. Д. Бодрунов, А. Е. Карлик, М. С. Мейксин, Е. А. Ткаченко. Основные положения Концепции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга на период до 2020 года.** Обоснована необходимость разработки нового варианта концепции развития промышленного комплекса (ПК) Санкт-Петербурга и сформулирована ее цель. Обоснованы приоритетные направления развития экономики СПб. Предлагается базовый сценарий развития ПК, в рамках которого предусмотрены меры поддержки приоритетных отраслей. Рассматриваются механизм реализации Концепции, социально-экономический эффект от выполнения намеченных мероприятий, вопросы кадрового и финансового обеспечения,

## ABSTRACTS

**S.D. Bodrunov. About the re-industrialization of the Russian economy.** This article discusses the main directions of the Russian economy re-industrialization as ways out of recession and the foundation of a new model of economic growth formation based on international experience. As a result of the Russian state policy brief excursion, there is a conclusion about the priority of a sustainable economic growth as the basis of its stability, keeping its state status as one of the main world influential sides. The necessity of investment increase in the real economy is emphasized. First of all, these sectors are mechanic engineering, research and scientific development (as the basic stages of innovation activity) and human capital. A special attention is paid to the motivation of the modernization process participants.

*Keywords:* re-industrialization, de-industrialization, innovations, modernization of the institutional environment, motivation

**S.D. Bodrunov, A.E. Karlik, M.S. Meiksin, E.A. Tkachenko. Main points of industrial complex development Concept in St. Petersburg till 2020.** The necessity of a new version creation of the industrial complex development Concept in St. Petersburg is stated. Its purpose is set. Economic development priorities of St. Petersburg are concerned. The main ideas of industrial complex development are proposed. Within the framework of these ideas there is a support of priority sectors. It is a discussion of the Concept implementation mechanism, social and economic effect of the planned actions, issues of its financial security and staffing, the possible risks of the Concept implementation and ways of overcoming them.

возможные риски реализации Концепции и методы их нейтрализации.

*Ключевые слова:* промышленный комплекс Санкт-Петербурга, концепция развития, стратегический ориентир, приоритеты и индикаторы развития, ресурсное обеспечение.

**УДК 330.34+303.732. Ю. А. Маленков. Закономерности развития систем государственного стратегического управления.** В статье рассмотрены проблемы выявления закономерностей развития систем государственного стратегического управления (СГСУ). Проведен анализ подходов к категории «закономерность» и предложена новая категория — «закономерность в сфере социально-экономического развития». Впервые выявлены закономерности развития СГСУ, включающие закономерности влияния на концепцию СГСУ группы лиц, прекращения развития СГСУ в стабильных условиях и ряд других, которые существенно влияют на эффективность управления развитием.

Указаны причины снижения эффективности СГСУ и возможные пути их устранения. Дан ряд рекомендаций по повышению эффективности развития СГСУ.

*Ключевые слова:* закономерность, система, государственное стратегическое управление, бюрократия, дебюрократизация, развитие, интеллектуальные ресурсы, концепция, кризис, модель, сети.

**УДК 330.3; 330.34; 330.332.01. А. А. Дагаев. Современные проблемы развития инвестиционного потенциала России.** Рассматривается актуальная проблема развития инвестиционного потенциала России. Обсуждаются основные причины, определяющие особую важность решения данной задачи на современном этапе экономического развития, в том числе необходимость повышения темпов экономического роста и производительности труда на основе освоения достижений научно-технического прогресса. Описаны основные факторы, оказывающие влияние на разработку инвестиционных решений по предприятиям, контролируемым государством. Обоснована

*Keywords:* industrial complex of St. Petersburg, the Concept of development, a strategic guideline, priorities and indicators of development, resources' provision.

**Y. A. Malenkov. Laws of development of public strategic administration systems.** In article problems of revealing of laws of development of public strategic administration systems (PSAS) are considered. The analysis of approaches to a category «law» is carried out and the new category «law» in sphere of social and economic development is offered. For the first time laws of development including the laws of influence of a group of persons on PSAS concept, the termination of PSAS development in stable conditions and a number of others which essentially influence public strategic administration are revealed.

The reasons of decrease in PSAS efficiency and possible ways of their elimination are specified. A number of recommendations about increase of efficiency of PSAS development is given.

*Keywords:* law, system, public strategic administration, bureaucracy, debureaucratization, development, intellectual resources, concept, crisis, model, networks.

**A. A. Dagaev. Modern problems of the Russian investment potential development.** The article is devoted to the actual problem of Russia investment potential development. The main factors that determine the particular importance of this problem are discussed. The needs to increase the rate of economic growth and to improve labor productivity through the adoption of advanced technologies are among them. The author describes the main challenges and contradictions which affect government investment decision making in relation to the state owned enterprises. Provision to reduce the state's share in the Russian economy for raising the level of investments

необходимость снижения доли участия государства в экономике России как условие повышения объема инвестиций и выхода на траекторию устойчивого экономического роста.

*Ключевые слова:* экономический рост, инвестиции, страны БРИКС, технологический прогресс, государственные предприятия, институты.

**УДК 338.124.4 (470). Д. А. Мещеряков. Барьеры на пути развития российской экономики (общие проблемы).** В статье проводится классификация барьеров, препятствующих развитию экономики, по ряду признаков. Анализируются институциональные, экономические, структурные, социальные и административные барьеры, сдерживающие развитие национальной экономики в условиях ее модернизации. Автор обращает внимание на то, что успешное решение комплекса задач системной модернизации российской экономики требует огромных усилий, времени, консолидации всех ресурсов и слоев общества для преодоления выявленных барьеров.

*Ключевые слова:* классификация барьеров, признаки классификации, институциональные, экономические, структурные, социальные, административные, торговые барьеры, институты, монополизм, налоги, доходы, предпринимательство, управление, коррупция, модернизация.

**УДК 330.354. С. В. Попова. Теоретические основы современного экономического роста и развития России.** Процессы, происходящие в экономике, характеризуются динамикой, изменчивостью, перепадами конъюнктуры. Каждый этап развития экономической системы основан на определенном типе воспроизводства, который влияет на отраслевую структуру экономики, определяет уровень производства и потребления и динамику экономического роста. Расширенное воспроизводство как основа экономического роста и развития зависит от множества факторов, большинство из которых сегодня не только тормозят, но и блокируют его. Это порождает нерациональность и нестабильность процессов в современной экономике, что

and achieving sustainable economic growth is postulated.

*Keywords:* economic growth, investments, BRIC countries, technological progress, state controlled enterprises, institutions.

**D. A. Mesheryakov. Common problems of barriers in the development of the Russian economy.** The article discusses the general problem of barriers in the economic development. A classification of barriers on several grounds. At the institutional, economic, structural, social and administrative barriers to the development of the national economy in terms of its modernization. The author draws attention to the fact that the successful solution of the complex problems of system modernization of the Russian economy requires a lot of effort, time, resources and consolidation of all walks of life to overcome the identified barriers.

*Keywords:* barrier, the classification of barriers, signs of the classification, institutional, economic, structural, social, administrative, trade barriers, institutions, monopolies, taxes, revenues, business undertakings, governance, corruption, modernization.

**S. V. Popova. Theoretical foundations of the modern economic growth and development of Russia.** The processes occurring in economy can't long stay by static. They are characterized by dynamics, variability and the conjuncture fluctuation. Each stage in the development of the economic system is based on a specific type of reproduction, which affects the industrial structure of the economy, determines the level of production and consumption and economic growth. If we consider the extended reproduction as the basis for economic growth and development, it depends on many factors, most of which, to date, not just retards, but also blocks of its. This creates inefficiencies and instability of processes in the modern

подтверждается множеством противоречий, сопровождающих основные фазы воспроизводства, которые необходимо учитывать при разработке стратегий развития страны.

*Ключевые слова:* цикличность экономики, воспроизводство, экономический рост, противоречия, факторы экономического роста.

**УДК 330.354. В. Б. Сироткин. Совмещение целей и средств при институциональной трансформации экономических систем: проблема «безбилетника» и проблема «принципал — агент».** В результате анализа проблемы совмещения целей и средств институциональных трансформаций предпринята попытка сформулировать реалистичные ожидания затрат и результатов участников при изменении экономических систем. Надзор и принуждение к выполнению новых контрактных обязательств, сопротивление распределительных коалиций и борьба за перераспределение ренты препятствуют достижению ожидаемых целей трансформации экономических систем.

*Ключевые слова:* трансформация, институты, рента, надзор, агент, коалиция.

**УДК 338.26.015:51. А. Е. Карлик, А. В. Евченко. Методологические основы современных прогнозно-аналитических исследований: о комплексных социально-экономических индикаторах регионального развития.** Рассмотрены интегральные показатели, предлагаемые российскими и зарубежными социологами и экономистами для комплексной оценки уровня и качества жизни населения.

*Ключевые слова:* регион, социально-экономическая наука, прогнозно-аналитические исследования, региональный экономический рост, уровень жизни и социальное развитие, комплексные индикаторы общественного развития.

**УДК 332.1. Т. В. Миролюбова. Региональные инновационные кластеры: теоретические подходы и зарубежный опыт.** В статье проведено исследование теорети-

economy, which is confirmed by the existence of a number of contradictions that accompany the main phases of reproduction, that should be considered when elaborating strategies for the development of the country.

*Keywords:* cyclical nature of the economy, reproduction, economic growth, contradictions, economic growth factors.

**V. B. Sirotkin. The combination of targets and means at the institutional transformation of economic systems: the problem of «fare dodger» and the problem of «principal-agent».** As a result of analysis the problem of combination targets and means of institutional transformations the attempt is made to formulate realistic expectations of participants expenditures and results at economic systems transformations. The supervision and compulsion to fulfill new contractual obligations, the opposition of distributional coalitions and the struggle for rent redistributions are the obstacles to realization of expected targets for economic systems transformation.

*Keywords:* transformation, institutions, rent, supervision, agent, coalition.

**A. E. Karlik, A. V. Evchenko. Methodological foundations of modern predictive and analytical research: about the complex social and economic indicators of regional development .** This article deals with the different integral indices proposed by Russian and foreign sociologists and economists for the general integrated assessment of the level and quality of the population life.

*Keywords:* region, social and economic science, expected and analytical researches, regional economic growth, standard of living and social development, complex indicators of social development.

**T. V. Mirolyubova. Regional innovation clusters: theoretical approaches and foreign experience.** In this paper a study of the theoretical approaches to the nature and



ческих подходов к определению сущности и особенностей инновационных кластеров. Представлены основные трактовки и характеристики инновационных кластеров, сформулированные зарубежными учеными; дано авторское определение инновационного кластера. Показана роль региональных органов государственной власти США в становлении и развитии инновационных кластеров в регионе.

*Ключевые слова:* региональные инновационные кластеры, модернизация региональной экономики, региональная инновационная политика.

**УДК 334.012.3. В. А. Плотников, Ю. В. Вертакова. Расширение ресурсных возможностей государственных учреждений профессионального образования на основе института государственно-частного партнерства.** Рассмотрены направления распространения института государственно-частного партнерства, опыт его организации в различных странах, регионах и отраслях. Выявлена специфика их реализации в системе профессионального образования. Установлено, что мировой опыт организации государственно-частного партнерства в сфере образования востребован в российских условиях, где сложилась сложная ситуация с подготовкой кадров.

*Ключевые слова:* инновации, экономика образования, научно-исследовательские работы, профессиональное образование, государственно-частное партнерство, обеспечение кадрами.

**УДК 69.658:65. В. К. Севек. Теоретические и прикладные аспекты идентификации и систематизации признаков развития строительной организации.** Исследованы теоретические и прикладные аспекты выявления и систематизации значимых признаков развития строительной организации. Идентифицированы признаки развития строительной организации, что позволило разработать классификацию признаков развития для обеспечения эффективного управления развитием организации.

characteristics of innovation clusters. Presented the basic definition of innovation cluster, given the author's definition of innovation cluster. Shows the role of regional governments in USA in the development of innovative clusters in the region.

*Keywords:* regional innovation clusters, the modernization of the regional economy, regional innovation policy.

**V.A. Plotnikov, Y.V. Vertakova. Resource capacity increase of state professional educational institutes on the basis of the public private partnership institute.** The ways of the public private partnership institute are concerned. The existing experience of its organization in regional and industrial conditions in different countries is reviewed. The specific characteristics of their implementation in the professional education system are elicited. It is founded that the global experience of public-private partnerships organization in education sphere in demand in Russia because of its difficult situation with the personnel training.

*Keywords:* Innovations, economics of education, scientific research, professional education, public private partnerships, staffing.

**V.K. Sevek. Theoretical and applied aspects of identification and classification of the building organization development features.** The theoretical and applied aspects of identification and classification of the building organization development significantly important features are analyzed. Features of the building organization development are identified. It allowed to create a development feature classification to ensure effective management of the organization's development.

*Keywords:* building organization, development, identification, classification, features of

*Ключевые слова:* строительная организация, развитие, идентификация, систематизация, признаки развития, классификация признаков развития.

**УДК 322.122. А. П. Петров. Социально-критичный кластер как направление модернизации фармацевтической промышленности.** Обосновывается, что кластеры являются особым механизмом модернизации отдельных секторов экономики и повышения качества жизни человека. Выделен новый тип кластерных структур — социально-критичный кластер. Показано, что такие кластеры обладают рядом особенностей, которые определяются трансформацией их генетических признаков: экстерриториальностью; ориентацией на социально-критичные сектора экономики; высоким динамизмом участвующих экономических объектов и интеграцией с другими кластерами; преобладанием кооперации над конкуренцией среди участников кластера; развитостью телекоммуникационного сектора; высокой социальной ответственностью бизнеса; высокой инновационностью, обеспеченной взаимодействием с зарубежными и отечественными технологическими платформами; особым жизненным циклом кластера, определяемым возможностью разворачивания новых направлений развития на любой из стадий жизненного цикла в соответствии с мегатрендами; возможностью перехода специфических активов кластера в стратегические. Рассмотрены основные тренды развития отечественного и зарубежного фармацевтических рынков.

*Ключевые слова:* социально-критичный кластер, отличительные черты, фармацевтический рынок, модернизация, фармацевтическая промышленность.

**УДК 338.984 А. Е. Карлик, Л. С. Белоусова, Е. А. Мигунова. Развитие информационной поддержки планирования на промышленном предприятии.** Статья посвящена проблеме повышения обоснованности планов на промышленном предприятии на базе формирования комплексной системы информационного обеспечения предплановых обоснований

development, the classification of development features.

**A. P. Petrov. Socio-critical cluster as a direction of modernization pharmaceutical industry.** In article that clusters are a special mechanism for the modernization of certain sectors of the economy and improve the quality of human life. Introduces a new type of cluster structures — social-critical cluster. It is shown that these clusters have a number of features that are determined by the transformation of their genetic traits: extraterritoriality, focusing on socio-critical sectors of the economy, high economic dynamism of the participating sites and integration with other clusters, predominance of cooperation over competition among cluster members, the development of the telecommunications sector, a high social responsibility of business, highly innovative, ensuring interaction with foreign and domestic technology platforms; special lifecycle cluster determining the possible deployment of new directions of development at any stage of the life cycle in line with the mega-trends, the possibility of transfer of specific assets in strategic cluster. The main trends in the development of domestic and foreign pharmaceutical markets.

*Keywords:* socio-critical cluster of distinctive features, pharmaceutical market, modernization, pharmaceutical industry.

**A. E. Karlik, L. S. Belousova, E. A. Migunova. Development of information support planning at the industrial enterprise.** The article is devoted to the problem of increasing the validity degree plans at the industrial enterprise on the basis of the formation of a comprehensive system of information provision of pre-plan studies and proper planning, a new conceptual

и собственно планирования; предложена новая концептуальная модель информационной поддержки качества управленческих решений в системе «предплановые обоснования — система планов».

*Ключевые слова:* планирование на предприятии, предплановые обоснования, информация, модель информационного обеспечения предплановых обоснований и планирования, источники и требования к информации.

**УДК 338.462, 32.019.52. С. С. Бодрунова. Медиарынок Великобритании и газетный кризис: стратегии выживания газет в период дигитализации медиапроизводства.** Дается общая характеристика медиарынка Великобритании в начале XXI в. в период кризисов и реструктуризации; рассматриваются различные подходы к его изучению. Подробно излагаются результаты дигитализации — ведущей тенденции на рынке СМИ страны с 1990-х гг.

Анализируются различные варианты выживания «старого» медиарынка в условиях цифровой цивилизации и кризисной экономики и наиболее популярные антикризисные меры. Подробно рассмотрены новые стратегии, проявившиеся в условиях кризиса 2009 г. Особое внимание уделено кейсу «The Guardian»: стратегия максимального вовлечения. Указывается, что опыт британской прессы должен внимательно изучаться и частично применяться в отечественной медиаиндустрии.

*Ключевые слова:* медиарынок Великобритании, кризисная экономика, дигитализация, антикризисные стратегии.

**УДК 338.001.36. М. В. Орлова. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе уровня его финансового и стратегического развития.** В статье рассматривается метод оценки конкурентоспособности предприятия на основе определения его совокупного потенциала. В условиях современной России задача оценки конкурентоспособности является очень актуальной. Совокупный по-

model of information support of the quality of managerial decisions in the system of «pre-plan study — system plans».

*Keywords:* planning at the enterprise, pre-plan planning at the enterprise, pre-plan justification, information, model information support pre-justification and planning, sources and requirements for information, information, model information support pre-justification and planning, sources and requirements for information.

**S.S. Bodrunova. Media market of Great Britain and newspaper crisis: survival strategies of newspapers during media production digitalization.** The general characteristics of the UK media market during the crisis period and reorganization at the beginning of the XXI century are presented. Different approaches to its study are considered. Detailed results of digitalization as the leading trend in the media market of the country since the 1990's are stated.

The various options of the “old” media market survival in the digital civilization and crisis economics as well as the most popular anti-crisis measures are analyzed. There is a detailed review of new strategies emerged during the crisis in 2009. The particular attention is paid to “The Guardian” case: maximum involvement strategy. It is indicated that the experience of the British press should be carefully studied and partially used in the domestic media industry.

*Keywords:* media market of the UK, crisis economics, digitalisation, anti-crisis strategies.

**M. V. Orlova. The enterprises competitiveness assessment on the basis of analysis of the level of its financial and strategic development.** The method of valuation the competitiveness of enterprises based on an assessment of its complex capacity is determined in the article. The question of valuation the competitiveness in today's Russia is very urgent. The total capacity is adequate indicator that

тенциал представляется адекватным показателем, наглядно демонстрирующим положение предприятия на рынке. Для осуществления анализа необходимо: определить комплексный показатель, с помощью которого можно оценить уровень достигнутой предприятием конкурентоспособности; выделить составляющие этого интегрального измерителя и выбрать методы их определения; сконструировать систему и границы показателей, характеризующих уровень достигнутой конкурентоспособности; сформировать алгоритм определения уровня достигнутой конкурентоспособности; разработать методику оценки комплексного показателя.

*Ключевые слова:* конкуренция, потенциал, конкурентоспособность.

**УДК 330.341:504. И. А. Брижань, А. Н. Асаул. Концепция экологически ориентированного антикризисного управления развитием промышленного производства.** Авторами разработана концепция антикризисного развития промышленного производства, позволяющая осуществить качественный переход национального хозяйства к модели устойчивого развития. В рамках концепции определены приоритетные подходы к преодолению выявленных недостатков промышленного производства, учитывающие принципы экологически безопасного природопользования, и основные этапы целесообразного государственного воздействия на развитие промышленного производства.

*Ключевые слова:* промышленное развитие, экологически ориентированное развитие, экологизация промышленности, экоинновации.

**УДК 338.24. М. М. Омаров. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Новгородской области.** В статье рассматривается роль малого предпринимательства в развитии экономики региона и страны, исследован вклад малых предприятий в ВРП Новгородской области по основным видам деятельности. Особое внимание уделено проблемам, сдерживающим развитие малого бизнеса на современном

demonstrates the company's market position. To develop this analysis the following problems should be solved: Identify a complex indicator valuating the level of competitiveness reached now; identify the components of this integral meter and choose the methods of their determination; to design the system and border indicators of the level of the achieved competitiveness; create the algorithm determining the level of competitiveness achieved; develop a methodology to assess the complex index.

*Keywords:* competition, potential, competitiveness.

**I. Bryzhan, A. Asaul. Environmentally oriented anti-crisis management concept of industrial production development.** Authors developed the concept of the anti-crisis development of industrial production that allow to carry out a qualitative transition of the national economy to a sustainable development. There were defined: priority approaches to overcome the identified deficiencies in industrial production, taking into account the principles of environmentally friendly management of natural resources, and the main stages of state influence on industrial production development.

*Keywords:* industrial development, ecologically-oriented development, greening of industry, eco-innovation.

**M. M. Omarov. Problems and prospects of development of small business in the Novgorod region.** The article discusses the role of small business in the economy of the region and the country, investigated the contribution of small enterprises in GRP Novgorod region on core activities. Particular attention is paid to the problems hindering the development of small businesses in the current stage. The author of the ways of their strategic decisions.

этапе. Предложены пути их решения стратегического характера.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, регион, взаимодействие, проблемы бизнеса, управление, устойчивость.

**УДК 334.012.22 А. П. Чегайдак. Функционирование субъекта предпринимательской деятельности как живой системы.** В работе предлагается модель функционирования субъекта предпринимательской деятельности как живой системы, подробно рассматриваются необходимые для этого двадцать подсистем. Анализ функционирования субъекта предпринимательской деятельности как живой системы позволяет определять, анализировать и предупреждать возможные проблемы.

*Ключевые слова:* субъект предпринимательской деятельности, живая система, информация, ресурсы.

**УДК 330.341.2. С. Г. Пьянкова. Особенности формирования институтов развития монопрофильных территорий за рубежом.** Представлены виды, характеристики и особенности функционирования международных институтов развития; рассмотрены антикризисные меры, применяемые за рубежом; предложены источники совершенствования институтов развития в Российской Федерации, в том числе в направлении поддержки монопрофильных городов.

*Ключевые слова:* монопрофильные территории, институты развития, зарубежный опыт.

**УДК 332.14. А. М. Саралидзе, О. А. Доничев. Направления уменьшения дифференциации в развитии регионов на основе инновационной экономической интеграции.** В статье рассмотрены проблемы возрастающей дифференциации социально-экономического развития регионов на примере Центрального федерального округа. Доказывается необходимость рационального сочетания укрепления федеральных отношений и регионализации с децентрализацией в деятельности страны. На основании результатов кластерного анализа показателей функционирования

*Keywords:* small business, region, interaction, problems of business, governance, stability.

**A. Chegaydak. Functioning of entrepreneur subject as a living system.** Suggested in the article is a model of functioning of entrepreneur subject as a living system, taking into consideration necessary twenty subsystems. The analysis of functioning of entrepreneur subject as a living system helps to define, analyze and anticipate possible problems.

*Keywords:* entrepreneur subject, living system, information, resources.

**S. G. Pyankova. Foreign features in the formation of institutions for development of single-industry areas.** The author presents types, characteristics and peculiarities of the international development institutions, are anti-crisis measures in foreign countries, are proposed to improve the sources of development institutions in the Russian Federation, including in the direction of support for single-industry towns.

*Keywords:* single-industry areas, development institutions, foreign countries.

**A. M. Saralidze. O. A. Donichev. The ways of reduction of differentiation in development of the regions on the base of innovative economic integration.** The problems in the increasing differentiation of social and economic development on the example of the Central Federal District were considered in the article. The article points out the need of rational combination of strengthening the rational combination of regionalization and decentralization in activities of the country. Cluster analysis of indicators of the functioning of regions of the district, which was performed, and the

регионов округа и определения причин, способствующих дифференциации, на примере одного из регионов предложены направления преодоления существенных различий в развитии регионов на основе расширения межрегиональной инновационной интеграции в целях формирования единого экономического пространства округа и страны в целом.

*Ключевые слова:* дифференциация развития, регионализация, выравнивание социально-экономического потенциала, кластерный анализ регионов, межрегиональная интеграция.

**УДК 69:341.981. В. Реген. Медиация как специфическая форма самоорганизации в экономике.** Рассматриваются основные понятия и преимущества медиации как формы проявления самоорганизации при разрешении конфликтов [2] применительно к экономике. Излагаются авторские разработки по самоорганизации и подход к методу медиации по модели ПОИСК©.

*Ключевые слова:* медиация, управление конфликтующими сторонами, самоорганизация экономики

**УДК 332. О. В. Забелина, Т. М. Козлова, А. В. Романюк. Состояние и тенденции развития промышленности Тверской области.** В статье рассматриваются современное состояние промышленности Тверской области и ее роль в экономическом развитии региона. Дана характеристика динамики и структуры промышленного производства. Выделены особенности и тенденции развития промышленного производства в регионе, а также проблемы, препятствующие развитию производства в отдельных видах экономической деятельности. На основе построения трендовой модели прогнозируется динамика промышленного производства области. Сделан вывод о том, что для устойчивого экономического роста промышленности Тверской области требуются модернизация экономики региона, активизация инвестиционных и инновационных процессов.

*Ключевые слова:* промышленность, динамика, инвестиции, промышленное производство, трендовая модель.

causes contributing to the differentiation on the example of one of the regions, which were determined, helped us to propose the ways of overcoming significant differences in regional development through increased inter-regional integration of innovation in order to create a single economic space in the region and the country as a whole.

*Keywords:* differentiation of development, regionalization, the alignment of social and economic potential, the cluster analysis of regional, inter-regional integration.

**V. Regen. Mediation special form of self-organization in economics.** The paper deals with the basic notions and benefits of mediation as an out-of-court method of Self-Organisation of settling disputes [2] in industry. The author's concept of mediation using in the Self-Organisation and the SEARCH (ПОИСК©) model is discussed.

*Keywords:* mediation, managing the conflicting parties, self-organization of the economy

**O. Zabelina, T. Kozlova, A. Romanyuk. Condition and tendencies of development of the industry of the Tver region.** The article considers the current state of the industry Tver region and its role in the economic development of the region. The characteristic of dynamics and structure of industrial production. Highlighted features and trends of industrial production in the region. Identified problems impeding the development of production by economic activity. On the basis of construction trend model is forecasted dynamics of industrial production of the region. It is concluded that for sustaining economic growth industry of the Tver region requires modernization of the economy of the region, intensification of investment and innovative processes.

*Keywords:* industry dynamics, investment, manufacturing, trend model.

**УДК 334.021. А. В. Бабкин, А. В. Бахмутская, Т. Ю. Кудрявцева. Разработка эффективного механизма промышленной политики региона.** В статье рассматривается модель промышленной политики региона, основанная на принципах системного подхода и комбинировании общесистемной и селективной промышленной политики, учитывающая факторы, влияющие на конкурентоспособность промышленности региона. Подробно рассмотрены отдельные аспекты разработанного механизма промышленной политики региона: определение и координация объектов промышленной политики и оценка эффективности реализации разработанных мероприятий. Проанализирована структура развитого промышленного кластера как основного объекта промышленной политики и предложен эффективный механизм координации предприятий промышленного кластера в виртуальной среде.

*Ключевые слова:* промышленная политика региона, промышленный кластер, виртуальное предприятие, эффективность промышленной политики.

**A.V. Babkin, A.V. Bakhmutsкая, T.Y. Kudryavtseva. Developing effective mechanism of regional industrial policy.** The article discusses the model and mechanism of industrial policy in the region. Model of industrial policy in the region, based on the principles of a system-wide approach and combining and selective industrial policies, as well as take into account the factors affecting the competitiveness of the industry in the region. Discussed in detail some aspects of the developed mechanism of industrial policy in the region: the definition and coordination of industrial policy and performance evaluation of the implementation of measures of industrial policy. Analyzed the pattern of development of industrial clusters as the main object of industrial policy and proposed an effective mechanism for the coordination of industrial enterprises cluster in a virtual environment.

*Keywords:* industrial policy in the region, the industrial cluster, the virtual enterprise, the effectiveness of industrial policy.

