

ВЕСТНИК

факультета управления СПбГЭУ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 3 (ч. 1)
2018



Учредитель журнала – ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

Издатель журнала: Факультет управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Редакционная коллегия:

Максимцев И.А. – доктор экономических наук (Россия); **Горбашко Е.А.** – доктор экономических наук (Россия); **Федосеев И.В.** – доктор экономических наук (Россия); **Бездудная А.Г.** – доктор экономических наук (Россия); **Бутан Ян Мульер** – Ph.D. (Франция); **Дюкло Николая Луи** – Ph.D. (Франция); **Карлик А.Е.** – доктор экономических наук (Россия); **Миллер А.Е.** – доктор экономических наук (Россия); **Омаров М.М.** – доктор экономических наук (Россия); **Пашковская И.Н.** – доктор педагогических наук, (Россия); **Потемкин В.К.** – доктор экономических наук (Россия); **Саакян А.К.** – доктор социологических наук (Армения); **Трифопова Н.В.** – кандидат экономических наук (Россия); **Шматко А.Д.** – доктор экономических наук (Россия); **Яновская О.А.** – доктор экономических наук (Казахстан); **Юдин Д.С.** – ответственный редактор (Россия).

«Вестник факультета управления СПбГЭУ» зарегистрирован как самостоятельное средство массовой информации в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) (свидетельство о регистрации средства массовой информации ЭЛ № ФС 77-68585.)

Периодичность издания – 2 номера в год.

Все номера журнала находятся в свободном доступе на сайте: vf.u.neccon.ru

Адрес редакции: 191002, г. Санкт-Петербург, ул. Марата д.27, ауд. К-603.

Телефон редакции: (812)312-72-32.

e-mail: science_DU@uneccon.ru

Содержание

Приветственное слово главного редактора	3
Раздел I. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	4
Азими́на Екатерина Валерьевна	
Переход к инновационной экономике как осознанная необходимость	4
Бабаков Александр Владимирович, Саулин Александр Дмитриевич	
Сбалансированная система показателей как инструмент повышения качества управления и конкурентоспособности монополий	11
Борейшо Алексей Анатольевич, Цветков Алексей Николаевич	
Оценка качества менеджмента: комплексность подхода	17
Бурылов Василий Сергеевич, Виноградов Леонид Викторович	
Роль науки и образования в повышении конкурентоспособности предприятий автосервиса	23
Гасанов Гейдар Сардар оглы, Гусейнова Рена Шикар гызы	
Роль интеллектуального капитала в создании эффективной стратегии деловой организации	26
Горбашко Елена Анатольевна	
Повышение качества образования в контексте диалога европейского и евразийского сотрудничества	31
Данченко Лариса Александровна, Мхитарян Сергей Владимирович	
Формирование аналитических компетенций маркетолога в программах ДПО	36
Залевская Анна Анатольевна	
Воспроизводство кадровых ресурсов в условиях цифровой экономики	40
Зотова Татьяна Сергеевна, Мирошниченко Марина Александровна	
Повышение качества – вектор конкурентоспособности организации в условиях цифровой экономики	45
Ивашкин Георгий Андреевич, Полухович Вячеслав Валерьевич	
Применение методов мотивации управления качеством на малом предприятии	49
Киселева Альбина Мусаевна, Самодинский Кирилл Александрович	
Кластерные проекты в системе государственно-частного партнерства как инструмент развития цифровой экономики	53
Краснова Ольга Николаевна	
Формирование конкурентных преимуществ в гостиничном бизнесе Казахстана	58
Куганов Виктор Германович	
О современных перспективах развития промышленности	61
Леонов Александр Иванович	
Цифровые технологии как фактор конкурентоспособности в аспекте зрелости маркетинговой среды	66
Леонов Сергей Андреевич	
Применение принципов цифровой экономики в процессах менеджмента качества на предприятии	71
Макаровская Анна Ивановна, Семченко Анжелика Ахмеджановна	
Системы критериальной оценки показателей качества в сфере услуг	77
Плешакова Елена Юрьевна, Тозикова Мария Александровна	
Взаимосвязь средств реализации методов управления качеством и организационными потенциалами	83
Рахаев Валерий Александрович, Рахаев Василий Валерьевич	
Работа банков с проблемной задолженностью в условиях цифровой экономики	87
Розанова Стелла Константиновна, Стефанова Татьяна Геннадьевна	
Генезис категории качества с древнейших времен до цифровой экономики	93

Самраилова Екатерина Константиновна	
На пути к цифровой экономике	97
Скрипко Лариса Евгеньевна	
Аудиты систем менеджмента: проблемы и современное состояние	102
Четыркина Наталья Юрьевна	
Инновационные подходы к управлению образованием – основа обеспечения конкурентоспособности России	107
Erlantz Allur, Iñaki Heras-Saizarbitoria, Olivier Boiral	
The Adoption of the ISO 9001 Standard for Quality Management and its Impact on Competitiveness: Empirical Findings and Discussion	110
Раздел II. Власть, наука, бизнес: опыт, проблемы и перспективы взаимодействия	123
Андреева Алла Викторовна, Генг Варвара Антоновна	
Некоторые рекомендации по привлечению работодателей к реализации основных образовательных программ бакалавриата (на примере ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет»).....	123
Анопченко Татьяна Юрьевна, Мурзин Антон Дмитриевич	
Анализ зарубежного опыта государственно-частного партнерства применительно к регионам России.....	128
Арутюнян Армен Ашотович, Ермакова Мария Юрьевна	
Взаимодействие университетов с малым и средним бизнесом: построение эффективных связей	132
Васильева Наталья Владимировна	
Взаимодействие власти и бизнеса в жилищно-коммунальной сфере	136
Воронина Вера Михайловна, Дубинин Иван Валерьевич	
Государственно-частное партнерство: сущность и основные формы	141
Гармасар Ольга Александровна, Иванова Марина Вячеславовна	
Влияние комплаенс-расходов по уплате налогов на инновационное развитие	147
Гончарова Маргарита Сергеевна	
Исследование методов оценки эффективности в строительстве.....	152
Григорьев Константин Андреевич, Щетинина Дарья Сергеевна	
Развитие молодежной политики на современном этапе в России.....	156
Дворянов Сергей Владимирович, Платонов Анатолий Михайлович	
Проблемы формирования управленческих инноваций в организациях инвестиционно-строительной сферы	159
Дергаль Пётр Петрович, Забалуева Дарья Алексеевна	
Конфликты между партнерами в бизнесе	164
Дрогобыцкий Иван Николаевич	
Реструктуризация экономической науки.....	171
Ковалевская Ольга Сергеевна, Чекулаева Мария Сергеевна	
Формирование договорной цены на строительную продукцию ООО «СтройПоставка».....	177
Колмаков Владимир Владимирович	
Направления перспективных исследований в целях обеспечения инновационной динамики регионального имущественного комплекса	181
Любарская Мария Александровна, Цуркан Марина Валериевна	
Возможности и ограничения реализации проектного подхода в системе публичного управления	185
Максимов Сергей Николаевич	
Состояние и проблемы использования земельного комплекса Санкт-Петербурга	190
Муртазина Анастасия Сергеевна, Цветкова Галина Сергеевна	
Основные субъекты, формирующие ключевые компетенции региона.....	194

Мягих Алёна Александровна	
Проблемы развития интеллектуального потенциала Российской Федерации	200
Николихина Светлана Анатольевна, Половникова Надежда Анатольевна	
Особенности развития строительного бизнеса в России	206
Салимьянова Индира Гаязовна	
Цифровая экономика как ключевое направление четвертой промышленной революции.....	211
Силкина Галина Юрьевна, Шевченко Светлана Юрьевна	
Капитал общественной приемлемости как инструмент управления процессами интернационализации бизнеса	216
Титова Александра Викторовна	
Особенности рефлексивного управления	221
Торцев Алексей Михайлович	
Взаимодействие власти, науки и бизнеса в управлении рыбными ресурсами.....	226
Федосеев Игорь Васильевич	
Власть, высшая школа и бизнес: новые горизонты совместной работы (сквозь призму инженерной экономики)	231
Юденко Евгений Анатольевич, Юденко Марина Николаевна	
Институциональные проблемы взаимодействия малого бизнеса и государства в строительстве	236

Раздел III. Развитие инновационной деятельности и инжиниринга на микро- и мезоуровнях в условиях цифровой экономики..... 242

Бездудная Анна Герольдовна, Трейман Марина Геннадьевна	
Инновационные подходы к использованию денежных единиц «биткоин» в экономической деятельности предприятий	242
Бездудная Анна Герольдовна, Фраймович Денис Юрьевич	
Влияние межтерриториальной дифференциации ресурсного обеспечения на результаты инновационного воспроизводства в РФ	247
Бездудная Анна Герольдовна, Холодная Анна Константиновна	
Оценка воздействия инвестиционных диспропорций на уровень устойчивости территориального развития	252
Беркович Виктория Михайловна	
Трансфер инновационных технологий в условиях цифровой экономики.....	257
Божко Леся Михайловна	
Система альтернативных подходов к управлению организационными изменениями.....	260
Воронов Александр Александрович	
Аналитические модели и методы менеджмента качества устойчивости жизненного цикла продукта	265
Мирошниченко Марина Александровна, Гаджиев Ислам Артурович	
Логистический менеджмент в цифровой экономике как IT-платформа для задач инновационного, сбалансированного развития и эффективного использования единой транспортной инфраструктуры.....	271
Герасимов Борис Никифорович	
Исследование и развитие теории управления экономических систем типа «организация»	274
Герасимов Борис Никифорович	
Моделирование процесса управления карьерой менеджеров организации	280
Горобцова Любовь Петровна, Цыганков Игорь Сергеевич	
Проблемы и перспективы образования в условиях цифровой экономики	284
Ермоленко Владимир Валентинович, Ланская Дарья Владимировна	
Концептуальные основы содержания деятельности инновационных экосистем	289

Зинчик Наталья Сергеевна	
Внедрение цифровых технологий на предприятиях ОПК как драйвер развития экономики Санкт-Петербурга	294
Коряков Алексей Георгиевич	
Трансформация систем управления технологическими процессами на предприятиях российского химпрома в условиях перехода к цифровой экономике	298
Лыскова Ирина Ефимовна	
Идея эволюции личности в аспекте современного реинжиниринга человеческих ресурсов (к вопросу о научном наследии Н.И. Пареева и П.А. Сорокина)	302
Миллер Александр Емельянович, Реутова Татьяна Ивановна	
Организационно-экономическая модель технологизации предприятий обрабатывающей промышленности	308
Панченко Антон Николаевич, Яковленко Анастасия Егоровна	
Особенности и требования к менеджменту инфраструктуры инновационной экосистемы	312
Пискун Елена Ивановна, Хохлов Владимир Владимирович	
Оценка функционирования структурного подразделения производственно-экономической системы	317
Полосков Станислав Сергеевич	
Пути совершенствования инновационной деятельности на предприятиях судостроения	325
Растова Юлия Ивановна	
Формирование состава совета директоров современной корпорации	329
Румянцева Татьяна Валерьевна	
Повышение международной конкурентоспособности российских предприятий в условиях цифровой экономики	334
Смирнов Роман Валентинович, Юдин Дмитрий Сергеевич	
Развитие системы управления предпринимательской структурой в рамках партнерского взаимодействия с контрагентами	339
Смирнова Александра Валерьевна, Чечина Оксана Сергеевна	
Применение концепции стратегического управления в коммерческой деятельности предприятий	341
Шленчак Елена Григорьевна	
Актуальные вопросы развития инноваций в условиях цифровой экономики	345
Яровой Денис Олегович	
Воздействие внешних факторов на применение механизмов усиления контроля публичной компании	350
Раздел IV. Международные аспекты развития инновационных кластеров	355
Алексанков Андрей Михайлович, Голохвастов Дмитрий Владимирович	
Международный образовательный кластер как система трансляции компетентностных смыслов рыночным агентам	355
Антонюк Андрей Владимирович	
Перспективы Telegram на основе странового анализа аудитории	359
Бондаренко Елизавета Сергеевна, Вострикова Ирина Юрьевна	
Проекты КСО в сфере IT-бизнеса (SAP, NEC)	363
Власова Марина Сергеевна	
Инновационные экосистемы как фактор экономической безопасности России	367
Власова Марина Сергеевна, Степченкова Ольга Сергеевна	
К вопросу о развитии системы мониторинга технологической безопасности России в условиях формирования инновационных кластеров	371
Голубкова Наталья Александровна	
Роль корпоративной социальной ответственности в деятельности энергетических компаний	375

Гришков Владимир Фёдорович, Кроливецкий Эдуард Николаевич	
Инновационные кластеры как основа укрепления конкурентных преимуществ и экономического роста предприятий	378
Громов Владислав Вячеславович	
Реализация стратегии интеграции и обеспечения экономической безопасности предпринимательских структур	382
Добрусина Маргарита Ефимовна, Шумар Михаил Сергеевич	
Организация международной молодежной мобильности в современном обществе	385
Золин Марат Иванович	
Реализация инноваций в агропромышленных кластерах как механизм развития биоэкономики	389
Ковалева Анна Сергеевна, Эпштейн Михаил Залманович	
Организация инновационных региональных кластеров международного значения в Санкт-Петербурге	394
Королев Виктор Иванович	
Механизмы образования и развития инновационных кластеров в зарубежных странах	399
Крылова Марина Борисовна	
Особенности оценки кросс-культурной компетентности сотрудников организации в инновационных кластерах	404
Кузьмина Анна Дмитриевна	
Привлечение иностранных специалистов для работы на территории инновационных кластеров в РФ	409
Лёвкина Вера Владимировна	
Мировой опыт финансирования инновационной деятельности субъектов экономики	413
Лукашевич Михаил Леонидович	
Факторы выбора стратегий интернационализации инновационных малых и средних предприятий	419
Михов Олег Михайлович, Хутиева Елена Сергеевна	
Формирование образовательного кластера как основа стратегического развития региона	424
Мороз Вадим Николаевич	
Международные инновационные кластеры и их роль в трансфере технологий	428
Николаева Арина Александровна, Русакова Ирина Витальевна	
Кластерная политика	433
Pokrovskaja Nadezhda, N., Wei Feng	
Easternisation of Innovative Growth: China-Russia Infrastructure Development	436
Pokrovskaja Nadezhda, N., D'Ascenzo Fabrizio	
Digitizing responsibility: the regulation approach for aggregating business	441
Прошкина Александра Сергеевна, Трифонова Наталья Викторовна	
Устойчивое развитие региональных кластеров: опыт Финляндии	445
Рогова Ирина Николаевна	
Сравнительный анализ отдельных аспектов процесса кластеризации в РФ и зарубежных странах	449
Хидирбегишвили Нино Владимировна, Челидзе Медея Элишуковна	
Современное состояние и перспективы развития рынка ценных бумаг Грузии	453
Эпштейн Михаил Залманович	
Идентификация индустриальных кластеров в условиях глобализации	459

Приветственное слово главного редактора



Уважаемые коллеги!
Дорогие друзья!

Представляем Вашему вниманию материалы, включенные в третий номер журнала «Вестник факультета управления СПбГЭУ». В основе данного выпуска – материалы дискуссий и круглых столов в рамках XIII Международной научно-практической конференции «Современный менеджмент: проблемы и перспективы» (26–27 апреля 2018 года).

Конференция ежегодно проходит под эгидой Евразийской ассоциации университетов. Организаторы научного мероприятия: Комитет по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургский государственный экономический университет. Конференция дает импульс развитию единой евразийской научно-практической площадки для конструктивного профессионального обсуждения широкого круга теоретических проблем управления и лучших практик менеджмента в различных функциональных областях и сферах деятельности.

В работе конференции традиционно принимают участие руководители вузов, предприятий и организаций, ученые, преподаватели вузов и научных учреждений как из различных регионов России, так и из множества других стран, что обеспечивает международный характер мероприятия.

Основным направлением научных дискуссий на конференции в этом году стали цифровые технологии, их использование в различных сферах экономики, науки и бизнеса. Цифровые технологии развиваются быстро, в них взаимодействуют многие механизмы: появляются не только новые технологии, но и новые бизнес-модели, новые способы взаимодействия участников рынка, новые формы конкуренции, новые компетенции. В докладах и выступлениях участников конференции в рамках заданного тренда рассматриваются проблемы теории и практики управления, направления развития современного управленческого знания, а также инновационные образовательные технологии подготовки менеджеров. Надеемся, что предложенные материалы смогут не только показать имеющиеся достижения в науке и экономике применительно к проблемам развития цифровых технологий и построения на их основе экономики нового формата, но и изучить и сформировать тренды фундаментальных и прикладных исследований, направленных на создание прорывных научных результатов в этой сфере.

С уважением,

И.А. Максимцев,
д.э.н., профессор, ректор СПбГЭУ,
главный редактор журнала

Раздел I
Управление качеством
и повышение конкурентоспособности
в условиях цифровой экономики

УДК 65.01

Азими́на Екатерина Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПЕРЕХОД К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ
КАК ОСОЗНАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Аннотация. В статье в результате аналитического и библиографического исследования формализована структура факторов, определяющих специфику современного этапа развития экономики: – внутренние (экономические); – внешние (демографические, социальные, политические, экологические, технологические), и разработана модель влияния указанных факторов на эффективность хозяйствования, показывающая, что для ее поддержания и повышения необходим переход к инновационной парадигме экономического развития.

Ключевые слова: инновационная парадигма экономического развития, управленческие инновации, макроэкономические факторы, эффективность хозяйствования.

Azimina Ekaterina, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

TRANSFER TO THE INNOVATION ECONOMY
AS AN OBJECTIVE TREND

Abstract. There is the structure of the main factors of the modern economy development formalized in the article. These factors are internal economic factors, external: demographic, social, political, ecological, technological. There is the model describes how these factors influence the efficiency of the economy. Based on that there is a conclusion that for maintaining and improving of the efficiency the transfer to the innovation economy is needed.

Keywords: innovation paradigm of economic development, strategic development, management innovations, macroeconomic factors, economy efficiency.

Целевой функцией доминирующей в мире модели хозяйствования является рост [1]. Именно эта идея движет развитие мировой торговли, процессы глобализации и концентрации, лежит в основе структурных сдвигов в экономике. На базе принципа роста во всех современных моделях оценки стоимости отдельных бизнес-единиц – компаний, корпораций, холдингов и т.д. (далее – предприятий) лежит оценка будущих денежных потоков и прибыли. То есть

потенциал роста бизнеса является главным и общепризнанным мерилем успеха, часто более важным, чем текущая рентабельность инвестированного капитала.

Очевидно, что в такой системе целеполагания поиск источников роста, стимулирование их формирования является главной задачей, стоящей перед предприятием [2]. К концу второй половины XX века благодаря формированию необходимых международных институтов, регулирующих правила международной торговли (WTO, WorldBank) и обеспечивающих необходимые механизмы перетока капитала (IMF, IFC, EBRD), были запущены процессы глобализации и мирового разделения труда [5]. Процесс глобализации включает следующее: усреднение потребностей людей по всему миру, сокращение или даже утрата национальных черт в потреблении, урбанизацию, так как новые производства требуют рабочих рук, которые прибывают из сельскохозяйственных районов, выделение рекламной деятельности в отдельную мощную отрасль мировой системы хозяйствования. Возможности, предоставленные глобализацией на многие годы, обеспечили потребности международного капитала в экономическом росте. При этом понятно, что, как и любой другой источник, эти возможности не бесконечны. Рост производства вызывает дефицит инфраструктуры, ресурсов и как следствие рост затрат, до тех пор пока эти затраты не выравниваются с уровнем затрат в странах, откуда мигрирует в поисках роста международный капитал. Одновременно с этим в этих странах нарастают негативные последствия от снижения занятости и выпадения налоговых доходов, формируя протестные настроения по отношению к глобализации даже в англо-саксонских странах, игравших главную роль в ее формировании. В качестве иллюстрации данного тренда можно привести Brexit в Великобритании, новый экономический и политический курс США. Как аргументированно отметил глава Мирового экономического форума Клаус Шваб, «глобализация спасла больше миллиарда человек от нищеты, но в существующей форме она больше не отвечает своим целям» [9].

Характерной чертой современного экономического развития является становление и развитие «экономики долга», под которой понимается экономика, важным фактором роста в которой является рост всех видов финансового долга: государственного долга, долга домохозяйств и долга бизнеса. По данным Института международных финансов (IIF) на начало 2017 года, совокупный мировой долг составлял 327% мирового совокупного Валового Внутреннего продукта (ВВП) и в течение 2017 года увеличился на 16 трлн. долларов до 230 трлн. долларов (7,5%), что говорит о продолжении тренда роста долговой нагрузки. Ученым, работающим в области макроэкономики и политической экономии, еще предстоит подробное изучение этого тренда и выработка возможных сценариев его развития. На сегодняшний момент с уверенностью можно лишь сказать, что в случае какой-либо значимой корректировки совокупной суммы долга неизбежна аналогичная корректировка активов, задействованных в мировой экономике, что создает дополнительные риски для экстенсивной модели роста.

Еще одной важной тенденцией развития современного экономического уклада является развитие экономики совместного потребления (sharing economy) или потребления без владения, которое стало возможным благодаря развитию интернета в рамках которого, продавец (арендодатель, предоставляющий вещь во временное пользование) и покупатель (арендатор, берущий вещь во временное пользование) имеют возможность эффективно осуществить поиск друг друга. В целом становление нового типа экономических отношений предоставляет широкие возможности для роста тех, кто инвестирует в их развитие, одновременно, оказывая значительное негативное воздействие на эффективность традиционной экономики, построенной на производственных отношениях и потреблении через владение, через снижение спроса на товары, совместное потребление которых возможно, давление на их цену.

Помимо рассмотренных выше изменений, характеризующих современный этап развития экономики, необходимо рассмотреть влияние внешних по отношению к системе экономических отношений факторов.

Структура внешних факторов, предопределяющих развитие мировой экономики на современном этапе, представлена на рис. 1.

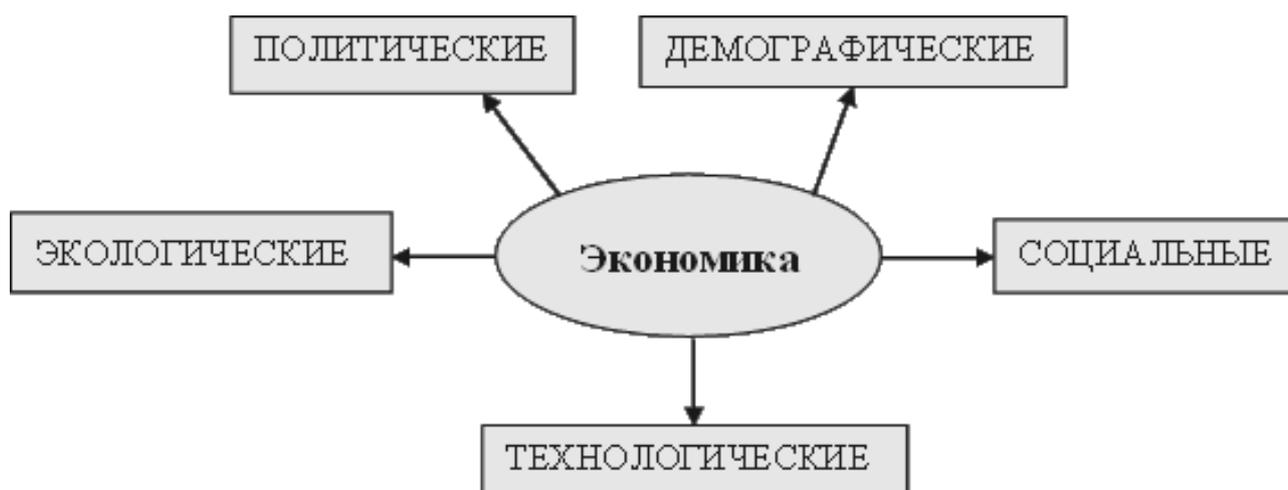


Рис. 1. Структура факторов, определяющих развитие мировой экономики на современном этапе

Демография. С точки зрения влияния демографии на эффективность экономики это означает, что при росте общего числа потребителей будет иметь место существенное снижение средней покупательной способности.

Политика. Основываясь на карте топ глобальных рисков и их динамике, представленных в [11, с. 5] можно сделать вывод: современный этап развития мировых политических процессов характеризуется возрастанием напряженности, увеличением территорий, охваченных международными конфликтами, усилением рисков террористических атак. В 2017 году к указанным трендам добавилась новая, наибольшую обеспокоенность из всех вызывают Соединенные Штаты, которые в настоящее время, под руководством Президента До-

нальда Трампа стремятся создать для себя новую глобальную роль. Результатом взаимодействия указанных факторов является нестабильность спроса в первую очередь на товары B2B сектора из-за различного вида политических ограничений экономического взаимодействия, неустойчивости кооперационных связей, возросшие риски потери бизнеса. Для России обозначенное влияние политики на экономическое развитие усугубляется конфликтом с соседней Украиной и санкционным режимом.

Новые технологии, ускорение научно-технического прогресса. Значимость этой группы факторов подтверждается уже тем, что для ее обозначения в научной и научно-практической дискуссии устойчиво используется оборот «промышленная революция». Несмотря на то, что среди ученых нет единого мнения о том, какая она по счету, Джереми Рифкин пишет о третьей промышленной революции [4]; в отечественной литературе с подачи С.Ю. Глазьева укрепился термин «шестой технологический уклад» [3]; наиболее популярным является мнение о четвертой промышленной революции [7, 8]. На основе анализа баз данных, отчетов и исследований «Мирового банка», WEF [10], отчета об основных технологических трендах компаний Делойтт, Gartner, материалов Accenture и BCG Group и научных публикаций, указанных выше, а также обобщающих публикаций отечественных и зарубежных ученых, была составлена таблица основных технологических трендов, оказывающих значимое влияние на развитие экономики (табл. 1).

Экология. Данная группа факторов играет и в перспективе будет играть все более ощутимую роль в поддержании стабильности экономического развития. Так, если до 2011 года в топ-5 наиболее крупных глобальных рисков по вероятности и величине не входило ни одного риска, связанного экологией, то в 2017 году 2 из 5 наиболее вероятных и 3 из 5 наиболее значимых риска были обусловлены экологическими факторами. Наиболее значимыми трендами этой группы являются: изменение климата, учащение природных катаклизмов, истощаемость основных природных ресурсов и удорожание их добычи, истощение сельскохозяйственных земель в результате агрессивного землепользования, экспоненциальный рост величины отходов жизнедеятельности и связанное с этим загрязнение поверхности Земли, воды и атмосферы.

Социальные факторы. В качестве наиболее значимого фактора в научных и публицистических публикациях упоминается рост социального неравенства, подтвержденный данными статистики OECD «How's life? 2017» [10], коммуникационный переворот, все большее преобладание виртуального общения через социальные сети, трансформация которых в основу экосистем, образует новую организационную структуру бизнеса, все большее преобладание виртуального общения, доступность контакта с потребителем, в том числе и для рекламного воздействия, формирование прозрачного информационного пространства на базе Интернета, в котором большая часть фактов, информации, знаний является общедоступным, что, с одной стороны предъявляет высокие требования к прозрачности и этически нормам деятельности, с другой, порождает проблему защиты интеллектуальной собственности и киберпреступность.

**Ключевые технологические тренды и механизм их влияния
на эффективность хозяйствования**

№ п/п	Технология	Краткое описание	Механизм влияния
1	3Д-печать	Новый способ производства с использованием широкого спектра материалов, включая биоматериалы	Новые области производства, персонификация продукта, сокращение инновационного цикла за счет упрощения прототипирования, снижение потерь и отходов
2	Искусственный интеллект и роботизация	Создание машин, которые могут выполнять не только трудовые операции, но и комплексные бизнес-процессы, принимать решения	Снижение переменных и постоянных расходов, высвобождение человеческих ресурсов, проблема глобальной занятости
3	Биотехнологии	Генная инженерия, синтетическая биология и пищевая промышленность	Сокращение дефицита ресурсов и продуктов сельского хозяйства, риски непрогнозируемых изменений физиологии и психологии людей
4	Энергетика из возобновляемых источников на базе интернет	Производство, накопление, оптимальное распределение и беспроводная логистика энергии от возобновляемых источников	Снижение рисков истощаемости углеводородов, снижение дефицита энергии и энергозатрат, сокращение негативного воздействия на экосистему Земли
5	Блокчейн	Технология фрагментированного хранения информации, обеспечивающая ее целостность и безопасность	Сокращение транзакционных издержек, снижение рисков злоупотребления информацией
6	Интернет вещей (ИОТ) и новые формы компьютеризации	Системы автоматизированного сбора с помощью сенсоров, хранения и обработки больших объемов информации с помощью суперсовременных компьютеров, квантовых и биологических методов компьютеринга	Повышение скорости и качества принятия решений, снижение транзакционных издержек
7	Виртуальная реальность	Воссоздание с помощью компьютера реального или вымышленного мира в исследовательских, экспериментальных и потребительских целях	Повышение качества принимаемых решений, экономичные способы удовлетворения личностных потребностей человека

На основе анализа структуры и влияния основных тенденций мирового развития на экономику хозяйствования была разработана факторная модель развития экономики на современном этапе, приведенная на рис. 2.

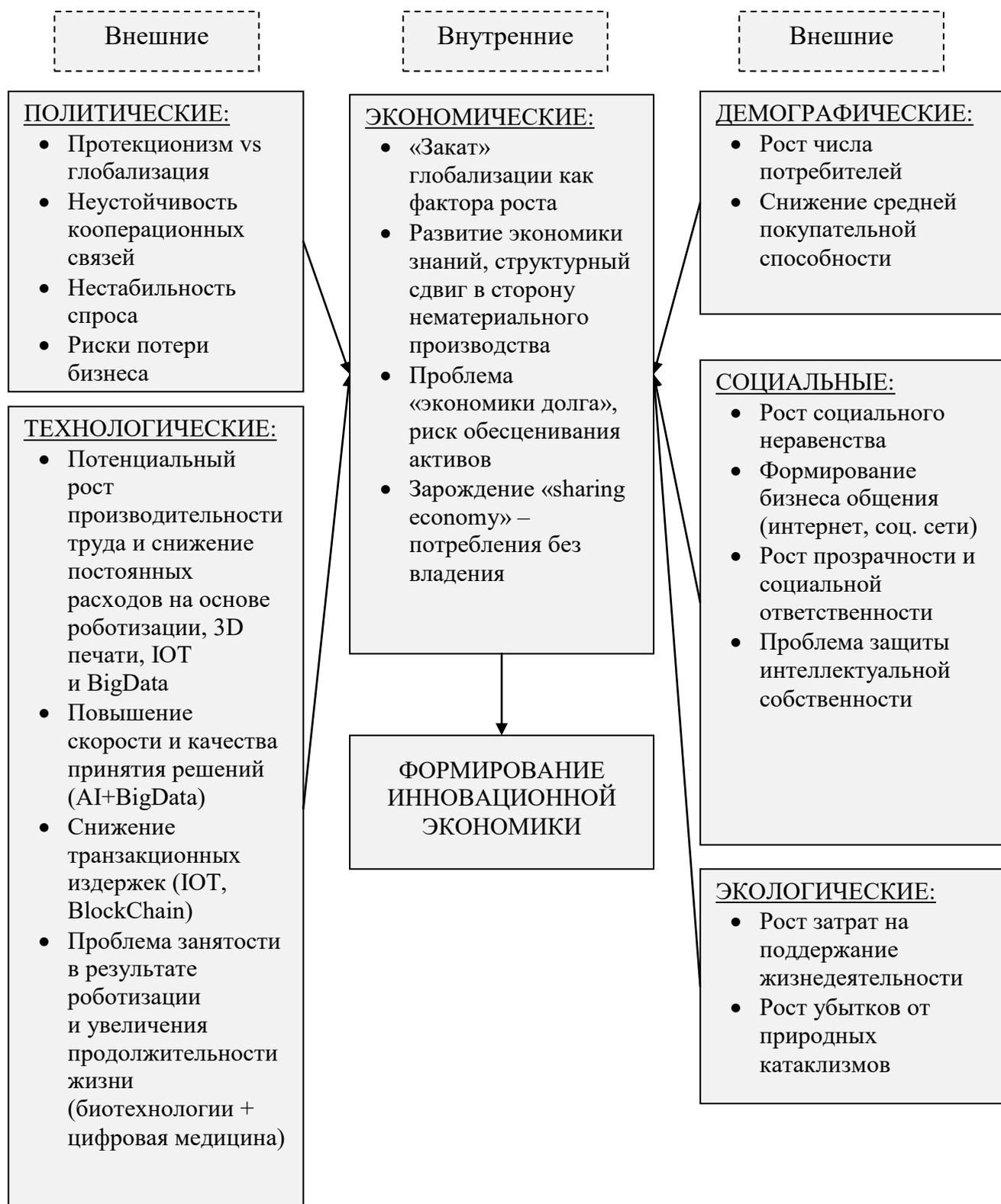


Рис. 2. Модель влияния основных факторов на развитие экономики на современном этапе

Как видно из табл. 1, большинство факторов оказывает негативное воздействие как на возможности роста, так и на эффективность существующей модели корпоративного капитализма. Как справедливо отмечает Дж. Рифкин, производительность, как основной драйвер роста в мире стагнирует уже более 15 лет. Относительно последствий влияния описанных выше тенденций на экономики развивающихся стран, включая Россию, следует дополнительно отметить снижение темпов инвестиций, недостаток капитала в финансовом и реальных секторах экономики, заградительные процентные ставки, возрастающую турбулентность в банковском секторе и, как следствие, рецессию. При этом факторы-возможности для их реализации требуют изменения данной модели и перехода к инновационной экономике, развитие и рост в которой реализуются через инновации: выпуск новой продукции, применение новых технологий и материалов, использование новых методов управления и способов организации. Так, Г. Хемел прямо пишет, что «инновации есть единственный источник создания стоимости в долгосрочной перспективе» [6, р. 10].

Рассмотренные вызовы современного развития мирового сообщества определили становление инновационной экономики как нового типа экономики, основанного на применении достижений науки и техники для производства и распределения товаров и услуг, соответствующих новым потребностям.

Список литературы

1. *Азимина Е.В.* Актуальные проблемы формирования управленческих инноваций в организации // Наука и бизнес: пути развития. 2016. №12(66). С. 90–94.
2. *Азимина Е.В.* Роль инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса // Известия СПбГЭУ. 2014. 6(90). С. 107–113.
3. *Глазьев С.Ю.* Новый технологический уклад в современной экономике // Международная экономика. 2010. №5. С. 5–27.
4. *Рифкин Дж.* Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина нон-фикшн, 2017. 410 с.
5. *Bhagwati, J.* In defense of Globalization. Oxford University Press, 2007.
6. *Hamel, G.* What matters now: How to win in a world of relentless change, ferocious competition, and unstoppable innovation // John Wiley & Sons. 2012
7. *Kagermann, H.* Industrie 4.0 in a Global Context: Strategies for Cooperation with International Partners (acatech STUDY) / *Henning Kagermann, Reiner Andrel, Jurgen Gausemeier, Gunter Schuh, Wolfgang Wahlster* (Eds.). Munich, Helbert Ultz. Verlag, 2016.
8. *Swab, K.* The Fourth Industrial Revolution. New York: Crown Publishing Group, 2017.
9. <https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018>: Отчет по результатам Всемирного экономического форума 2018.
10. http://www.oecd-ilibrary.org/economics/how-s-life-2017_how_life-2017-en: Официальный сайт электронной библиотеки Организации экономического сотрудничества и развития.
11. <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2017/>: Отчет по результатам Всемирного экономического форума 2017.

УДК 656

Бабаков Александр Владимирович
ООО «Газпром трансгаз Москва»
Саулин Александр Дмитриевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОНОПОЛИЙ

Аннотация. Рассматривается возможность применения сбалансированной системы показателей в управлении газотранспортными компаниями, занимающими монопольное положение на рынке, с целью повышения их конкурентоспособности и качества менеджмента.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, стратегическое управление, конкурентоспособность, качество менеджмента.

Babakov Alexandr, V.
Gazprom transgaz Moscow LLC
Saulin Aleksandr, D.
Saint-Petersburg State University of Economics

BALANCED SCORECARD AS A TOOL TO IMPROVE THE QUALITY OF MANAGEMENT AND COMPETITIVENESS OF THE MONOPOLIES

Abstract. Describes the application of balanced scorecard in the management of the gas companies occupying a monopoly position in the market, with the aim of increasing their competitiveness and quality of management.

Keywords: balanced scorecard, strategic management, competitiveness, quality of management.

Экономическая теория гласит, что монопольная форма организации наряду с преимуществами (минимизация производственных затрат на основе концентрации производства, устойчивый контроль сбыта благодаря преобладающему положению на рынке, возможность инновационной деятельности за счет централизации финансовых ресурсов) имеет и ряд недостатков с точки зрения макроэкономических интересов: завышение цен для потребителей (что ведет к снижению уровня жизни) в условиях отсутствия эффективной конкуренции, минимизация стимулов к повышению качества продукции и услуг и к обновлению производства, бюрократизация управления. В этой связи государство с целью нейтрализации недостатков монополий осуществляет регулирование деятельности монопольных компаний при помощи юридических мер контроля (в России – ФЗ РФ №147 от 17.08.95 «О монополиях», №135 от 26.07.06 «О защите конкуренции»), ограничений в ценообразовании и расширении монополий. Однако, помимо внешних факторов, способствующих включению монополий в

процессы конкуренции, существуют и внутренние факторы: это понимание акционеров и руководства монопольной организации, что она также присутствует в конкурентной среде страны в форме олигополии (например, крупные предприятия телекоммуникационной или газовой отрасли) и в жесткой конкуренции в рамках международного разделения труда. Значимым фактором необходимости повышения конкурентоспособности и качества работы предприятия несмотря на ее монопольное положение выступают новые подходы в стратегическом менеджменте. Современная концепция была предложена в школе социальных систем такими известными учеными как Р. Акофф, И. Ансофф. Они предложили рассматривать организацию не как машину, не как предприятие с единственной целью максимизации прибыли и экономического роста, а как многоцелевую систему, конкурентоспособность и успешность которой обеспечивается не только на основе финансово-экономических критериев, но и других: социальных, маркетинговых, инновационных, экологических, даже этических. Эпоха промышленной революции, массового производства, маркетинговой концепции сменяется постиндустриальной эрой («постпромышленной» эрой или эпохой «информационного общества» по другим определениям). Основными целями корпорации становится не рост, а развитие, не уровень, а качество жизни, в ее стратегическом плане должны участвовать не только акционеры, но и все заинтересованные стороны («партисипативное планирование» по терминологии Р. Акоффа) [1]. «С ростом общественного благосостояния под сомнение ставится сама необходимость экономического роста как главного инструмента социального прогресса... получение прибыли является отнюдь не единственной целью коммерческой организации. Следует использовать «вектор» целей, одной из которых и является прибыль. Однако такой вектор, как правило, состоит из несовместимых целей...» [2, с. 43, с. 56]. Для согласования этих несовместимых целей в новой эпохе стратегического менеджмента социальных систем потребовался соответствующий механизм управления. В этой связи появились различные системы контроллинга (контроллеров с обратной связью или подсистем стратегического менеджмента), главными задачами которых выступают мониторинг, планирование и управление результативностью предприятия. Среди этих систем следует выделить сбалансированную систему показателей – ССП [3], которая является одним из лучших инструментов реализации новой стратегии развития, особенно монополистических компаний, вынужденных самостоятельно создавать для себя стимулы для повышения конкурентоспособности и качества управления, согласовывать интересы своей организации с интересами потребителей, контрагентов, своего персонала, общества в целом, акционеров. В монопольных компаниях России одним из крупнейших акционеров выступает государство. Поэтому в качестве примера возможного применения ССП можно взять газотранспортные компании ПАО «Газпром».

ССП возникла как одна из новых систем управления, предлагаемых в связи с вызовами внедрения концепции стратегического менеджмента социальных систем. Существует множество систем контроллинга помимо ССП (более 30 по [4]), их разрабатывали как:

- универсальные модели: «Бортовое табло» – Tableaude Bord; Управление по целям – Management by Objectives – МВО; Система улучшения и измерения производительности – Productivity MeasurementandEnhancement System – ProMES; Квантовое измерение достижений – Quantum Performance Measuremen; «Универсальная система показателей деятельности»; «Управление по целям» – МВО;
- отраслевые модели: «Измерение достижений предприятий сервиса», «Модель измерения достижений» для американской армии, Норвежская модель измерения результативности промышленных предприятий – The TOPP performance model;
- индивидуальные системы, конкретизированные под определенные компании: «Измерение достижений предприятия «Эрнст&Янг», «Модель внутреннего рынка «Хьюлетт-Паккард», Модель EVITA «ABB», «Модели измерения достижений компаний «Caterpillar»; «J.I.Case», «Модель Navigator компании «Skandia»; Стратегическая модель компании «DART».

Данные модели измерения результативности также подразделяются на три группы в зависимости от того, какая структура в них используется:

1. Вертикальная (иерархическая) структура с обобщением стоимостных и нестоимостных показателей нижнего уровня в результаты финансово-экономической деятельности предприятия в целом – на верхнем уровне.

2. «Сбалансированная» («табличная») структура на основе анализа результатов деятельности предприятия в отдельных блоках, соответствующих наиболее значимым функциям управления под эгидой единой стратегической цели.

3. Ценностная (процессно-ориентированная) структура с оценкой бизнес-процессов предприятия в их общей последовательности исполнения при производстве продуктов/услуг, критерием оценки при этом выступает ценность для потребителей – «value chain» (М. Портер).

Модели первой группы основаны на использовании принципа дерева целей, который очень удачен для построения организационных структур управления, но ограничены нацеленностью на отдельные функции/аспекты деятельности компании (Квантовое измерение достижений – повышение производительности труда; SCOR-модель – управление поставками) или отражают схематичное представление механизма управления результатами (Концепция внутреннего рынка «Hewlett Packard» – перенесение рыночных закономерностей на внутреннюю систему управления с измерением только параметров бизнес-процессов, их качественного выполнения; Модель Синкла и Туттла – описание критериев оценки результатов). При этом данные модели считаются более гибкими и адаптивными к изменениям. Третья группа имеет сравнительно суженную маркетинговую направленность, высокий уровень статичности без учета различных изменений. Вторая группа представляется наиболее системной методикой, позволяющей учесть самые разные цели и стратегии деятельности с обеспечением обратной связи с нижних уровней управления на верхний после

каскадирования целей от общей стратегической цели. Среди них – наиболее полная, обобщенная и обоснованная модель – ССП, предложенная Р. Капланом и Д. Нортоном, обеспечивающая наибольшее соответствие со стратегией предприятия и с различными функциональными целями, многомерность и оперативность оценки в условиях конкуренции. Данная система считается самой распространенной и апробированной, применяется во многих крупных корпорациях и банках (пример в РФ – ОАО «Северсталь»). Преимущества ССП подтверждаются экспертной рейтинговой оценкой [4], в рамках которой данная система оказалась в числе лидеров, соответствующих таким критериям как глубина детализации и широта охвата сфер деятельности, простота применения модели, соответствие стратегии предприятия, ориентация на стейкхолдеров, сбалансированность ключевых финансовых и нефинансовых, внутренних и внешних аспектов деятельности предприятий, адаптивность, ориентированность на процессы, наличие причинно-следственных связей и ряд дополнительных показателей. ССП получила рейтинговую оценку 40 баллов (максимальная полученная оценка 42 балла) [4]. Подходя объективно, у классической ССП можно обнаружить не только достоинства, но и недостатки (табл. 1), иначе не появилось бы такое множество альтернативных моделей.

Таблица 1

Преимущества и недостатки ССП

Преимущества	Недостатки
Оптимизация доходных и расходных статей как оперативной, так и стратегической деятельности организации	Рост расходов по текущей деятельности организации с целью модернизации системы управления
Формализация стратегии предприятия посредством документального оформления четырех направлений ее деятельности	Первоначальное фокусирование лишь на измеримых и понятных показателях, (рентабельность или оборачиваемость)
Возможность повышения лояльности клиентов по всем видам деятельности организации	Временное неприятие или отторжение системы некоторыми руководителями и сотрудниками
Формирование нормативных значений показателей деятельности организации в целом и ее подразделений	Невозможность универсального набора показателей для организаций даже одной отрасли (нужна дифференциация)
Возможность автоматизации и оптимизации оборота информации в организации	Невозможность адекватного измерения эффектов от внедрения системы
Минимизация дублирования должностных обязанностей сотрудников в проекте ССП	Повышение транзакционных издержек при внедрении ССП из-за сопротивления
Адаптация стратегии под конкретные мероприятия	Отсутствие универсальных методов оценки
Связь организации со стратегией (эффект синергии через согласование интересов)	Трудность реализации принципа ответственности за общий результат

Собственно, многие указанные достоинства и недостатки присущи и другим альтернативным моделям оценки результативности, но для применения ССП для газотранспортных систем достоинства преобладают в связи со следующими особенностями предлагаемого объекта:

1. В рамках концепции ССП, как показывает практика, разработано несколько различных вариантов, приспособленных к сфере услуг (сервиса), к которой относится газотранспортная система, что говорит о востребованности данной концепции именно для этой отрасли.

2. Как было отмечено выше, для регулирования монопольных организаций, к которым относятся газотранспортные компании в составе ПАО «Газпром», наиболее действенны административные методы управления (со стороны государства), а ССП как раз относится именно к этой группе методов с искусственным внутренним ограничением для обеспечения конкурентоспособности отдельных газотранспортных компаний внутри группы «Газпром» и группы в целом на международном рынке.

3. С точки зрения базовых целей производственные организации издавна подразделяются на два основных типа: с целью извлечения прибыли (рыночные предприятия) и с целью удовлетворения конкретных потребностей, определенных в натурально-вещественной форме (плановые хозяйства). Первая группа обречена на непрерывные приспособления к изменениям внешней среды в условиях конкурентной борьбы, постоянную корректировку стратегических целей с дифференциацией стратегий и соответствующей вариацией модели измерения результативности (критериев оценки результатов). Вторая группа, к которой несомненно относятся газотранспортные предприятия, планы которым непосредственно устанавливает не рынок, а материнская компания – ПАО «Газпром» и прибыль которых централизуется в общих интересах группы, характерна стабильным состоянием стратегических целей и стратегий в течение длительного времени (если бы не крупные размеры этих компаний, их можно было бы сравнить со вспомогательными цехами предприятия по обеспечению транспортных услуг в заданном размере). Данное обстоятельство благоприятствует внедрению ССП как стабильной системы планирования в большей степени для плановых хозяйств, чем для рыночных предприятий.

4. Другая особенность газотранспортного предприятия – монопроизводственный характер (оказание моноуслуг – практически одной услуги по транспортировке газа по определенной магистрали с обеспечением определенного качества) – в пике полипродуктовым корпорациям с широкой номенклатурой товаров и услуг. Монопроизводственный характер также способствует внедрению сбалансированной системы показателей (по крайней мере, упрощает этот процесс).

Суть ССП заключается в обеспечении системы контроля и управления результативностью предприятия при реализации определенной стратегии (достижения стратегической цели) на основе построения группы блоков индикаторов с каскадированием ключевых показателей эффективности (KPI) до всех подразделений компании. При этом ССП должна оперировать минимальным набором верифицируемых показателей в соответствии со стратегической кон-

цепцией; в связи с использованием не только финансовых, но и нефинансовых показателей в терминологии системы используется понятие результативности, а не эффективности, чтобы учесть качественные характеристики. В классическом варианте Каплана и Нортон предлагается четыре типовых блока: финансовый, маркетинговый (клиентская составляющая), организационно-управленческий (составляющая внутренних бизнес-процессов) и блок обучения и развития (персонал и инновации). При этом авторы концепции утверждают, что состав этих блоков может изменяться в соответствии со спецификой данного предприятия – его отраслевой принадлежностью, поставленными стратегическими целями, особенностями производства товаров и услуг и рынков сбыта. В данной статье нет возможности отразить все подробности построения блоков ССП для газотранспортных систем, однако некоторые особенности можно отметить.

Стратегическая цель газотранспортного предприятия ООО «Газпром трансгаз Москва» сформулирована следующим образом: «наиболее полное удовлетворение потребностей клиентов при обеспечении устойчивого развития, роста экономической, технической и социальной эффективности Общества». В широком смысле миссию данной компании можно сформулировать как «обеспечение повышения качества жизни потребителей на территории функционирования компании и ее персонала».

Исходя из описанных типических особенностей газотранспортного предприятия можно сделать вывод, что для него маркетинговый блок не является актуальным, т.к. с рынком конечных потребителей непосредственное отношение имеет материнская компания (определяет основные параметры договорных отношений), а газотранспортные дочерние предприятия фактически выполняют заключенные контракты. С другой стороны, на первый план выступает надежность газотранспортной системы – выполнение производственного плана точно в срок с заданным качеством услуги (газа), без каких-либо сбоев (особенно аварий, сопровождаемых максимальными рисками) поставок по техническим, организационным или природным причинам. В этой связи предлагается для газотранспортного предприятия заменить маркетинговый блок на блок управления рисками. Тогда функциональные цели по каждому из блоков газотранспортного предприятия можно сформулировать следующим образом:

1. Финансовый блок – минимум затрат при заданных результатах, на основе повышения производительности труда (с помощью инноваций) и оптимизации материально-технических запасов. Основные задачи, связанные с этим блоком, ставятся перед финансовым и планово-экономическим управлениями, техническим управлением (инновации).
2. Блок управления рисками – минимум сбоев (потерь от реализованных рисков) в поставках газам (максимальная надежность). В первую очередь, имеются в виду технологические риски, для минимизации которых требуется оптимизация работы структурных подразделений ответственных за обоснованную оценку технического состояния, техническое обслуживание и ремонт объектов, своевременное обновление

производственных мощностей с минимизацией износа оборудования, являющегося фактор-риском сбоя работы газотранспортной системы.

3. Блок бизнес-процессов – обеспечение своевременности поставок газа потребителям в нужном объеме и с нужным качеством газа. Основные задачи, связанные с этим блоком, ставятся перед эксплуатирующими подразделениями (управлениями по эксплуатации магистральных газопроводов, по эксплуатации компрессорных станций, линейно-производственными управлениями) и соответствующими управленческими структурами (диспетчерское управление).
4. Блок обучения и развития – повышение качества труда и обеспечение социальной ответственности перед всеми заинтересованными сторонами (стейкхолдерами). Данный блок – прерогатива управления по работе с персоналом, в первую очередь.

Большинство сформулированных индикаторов результативности в ССП газотранспортного предприятия способны обеспечить повышение качества управления и конкурентоспособности компании.

Список литературы

1. *Акофф Р.* Прогнозирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985. 328 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер Ком, 1999. 416 с.
3. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 304 с.
4. *Иванов А.А., Шевченко С.Ю.* Многокритериальная оценка концепций измерения результативности в управлении предприятием // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. №3. Т. 8. С. 66–75.

УДК 82.05.09

Борейшо Алексей Анатольевич

ООО «НПП «Лазерные системы», Санкт-Петербург

Цветков Алексей Николаевич

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЕНЕДЖМЕНТА: КОМПЛЕКСНОСТЬ ПОДХОДА

Аннотация. В статье рассматриваются существующие в отечественной научной литературе определения качества менеджмента. Сделана попытка определить качество менеджмента через подходы к его измерению. Рассматриваются четыре подхода к оценке качества менеджмента, в том числе два – оригинальных: на основе оценки патологичности и на основе оценки инверсности менеджмента. Комплексность подхода к оценке качества менеджмента обеспечивается использованием одновременно всех четырех подходов.

Ключевые слова: качество менеджмента, качество управления, оценка качества менеджмента, краткосрочное и долгосрочное качество менеджмента, патологичность менеджмента, инверсность менеджмента.

Boreysho Aleksey, A.
«Laser Systems» Ltd., Saint-Petersburg
Tsvetkov Aleksey, N.
Saint-Petersburg State University of Economics

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF MANAGEMENT: COMPLEXITY OF THE APPROACH

Abstract. The article considers the definitions of management quality existing in the domestic scientific literature. An attempt was made to determine the quality of management through approaches to its measurement. Four approaches to the assessment of management quality are considered, including two – original ones: on the basis of pathological assessment and on the basis of management inversion assessment. The complexity of the approach to assessing the quality of management is ensured by the simultaneous use of all four approaches.

Keywords: quality of management, quality of management, assessment of management quality, short-term and long-term quality of management, pathological management, management inversion.

В научной литературе пока не встречается в достаточной мере комплексного подхода к количественной оценке качества менеджмента (управления). Даже попытки определить само понятие «качество менеджмента» показывают, что разные исследователи понимают его по-разному.

В статье Ю.Г. Тимофеевой [11] приводятся определения качества управления (менеджмента) из 11 источников. Понятие «качество управления» («качество менеджмента») определяется современными специалистами с различных точек зрения и с различной степенью теоретической проработки. Основным вывод из этой информации заключается в том, что «сходимость» представлений о качестве управления (менеджмента) не наблюдается.

Прежде всего это объясняется чрезвычайной сложностью и многоаспектностью самого понятия «качество управления». Некоторые исследователи считают, что качество управления характеризуется степенью достижения поставленных целей (Т.А. Вашко, М.В. Кислинская, С.В. Михеев, И.П. Степанова). Другие во главу угла ставят соответствие системы управления (менеджмента) определенным требованиям, либо отражающим некие установленные стандарты, либо установившиеся в менеджерской среде эталоны и нормы (Т. Конти, М.З. Свиткин). Третьи исходят из некоторых присущих менеджменту свойств, проявление которых позволяет судить о его более или менее высоком уровне качества (В. Машкин, В.А. Винокуров, М.В. Просвирина).

Делаются также попытки при определении понятия «качество менеджмента» исходить из удовлетворения менеджментом организации потребностей всех возможных стейкхолдеров: потребителей, акционеров, поставщиков, инвесторов, общества и государственных органов и т.п. [2]. Наблюдаются попытки определить качество менеджмента довольно опосредованно, через качество труда и качество продукта труда [6]. Некоторые определения основываются на использовании превосходных степеней:

«Качество управления – это *эффективная* система управления организацией, *высокий* уровень квалификации высшего и среднего управленческого звена, *адекватность* функционирования системы управления персоналом целям и задачам организации»[3] (выделено нами. – А. Цветков, А. Борейшо). А если система управления неэффективна, функционирует неадекватно целям или уровень квалификации менеджеров невысокий?

Редко встречаются определения, основанные на попытке достаточно глубоко проникнуть в суть управленческой деятельности, например, определение В.А. Винокурова: «Качество управления – это совокупность свойств, присущих управлению и определяющих его состояние, возможность создавать надлежащие условия путем выбора, интегрирования и комбинирования факторов внутренней и внешней среды для обеспечения требуемой конкурентоспособности предприятия» [1].

Безусловно, определение такого сложного понятия, как качество менеджмента (управления организацией), не может быть простым и кратким. Исходя из представлений о менеджменте как о деятельности, направленной на формирование и достижение людьми общих целей путем использования их возможностей и иных имеющихся в распоряжении ресурсов [15], можно дать следующее определение качества управления (менеджмента):

Качество менеджмента (управления) представляет собой уровень:

- соответствия менеджмента определенным критериям, установленным стандартами,
- результативности объекта (достижение установленных целей) менеджмента (организации) в сравнении с некоторой базой (с предшествующим периодом или с сопоставимыми организациями),
- патологичности менеджмента (наличия в организации устойчивых причин целенедостижения),
- уровня инверсности (наличия в организации иерархических несоответствий).

Такое определение ориентировано на формирование методических подходов к определению уровня качества менеджмента на основе количественных оценок.

Иными словами, если исходить из такого определения качества управления, то становятся достаточно очевидными подходы к его измерению, а именно четыре подхода:

- «Стандартный» подход. Заключается в исследовании соответствия менеджмента конкретной организации неким стандартам, разработанным и принятым международным сообществом или национальными социальными институтами. Примеры подобных стандартов: качественный менеджмент на основе стандарта ISO 9001, экологический менеджмент на основе стандарта ISO 14001, менеджмент производственной безопасности и охраны здоровья на основе стандарта OHSAS 18000, социальный и этический менеджмент на основе стандартов SA 8000, ISO 26000 или SMETA, менеджмент энергосбережения на основе стандарта ISO 50001, а также отраслевые стандарты ISO/TS 16949 (автомобильная промышленность), AS 9100 (аэрокосмическая промышленность),

ISO 29001 (нефтегазовая промышленность), ISO 22000 (пищевая промышленность) и другие [10]. Международный стандарт принимается как эталон, и усилия организаций сводятся к тому, чтобы их менеджмент соответствовал этим стандартам. В случае соответствия можно считать качество менеджмента соответствующим мировому уровню. Этот подход можно обозначить как «SOA»: «Standard Oriented Approach».

• «Целедостижительный» подход. Оценивается степень достижения целей, сформулированных для организации менеджментом. Цели достигнуты, значит качество менеджмента высокое. Цели можно трактовать по-разному, от достижения определенного уровня рентабельности организации до выполнения организацией каких-либо социальных функций.

В этот континуум укладываются сколь угодно изощренные методы оценки экономических результатов деятельности, экономической и любой другой эффективности. В рамках этого подхода существуют различные международные и национальные методики: Премия Деминга, Национальная премия имени Малкольма Болдриджа, Европейская премия по качеству, Японская премия по качеству, премия Правительства РФ в области качества [4]. Критерии этих премий в основном совпадают и ориентированы прежде всего на качество продукции. Считается, что высокое качество продукции предполагает наличие в организации менеджмента высокого уровня. Однако, сами критерии лишь в незначительной мере могут быть привязаны к качеству менеджмента. Так, из девяти критериев премии Правительства РФ только три в какой-то степени связаны с качеством управления (лидирующая роль руководителей, процессы, продукция, услуги (в части «процессы» и удовлетворенность персонала) [7].

Можно оценивать и экономические результаты деятельности организации как признак высокого или низкого качества менеджмента, как степень достижения поставленных целей. Но и здесь жесткой увязки одного с другим может и не быть.

В целом этот подход можно обозначить как подход «ТОА»: «Target Oriented Approach».

Первые два подхода предполагают оценку «очевидного» качества менеджмента (чем выше показатели, тем «лучше» менеджмент). Они очень хорошо подходят для того, чтобы показать «товар лицом», отчитаться перед «вышестоящими товарищами». Эти подходы ориентированы на оценку качества менеджмента в «краткосрочном» периоде, то есть в момент, когда производится сравнение с эталонами или выполняются расчеты и интерпретации целевых показателей.

Если же оценивать качество менеджмента в «долгосрочном» периоде, в течение которого происходило становление менеджера, формировался его менталитет, создавалась и развивалась организация, царящие в ней порядки и способы взаимодействия, наконец, организационная культура, то необходимы более тонкие подходы, основанные на оценке неких имманентных характеристик менеджмента. «Долгосрочное» качество менеджмента (можно назвать его стратегическим) базируется на тщательно выстроенной системе регулярного менеджмента, характеризуется потенциалом организации, ее способностью само-

стоятельно, в автоматическом режиме, сконцентрироваться для достижения цели [12]. «Неправильное» организационное поведение, сформировавшееся в результате деятельности организации в продолжительном временном периоде (то, что «сложилось», то, как «принято») выражается в организационных патологиях или патологиях менеджмента, которые становятся в организациях причинами устойчивого целенедостижения [8]: менеджеры, действуют «как обычно» или «как принято», а цели достичь не могут.

Поэтому целесообразно дополнить ранее приведенные подходы к оценке качества менеджмента еще двумя (их условно можно назвать «тонкими»).

- «Патологичностный» подход. Качество менеджмента идентифицируется путем оценки уровня *патологичности* менеджмента (отсюда такое странное название, не вполне благозвучное; но действительно необходимо оценить патологичность). В настоящее время существует и используется в аналитической деятельности методика оценки патологичности менеджмента [5, 13, 14, 16]. Методика базируется на перечне патологий менеджмента (порядка 20 патологий) и предполагает экспертную оценку состояния этих патологий по разработанным авторами методики шкалам. В итоге рассчитывается уровень патологичности менеджмента организации в баллах. Пока слабо проработан вопрос об интерпретации полученных количественных оценок, но работы в этом направлении продолжаются. Этот подход можно обозначить как подход «РОА»: «Patology Oriented Approach».

- «Инверсионный» подход основан на измерении *инверсионности* менеджмента. Инверсии в менеджменте – это такие изменения в иерархической системе, при котором низший элемент приобретает в ней главенствующие свойства, формально оставаясь на прежней, подчиненной позиции. Например, когда менеджер по разным причинам попадает под влияние своего подчиненного. состояния в иерархии [9]. Такие состояния нарушают один из основополагающих принципов управления – принцип иерархии, что способствует нарастанию напряженности внутри организации и, скорее всего, будет способствовать снижению качества менеджмента. Менеджмент может характеризоваться большим или меньшим уровнем инверсионности. Чем меньше степень инверсионности, исчисленная с помощью определенного инструментария, чем больше взаимосвязей внутри организации соответствует *ордеру* (первоначально установленному порядку иерархичности) [9], тем выше уровень управляемости и качество управления. Методик измерения уровня инверсионности пока не разработано, но исследования в этом направлении ведутся. Этот подход предполагает аналитическое проникновение в самую «сердцевину» менеджмента: в отношения между людьми в процессе реализации их организационных взаимодействий. Это – подход «ИОА»: «Inversion Oriented Approach».

При оценке качества менеджмента кроме общепринятых подходов (SOA и TOA) для большей адекватности оценки следует применять пока малоизвестные и слабоструктурированные подходы РОА и ИОА. Следует теоретически проработать вопрос интегрирования оценок в рамках всех четырех подходов и возможности конструирования интегрального показателя качества управления.

Качество менеджмента настолько сложное понятие, что измерить его с помощью одного подхода невозможно. Перечисленные подходы могут использоваться для достаточно глубокой оценки качества менеджмента, а их совместное использование обеспечивает комплексность подхода к измерению качества управления. Если у руководителей организации есть желание действительно повышать качество своего менеджмента, а не просто отчитываться перед «вышестоящими организациями», то надо применять именно такой комплексный подход.

Список литературы

1. Винокуров В.А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. №6. С. 9–19.
2. Качество менеджмента [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.wikiznanie.ru/wikipedia/index.php/качество менеджмента](http://www.wikiznanie.ru/wikipedia/index.php/качество_менеджмента) (дата обращения 09.02.2018).
3. Качество управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://infomanagement.ru/лексиya/Kachestvo_upravlenie (дата обращения 09.02.2018).
4. Маслов Д., Белокоровин Э. Сравнительный анализ мировых премий по качеству // Стандарты и качество. 2005. №5. С. 27–34
5. Плешакова Е.Ю. Патологии менеджмента современных организаций // Эффективное антикризисное управление. 2016. №6. С. 72–75.
6. Поршнев А.Г. Качество, результативность и эффективность менеджмента [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/kachestvo_menedzhmenta/ (дата обращения 09.02. 2018).
7. Премия правительства РФ в области качества [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vniis.center.ru/qualityaward/cotnents> (дата обращения 14.02.2018).
8. Пригожин А.И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление / А.И. Пригожин. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 402 с.
9. Севостьянов Д.А. Инверсивный анализ в управлении: Монография / Д.А. Севостьянов; Новосиб. гос. аграр. ун-т. Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2016. 287 с.
10. Скрипко Л.Е. Интегрированные системы управления: Учеб. пособие / Л.Е. Скрипко. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 72 с.
11. Тимофеева Ю.Г. К исследованию методов оценки качества менеджмента // Гуманитарный вестник. 2016. Вып. 6. <http://dx.doi.-org/10.18698/2306-8477-2016-06-369>.
12. Цветков А.Н. Качество управления и патологии менеджмента. Национальные концепции качества: интеграция образования, науки и бизнеса: Сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конференции / Под ред. Е.А. Горбашко. СПб.: Изд-во Культ-информ-пресс, 2017. С. 200–203.
13. Цветков А.Н. Неэффективность управления: источники, измерение, инструментарий / А.Н. Цветков, Е.Ю. Плешакова, Е.А. Азимица, И.Г. Головцова. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 155 с.
14. Цветков А.Н., Плешакова Е.Ю. Измерение патологичности менеджмента как инструмент оценки конкурентоспособности организаций // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №10. С. 790–796.
15. Цветков А.Н. Теория менеджмента: Учебник. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 343 с.
16. Шилова Е.В., Распутина Е.А. Исследование и анализ системы управления ОУ ФМС России по Пермскому краю в г. Добрянка // Актуальные вопросы современной науки. 2015. №1(4). С. 114–124.

УДК 658.56

Бурылов Василий Сергеевич
Северо-Западный институт управления –
филиал РАНХиГС, Санкт-Петербург

Виноградов Леонид Викторович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

РОЛЬ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА

Аннотация. В статье приведены причины сложности оценки свойств услуг автосервиса, сделан вывод о необходимости применения научного подхода. Описаны понятия качества результата и качества процесса деятельности, качества услуги автосервиса и понятие комплексного качества деятельности предприятия автосервиса. Сделан вывод о том, что достижение максимального уровня конкурентоспособности, возможно только с применением прогрессивных научных методов, применение которых невозможно без должного уровня образования.

Ключевые слова: управление качеством, качество деятельности, конкурентоспособность, автосервис, показатели качества.

Burylov Vasilii, S.
North-West Institute of Management,
branch of RANEPА, Saint-Petersburg
Vinogradov Leonid, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

THE ROLE OF SCIENCE AND EDUCATION IN IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF CAR SERVICE ENTERPRISES

Abstract. The article presents the reasons for the complexity of the evaluation of the properties of the services of a car-care center, concluded that a scientific approach is necessary. The concepts of the quality of the result and the quality of the process of activity, the quality of the service of a car-care center and the concept of a complex quality of the activity of an auto service company are described. The conclusion is made that the achievement of the maximum level of competitiveness is possible only with the use of progressive scientific methods, the application of which is impossible without the proper level of education.

Keywords: quality management, quality of activity, competitiveness, car service, quality indicators.

Известно, что качество деятельности предприятий является одной из ключевых проблем развития общества и экономики. Позитивное развитие деятельности предприятия будет определяться в первую очередь качеством ее результатов (продукции и услуг) и процессов. Качество – это важнейшее понятия

сферы производственных отношений, необходимое для процессов управления деятельностью наряду с техническими и стоимостными показателями. В настоящее время это касается и предприятий автосервиса, для которых встает вопрос о качестве деятельности и управлении качеством.

Особенности деятельности предприятий автосервиса состоят в том, что свойства услуг автосервиса нематериальны, субъективны (т.к. имеется участие самого заказчика в процессе работ по автосервису, который субъективно воспринимает процесс обслуживания), невозпроизводимы и неопределенны (т.к. результат диагностики не всегда однозначно известен и имеются риски результатов обслуживания), что определяет отсутствие четких критериев оценки качества.

Перечисленные свойства услуг автосервиса предопределяют трудности их качественной оценки и обуславливают необходимость применения научного подхода.

Во многих научных работах отсутствует четкое определение содержания понятия качества деятельности предприятий автосервиса. Сложность состоит в том, что с точки зрения менеджмента понятие качества услуг предприятия автосервиса можно рассмотреть с двоякой позиции, а именно – как качество результата оказания услуг предприятием автосервиса (выполненного ремонта, осмотра, диагностики) и как качество процесса обслуживания клиента в процессе оказания услуги (индивидуального подхода, обслуживания, проведения расчетов и подобное).

Для ясности терминологии предлагается уточнить некоторые уже общепринятые понятия в области качества для сферы автосервиса, а именно: качество результата и качество процесса деятельности предприятия автосервиса; качество услуги автосервиса, включающее помимо результата проведенного ремонта или осмотра некоторые процессы, непосредственно связанные с потребителем; комплексное качество деятельности предприятия автосервиса.

Качество услуги предприятия автосервиса, по нашему мнению, характеризуется степенью достижения ее предназначения, или степенью достижения ее свойств соответствия требованиям потребителей и всех заинтересованных сторон. В этом смысле для работ в сфере автосервиса необходимо рассматривать технический уровень такой услуги (или техническое качество услуги автосервиса). Как известно, технический уровень автосервиса включает: функциональное предназначение, надежность, уровень безопасности, экологичность, способность к ресурсосбережению и прочие аспекты, характеризующие технические стороны качества ремонта и обслуживания автомобиля. В тоже время качество услуги автосервиса включает показатели качества процессов обслуживания клиентов (вежливость, предупредительность, умение предвосхитить желания, материальная обстановка помещения, залов ожидания и пр.).

Качество процесса какой-либо деятельности, в том числе деятельности предприятия автосервиса – это соответствие параметров (характеристик) процесса требованиям потребителей (внутренних и внешних) и заинтересованных сторон. Для понимания и управления качеством деятельности предприятия ав-

тосервиса важно выделить понятие качества процессов деятельности. Все процессы условно можно разделить на две группы:

- 1) основные процессы по видам деятельности создания ценности – услуги, включая процессы обслуживания (непосредственного контакта с потребителем);
- 2) управляющие и вспомогательные процессы предприятий автосервиса (планирование, маркетинг, инновационная деятельность, управление персоналом и инфраструктурой и пр.).

Под качеством деятельности предприятия автосервиса предлагается понимать степень соответствия характеристик деятельности предприятия автосервиса требованиям потребителей и других заинтересованных сторон, синтез показателей результативности (эффективности) процессов деятельности предприятия автосервиса и результатов деятельности в целом. В показатели результатов деятельности предприятий автосервиса входят как финансовые результаты, так и нефинансовые результаты, включающие, помимо показателей технического качества услуг и уровня обслуживания клиентов в соответствии со стандартами, имиджа предприятия и т.п., также показатель степени удовлетворенности клиентов как важнейший показатель, который может выступать как отдельный самостоятельный результирующий показатель политики и стратегии в области качества. Следует отметить, что комплексное качество деятельности предприятий автосервиса может включать такое количество единичных показателей, которое наиболее объективно отражает уровень достижений предприятия и помогает принимать решения в области качества.

Проблема формирования единичных и комплексных показателей качества какого-либо объекта и, в частности, в сфере автосервиса – область специального исследования свойств объекта, являющегося предметом квалиметрической науки.

Нами была предложена методика оценки качества деятельности предприятий автосервиса [1], которая включает такие единичные показатели, как профессионализм исполнителей и руководителей, коэффициент надежности обслуживания, уровень технологий, удовлетворенность клиентов, выработка годных услуг и рентабельность.

В большинстве научных работ по управлению качеством не ставится задача достижения максимальной эффективности качества деятельности за счет оптимизации параметров, определяющих ее функционирование, однако это является одной из важнейших задач для каждого действующего предприятия. Для оптимизации должны использоваться такие прогрессивные методы, как: формирование и сужение множеств недоминирующих альтернатив; многокритериальной теории полезности; аналитической иерархии; вербального анализа ситуаций; построения и аппроксимации областей динамических систем; использования стохастической модели на основе решения уравнения Феллера – Колмогорова [2].

Применение современных методов невозможно без должного уровня образования. Специалисты, которые приходят на предприятия, должны обладать достаточным уровнем знаний, а кроме того – иметь практические навыки. Поэтому образовательным организациям следует как можно больше сотрудничать

с предприятиями, проводить семинары и научные исследования, которые в идеале должны финансироваться частными предприятиями, которые в свою очередь будут понимать, что данные вложения внесут вклад не только в науку, но и в их непосредственное развитие.

Список литературы

1. *Виноградов Л.В., Леонова Т.И., Бурьлов В.С.* Методика оценки качества деятельности предприятий автосервиса / Журнал правовых и экономических исследований. 2016. №1. С. 88–91.
2. *Виноградов Л.В., Семенов В.П., Бурьлов В.С.* Экономико-математические методы в управлении качеством. Монография. СПб.: СПбГИЭУ, 2011. 300 с.

УДК 338

**Гасанов Гейдар Сардар оглы
Гусейнова Рена Шикар гызы**
Азербайджанский государственный
экономический университет

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОЗДАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ДЕЛОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В последнее время роль интеллекта становится предельно важной в масштабах малых и средних предприятий. Основная причина заключается в его влиянии на формулирование и реализацию стратегий на этих предприятиях. В данной работе дана попытка изучения связей между интеллектуальным капиталом предпринимателей и стратегиями, которые они используют для развития своих деловых возможностей.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, клиентский капитал, структурный капитал знания, конкурентоспособность предприятия, стратегия.

**Gasanov Geydar, S.og.
Guseynova Rena, Sh.g.**
Azerbaijan State University of Economics

ROLE OF THE INTELLECTUAL CAPITAL IN CREATION OF EFFECTIVE STRATEGY OF THE BUSINESS ORGANIZATION

Abstract. Recently, the role of the intellect has become extremely important in the scale of small and medium-sized enterprises, the main reason is its influence on the formulation and implementation of strategies in these enterprises. In this paper, an attempt is made to study the links between the intellectual capital of entrepreneurs and the strategies they use to develop their business opportunities.

Keywords: intellectual capital, client capital, structural capital of knowledge, competitiveness enterprise, strategy.

Согласно Bontis, Keow and Richardson [1] существуют три основных элемента интеллектуального капитала (ИК), среди которых мы можем назвать человеческий капитал (ЧК), структурный капитал и клиентский капитал. Большинство организаций имеют собственное определение ИК. По одному из определений Skandia Insurance Company, интеллектуальный капитал – это обладание знаниями, опыт их применения, отношения с клиентами, организационные технологии и профессиональные навыки, которые вносят конкурентные преимущества фирмы в отрасль. Многие исследователи признали, что ИК является наиболее важным стратегическим активом при оценке эффективности работы организации в развивающихся и развитых странах. Концепт ИК широко распространен и обычно делится на несколько характеристик, которые являются человеческим капиталом, клиентским капиталом, структурным капиталом, социальным капиталом, технологическим капиталом и духовным капиталом.

1. Человеческий капитал является объединением генетического наследия, отношения, образования и опытом в жизни и бизнесе. Наиболее ценным активом в любом бизнесе являются человеческие ресурсы по сравнению с другими видами капиталов. Человеческий капитал относится к навыкам, знаниям и опыту специалистов или рядовых сотрудников, которые совместно используются их организацией, чтобы повысить ценность.
2. Клиентский капитал, также известный как реляционный (отношенческий) или внешний капитал, состоит из отношений с клиентами и поставщиками, правительствами или смежными отраслевыми ассоциациями, фирменных наименований, товарных знаков и репутации.
3. Структурный капитал состоит из концепций, моделей, патентов и систем, созданных сотрудниками, но принадлежащих организации. В качестве альтернативы его можно также приобрести в другом месте. Другими словами, организация существует из комбинации внутренней структуры и людей. Как только организация расширяет свои технологии, развивает процесс и устанавливает другие внутренние инициативы, структурный капитал улучшается.
4. Социальный капитал относится к институтам, отношениям и нормам, которые определяют качество и количество социального взаимодействия между людьми и содействия экономическому и социальному развитию.
5. Технологический капитал. Информационные технологии (ИТ), исследования и разработки и инновации могут рассматриваться как технологический капитал. Для того чтобы знания были быстро распространены и доступны другим, важно существование технологического капитала. Сбор, хранение и распространение информации становится проще с его помощью. Исследования показывают, что инновации и ИТ оказывают положительное влияние на производительность компании.

6. Духовный капитал – это воздействие духовных и религиозных практик, убеждений, сетей и институтов, которые имеют измеримое воздействие на отдельных лиц, общины и общества. Кроме того, Marques обнаружил, что духовное поведение в организации приведет к повышению корпоративной эффективности и преимуществ для нескольких заинтересованных сторон [2].

Фактически интеллектуальный капитал является важным активом для организаций, которые хотят быть эффективными на рынке и, таким образом, иметь конкурентное преимущество. Интеллектуальный капитал имеет следующие характеристики:

- он невидим;
- он тесно связан со знаниями и опытом сотрудников, а также с клиентами и технологиями организации;
- он предлагает лучшие возможности для организации в будущем.

Быстрый рост экономики знаний за последние два десятилетия изменил стиль управления. Глобализация и рост конкуренции привели к эпохе, когда знания вместе с материальными активами используются как фактор производства, в котором знание является строительным блоком интеллектуального капитала. Стратегия знаний организации должна основываться на стратегии бизнеса для обеспечения развития культуры знаний. Среда знаний будет стимулировать и продвигать инновационные процессы. Обратная связь с внешней средой и предыдущий опыт помогут в исследованиях и разработках. Объединение новых и известных знаний поможет разработать способы и средства преобразования с целью повышения полезности и эффективности труда.

По Wiig цель управления знаниями заключается в том, чтобы максимизировать их эффективность, получать прибыль от знаний, постоянно их обновляя [4].

Организации через процессы обучения и обменной культуры превращают эти возможности в основные компетенции. Эти компетенции могут быть использованы в критических факторах успеха для достижения конкурентных преимуществ и содействия в деле улучшения благосостояния организации. Все организации содержат три важных ресурса: материальный, нематериальный и финансовый, и даже несмотря на то, что интеллектуальный капитал неосозан, он является отличным источником получения благ.

Основной способ для организаций стать конкурентоспособными – это создание, обновление и эффективное использование знаний. Для достижения успеха организациям необходимо собрать и сочетать конкретные знания из разных источников для преодоления технических и операционных препятствий. Без привлечения обновленных знаний и смешения с существующими организации не смогут добиться успеха. Обновление знаний представляет собой переход от внешней к внутренней базе.

Чтобы поддерживать долгосрочный успех, организации должны регулярно обновлять и использовать полученные знания и повышать их инновационные возможности [5]. Процесс эффективного обучения в организациях посредством обмена людьми и трансформации знаний об окружающей среде помогает

не только лучше понимать знания об окружающей среде, но и точно их использовать. Индивидуальное воздействие, опыт, ноу-хау будут влиять на то, как преобразуются новые изученные или общие знания. Этот процесс покажет после интерпретации, имеют ли полученные знания какое-либо значение и ценность для организации.

Процесс познания состоит из трех факторов: совместного использования, обучения и мышления. Эти три фактора взаимосвязаны. Эффективный процесс применения этих факторов позволяет людям задуматься над ними и учиться посредством их. Это поможет увеличить их возможности [6]. Благодаря этому процессу создается новое преобразованное знание, которое, по существу, не является знанием организации. Это знание может потерять свою ценность или значение, если оно не обновляется или не используется должным образом; с другой стороны, его правильное использование может увеличить результат обучения. Эффективный обмен знаниями и обучение в организации помогает повысить производительность, создавая инновации и повышая ее конкурентоспособность. Это повышает рентабельность организации за счет эффективных операций.

Повышение эффективности работы организации не является результатом макроэкономической политики или финансового баланса, но это результат технического прогресса, инноваций и человеческих качеств, структурных и реляционных факторов, которые, в свою очередь, в значительной степени зависят от инвестиций в знания – образование, исследования и разработки. Инновационная деятельность компании в XXI веке в соответствии с целями Европа-2020 требует знаний и управления интеллектуальным капиталом (которые являются ключевыми областями для большинства организаций), но особенно для тех, кто обладает знаниями. Ключевым фактором этого творческого выступления является интеллектуальный капитал, считающийся одним из наиболее стратегически важных ценностей, которые может иметь организация. Использование интеллектуального капитала с максимальной эффективностью, поиск инновационных решений для сокращения потребления ресурсов – это два направления, которые необходимо предпринять для внедрения интеллектуального управления капиталом через изменения в организационной структуре, культуре и процессах.

Важность понятия интеллектуального капитала становится новым ядром экономического прогресса, поскольку влияние основных средств и финансовых активов уменьшается по сравнению с влиянием нематериальных активов. Все большее число специалистов приводят аргумент о том, что интеллектуальный капитал является важным элементом достижения производительности в организации. В настоящее время идет процесс изменения состава капитала для развития значительной доли нематериальных активов, имеющих приоритет. Следовательно, эти активы неосязаемы (способность использования информации, организационная культура).

Роль каждого нематериального актива и экономического потенциала организации заключается в последовательном наборе ресурсов и средств для создания этих ресурсов. В этой связи А. Тоффлер говорит, что до тех пор, пока инвесторы отраслевой промышленности по-прежнему рассматривают традицион-

ные средства как важнейшие активы, инвесторы в самые передовые и наиболее быстрорастущие сектора будут рассматривать разные факторы для поддержки инвестиций [7]. Растоги соглашается с предыдущим определением и добавляет к этому замечанию, что интеллектуальный капитал – это способность компании использовать возможности для создания ценности [8]. В этой перспективе часто используется многоуровневый анализ, объединяющий отдельные знания и навыки с организационными и межорганизационными процессами.

Стюарт помещает интеллектуальный капитал в центр экономической реальности, говоря, что интеллект и знания становятся интеллектуальным капиталом, когда сила интеллектуальной свободы достигает определенных финансовых составляющих благодаря тщательной обработке нематериальных активов [9]. С этой точки зрения интеллектуальный капитал включает все нематериальные ресурсы, доступные компании для предоставления преимуществ на рынке, которые в сочетании с другими преимуществами могут привести к будущим преимуществам. Эти определения и основные концепции даны для понимания интеллектуального капитала.

Заключение. Интеллектуальный капитал не менее важен, чем капитальные вложения для компаний в развивающихся странах для создания ценности и устойчивых преимуществ. Поэтому правительствам развивающихся стран следует сбалансировать ресурсы в инвестирование в ИК. С другой стороны, человеческий капитал охватывает индивидуальную экономическую ценность. Однако человеческая интеллектуальность и компетентность недостаточны для установления эффективности человеческих ресурсов и эффективности организации. Результаты показали, что только ЧК не может вносить вклад в основную компетенцию деятельности организаций. ЧК требует другой поддержки организационного капитала, такой как структурный капитал. Исследование также показало, что человеческий капитал и структурный капитал индивидуально не имеют существенного отношения к деятельности компании. Кроме того, фирмы, которые обладают всеми компонентами ИК, наделены большей силой, чтобы конкурировать в бизнесе, по сравнению с теми, которые обладают единственным ресурсом. Компании, которые находят баланс между человеческим, реляционным и структурным видами капитала, имеют лучшие финансовые и рыночные показатели. Поэтому предприятиям следует иметь сбалансированную модель ИК, которая состоит из инфраструктуры мирового класса, высокообразованной и квалифицированной рабочей силы в паре с локальными и глобальными контактами.

Список литературы

1. *Bontis, N., Keow, W.C.C. & Richardson, S.* (2000). Intellectual capital and business performance in Malaysian industries. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85–100. DOI: 10.1108/14691930010324188.
2. *Marques, J.F.* (2008). Spiritual performance from an organizational perspective: the Starbucks way. *Corporate Governance*, 8(3), 248–257. DOI: 10.1108/14720700810879141.
3. *Wiig, K.* (1997) Knowledge Management: An Introduction and Perspective: *Journal of Knowledge Management*, (1)1, 6–14.

4. *Liedtka, J.* (1999). Linking competitive advantage with communities of practice, *Journal of Management Inquiry*, 8(1), 5–16.
5. *Gupta, A. and Govindarajan, V.* (2000). Knowledge management's social dimension: lesson from Nucor steel, *Sloan Management Review*, 42(1), 71–80.
6. *Alvin Toffler* (1995), *Puterea în mișcare*, București: Ed. Antet, 258–259.
7. *Rastogi, P.N.* (2002). Knowledge management and intellectual capital as a paradigm of value creation. *Human Systems Management*, 21, 229–240.
8. *Stewart, T.A.* (2001). *The wealth of knowledge: intellectual capital and the twenty-first century organization*. Doubleday/Currency, New York.

УДК 378.4

Горбашко Елена Анатольевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ДИАЛОГА ЕВРОПЕЙСКОГО И ЕВРАЗИЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены международные подходы к повышению качества высшего образования как фактора, обеспечивающего устойчивое развитие государства. Рассмотрены возможности, создаваемые Болонским процессом, Европейской и Евразийской интеграцией с учётом национальных особенностей. Показана роль сетевых университетов и иных международных организаций, создаваемых в целях гармонизации систем образования различных стран. На примере СПбГЭУ рассмотрены возможности участия и выгоды, получаемые от международной интеграции. Представлены разработанные при участии автора рекомендации Парламентам и Правительствам государств – участников СНГ по повышению качества образования в государствах – участниках СНГ.

Ключевые слова: качество образования, европейская и евразийская интеграция, Болонский процесс, профессиональные компетенции, образовательная среда, сетевые университеты, устойчивое развитие

Gorbashko Elena, A.
Saint-Petersburg State University of Economics

IMPROVING THE QUALITY OF EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE DIALOGUE OF THE EUROPEAN AND EURASIAN COOPERATION

Abstract. The article considers international approaches to improving the quality of higher education as the main factor that ensures sustainable development of the state. The possibilities created by the Bologna process, the European and Eurasian integration are considered with regard to national peculiarities. The role of network universities and other international organizations, created in order to harmonize the education systems of different countries, is shown. The opportunities for participation and benefits obtained from international cooperation are examined on

the example of SPbSUE. The recommendations to the Parliaments and Governments of the CIS member states on improving the quality of education in the CIS member states developed with the participation of the author are analyzed.

Keywords: quality of education, European and Eurasian integration, Bologna process, professional competencies, educational environment, network universities, sustainable development.

В современных условиях активно развиваются процессы формирования международного образовательного пространства. В последние годы четко выделились два направления развития международных интеграционных процессов в образовании: европейское пространство высшего образования и евразийское образовательное пространство.

Эти процессы направлены на взаимное сближение образовательных систем на основе повышения качества образования, которое в свою очередь выступает одним из важнейших показателей качества жизни населения.

В развитии Европейского образовательного пространства в контексте Болонского процесса выделяют два этапа:

1999–2010 гг. – этап формирования Европейского пространства высшего образования (European Higher Education Area (EHEA)),

2010–2020 гг. – этап консолидации ЕПВО в рамках интернационализации. Каждая страна – участник Болонского процесса представляет определенный пул экспертов, которые активно участвуют в реформировании образовательных систем на уровне вузов, используя лучшие европейские и российские практики, что дает возможность совершенствовать качество образования в вузах.

Следует подчеркнуть, что Европейское образовательное пространство в настоящее время формирует новые направления развития.

Состоявшийся в Ереване мае 2015 года четвертый Форум по Болонской политике показал новые ориентиры в формировании политического диалога и сотрудничества не только внутри Европы, но и во взаимодействии с другими континентами, среди которых важное место отводится Евразии.

Европейское и евразийское сотрудничество в данном контексте предполагается на основе взаимного доверия и взаимопонимания, основой которого, прежде всего, выступает качество образования.

Среди приоритетов сотрудничества:

1. Разработка национальных рамок квалификаций и профессиональных стандартов, а также их межстрановая гармонизация.
2. Повышение качества обучения и преподавания:
 - продвижение педагогических инноваций, цифровых технологий в обучении и преподавании;
 - содействие связи между образованием и наукой;
 - развитие компетенций, которые могут наилучшим образом удовлетворить личные стремления и потребности общества, четкое описание результатов обучения и учебной нагрузки, гибкие траектории обучения и соответствующие методами преподавания и оценки;
 - повышение качества преподавания на основе повышения квалификации профессорско-преподавательского состава;

- вовлечение студентов и других заинтересованных сторон в разработку образовательных программ и оценку качества обучения (студенто-центрированное обучение).
3. Обеспечение востребованности выпускников в течение всей их трудовой жизни:
 - формирование необходимых компетенций в диалоге с работодателями;
 - баланс теоретической и практической составляющей, международная мобильность (расширение компетенций и вариантов трудоустройства).
 4. Придание инклюзивности системам высшего образования. Расширение возможностей предоставления образовательных услуг разным категориям обучающихся (эмиграция, неблагополучные районы конфликтов), в том числе развитие обучение LLL.
 5. Реализация согласованных структурных реформ. Общая структура степеней и система перевода и накопления зачетных единиц, общие стандарты и руководства по обеспечению качества, мобильность, совместные программы.

В формировании Евразийского образовательного пространства наблюдается тенденция создания сетевых университетов для обеспечения потребностей подготовки кадров для функционирования и развития экономических союзов (СУ СНГ, СУ ШОС, БРИКС, ЕСУ, Университетский Альянс нового Шелкового пути и др.)

Каждый из этих сетевых университетов имеет свою программу стратегического развития в области интеграционных образовательных и научных проектов, в которой значительное место отводится качеству образования.

Между тем наблюдается тенденция их дальнейшего взаимодействия, связанная с развитием самих экономических союзов.

8 мая 2015 г. подписано совместное заявление России и Китая о сопряжении Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП).

Сопряжение позволит преодолеть потенциальные противоречия в Центральной Азии, ЭПШП и ЕАЭС отныне являются не конкурирующими, а взаимодополняющими проектами: ЕАЭС предлагает институциональные рамки взаимодействия двух стран, а Китай способен предоставить инвестиционные ресурсы для совместных проектов.

Предпосылки для полномасштабного экономического сотрудничества в регионе – в перспективе – сообщество Большой Евразии.

В СПбГЭУ уделяется значительное внимание качеству образования, при этом мы используем как возможности европейского, так и евразийского сотрудничества. СПбГЭУ уже шесть лет выступает соорганизатором международного форума «Евразийская экономическая перспектива», в рамках которого ежегодно организовывается круглый стол по гуманитарному сотрудничеству, на котором обсуждаются проблемы повышения и обеспечения качества образо-

вания. Все большую известность приобретает международная конференция «Национальные концепции качества», которая организовывается СПбГЭУ при участии российских и зарубежных партнеров. В ходе конференции не только проводится круглый стол по обеспечению качества образования, но и организовываются семинары в аккредитационных агентствах европейских стран (Финляндии, Дании, Ирландии, Италии, Франции).

СПбГЭУ является участником ЕСУ, выполняет ряд международных проектов с вузами СНГ, что позволяет повысить качество образования как в самом университете, так и в вузах партнерах.

В настоящее время под руководством и при непосредственном участии автора выполняется проект по заказу МПА СНГ по разработке проекта рекомендаций «О повышении качества образования в государствах – участниках СНГ». Цель рекомендаций определяется необходимостью сближения и гармонизации законодательства государств – участников СНГ для создания общего образовательного пространства, развития сотрудничества в области образования, науки и культуры, активизации мобильности научно-педагогических работников и обучающихся в целях повышения качества подготовки кадров, способных работать в условиях международной интеграции, ориентируясь на реализацию совместных проектов в актуальных областях сотрудничества.

Рекомендации направлены на реализацию Программы разработки в 2017–2019 гг. проектов модельных законодательных актов, рекомендаций и других документов МПА СНГ, проведения международных мероприятий, инициированных Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации для сближения и гармонизации законодательства государств – участников СНГ, утвержденной Советом палаты Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

Современное динамичное развитие государств – участников СНГ происходит в условиях изменения мировой геоэкономической конфигурации, геополитических конфликтов, формирования альтернативных коалиций и моделей развития. В этой связи решающее значение для более полной реализации экономического и политического потенциалов этих стран приобретает формирование общего научно-образовательного пространства как пространства доверия и открытости для реализации творческих потенциалов государств – участников СНГ, подготовки высококвалифицированных кадров для их индустриального, инновационного и инфраструктурного развития.

С повышением роли образования в обеспечении устойчивого социально-экономического развития в государствах – участниках СНГ происходят существенные изменения в сфере образования, затрагивающие в целом как саму методологию образования, его глобальные цели и задачи, так и содержание образования, подходы к разработке образовательных стандартов и программ, формы и методы обеспечения качества образования.

Формируя общее образовательное пространство СНГ, внедряя современные подходы и лучшие практики обеспечения качества образования, необходимо учитывать историческую общность народов, духовное и культурное наследие, сложившееся на территории СНГ, стремиться к реализации общих исторических це-

лей. При этом необходимо обеспечивать сохранение культурного и языкового многообразия и толерантности к многоязычной образовательной среде.

Предлагаемые рекомендации распространяются на дошкольное, общее образование (начальное, основное, среднее), среднее профессиональное образование, высшее образование (бакалавриат, магистратура, аспирантура, докторантура), дополнительное образование. При этом должна учитываться специфика законодательно определенных уровней образования в каждом из государств – участников СНГ.

Рекомендации Парламентам и Правительствам государств – участников СНГ по повышению качества образования в государствах – участниках СНГ базируются на:

- сближении законодательства и гармонизации подходов по обеспечению качества образования государств-участников СНГ, исходя из потребностей и интересов социально-экономического развития государств-участников СНГ;
- преемственности различных уровней образования путем формирования единых требований и образовательных стандартов, реализуемых на территории государств-участников СНГ;
- гармонизации системы оценки качества образования путем создания и развития системы сопоставимых критериев, методик и технологии оценки качества образования;
- дополнении модельного Образовательного кодекса для государств-участников СНГ разделом «Национальные рамки квалификаций» и на этой основе создание условий для разработки и применения на территории государств – участников СНГ Единой рамки квалификации для обеспечения прозрачности и сопоставимости квалификаций в интересах повышения качества образования и обучения, расширения академической и трудовой мобильности, развития обучения в течение всей жизни государств-участников СНГ;
- создании условий для непрерывного образования в течение всей жизни.

В области высшего образования необходимо сосредоточиться на обеспечении фундаментальности высшего образования как содержательной основы повышения качества высшего образования, формировании образовательных программ на основе компетентностных моделей выпускника, ориентации на студентоцентрированное обучение.

Представляется целесообразным формирование единых образовательных стандартов высшего образования (бакалавриат, магистратура, аспирантура, докторантура), реализуемых на территории государств – участников СНГ.

Необходимо создание и развитие системы сопоставимых критериев, методик и технологии оценки качества высшего образования с целью обеспечения гармонизации системы оценки качества образования. Формирование единых принципов, процедур и методов аккредитации образовательных организаций и образовательных программ и признания аккредитационной экспертизы.

Исключительно важным представляется сближение законодательства и гармонизация подходов по обеспечению качества образования в государствах – участниках СНГ в соответствии с требованиями Болонского процесса и связанного с ним процесса реформирования систем высшего образования и формирования международного образовательного пространства.

Рекомендуется развитие сетевых программ на различных уровнях высшего образования, необходимыми условиями организации которых являются:

- наличие нормативно-правовой базы регулирования правоотношений участников сети (консорциума);
- договорные формы правоотношений между участниками сети;
- наличие в сети различных организаций, предоставляющих обучающимся реальную возможность выбора в построении индивидуальных образовательных траекторий;
- возможность академической мобильности обучающихся и преподавателей образовательных организаций, входящих в сеть; возможность организации зачета и перезачета результатов по учебным модулям, дисциплинам и образовательным программам.

Повышение качества профессорско-преподавательского состава на основе формирования эффективной системы повышения квалификации, отвечающей современным требованиям цифровой экономики и потребностям рынка труда, формирование системы эффективного контракта, стимулирующего показатели качества работы научно-педагогических работников вузов.

Развитие интеграции образования – науки – бизнеса с целью формирования образовательных программ, отвечающим потребностям рынка труда и реализующим результаты современных научных исследований, создание научных центров и лабораторий в вузах при поддержке бизнес-структур, выполняющих разработки в приоритетных научных направлениях сотрудничества государств-участников СНГ.

УДК 338.27

Данченко Лариса Александровна
Мхитарян Сергей Владимирович
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова

ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ МАРКЕТОЛОГА В ПРОГРАММАХ ДПО

Аннотация. Требования к профессиональным компетенциям маркетолога со стороны работодателей начинают кардинально меняться: помимо общего понимания теории маркетинга все большее внимание начинает уделяться аналитическим навыкам, стратегическому и

творческому мышлению. Аналитические компетенции предполагают владение инструментами представления и визуализации данных, статистическими и эконометрическими методами анализа, пакетами прикладных программ для анализа и визуализации данных (такими как Microsoft Excel, Power BI), статистического и эконометрического анализа (как IBM SPSS, R), онлайн-аналитики (Google Analytic, Яндекс Метрика); умение проводить анализ результатов маркетинговых исследований, данных учетных и CRM-систем. По некоторым оценкам зарплата маркетолога, если он имеет аналитические компетенции, повышается в два и более раз. Применение SMART-технологий в маркетинге дает широкие возможности, которые необходимо использовать, и эти возможности связаны не только с коммуникациями, но и со значительным объемом информации, которую необходимо обрабатывать для обеспечения качественного маркетингового планирования. Основываясь на подобных компетенциях, появляется возможность реализовывать высокоэффективные маркетинговые бизнес-процессы и проекты на основе KPI.

Ключевые слова: маркетинг; аналитические компетенции; дополнительное профессиональное образование; статистический анализ; интернет-аналитика.

Danchenok Larisa, A.

Mkhitaryan Sergey, V.

Plekhanov Russian University of Economics

FORMATION OF ANALYTIC COMPETENCES OF THE MARKETOLOGIST IN PROGRAMS OF ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION

Abstract. Requirements for professional competencies marketers from the side of employers are beginning to drastically change: in addition to a common understanding of the theory of marketing, more attention is being paid to analytical skills, strategic and creative thinking. Analytical competencies presuppose the possession of tools for data representation and visualization, statistical and econometric analysis methods, software application packages for data analysis and visualization (such as Microsoft Excel, Power BI), statistical and econometric analysis (such as IBM SPSS, R), online analytics Google Analytic, Yandex Metrica); ability to analyze the results of marketing research, data accounting and CRM-systems. According to some estimates, the salary of a marketer, if he has analytical competencies, rises two or more times. The use of SMART-technologies in marketing gives wide opportunities that need to be used, and these opportunities are associated not only with communications, but also with a significant amount of information that needs to be processed to ensure quality marketing planning. Based on such competencies, it becomes possible to implement highly effective marketing business processes and projects based on KPI.

Keywords: marketing; analytical competence; additional professional education; statistical analysis; internet analytics.

По результатам исследования «Россия 2025: от кадров к талантам», которое провели The Boston Consulting Group, World Skills Russia и Global Education Futures, были сделаны выводы: «До 2025 года России понадобится от 5,8 до 9,2 млн специалистов в категории «Знание». При этом высвободится до 10 млн. специалистов в менее квалифицированных категориях. (Категория «Знание»: более 50% задач подразумевают аналитическую работу, импровизацию, творчество, работу в условиях неопределенности. Имеется высокая автономность

при принятии решений. Требуются высокий уровень образования, длительный цикл подготовки, широкий кругозор)» [3].

Аналитические компетенции, применяемые в маркетинге, можно разделить на две группы: 1) основанные на профессиональной математической подготовке, которые формируются у выпускников инженерно-технических факультетов и ВУЗов; 2) основанные на прикладной математической подготовке в рамках обучения маркетологов в экономических ВУЗах [2].

В соответствии с растущим спросом на маркетологов с аналитическими компетенциями ведущие экономические ВУЗы страны включают в современные образовательные программы высшего образования (бакалавриата и магистратуры) соответствующие предметы. Так, в НИУ ВШЭ представлена бакалаврская образовательная программа «Маркетинг и рыночная аналитика», в РЭУ им. Г.В. Плеханова в программы обучения магистров кафедры маркетинга «Маркетинговое управление малым и средним бизнесом» и «Корпоративный маркетинг» включена дисциплина по выбору «Бизнес-исследования на основе IBM SPSS Statistics» [1].

Маркетологи, получившие базовое образование в разные годы, нуждаются в актуализации полученных компетенций в связи с развитием и масштабированием бизнеса, информатизацией бизнес-пространства. Кроме того, многие маркетологи-практики не имеют профильного высшего образования, при этом интенсивная работа и занятость не позволяют им посвятить много лет профильному обучению. Важную роль в этом случае играет дополнительное и бизнес-образование.

Для получения современных аналитических компетенций практикующими маркетологами необходимы соответствующие программы переподготовки или повышения квалификации. Обучение на таких программах инициируется самим маркетологом или руководством его компании. Руководство компаний начинает понимать, что аналитическое обоснование позволит принимать не просто более эффективные управленческие решения, но и решения на принципиально новом уровне, позволяющие существенно повысить конкурентоспособность компании. И это касается не только крупного бизнеса, но также среднего и малого. Аналитические компетенции становятся необходимыми не только для аналитиков, но для маркетологов других специализаций.

Дополнительное профессиональное обучение требует гибкого подхода, различных удобных и соответствующих задачам обучения слушателей вариантов получения аналитических компетенций: в общих программах по маркетингу, специализированных комплексных программах по маркетинговой аналитике, на краткосрочных курсах.

В качестве примера можно привести опыт факультета РЭУ им. Г.В. Плеханова «Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства» [4], особенностью позиционирования которой является акцент на информационно-аналитической составляющей всех бизнес-программ. Значительные аналитические блоки дисциплин присутствуют в программах МВА, в программу профессиональной переподготовки «Маркетинг-менеджмент организации» включены дисциплины «Маркетинговые информационные системы», «Сегментирование рынка с по-

мощью IBM SPSS Statistics» и другие. В программы повышения квалификации включены дисциплины: «Сегментирование рынка и изучение потребительских предпочтений с использованием пакета IBM SPSS Statistics», «Бизнес-статистика и прогнозирование» и другие. Специализированная программа MINI-MBA «Аналитический маркетинг» содержит комплексный перечень дисциплин, формирующих профессиональные компетенции в этой области:

1. Методы стратегического анализа;
2. Анализ потребителей с помощью Microsoft Excel;
3. Прогнозирование продаж с помощью IBM SPSS Statistics;
4. Анализ эффективности маркетинговых коммуникаций;

а также дисциплины по выбору:

5. Сегментирование рынка с помощью IBM SPSS Statistics;
6. Анализ потребительских предпочтений с помощью IBM SPSS Statistics;
7. Маркетинговый анализ в бренд-решениях;
8. Ценовая политика и анализ цен;
9. Интернет-аналитика.

Такой подход формирует общие и специальные востребованные рынком аналитические компетенции современного маркетолога:

- первичный анализ и визуализация данных с помощью отчетов CRM и учетных систем, сводных таблиц, отчеты Web-аналитики, аналитические инструменты онлайн анкетирования;
- статистический анализ, включающий описательные статистики, многомерный анализ данных (моделирование и классификация), прогнозирование;
- автоматизация аналитических процессов;
- разработка авторских аналитических методов.

Для эффективного обучения слушателей по аналитическим маркетинговым программам ДПО следует уделять особое внимание следующим прикладным аспектам:

- решению поставленных преподавателем задач на собственных данных слушателя;
- решению самостоятельно поставленных слушателем задач;
- выпускной аттестационной работе, имеющей аналитическую специфику.

В качестве примеров аналитических задач, поставленных слушателям программ ДПО «Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства», можно привести следующие: построение прогноза спроса на продукцию компании с учетом различных мероприятий по стимулированию продаж; прогноз спроса, имеющий сложную динамику; сегментирование потребителей на основании предполагаемого отклика на предложение компании, моделирование вероятности конверсии в интернет-маркетинге [5].

Таким образом, в основе формирования аналитических компетенций должно быть комплексное обучение, учитывающее направления бизнес-задач,

широкие возможности аналитических методов, виды современного ПО [6]. Акцент в обучении должен быть сделан на очных практических занятиях в компьютерных классах с соответствующим ПО.

Формирование аналитических компетенций, переподготовка или повышение квалификации в сфере аналитического маркетинга позволят маркетологу-аналитику эффективно работать на различных рынках и сферах деятельности, т.к. бизнес-анализ является неотъемлемой частью стратегического менеджмента каждой компании.

Список литературы

1. Маркетинг. Учебник и практикум / Под ред. Л.А. Данченко. М.: Юрайт, 2017. 486 с.
2. Маркетинговые исследования и ситуационные анализ / Под ред. И.И. Скоробогатых и Д.М. Ефимовой. М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 340 с.
3. Россия 2025: от кадров к талантам [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/11/Skills_Outline_web_tcm26-175469.pdf (дата обращения: 22.02.2018 г.).
4. РЭУ им. Г.В. Плеханова. Факультет «Бизнес-школа маркетинга и предпринимательства» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rea.ru/ru/org/faculties/bizschoolmarkent/> (дата обращения: 22.02.2018 г.).
5. Сорокин А.С. Разработка алгоритмов исследования потребительских предпочтений методом совместного анализа на примере московского рынка смартфонов // Плехановский научный бюллетень. 2018. №1(13). С. 95–102.
6. Цыпин А.П., Сорокин А.С. Статистические пакеты программ в социально-экономических исследованиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. №4(17). С. 379–384.

УДК 336

Залевская Анна Анатольевна
Санкт-Петербургский технический колледж
управления и коммерции

ВОСПРОИЗВОДСТВО КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье освещены вопросы воспроизводства кадровых ресурсов в условиях цифровой экономики. Рассмотрен вопрос о создании цифровых, умных и виртуальных фабрик. Представлен успешный международный опыт и опыт Санкт-Петербурга по созданию цифровых фабрик. Рассмотрен вопрос о создании первого сетевого университета в России по подготовке кадров для цифровой экономики.

Ключевые слова: воспроизводство кадровых ресурсов, цифровая экономика, «фабрики будущего», цифровые фабрики Санкт-Петербурга, первый сетевой университет, переподготовка специалистов, высшее образование.

Zalevskaya Anna, A.
Saint-Petersburg Technical College
of Management and Commerce

REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCES IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article highlights the issues of the reproduction of human resources in the digital economy. The issue of creating digital, intelligent and virtual factories is considered. Presented is the successful international experience and experience of St. Petersburg in the creation of digital factories. The issue of creating the first network university in Russia for training personnel for the digital economy was considered.

Keywords: reproduction of human resources; digital economy, “future factory”; digital factories of Saint-Petersburg, the first network university, retraining of specialists, higher education.

На сегодняшний день можно констатировать, что переход мировой экономики к экономике цифровой вошел в реактивную стадию. Теория «Индустрии 4.0» и другие исследования на уровне государства, и на уровне предприятий быстро стали воплощаться в государственные программы и стратегии бизнеса.

Необходимо отметить, что «цифровая экономика – это возможности создания измеряемого реального мира или его цифровой модели, которая с введением новых измерений помимо 3-х мерного физического мира, приводит к возможностям учета как возможностей реального окружения, ранее недоступных, так и процессов, происходящих в нем – физических, и бизнеса» [3, с. 19]

Цифровая экономика является основой поступательного движения в целом и оказывает влияние на банковскую сферу, торговлю, транспорт, энергетику, образование, здравоохранение и другие отрасли.

В настоящее время цифровая экономика формирует в Китае 6,9% ВВП, в США – 5,4%, в Индии – 5,4%, в России – 3,9% [7].

В сегодняшних условиях задачи цифрового сектора неизбежно отражаются на конкурентоспособности экономики, поскольку отставание в получении и обработке действующих данных, неумение использовать цифровой ресурс сопровождается утратой прежних позиций на рынке.

Важно отметить, что программы в сфере цифровой экономики утверждены в различных странах мира, в том числе цифровые стратегии утвердили в Европейском Союзе – «Цифровая Европа 2020» (2010 г.), Германии – «Индустрия 4.0.» (2011 г.), Китае – «Интернет плюс» (2015 г.).

Крупнейшие компании мира, например, Siemens, General Electric, Intel также воплощают стратегии развития в концепции «Индустрия 4.0». В 2015 году был опубликован отчет международной компании, где указано, что цифровизация промышленности может дать Европе дополнительно объем ВВП в размере 1,25 трлн евро или потерю 605 млрд евро [5, с.3].

Инициатива по цифровой трансформации экономики претворяется и в нашей стране. В настоящее время процент цифровой экономики в ВВП страны значительно ниже, чем у лидирующих стран, но объем этого рынка постоянно растет.

По прогнозам специалистов, цифровая экономика сделает возможным рост ВВП нашей страны от 19 до 34%, а доля цифровой экономики предположительно составит 8–10% ВВП [8]. В 2017 году в России принята программа развития цифровой экономики [1], согласно которой основной задачей выступает повышение уровня жизни граждан, качества товаров, услуг, связанных с цифровыми технологиями.

Для координации программы установлены основные и практические направления развития цифровой экономики. К основным относятся нормативно-правовая регламентация, образование и кадровые ресурсы и др., к практическим – государственное администрирование, здравоохранение, умный город.

В результате реализации одной из тенденций в России должны появиться фабрики будущего, выступающие частью умного города, производящие товары улучшенного качества по гораздо более низкой цене и в короткие сроки, чем на традиционных предприятиях и, как следствие, делающие предприятия более конкурентоспособными.

На цифровых фабриках все процедуры, от конструирования до испытаний продукта, осуществляются в цифровом формате, что приведет к сокращению числа ошибок при проектировании и сроках вывода продуктов на рынок, при этом подобные предприятия ориентированы на создание продукции нового поколения.

Следующая ступень – умные фабрики, направленные на производство товаров от полуфабриката до готового продукта, с автоматизированием главных технологических процедур. При этом исключаются человеческий фактор и связанные с этим ошибки, приводящие к потере качества, сокращаются отходы и энергоемкость производства, увеличивается производительность труда, сокращаются предпусковые операции.

Виртуальная фабрика предполагает объединение в единую сеть цифровых и умных производств в любом месте, создание производственных цепочек с помощью промышленного интернета, что должно привести к повышению добавленной стоимости продуктов, прозрачности поставок и, как следствие, повысить конкурентоспособность предприятий.

Необходимо отметить, что в Санкт-Петербурге планируются к запуску три цифровые фабрики: Университет ИТМО совместно с фирмой «Диаконт», фабрика Политехнического университета [4, с. 169] и верфь на Средне-Невском заводе совместно с Санкт-Петербургским государственным морским техническим университетом [9].

Также в компании «Фаберлик» начата работа по строительству цифровой фабрики будущего совместно с Политехническим университетом, которая должна вывести модель трансформации предприятий легкой промышленности на новую ступень использования информационно-телекоммуникационных технологий в производстве модных товаров. Кроме этого планируется, что в нашей стране к 2035 году создадут сорок фабрик будущего.

Необходимо отметить, что деятельность по внедрению фабрик будущего поддерживается и в других странах, например, по автомобилестроению и элек-

троники в Германии, вертолетостроению в Англии, Италии, строительству в Португалии и другие.

Но для благополучного перехода на цифровую экономику необходимы квалифицированные кадры. Рынку труда необходимы специалисты, владеющие «цифровыми» компетенциями. В то же время низкоквалифицированные работники будут все менее востребованными и заменены системами искусственного интеллекта.

Необходимо учесть, что новые технологии, вытесняя людей из различных сфер, будут причиной зарождения новых задач, решить которые может только человек, а также возникновению новых индустрий. В результате ландшафт профессий значительно изменится. И проблема в том, что люди, оставшиеся без работы, зачастую не наделены соответствующими компетенциями для того, чтобы занять вновь образованные вакантные должности.

Воспроизводство кадровых ресурсов возможно обеспечить двумя способами:

- для новых кадров необходимо изменить учебные планы и максимально их настроить под персональные способности студента;
- квалифицированным специалистам необходима система переподготовки для работы в цифровой экономике.

Предполагается, что ежегодно в нашей стране будут выделяться пять миллиардов рублей на электронные ваучеры, которые помогут тем, кто хочет получить второе высшее образование для работы в условиях цифровой экономики.

При этом важно обучать специалистов по заказу компаний, чтобы люди, переобучившись, не были безработными, а работали бы в организациях, которым такие специалисты необходимы.

Очевидно, что вузы с воспроизводством кадровых ресурсов в полном объеме не смогут справиться. Консервативная вузовская система подготовки ИТ-специалистов не всегда успевает за скоростью изменений на рынке труда и в отрасли.

С целью подготовки кадров для цифровой экономики в нашей стране будет открыт первый сетевой университет [2], работа которого будет осуществляться в отсутствие стен, ректора и образовательных стандартов.

В создании программ и реализации проекта примут участие лучшие вузы и крупные компании нашей страны.

Вместо диплома выпускнику создадут цифровой профиль компетенций, отражающий его достижения и служащий определенной гарантией успеха выпускника в определенной роли и в определенном проекте.

Первыми студентами университета будут работники технологических компаний нашей страны. Со временем обучаться в университете сможет любой желающий, оплатив обучение. Наиболее талантливым университет планирует предложить инвестиционный контракт, согласно которому специалист сможет компенсировать расходы университета на обучение из своих последующих доходов.

Но подготовку кадров для цифровой экономики необходимо осуществлять также в сферах дополнительного и общего образования. В нашей стране уже запущено кружковое движение, олимпиады, детские технопарки «Кванто-

риум», помогающие детям попробовать различные компетенции и научиться работать в реальности будущего. Важным аспектом выступает система дуального обучения, при которой работодатели передают знания на площадках колледжей и являются наставниками, а также участвуют в подготовке учебных программ.

В заключение необходимо отметить, что для успешного воспроизводства кадровых ресурсов для цифровой экономики необходимо:

- создание системы прогнозирования кадровых ресурсов на основании потребностей основных отраслей экономики;
- повышение уровня и компетенций цифровой грамотности;
- привлечение практиков из лучших компаний ИТ-отрасли для осуществления процесса обучения;
- введение льгот по налогообложению для работодателей, обучающих в образовательных организациях, принимающих у себя студентов на стажировки и молодых специалистов на работу.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://garant.ru> (дата обращения: 17.02.2018).
2. Программа мер Национальной технологической инициативы по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://asi.ru/nti> (дата обращения: 17.02.2018).
3. *Куприяновский В.П., Сухомлин В.А., Добрынин А.П., Райков А.Н., Шкуров Ф.В., Дрожжинов В.И., Федорова Н.О., Намиот Д.Е.* Навыки в цифровой экономике и вызовы системы образования. *International Journal of Open Information Technologies*. ISSN:2307-8162 vol. 5, no. 1, 2017, p. 19–24.
4. *Головцова И.Г., Залевская А.А.* Университет 4.0 как драйвер развития региона. Развитие образования в России: проблемы и перспективы / Сб. ст.: Новосибирск. Центр развития научного сотрудничества, 2017. С. 164–173.
5. Информационно-аналитический отчет «Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets (дата обращения: 12.02.2018).
6. Информационно-аналитический отчет международной консалтинговой компании Roland Berger «Цифровая трансформация промышленности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bdi.eu/media/user_upload/Digital_Transformation.pdf (дата обращения: 15.02.2018).
7. *Ермак С.* Форейторы прогресса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert.ru/ural/2017/51/forejtoryi-progressa> (дата обращения: 15.02.2018).
8. *Титаренко Е.* Цифровой экономике пророчат рост [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.comnews.ru/content/107558/2017-07-06/cifrovoy-ekonomike-prorochat-rost> (дата обращения: 15.02.2018).
9. *Михальченко Н.* Петербургские специалисты вскоре запустят три цифровые фабрики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4758249> (дата обращения 16.02.2018).

УДК 338.22.021.1

Зотова Татьяна Сергеевна
Мирошниченко Марина Александровна
Кубанский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА – ВЕКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматривается влияние цифровой экономики на внешнюю и внутреннюю среду организации. Описывается применение концепций «Умное производство» и «Умная среда» для оптимизации производственного процесса, что помогает улучшить производство, оптимизировать бизнес-процессы и извлечь больше выгоды. Рассматривается новый вид конкуренции, возникший в условиях цифровизации – «Гиперконкуренция», который основан на правилах, содержащих в себе много рисков и потерь. Приведены основные механизмы данного вида конкуренции, способные проводить эффективную конкурентную борьбу. Показано изменение отношений производителя и потребителя в отношении товара или услуги. Потребитель в настоящее время имеет больше возможностей для реализации своих идей по поводу какого-либо производства, что приводит к переориентации производства на интересы потребителя, а не на извлечение выгоды производителя.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, конкурентоспособность организации, умное производство, цифровая экономика.

Zotova Tatyana, S.
Miroshnichenko Marina, A.
Kuban State University

IMPROVEMENT OF QUALITY – VECTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. This article examines the impact of digital economy on the external and internal environment of the organization. Describes the application of the concepts of “Smart manufacturing” and “Smart environment” to optimize the production process, which helps to improve production, to avoid unnecessary processes and extract more benefits. We consider a new kind of competition that arose under digitalization conditions – “Hypercompetition”, which is based on rules that contain many risks and losses. Given the basic mechanisms of this type of competition, are able to conduct effective competition. Shows the changing relationship of producer and consumer in respect of goods or services. The consumer now has more opportunities to implement their ideas about any production that leads to a reorientation of production in the interests of the consumer, not the profits of the manufacturer.

Keywords: information and communication technologies, competitiveness of the organization, intelligent manufacturing, digital economy.

Влияние цифровой эпохи на деятельность организаций непрерывно растет. Это связано с желанием руководителей получить больше дохода, которое возможно при применении новых технологий, инноваций и изменении структуры бизнеса в целом [1, с. 122].

В современном мире роль информации в системе экономических отношений значительно изменилась. Она превратилась в главный фактор производства товаров и услуг, что привело к пересмотру всей деятельности организации в целом. Организации вынуждены функционировать в условиях цифровой экономики, которые включают в себя непрерывную адаптацию предприятия к активно меняющейся внешней среде.

Развитие цифровизации привело к значимым изменениям на различных рынках, что обозначило новые условия конкуренции между организациями и оптимизации производственных процессов.

В процессе функционирования организации руководителям приходится понимать важность цифровизации и использовать современные технологии и инновации для эффективности своей деятельности. В первую очередь, не стоит забывать об основах и целях своей деятельности, иначе все улучшения не приведут к ожидаемым результатам. Исходя из целей организации, нужно рассматривать внедрение оптимальных технологий и разработку таких инноваций, которые подойдут именно для данной организации и помогут ей повысить конкурентоспособность на потребительском рынке. За счёт этого меняются условия конкурентной борьбы между организациями.

Многие связывают сегодняшние условия с Четвертой промышленной революцией, несмотря на то, что Третья еще не завершена. Именно поэтому для улучшения качества продукции и услуг организациям следует проводить политику «умного производства» и «умной среды», что означает внедрение новой системы производства, подходящей по специфике деятельности организации и способной помогать работникам в решении производственных задач, а также основанной на информационно-коммуникационных технологиях. Данная система поможет улучшить производство товаров и услуг с двух сторон, во-первых, она способна изменить структуру управления качеством, с помощью автоматизированного производства, подконтрольного человеком, а с другой – изменит систему контроля качеством изнутри, т.к. создание новых технологий поможет поднять производимые товары или услуги на новый уровень, который определяет потребитель.

На рис. 1 показаны технологии «умного производства» [2].

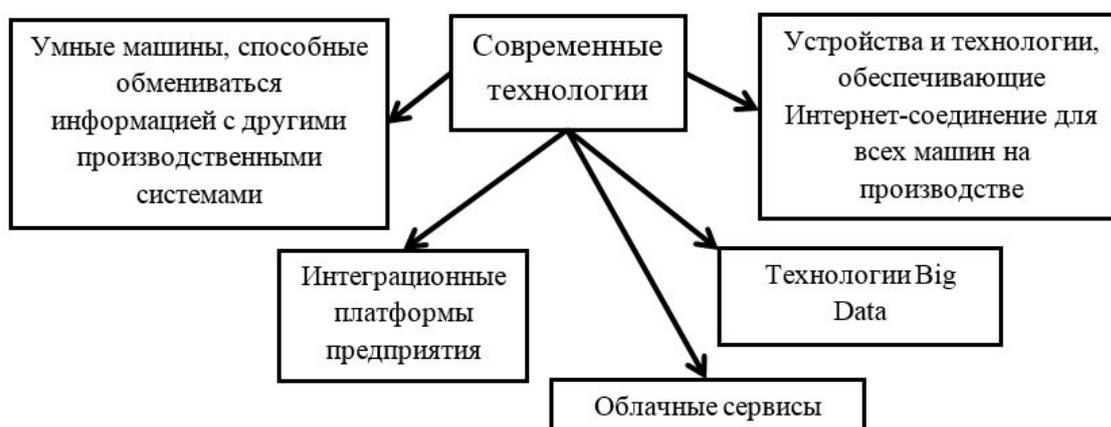


Рис. 1. Технологии «Умное производство»

Улучшение системы производства продукции и услуг является важной частью эффективной деятельности организации, но не единственной. Другим важным аспектом является уровень конкурентоспособности организации на потребительском рынке. В современных условиях цифровой экономики появился термин «гиперконкуренция», обозначающий конкретные отношения между конкурирующими организациями, основанные на импульсивных, стремительных и жестких действиях. Главным фактором успеха в таких условиях борьбы является создание новых преимуществ перед своими соперниками. Победа при гиперконкуренции возможна только при непрерывной разработке и внедрении инноваций, востребованных на рынке.

Новый вид конкуренции вносит изменения в саму систему конкурентной борьбы. Прежде всего, меняется объект, на который ориентируется организация. В условиях гиперконкуренции объектом является другая организация, а точнее ее слабые стороны. Также изменения происходят на уровне структуры конкуренции. В табл. 1 представлены основные механизмы гиперконкуренции [3].

Таблица 1

Механизмы гиперконкуренции

Механизм	Описание
Неожиданность	Применение и разработка таких технологий, инноваций и идей, на которые раньше не обращали внимание
Непредсказуемость направления	Нападение на конкурента происходит с неожиданной стороны, которая ранее не рассматривалась
Неординарные способы противодействия	Использование новейших разработок, но в области их косвенного назначения

Традиционные конкурентные отношения основывались на формировании собственных преимуществ, теперь стратегии базируются на противодействии преимуществам конкурентов. Предпочтение отдается формированию краткосрочных, но постоянно генерируемых преимуществ.

Цифровизация повлияла на решение многих управленческих и организационных проблем, решение которых затруднительно традиционным способом. Она привнесла на уровень организации ряд качественных изменений:

- представление информации как значимого ресурса организации;
- информация сравнивается с товаром и обретает цену;
- внедрение информационно-коммуникационных технологий, с помощью которых снижаются транзакционные издержки.

Также цифровая экономика изменила отношения между производителем и потребителем. Как правило, идея продукта и его создание инициировалась производителем, роль потребителя заключалась в выборе оптимального продукта из уже имеющегося перечня. В настоящее время ситуация изменилась: у потребителя появилась возможность стать участником процесса создания,

предлагать свои идеи и мнения. Это повлияло на процесс производства товаров и услуг, т.к. производителю нужно ориентироваться не только на свои интересы, но и на мнение потребителей, их ожидания от данного товара или услуги.

Таким образом, можно сделать вывод, что активное развитие цифровой экономики имеет большое влияние как на внешнюю, так и на внутреннюю среду организации. Учитывая экономическую ситуацию, которая сложилась на сегодняшний день, чтобы «оставаться на плаву» и успешно вести бизнес, предприятия заинтересованы в оптимизации производственного процесса и снижении затрат на получение продукта соответствующего качества. Им необходимо повысить эффективность управления, позволяя им конкурировать на глобальном уровне [4, с. 60].

Положение компаний на рынке становится все более неустойчивым и для удержания своих позиций им приходится непрерывно развиваться, внедряя новые технологии. Изменения в системе конкурентной борьбы приводят к улучшению продукции или услуг, при этом приходится все больше учитывать мнение потребителей. Повышение качества продукции или услуги можно рассматривать как вектор конкурентоспособности организации в условиях цифровой экономики. Опора на лидера, генератора идей позволяет вносить новые, прогрессивные идеи, улучшая уже имеющиеся. Потребители, зачастую, лучше могут указать на недостатки товара или услуги, чем производители. При этом высшее руководство организации должно содействовать применению риск-ориентированного мышления, чтобы риски и возможности, которые могут повлиять на соответствие продукции и услуг, на повышение удовлетворенности потребителей были выявлены и рассмотрены.

Список литературы

1. *Зотова Т.С., Мирошниченко М.А.* Перспективы развития цифровой экономики в России и ее влияние на конфигурацию глобальных рынков / В сб.: Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации. Краснодар, 2017. С. 120–127.
2. *Кунцман А.А.* Трансформация внутренней и внешней среды бизнеса в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/transformatsiya-vnutrenney-i-vneshney-sredy-biznesa-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki> (дата обращения: 23.01.18).
3. Умное производства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://iot.ru/wiki/umnoe-proizvodstvo> (дата обращения: 23.01.18).
4. *Мирошниченко М.А.* Интеллектуальная собственность в инновационной деятельности корпораций / *Мирошниченко М.А., Максимова О.В.* // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. №119. С. 1237–1247.

УДК 338

Ивашкин Георгий Андреевич
Полухович Вячеслав Валерьевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые вопросы применения и значимости мотивации и системы менеджмента качества на малых предприятиях, в современных условиях.

Ключевые слова: система менеджмента качества, малые предприятия, мотивация, стимулирование, управление, качество, эффективность деятельности.

Ivashkin Georgiy, A.
Polyuhovich Vyacheslav, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

APPLICATION OF METHODS OF MOTIVATION OF QUALITY MANAGEMENT AT SMALL ENTERPRISES

Abstract. In the article some questions of application and importance of motivation and quality management system at small enterprises, in modern conditions are considered.

Keywords: quality management system, small enterprises, motivation, incentives, management, quality, efficiency.

На современном этапе развития одной из наиболее важных и значимых проблем в России является задача обеспечения интенсивного функционирования малого предпринимательства. В условиях применения экономических санкций против России со стороны западноевропейских государств, нашей стране предоставляется возможность развивать собственное производство и выводить его на качественно новый уровень технического развития, чтобы повышалась возможность удовлетворять не только потребности страны, но и конкурировать с мировыми производителями. Введение Россией эмбарго на некоторые товары, поставляемые из зарубежных стран, является не только ответом на применение санкций, но и в большей степени важным шагом для развития и поддержания отечественного производителя и создание своей модели экономического развития «введение экономических санкций и ограничений приводит к необходимости корректировки выбранной модели экономического развития России. Необходимо отметить, что в современном мире не существует универсальной модели рыночной экономики, которая была бы одинаково пригодна для любой страны. Каждая страна модифицирует данную модель к своим специфическим условиям, т.е. формируется так называемая «национальная модель рыночной экономики» [1]. Однако в этих условиях увеличивается конкуренция на российском рынке, в условиях которой

смогут выжить только компании имеющие такое преимущество, как высокое качество менеджмента, управление персоналом и конечно всестороннее применение системы менеджмента качества.

Управление персоналом – область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение любой организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него функции. Управление персоналом и его оптимальное использование является неотъемлемой частью системы управления качеством организации.

Для обеспечения качества управления человеческими ресурсами используют различные методы мотивации и стимулирования. При поиске оптимальных воздействий на сотрудников выявляются различные склонности и интересы работника с учетом его персональных и профессиональных способностей.

Существует несколько видов мотивов к труду, используемых в практической деятельности организаций, а именно:

- Социальный мотив (потребность быть в коллективе). Руководство заботится о том, чтобы внутри коллектива были хорошие отношения, то есть вырабатывает потребность «работать в сплоченном коллективе». Здесь важным моментом является в частности то, что происходит подбор персонала той же возрастной категории, что и сотрудники, таким образом, исключаются возможность возникновения конфликтов разных поколений.
- Мотив самоутверждения. В организации не делается сильный акцент на должностную иерархию, что дает работникам возможности добиться каких-либо высот на своем рабочем месте, а также благотворно воздействует на межличностные отношения.
- Мотив приобретения новых знаний. Прогресс не стоит на месте, а вместе с тем наступают улучшения и в организации, что сопровождается необходимостью приобретения новых знаний. Поэтому сотрудники постоянно совершенствуются и идут в ногу со временем, то есть если даже они захотят покинуть компанию, то у них будет за плечами огромный багаж знаний, что, несомненно, положительно воспримется руководством.
- Экономический мотив. Помимо основной работы, руководство может предложить сотруднику, обладающему знаниями в какой-либо области, дополнительную оплачиваемую работу. Или же сотрудник, достигший успехов в какой-то области, может внести предложения по улучшению, которые будут положительно рассмотрены и вознаграждены за труд.
- Патриотический мотив (как объединение всех четырех мотивов). У сотрудников вырабатывается чувство сопричастности и ответственности за развитие всей организации. Сотруднику в таком коллективе и таком отношении со стороны руководства становится уютно и комфортно, так что работник начинает заботиться об организации как о чем-то родном, и начинает усерднее работать.

Помимо перечисленных выше основных мотивов к трудовой деятельности в компаниях так же существует и ряд дополнительных стимулов, которые присущи только этой организации, которые можно разбить на две группы:

1. Экономические стимулы:

Сотрудникам офиса, помимо оклада, выплачиваются различные премиальные, например:

- за совершенный заказ;
- за прием заявок и разговор с клиентами во внерабочее время (как дежурный менеджер);
- за различные достижения в области продаж.

Сотрудники производства зачастую работают по принципу «сдельной» оплаты, т.е. сколько изготовили продукции, такую зарплату и получили. Это побуждает рабочих перевыполнять необходимый план выработки, чтобы заработать больше. Выездные мастера тоже зачастую, как и производство, работают на сдельной оплате, но им могут начисляться дополнительные премиальные, как менеджеру в офисе.

2. Социальные стимулы:

Если работа однообразна, то она превращается в рутину, и моральный дух коллектива начинает падать, что может пагубно сказаться на работе. Для повышения морального духа высшее руководство выделяет часть рабочего времени для проведения общих мероприятий, коллективного празднования каких-либо событий, таких как дни рождения, день основания компании, иные календарные праздники и особые редкие события.

Роль мотивации в организации стоит чуть ли не на первом месте, ведь мотивированный сотрудник – тот, у которого горят глаза, идет на работу как на праздник, постоянно совершенствуется, получает стабильную и высокую заработную плату, тем самым продвигает свою компанию к росту.

Для обеспечения постоянного роста деятельность предприятия необходимо ориентировать на формирование политики в области качества и условий для ее реализации.

Создание системы менеджмента качества в организации можно рассмотреть как проект, в рамках которого создается определенная команда, хотя фактически этой командой являются весь персонал организации, так как участие в системе менеджмента качества будут принимать все участвующие в процессе работы компании.

Поэтому своевременно мотивированные сотрудники – залог успешного функционирования системы менеджмента качества (СМК) в организации.

Стандарты ИСО серии 9000 показывают, что подготовка в области качества должна охватывать все уровни должностной иерархии организации.

Совершенно необходимо, чтобы руководство изучило основные принципы системы менеджмента качества и приобрело умения принимать правильные и высокоэффективные решения, влияющие на разработку, внедрение системы на предприятии и на ее дальнейшее функционирование.

Весь персонал организации вне зависимости от того, на какой ступени должностной иерархии находится, должен выполнять доверенные ему обязанности, осознавать свою важную роль в системе качества и возникающие последствия своей неэффективной работы.

Процесс обучения должен проводиться на непрерывной основе с частотой около месяца для обеспечения охвата текущих знаний всеми сотрудниками и получения новых знаний.

После прохождения обучения в каждом сотруднике должен быть заложен ряд ключевых факторов успеха:

1. Лидерство высшего руководства.

Основным из факторов успешного внедрения СМК является индивидуальное стремление и желание самого руководителя организации выстроить идеальную систему качества. Очень важно, чтобы все этапы процедур разработки и внедрения СМК были под контролем руководящего состава. Для выполнения проекта нужно выделять необходимые трудовые и материальные ресурсы с целью реализации плана, а также, время от времени, необходимо проводить анализ системы со стороны руководства для того, чтобы анализировать её эффективность и возможности по ее совершенствованию.

2. Привлечение квалифицированного менеджера по качеству.

Значимость каждого работника в особенности увеличивается в том случае, если компания примет решение о выстраивании СМК без привлечения внешних специалистов. В менеджере по качеству должны быть заложены знания, навыки и умения в сфере постановки системы менеджмента качества по ИСО 9000, кроме этого, желательно присутствие у него качеств лидера, превосходных коммуникативных и организаторских способностей. В компании, которая только собирается начать разработку СМК, менеджер по качеству должен обладать сильной харизмой и эмоциональным стержнем, которые помогут ему содействовать увлечению других сотрудников идеями управления качеством, и сформировать авангард по внедрению СМК. Для более эффективной деятельности менеджера по качеству, необходимо подчинить его напрямую руководителю компании и предоставить все требуемые полномочия по управлению процессами СМК.

3. Информирование и обучение сотрудников.

Для предотвращения сопротивления персонала изменениям, которые могут сопутствовать процедуре разработки СМК, руководство обязано построить систему информации и внутренних сообщений, с помощью которых будет осуществляться консультативную работу среди сотрудников, разъяснять им цели, содержание и смысл изменений, знакомить с едиными принципами СМК и целями компании в области качества.

4. Вовлечение персонала в работу в области качества.

Привлечение сотрудников к функционированию СМК и развития компании значительно увеличивает заинтересованность работников. Желательно чтобы это происходило в формате рабочих групп, т.е. руководители всех подразделений, которые напрямую сотрудничают с менеджером по качеству, и имеют непосредственное отношение к разработке с документацией СМК. Дан-

ная форма организации работы даёт возможность применять опыт сотрудников, напрямую участвующих в производственном процессе; в процессе коллективной работы проходить одновременную подготовку и обучение персонала компании модифицированным регламентам деятельности и новым формам коллективной деятельности. Вовлечение сотрудников в процесс изменений помогает уменьшить сопротивления, которые образуются при нововведениях.

5. Формирование идеологии управления качеством.

Функционирование СМК дает каждому сотруднику право на проявление собственной инициативы и каких-либо творческих качеств. Коллективная работа сплачивает группу, позволяет совместно принимать оптимальные решения. А также учитывая, что если успешно внедрить принципы TQM, то возможно добиться создания оптимальной корпоративной культуры. А ведь самое главное, чтобы все до единого сотрудника проникались идеологией всеобщего управления качеством.

Применение концепции TQM и внедрение её принципов на малом предприятии обеспечивают ряд следующих конкурентных преимуществ: прирост прибыли; предоставление экономической стабильности компании и рационального применения всех видов ресурсов; улучшение имиджа и репутации компании; улучшение качества принятия управленческих решений; ввод новейших достижений; повышение производительности труда; улучшение качества и конкурентоспособности продукта; увеличение уровня удовлетворённости потребителей.

Список литературы

1. Максимцев И.А., Локишина Э.Х., Демидова Л.Г., Куганов В.Г. К вопросу об экономических санкциях против России // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2015. 7. С. 5–8.

УДК 338.242.4

Киселева Альбина Мусаевна
Самодинский Кирилл Александрович
Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского

КЛАСТЕРНЫЕ ПРОЕКТЫ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
в рамках научного проекта №18-010-00436

Аннотация. В статье рассмотрен один из возможных механизмов формирования и развития цифровой экономики – государственно-частное партнерство. В качестве его практической реализации предлагается рассмотреть возможность активизации кластерных государственно-частных проектов в сфере информационно-коммуникационных технологий. Рас-

смотрен российский опыт и даны рекомендации по возможным мерам формирования и развития цифровой экономики с использованием указанного инструментария.

Ключевые слова: цифровая экономика, кластер, кластерная политика, государственно-частное партнерство, информационные технологии.

Kiseleva Albina, M.

Samodinskiy Kirill, A.

Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy

CLUSTER PROJECTS IN THE SYSTEM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article considers one of the possible mechanisms for the formation and development of the digital economy – public-private partnership. As its practical implementation, it is proposed to consider the possibility of activating cluster public-private projects in the field of information and communication technologies. The Russian experience is considered and recommendations are given on possible measures for the formation and development of the digital economy using this tool.

Keywords: digital economy, cluster, cluster policy, public-private partnership, information technologies.

В связи с тем, что формирование цифровой экономики в настоящее время является одним из трендов мирового развития и концепцией реализации ядра нового технологического уклада [1], в прикладных исследованиях с особой важностью поднимаются вопросы практического внедрения модели цифровой экономики в процесс социально-экономического развития территорий и отдельных хозяйствующих субъектов.

Указом Президента РФ от 9 мая 2017 года №203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» цифровая экономика определена как хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [2].

Программой «Цифровая экономика Российской Федерации» определены сквозные цифровые технологии, среди которых большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые технологии, новые производственные технологии, промышленный интернет, компоненты робототехники и сенсорики, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальностей и иные [3].

Кроме того, официально определены основные направления реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 года, которые включили в себя цифровую трансформацию отраслей экономики и кросс-отраслевую трансформацию, цифровую трансформацию рынков товаров, услуг,

капитала и рабочей силы, цифровую трансформацию процессов управления интеграционными процессами, развитие цифровой инфраструктуры и обеспечение защищенности цифровых процессов. В качестве приоритетных инициатив данной повестки определены: цифровая прослеживаемость движения продукции, товаров, услуг и цифровых активов в Евразийском экономическом союзе; цифровая торговля Союза; цифровые транспортные коридоры Союза; цифровая промышленная кооперация Союза; соглашение об обороте данных в Союзе (в том числе о защите персональных данных); система регулятивных «песочниц» Союза [4]. Таким образом, формирование цифровой экономики является одним из приоритетных направлений реализации экономической политики не только на государственном, но и на межгосударственном уровне.

Одним из инструментов ее формирования может выступать развитие государственно-частного партнерства в информационно-телекоммуникационной сфере. Так, в соответствии с программой «Цифровая экономика Российской Федерации» в 4 квартале 2018 года предполагается создание системы мер, стимулирующих крупные компании к участию в работе центров компетенций, включая механизмы государственно-частного партнерства по таким направлениям, как квантовые вычисления, искусственный интеллект, робототехника и др. Во втором квартале 2019 года планируется разработка проектов нормативных правовых актов, направленных на формирование условий для стимулирования развития цифровой экономики, предусматривающих, в том числе, развитие механизмов венчурного инвестирования и государственно-частного партнерства в области цифровой экономики [3].

Одной из важных исследовательских задач в данном направлении, таким образом, становится определение разработки практических шагов по развитию института государственно-частного партнерства в целях формирования и совершенствования цифровой экономики.

При этом, на наш взгляд, перспективным является использование кластерного подхода к практике функционирования системы государственно-частного партнерства. Преимуществами кластерного подхода в данном случае являются:

1. Возможность определения конкретного механизма взаимодействия государства (и его отдельных институтов) и резидентов кластера.
2. Нацеленность кластерного объединения на повышение качества и инновационности производимой продукции
3. При вступлении в кластер наличие некоторой величины социального капитала, доверия между участниками, что является одним из важных условий реализации государственно-частных проектов.
4. Возможность рамочного оформления условий таргетированной государственной поддержки реализации совместных кластерных проектов.
5. Активное использование механизма «тройной спирали» как одного из успешных условий активизации процесса формирования цифровой экономики.

Проанализируем современное состояние кластеризации информационно-телекоммуникационной сферы в Российской Федерации (табл. 1).

**Современное состояние кластеризации
информационно-телекоммуникационной сферы в Российской Федерации [5]**

№ п/п	Регион	Год основания	Число участников	Проекты кластера
1	Пензенская область	2013	20	Образовательный проект ИТ-лаборатория Конференция разработчиков программного обеспечения SECON
2	Пермский край	2013	10	н/д
3	Ростовская область	2015	25	н/д
4	Орловская область	2015	21	Система комплексной автоматизации финансово-хозяйственной деятельности на базе технологий ГЛОНАСС «SAAS-решение для операторов каршеринга» Комплексное решение для локомотивов «Навигатор-локомотив» Комплексная автоматизированная система управления автопарками
5	Вологодская область	2013	31	Интеллектуальные транспортные системы Симулятор деловой среды Поддержка технологического предпринимательства в ИТ-сфере ИТ решения для ЖКХ Ситуационный центр АПК «Мониторинг безопасности промышленных процессов» АПК «Мониторинг-прогнозирование-оповещение» «ИТ из розетки» Бюджетный калькулятор АИС «Электронный муниципалитет» Открытые данные G2C: Экономика 2.0
6	Смоленская область	2015	22	Tabtabusconf Tabtabus school
7	Санкт-Петербург	1999	66	ИТАПО Центр трансфера технологий для ОПК Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечения Программа мероприятий по поддержке экспорта ИТ
8	Новгородская область	2014	20	н/д
9	Республика Татарстан	2015	86	Кластерная инициатива по кооперации малых ИТ-компаний для оказания ИТ-услуг (хранение, обработка информации и др. операции) средним и малым предприятиям Камского центра кластерного развития в формате аутсорсинга Кластерная инициатива по внедрению ИТ-технологий в здравоохранении
10	Новосибирская область	2013	60	Национальная платформа промышленной автоматизации Сибирская биотехнологическая инициатива Системы управления автономными роботизированными транспортными средствами Программное обеспечение для распознавания клеток и анализа крови Инжиниринговый центр комплексного мультиплатформенного тестирования программного обеспечения и аппаратно-программных комплексов

Таким образом, ряд проектов, реализуемых кластерами информационных технологий, предполагает не только развитие внутрикластерной кооперации, реализацию проектов кластерного значения, но и внедрение цифровых технологий в производственные процессы, в процесс оказания услуг, в систему функционирования электронного государства, то есть имеет признаки государственно-частного партнерства.

В то же время в понятиях федерального законодательства под государственно-частным партнерством понимается юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [6].

В настоящее время информационные технологии, информационные системы, их разработка и внедрение не отнесены к объектам государственно-частного партнерства, отсутствует также механизм взаимодействия публичного и частного капиталов в ИТ-сфере, что, по нашему мнению, ограничивает потенциал информатизации и цифровизации социально значимых сфер и, таким образом, препятствует формированию цифровой экономики.

Текущие формы взаимодействия ИТ-сферы с государством сводятся к подготовке отчетных данных, использованию стандартных механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Внедрение института государственно-частного партнерства в области информационных технологий позволит реализовать как крупные инфраструктурные проекты цифровой экономики (например, строительство современных дата-центров), так и непосредственно информационно-телекоммуникационные проекты: например, создание публично-частных информационных систем, баз данных, программных комплексов.

На наш взгляд, в целях стимулирования реализации кластерных проектов государственно-частного партнерства для развития цифровой экономики целесообразно предложить следующие меры:

1. Внесение изменений в нормативные правовые акты, определяющие содержание кластерной политики и государственно-частного партнерства на основе необходимых дополнений относительно механизмов кластерного сотрудничества и государственно-частного партнерства в ИТ-сфере.
2. Формирование региональной цифровой повестки совместно с территориальными ИТ-кластерами в целях формирования стратегических и текущих планов мероприятий по цифровизации социально-экономической сферы.
3. Распространение принципов и механизмов государственно-частного партнерства на малые и средние компании, а не только на крупные компании и крупные инвестиционные проекты.
4. Обеспечение ИТ-компаниям упрощенного доступа к государственному заказу на реализацию государственно-частных проектов в сфере цифровой экономики.

5. Совершенствование моделей финансирования кластерных государственно-частных проектов в сфере цифровой экономике, в том числе путем привлечения институтов развития, установления пониженных ставок по привлекаемым финансовым ресурсам, формирования специализированных венчурных систем и привлечения бизнес-ангелов к софинансированию таких проектов.

Реализация данных мер, по нашему мнению, позволит активизировать процесс формирования цифровой экономики в практике кластерных инициатив на основе государственно-частного партнерства и мультипликативно интенсифицировать социально-экономическое развитие территорий в целом.

Список литературы

1. Федорков А.А., Бирюков О.А. Цифровая экономика: особенности управления и тенденции развития // Петербургский экономический журнал. №3. 2017. С. 60–66.
2. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 года №203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // Правовая справочно-консультационная система «Консультант-плюс».
3. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 года №1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Правовая справочно-консультационная система «Консультант-плюс».
4. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 октября 2017 года №12 «Об основных направлениях реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 года» // Правовая справочно-консультационная система «Консультант-плюс».
5. Карта кластеров России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://clusters.monocore.ru/> (дата обращения 15.02.2018).
6. Федеральный закон от 13 июля 2015 года №224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Правовая справочно-консультационная система «Консультант-плюс».

УДК 338

Краснова Ольга Николаевна
Университет «Нархоз» г. Алматы, Казахстан

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, касающиеся формирования конкурентных преимуществ отелей Казахстана. Определены основные тенденции развития гостиничного бизнеса в стране. Выявлены пути повышения конкурентоспособности гостиниц. Особое внимание уделено тому, что в зависимости от типа отелей конкурентные преимущества различаются и учитывают ценности целевой аудитории.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, качество обслуживания, конкурентные преимущества, Казахстан.

© О.Н. Краснова, 2018.

Krasnova Olga, N.
University «Narhoz», Almaty, Kazakhstan

THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN KAZAKHSTAN HOTEL BUSINESS

Abstract. The article deals with issues related to the formation of competitive advantages of hotels in Kazakhstan. The basic tendencies of development of hotel business in the country were defined. The ways of increasing the competitiveness of hotels were revealed. Particular attention is paid to the fact that competitive advantages of the hotels vary depending on the hotel type and the values of target audience.

Keywords: hotel business, quality of service, competitive advantages, Kazakhstan.

Отельный бизнес является одной из наиболее быстро развивающихся и перспективных отраслей, на которую приходится около 6% мирового валового национального продукта и примерно 5% всех налоговых поступлений. Он оказывает эффект мультипликатора для других отраслей: в среднем для обслуживания каждых десяти гостей, проживающих в гостинице, необходимо около трех рабочих мест непосредственно в гостинице, и два рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием (в сфере сельского хозяйства, торговли, строительства и т.п.) [1].

По данным Казахстанской ассоциации гостиниц и ресторанов в стране насчитывается более 2000 отелей, гостиниц, гостевых домов, хостелов и пр. 94% гостиниц находятся в городской местности. 69% от общего количества – это малые гостиницы, 23,4% – средние и 7,6% – крупные. Но лишь немногие из них предлагают обслуживание, которое отвечает международным стандартам качества [2].

Современный экономический кризис и появление крупных международных гостиничных сетей на рынке гостиничных услуг Казахстана обуславливают усиление конкуренции. Проблема обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий определяет необходимость поиска путей формирования конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества подразделяются на внутренние и внешние. Внешние конкурентные преимущества основаны на отличительных качествах обслуживания, которые представляет ценность для покупателя. Внутренние конкурентные преимущества гостиничного предприятия представляют ценность для продавца и позволяют достичь меньших издержек, чем у конкурентов. Для отельного бизнеса внешние и внутренние конкурентные преимущества неоднозначны и зависят от класса и типа отелей. Конкурентные преимущества, как правило, реализуются на микроэкономическом уровне.

Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность гостиничных предприятий, заключается в выявлении сильных и слабых сторон конкурентов, их отличительных особенностей. Наиболее существенные конкурентные преимущества гостиниц: месторасположение, состояние материально-технической базы, уровень качества обслуживания, широта спектра предоставляемых услуг, торговая марка или имидж, цена.

В качестве позиционирования гостиницы выбирают те конкурентные преимущества, которые имеют наибольшую важность для потребителя. Именно на определении главного преимущества, как правило, основана рекламная кампания гостиницы. Классические способы достижения конкурентных преимуществ предполагают дифференциацию гостиничных услуг. Дифференцировать деятельность отелей можно по нескольким направлениям:

- повысив качество предоставляемых услуг, например, за счет новых дизайнерских решений;
- улучшив культуру и скорость обслуживания;
- повысив узнаваемость бренда, что в большей степени относится к отелям, входящим в международные гостиничные сети [10];
- снизив цену относительно конкурентов.

Поскольку аспект качества обслуживания является основным в гостиничном бизнесе, то именно качество – основное конкурентное преимущество в данной сфере. Практически любая современная гостиница стремится превзойти ожидания своих клиентов в уровне обслуживания, характерном для своей классификации.

Основными тенденциями развития гостиничных предприятий в Казахстане являются:

- появление на рынке международных гостиничных сетей;
- активное развитие сети малых предприятий и альтернативных гостиничных форм (хостелы);
- активный спрос на услуги гостиниц 2-3* и квартир посуточно;
- внедрение в индустрию гостеприимства цифровых технологий.

Для того чтобы гостиничный продукт был более привлекательным и отличался от конкурентов, необходимо использование маркетинговых инструментов, таких как планирование, формирование эффективной сети продаж, коммуникационные воздействия, реклама, использование непрерывных инноваций.

В Казахстане принята Государственная программа «Цифровой Казахстан», аналогичная российской программе «Цифровая экономика России». Одной из целей этой программы является повышение конкурентоспособности бизнеса с помощью цифровой трансформации. К сожалению, в Казахстане, в отличие от западных стран, цифровые технологии еще не стали одним из главных стандартов ведения бизнеса [3].

Между тем, именно прорыв в использовании информационных цифровых технологий может стать ключевым фактором усиления конкурентных преимуществ гостиничного предприятия. Эффективное применение таких технологий помогает функционировать гостиничному предприятию максимально эффективно и, в конечном итоге, становится важнейшим условием его успешной работы.

Например, появление инновационных технологий дистрибуции в электронных системах бронирования, интегрированных с гостиничными системами управления и позволяющими в режиме on-line управлять процессом бронирования по множеству каналов продаж способно произвести революционные изменения в деятельности гостиничного предприятия и существенно повысить его конкурентные преимущества.

Цифровые технологии помогают работать различным службам отеля слаженно и эффективно, улучшают коммуникации между гостями, персоналом и руководящим составом, помогают снизить затраты на обслуживание отеля, повышая его доходность и, самое главное, позволяют предоставлять персонализированный сервис. Именно качественный персонализированный сервис может стать основным конкурентным преимуществом отеля.

Несмотря на богатейшие туристские ресурсы, Казахстан занимает незначительную долю в мировом туристском потоке. По оценкам Всемирной туристской организации, потенциальные возможности Республики Казахстан позволяют принимать до 40 млн. иностранных туристов в год, что в 4 раза больше, чем на сегодняшний день. Потоки туристов напрямую зависят от размера и качества гостиничного сектора индустрии гостеприимства.

Политическая стабильность страны, инвестиционная привлекательность, самобытная культура, уникальные исторические памятники, относительная открытость и готовность к сотрудничеству, приход крупных международных гостиничных цепей обусловили интенсивное развитие гостиничных услуг в Казахстане и необходимость повышения их качества и конкурентоспособности.

Совершенствование управления качеством гостиничных услуг, завоевание гостиничными предприятиями новых конкурентных преимуществ будет способствовать устойчивому развитию гостиничного и туристского секторов экономики Казахстана.

Список литературы

1. Уокер Дж.Р. Управление гостеприимством. Вводный курс: Учебник / Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 880 с.
2. Официальный сайт Казахстанской ассоциации гостиниц и ресторанов [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.kagir.kz/> (дата обращения: 03.02.2018 г.).
3. Официальный сайт Комитета по техническому регулированию и метрологии МИТ РК [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.memst.kz/> (дата обращения: 03.02.2018 г.).

УДК 338

Куганов Виктор Германович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,

О СОВРЕМЕННЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. Статья посвящена задачам развития промышленности, что в настоящий момент обусловлено процессами Четвертой промышленной революции и перехода к Шестому технологическому укладу. Необходимости перехода от индустриального общества, к цифровой экономике, где основные показатели смещаются в чисто финансовую сферу и в область высоких технологий информационного типа.

Ключевые слова: экономика, промышленные предприятия, цифровая экономика, информационные технологии, научно-технический прогресс, экономические отношения, организационное поведение.

Kuganov Viktor, G.

Saint-Petersburg State University of Economics

ABOUT THE MODERN PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY

Abstract. The article is devoted to the tasks of industrial development, which is currently conditioned by the processes of the Fourth Industrial Revolution and the transition to the Sixth Technological Order. Necessity of transition from an industrial society, to a digital economy, where the main indicators are shifted to a purely financial sphere and into the field of high technologies of the informational type.

Keywords: economy, industrial enterprise, digital economy, information technologies, scientific and technical progress, economic relations, organizational behavior.

Современное состояние российской промышленности можно охарактеризовать как сложное, она только начинает меняться в сторону подъема. Но такое положение является не причиной ослабления мощи государства, а следствием утраты цивилизационного осознания собственного пути. Динамика развития национальной промышленности есть производная от ясно сформулированного курса развития страны. Президентом Российской Федерации В.В. Путиным на встрече со своими доверенными лицами 30 января 2018 г. поставлена сверхзадача: «Сверхзадача народа России – обеспечить такой рывок в развитии страны, такую динамику, чтобы набранный темп был таким мощным, чтобы Россия всегда шла вперед» [1]. Это полностью соответствует выбранному курсу по обеспечению лидерства страны в разработке и освоении достижений четвертой промышленной революции, внедрению технологий шестого технологического уклада и перехода к цифровой экономике.

Показатели состояния промышленного развития в настоящий момент находятся в состоянии динамического изменения. Это обусловлено тем, что в мировом масштабе и особенно в странах Запада протекают процессы Четвертой промышленной революции и перехода к Шестому технологическому укладу, что обеспечивает переход от индустриального общества, где промышленные показатели (ВВП и т.д.) играли главенствующую роль в определении экономического статуса Государства, к постиндустриальному обществу, где основные показатели смещаются в чисто финансовую сферу (фондовые рынки, электронные биржи) и в область высоких технологий информационного типа. В такой ситуации чрезвычайно трудно определить шкалу, в соответствии с которой следует определять индексы промышленного развития России в настоящее время. Одни критерии устарели, другие еще не оформились окончательно.

Сокращение реального сектора производства в общенациональном масштабе не обязательно является сугубо отрицательным явлением и показателем промышленной деградации. Точно также не является последним критерием и

падение ВВП. Эти оценки соответствуют индустриальной стадии, которая стремительно отходит в прошлое. Развитие высоких технологий и адекватная финансово-кредитная политика могут в значительной мере компенсировать спад реального сектора экономики, особенно если учесть, что целый ряд производств представляет собой явно анахроничное явление и не имеет места в новых технологических циклах.

Индустриальное развитие, на основе развития оборонно-промышленного комплекса, было для России исторически вынужденной мерой, такое развитие промышленного производства является лишь эпизодом ее развития. В общем, контексте экономического развития России будет легче вступить в эпоху цифровой экономики, где инновационные технологии, информатизация, экологические проекты и поиски новых видов энергии будут играть центральную роль.

Выбор собственной модели экономического развития, которая учитывает специфические условия и традиции развития нашей страны, приобретают в современных условиях особую актуальность. Следует не забывать, что с учетом богатств и недр Россия имеет уникальные экономические преимущества. Однако для обеспечения устойчивого социально-экономического развития российская экономика должна претерпеть существенную диверсификацию, направленную прежде всего на формирование и дальнейшее развитие ключевых отраслей обрабатывающей промышленности, а также развитие образования и науки, являющихся ключевыми для формирования «экономики знаний». Только отечественная модель экономического развития позволит нашей стране занять достойное место в мировом хозяйстве и обеспечить высокое качество жизни россиян [3].

В настоящий момент складываются тенденции к качественному изменению механизма функционирования национальной экономической системы, обусловленной:

- усложнением всей системы хозяйственных связей, порождаемых современной непрерывно развивающейся системой отношений собственности;
- развитием сетевых технологий и сетевого принципа организации производства;
- ускоряющейся компьютеризацией и интеллектуализацией производства;
- использованием производственных мощностей и технологий, способных привести к необратимым глобальным нарушениям экологического равновесия;
- глобализацией хозяйственной деятельности на основе современных форм разделения труда, формирования транснациональных и межнациональных корпораций, создания и развития единого мирового информационного пространства;
- новой ролью финансового рынка, от состояния которого экономическое положение любой страны зависит не меньше, чем от состоя-

ния реального сектора, поскольку в финансовых отношениях участвует значительная часть населения.

Формирование экономических отношений и процессов, обусловленных развитием научно-технического прогресса, развитие современных информационно-коммуникационных технологий свидетельствует о начале построения в России нового открытого информационного общества.

Успех долгосрочной социально-экономической стратегии определяется не только наличием адекватного ресурсного потенциала, но и тем, в какой мере выбранная стратегия отвечает объективным тенденциям общественного прогресса. Как отметил 1 марта 2018 года в своем ежегодном послании Федеральному Собранию Российской Федерации президент В.В. Путин, «мы обязаны сконцентрировать все ресурсы, собрать все силы в кулак, проявить волю для дерзновенного, результативного труда. Не сделаем этого – не будет будущего ни у нас, ни у наших детей, ни у нашей страны. И вопрос не в том, что кто-то придет, захватит и разорит нашу землю. Нет, дело совершенно не в этом. Именно отставание – вот главная угроза и вот наш враг» [2].

Для того чтобы рост экономики продолжался и тем более ускорился, чтобы экономика по настоящему стала эффективной, необходимо осуществить переход к новой модели экономического роста, позволяющей обеспечить переориентацию значительной части финансовых ресурсов из сырьевых отраслей в обрабатывающие, на развитие новой цифровой экономики, базирующейся на инновациях, на формировании информационных активов и интеллектуального капитала. Все вышесказанное невозможно без развития организационного поведения, корпоративной культуры и конечно же постоянного, открытого диалога бизнеса и власти.

В этой связи следует отметить, что многие ученые в большей степени опирается на концепцию устойчивого экономического роста как условие дальнейшего социально-экономического прогресса человеческой цивилизации. Характерной же чертой устойчивого экономического роста выступает его социальная ориентация, которая выражается:

- в преимущественно положительных значениях экономической динамики, когда экономические спады не приобретают характера острых и затяжных кризисов;
- в тесной зависимости показателей экономического роста и экологических составляющих;
- в связи экономической динамики с социально-экономическим положением всех слоев общества таким образом, что неизбежная и необходимая социально-экономическая дифференциация не превышает некоторых пороговых величин при относительном и абсолютном возрастании доли так называемого среднего слоя.

По нашему мнению, ориентация на реализацию концепции устойчивого экономического роста в сочетании со всесторонним учетом российской специфики позволит России в полной мере опереться на имеющийся потенциал, восстановить свой статус великой державы в XXI столетии. В свою очередь, это

предполагает принципиальное изменение сложившегося экономического курса не только в долгосрочном, но и средне- и краткосрочном периодах. Причем мероприятия должны охватывать все стороны воспроизводственного цикла, как в макроэкономическом, так и отраслевом разрезах, включая проблемы взаимоотношений с мировым хозяйством.

Реальной долгосрочной целью, предопределяющей стратегию государства в развитии экономики и общества, в формировании политических и экономических отношений с окружающим миром, может быть задача создания материальной и организационно-экономической базы, позволяющей перейти к информационным технологиям цифровой экономики.

Такая цель, может быть обозначена как создание информационной, многосекторной, социально ориентированной цифровой экономики, которая сделает возможным переход к стандартам качества жизни и среды обитания россиян, обеспечивающим внутреннюю устойчивость и социальное единство российского общества. Этот переход должен органически сочетаться с развитием внутрироссийского рынка и отечественного производства, выступать одновременно стимулом, причиной и следствием такого развития.

Указанная цель предполагает развитие отечественного производства по следующим направлениям:

- создание информационно-индустриальных технологий на отечественной промышленной основе и их внедрение в отрасли реального сектора, а также начало их экспорта на мировой рынок;
- постепенная перестройка структуры экономики с преимущественного производства сырья, энергии, промежуточных продуктов на преимущественное производство конечных продуктов;
- увеличение в объеме конечного продукта доли потребительских товаров и услуг для населения.

Однако в современных условиях все большим требованием времени становится необходимость создания на предприятии целостной и гибкой системы управления, позволяющей предприятию ориентироваться на требования времени организовать свою деятельность и в полной мере реализовать имеющиеся возможности.

А для этого нужна умелая организация управления не только предприятием, но и каждым структурным подразделением. Все эти вопросы можно решить с помощью организационной культуры предпринимательства. Общая направленность происходящих на предприятии перемен должна заключаться в повышении инициативы, предприимчивости и ответственности за принимаемые решения.

Этим аспектам изменений, особенно на уровне подразделений предприятия, в экономических исследованиях и литературе в последнее время уделяется мало внимания. В основном внимание уделяется общим вопросам и делопроизводству и мало таким архиважным как организационное поведение, экономическая психология и культура организации. А между тем успешная деятельность предприятия в целом напрямую зависит от работы каждого подразделения и каждого работника.

Список литературы

1. Путин В.В. Движение вверх. О сверхзадаче России. 30 января 2018 г. на встрече со своими доверенными лицами // Российская Газета. 2018. №22(7485). 1–7 февр.
2. Ежегодное послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию. 1 марта 2018 года // Информационно-аналитический бизнес портал. Режим доступа: <http://c-ib.ru/>
3. Максимцев И.А., Локишина Э.Х., Демидова Л.Г., Куганов В.Г. К вопросу об экономических санкциях против России // Финансы. Экономика. Стратегия. 2015. №7. С. 5–10.

УДК 339.138

Леонов Александр Иванович

Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте РФ

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В АСПЕКТЕ ЗРЕЛОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ

Аннотация. Использование цифровых технологий в настоящий момент способно по-разному влиять на уровень конкурентоспособности компании в разных рыночных контекстах. Их востребованность и результативность обусловлена страновыми различиями, зрелостью маркетингового контекста в конкретном случае и ролью компании на рынке. Во всех случаях, однако, обязательной предпосылкой их успешного внедрения и результативного использования является качество системы менеджмента. Эти внешние и внутренние факторы определяют степень востребованности и целесообразность внедрения диджитал-инструментов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, диджитализация, зрелость маркетинговой среды, качество системы менеджмента.

Leonov Alexander, I.

Russian Academy
of National Economy and State Service
under the RF President

DIGITIZATION AND COMPETITIVENESS UNDER CONSIDERATION OF THE MATURITY OF MARKETING ENVIRONMENT

Abstract. The impact of digital technologies upon competitiveness of a company in today's markets depends on countries specifics, on the maturity of marketing context, and on the role a company plays in its market. In each case, however, the company's ability to implement innovative tools and the adequate quality of its management are premises for a successful implementation and the use of digital tools.

Keywords: competitiveness, digitization, maturity of marketing context, quality of management.

Вопрос об актуальности проблемы диджитализации компании или ее отдельных бизнес-процессов кажется излишним: регулярность обращения к этой теме и связанным с нею вопросам и ее включения в повестку самых различных мероприятий, а также созданная инфраструктура, простирающаяся от регулярных специализированных конференций, таких же специализированных консультационных услуг и многочисленных публикаций вплоть до открытия специализированных университетских программ, – всё это делает данную тему одним из хитов в современном управленческом дискурсе. Вопросы, сопряженные с проблемой диджитализации, в не меньшей мере многогранны, как и само понятие диджитал-технологий и инструментов (далее ДИ), что изначально обрекает на провал устремления сделать универсальные выводы [7]. Поэтому ограничимся часто задаваемым в нашей консалтинговой практике вопросом, транслировав его на язык нашей секции: всегда ли ДИ способны повысить конкурентоспособность компании (далее КСП)? Также ограничимся для нашей цели рассмотрением ДИ, используемых в маркетинге (в частности, в области непосредственного взаимодействия с потребителем).

Стоит сразу обратить внимание, как нами это было сделано ранее, на следующие два момента. С одной стороны, понятие КСП является чрезвычайно ёмким, что, среди прочего, отражается в наличии разных подходов к пониманию этой категории коллегами [3]. В частности, улучшение качества взаимодействия с потребителем, применительно к использованию ДИ, не обязательно будет означать повышение уровня КСП [12]; не обязательно также, что более высокий уровень КСП продукта автоматически приведет к увеличению его продаж [4]: связь между отдельными направлениями маркетинговой деятельности, КСП и результативностью маркетинга и бизнеса имеет сложный и многогранный характер взаимовлияния. Основываясь на уже существующем опыте и не умаляя роль этих технологий в недалеком будущем, стоит предположить, что ДИ не являются панацеей в любом рыночном контексте, а результат их внедрения, равно как и использования, связан с наличием определенных предпосылок внутри самой компании.

Применительно к критерию «объективной востребованности» ДИ [10], ожидания от проектов по внедрению ДИ стоит соотносить с целым рядом внешних факторов; вкупе стоит вести речь о некоем интегральном показателе объективной востребованности ДИ на рынке. В этой связи стоит обратить внимание на следующие аспекты и вопросы:

1. Влияет ли на результативность использования (одних и тех же) и склонность к использованию (тех или иных) ДИ страновая специфика? Хотя мы склонны рассматривать этот вопрос преимущественно с точки зрения зрелости маркетингового контекста деятельности на каждом конкретном рынке [10], все же достаточно распространенным является положительный ответ на этот вопрос: склонность к внедрению и влияние ДИ на результативность бизнеса больше в зрелых экономиках. [6] Россия в этом процессе на мировом уровне занимает в данный момент 42 место [13]. Факторы политической, юридической и экономической стабильности макроуровня влияют на принимаемые на микроуровне решения инвестиционного характера, на долгосрочность планирова-

ния и т.п., столь значимые в связи с ДИ. Потому, очевидно, точка зрения о некоей «предрасположенности» стран к внедрению ДИ имеет под собой объективную базу. В то же время нельзя не обратить внимания на целый ряд примеров в российском бизнесе, отражающих синхронность в этом процессе с рынками ведущих в этой области стран (кстати, еще 7 лет назад Россия занимала не 42-е, а 59-е место в в.у. рейтинге цифровых экономик). Одновременно с этим, едва ли единичными являются примеры, когда снижение затрат на производство логистических услуг на рынке Подмоскovie достигается за счет привлечения более дешевого труда иммигрантов (ср. с реализованными проектами по автоматизации и роботизации на складах Amazon).

2. С точки зрения неравномерности между рынками, значимой является зрелость маркетингового контекста, обусловленная, среди прочего, ролью маркетинговых (vs. не-маркетинговых) факторов КСП. Рынки с более зрелой маркетинговой средой и бóльшим влиянием внешних драйверов внедрения (со стороны потребителей и других сил)[10] более про-активны и более склонны к внедрению маркетинговых инноваций [1].

Другие рынки, где маркетинговые факторы КСП не являются доминирующими, демонстрируют сдержанность в этом аспекте. Так, российский ритейл, несмотря на целый ряд продолжающихся проектов и ряд интересных решений, в целом в области ДИ (иногда существенно) уступает рынку финансовых услуг. Неравномерность между рынками, равно, как и большинство иных аспектов, не является спецификой только российских рынков, о чем свидетельствуют исследования зарубежных коллег [7; 9].

3. Роль компании, с точки зрения ее лидерства на рынке: логично предположить, что компании-последователи, коих, как правило, большинство на любом рынке, существенно уступают в этом вопросе компаниям-лидерам и претендентам. Речь не идет о том, что ДИ мало полезны для роли последователя: речь идет о целом ряде внутренних ограничений, присущих этому типу компаний, которые (ограничения) способны существенно снизить пользу от ДИ (см. также ниже); с учетом этих ограничений, наш скепсис относительно полезности использования ДИ в этой управленческой культуре является, увы, обоснованным. Во многих случаях подобные решения этот тип компаний принимает, ориентируясь не на лидеров рынка, а на своих стратегических конкурентов, являющихся такими же последователями на рынке. [2] Стоит обратить внимание на некую универсальность и этого аспекта: он также применим и для рынков в более зрелых в маркетинговом отношении странах: так, 80% всех компаний рынка HoReCa в ФРГ практически не используют ДИ в этой области взаимодействия с клиентами [8]. Лишь обратим внимание в этой связи ещё и на то, что размер компании не влияет на склонность к использованию ДИ, но – наоборот – высокий уровень качества системы менеджмента создает предпосылки для результативной работы с ДИ и повышает склонность к использованию ДИ, несмотря на размер компании.

Вышеобозначенные аспекты определяют, в общем и целом, объективные (внешние, рыночные) предпосылки внедрения ДИ как фактор КСП в конкретном маркетинговом контексте. Очевидно, не стоит возводить ДИ в статус некой догмы в любых рыночных условиях. Кроме этих аспектов, стоит обратить вни-

мание на ряд соображений, относящихся к внутренней среде компании; их мы склонны рассматривать как более значимые при принятии решения о целесообразности внедрения ДИ.

Во-первых, применительно к маркетингу, сложность представляет достаточно комплексный и не всегда очевидный высшему руководству компании механизм трансформации психографических показателей маркетинга (которые в первую очередь и меняются под воздействием ДИ) в коммерческие и финансовые результаты, а также наличие временных лагов между ними [2; 9].

Во-вторых, значимо личное восприятие руководителя организации, отражающее его понимание роли маркетинга и маркетинговых факторов КСП на рынке (критерий «субъективной востребованности») [10].

В-третьих, очень важными предпосылками являются управленческая компетентность ЛПР и качество системы менеджмента в компании: недостаточная управленческая компетентность вкупе с управленческой инертностью на уровне принятия решения, односторонность и формализм (решения в угоду имиджу, так делают конкуренты, так уже принято...), более короткий горизонт планирования и т.п. – это лишь некоторые из наиболее распространенных на практике примеров в этой связи [2]. Такие факторы в связи с нашей дискуссией, как склонность компании к инновациям и инновационному развитию, дополняют важную дискуссию о «стратегичности» компании [5].

Все это в комплексе объединяется в группу внутренних факторов, определяющих готовность компании к полноценному внедрению и использованию ДИ. Также и на этом месте обратим внимание на то, что этот вопрос, сопряженный со способностью компании внедрять и полноценно использовать эти инструменты, – с нашей точки зрения, это крайне важный аспект – не является сугубо российским феноменом и неминуемо учитывается в консалтинговых проектах ведущих западных фирм [7].

И, несомненно, нельзя не упомянуть еще два аспекта. Во-первых, ограничителем могут являться и сами технологии (непредвиденные на этапе проектировки и внедрения сложности, опосредованные риски, а также несоответствие ожиданий полученному результату и т.п.) [12]. Во-вторых, современная кризисная среда является новым, но значимым фактором [10].

Исходя из вышесказанного, мы полагаем, что говорить о диджитализации как обязательном условии конкурентоспособности преждевременно; скорее, речь идет о дискуссии, отражающей наше понимание ближайшего будущего. Важно и то, что сектора экономики с разной степенью маркетинговой зрелости и разной ролью рыночных (vs. нерыночных) факторов КСП на них демонстрируют разную склонность к использованию (предпочтению) цифровых технологий, а результативность их использования обусловлена зрелостью маркетингового контекста, в котором они используются. Очевидно, в разных условиях отдача от них будет разной. В каждом из таких случаев, однако, предпосылкой для их создания и адекватного использования являются внутренние факторы, отражающие качество системы менеджмента в организации: и в области ДИ именно оно является ключевой внутренней предпосылкой для успешного внедрения и полноценного использования ДИ.

Список литературы

1. Гурков И.Б., Саидов З.Б., Гольдберг А.С. Варианты поведения российских компаний в условиях кризиса // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В 3 кн. / Отв. ред. Е.Г. Ясин; Гос. ун-т Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. Т. 2. С. 220–232.
2. Леонов А.И. Методологические и управленческие аспекты в использовании диджитальных технологий в маркетинговой деятельности предприятий, ориентированных на индивидуального заказчика (эмпирический взгляд) // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Сб. статей. В 2-х ч. Ч. 2 / Ред. колл.: А.Е. Карлик (отв. ред.) [и др.]. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 347–352.
3. Леонов А.И. К проблеме измерения уровня конкурентоспособности // Экономика и производство. 2004. №4. С. 10–17.
4. Леонов А.И. Как влияет конкурентоспособность на объем продаж? // Практический маркетинг. 2004. №7. С. 16–19.
5. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования. Теория, методология, практика: Монография. 2-е изд. М.: Дело, 2008. 376 с.
6. Bughin, J., Manyika, J. Internet matters: Essays in digital transformation [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/essays-in-digital-transformation> (дата обращения: 01.11.2017)
7. Bughin, J., Catlin, T., Hirt, M., Wilmott, P. Why digital strategies fail [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/why-digital-strategies-fail> (дата обращения: 10.02.2018).
8. Cappannelli, Alain (2018). Redefining the role of brands in retail firms, the Metro case (access date: 10.02.2018), Proceedings of the 17th International Marketing Trends Conference / 2018 / Paris, ed. Jean-Claude Andreani and Umberto Collesei, Paris-Venice Marketing Trends Association, [available at www.marketing-trends-congress.com/papers]
9. Järvinen, Joel (2011). The Impact of Digitalization on Marketing Communications Measurement Process: Case of Global B2B Industrial Companies. University of Jyväskylä, School of Business and Economics.
10. Leonow, Alexander (2017). What marketing can be and what marketing is during the crisis. A qualitative field research of Russian companies (access date: 01.12.2017), Proceedings of 16th International Marketing Trends Conference / 2017 / Madrid, ed. Jean-Claude Andreani and Umberto Collesei, Paris-Venice Marketing Trends Association, [available at www.marketing-trends-congress.com/papers].
11. Tapscott, Don (1997). The digital economy: promise and peril in the age of networked intelligence. New York: McGraw-Hill.
12. Свидание в магазине: как ритейл использует технологии индустрии знакомств [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/own_business/19/09/2017/59c0edb89a794703479e0397 (дата обращения: 01.09.2017).
13. IMD world digital competitiveness ranking 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2017/> (дата обращения: 01.02.2018).

УДК 336.012.23

Леонов Сергей Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРОЦЕССАХ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В условиях новой «цифровой» экономики на смену концепции экономического роста пришла концепция экономического развития, связанного с процессом внедрения инноваций во все сферы деятельности. Инновационный сектор сегодня является драйвером развития высокотехнологичной и высокопроизводительной промышленности и залогом конкурентоспособности предприятий. Проблемы обеспечения «инновационности» промышленного развития выходят на первый план. При этом, ввиду очевидной трансформации всех областей экономики, привычные «классические» методы, инструменты, критерии, известные в общем из экономической науки также теряют свою практическую значимость в виду очевидной необходимости актуализации их с учетом трансформации экономики. В статье рассмотрены основные факторы, определяющие новый облик системы менеджмента качества на предприятии, ее функции, требования к ней.

Ключевые слова: цифровая экономика, управление качеством, конкурентоспособность предприятий, инновационное развитие.

Leonov Sergey, A.
Saint-Petersburg State University
of Industrial Technology and Design

USE OF THE PRINCIPLES OF DIGITAL ECONOMY IN PROCESSES OF QUALITY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Abstract. In the context of the new “digital” economy, the concept of economic growth has been replaced by the concept of economic development associated with the process of innovation in all spheres of activity. The innovation sector today is the driver of the development of high-tech and high-performance industry and the key to the competitiveness of enterprises. The problems of ensuring the “innovation” of industrial development come to the fore. At the same time, in view of the obvious transformation of all areas of the economy, the usual “classical” methods, tools, criteria, known in general from the economics also lose their practical significance in view of the obvious need to update them with the transformation of the economy. The article discusses the main factors that determine the new appearance of the quality management system in the enterprise, its functions, requirements for it.

Keywords: digital economy, quality management, enterprise competitiveness, innovative development.

Цифровая экономика – система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий [5].

Согласно исследованию Global Center for Digital Business Transformation [13], в ближайшие пять лет цифровая революция вытеснит с рынка 40% компаний, которые сейчас занимают лидирующее положение в отрасли. Чтобы избежать такой судьбы, предприятиям необходимо меняться, внедряя передовые решения, основанные на инновационных технологиях. По мнению многих экспертов [4, 5] трансформация должна базироваться на упрощении и автоматизации инфраструктуры, повышении уровня безопасности, использовании средств аналитики.

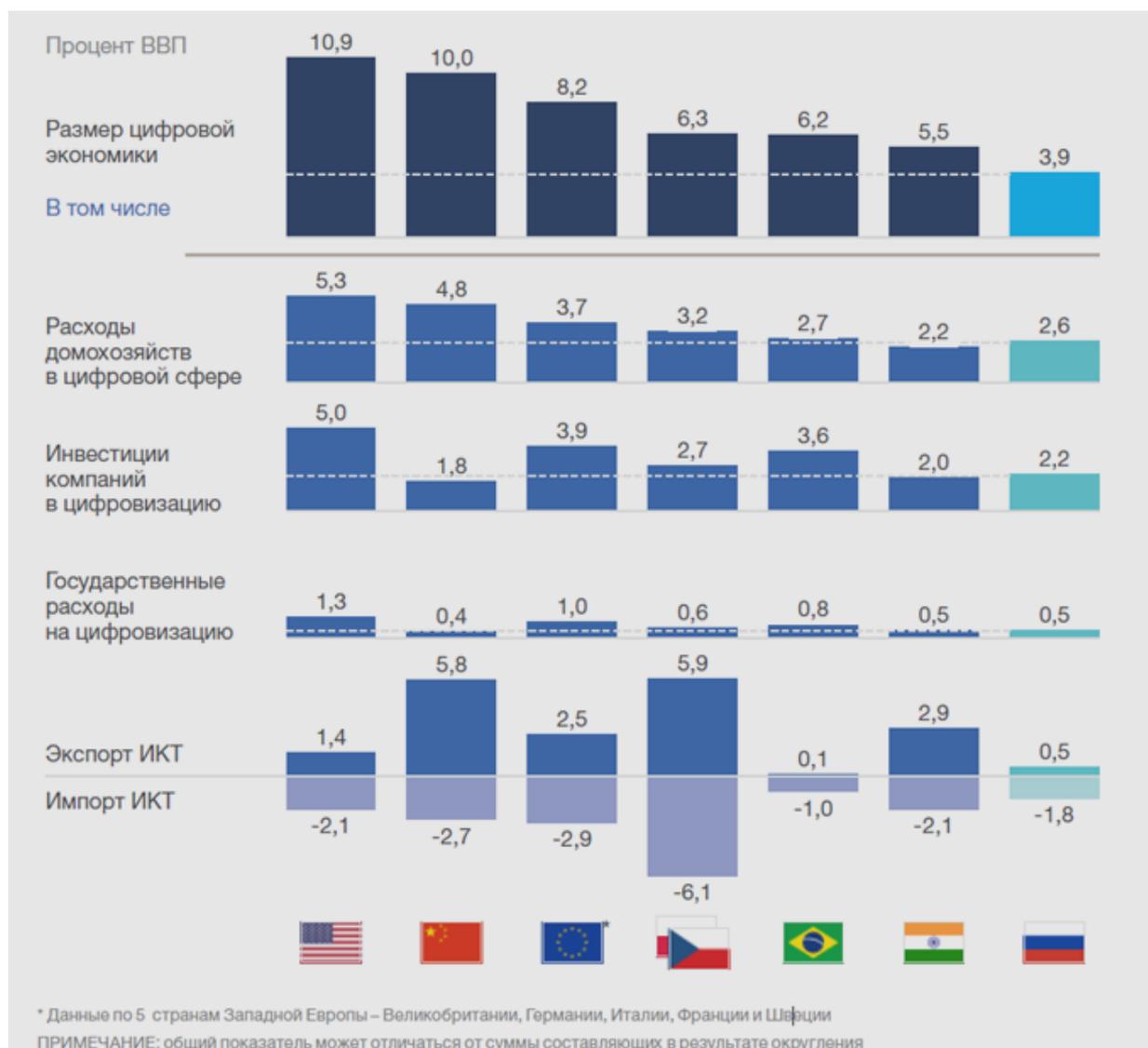


Рис. 1. Размер цифровой экономики по странам
 Источник: <http://www.tadviser.ru/index.php>

Около 52% российских предприятий находятся в положении «догоняющих» в отношении инновационности своей деятельности. В мире этот показатель составляет 42,6 процента. 31% организаций в России активно решают новые задачи, связанные с цифровизацией, остальные (17%) не развивают это направление. В мире аналогичные показатели составляют 31,2 и 26,2% соответственно [13].

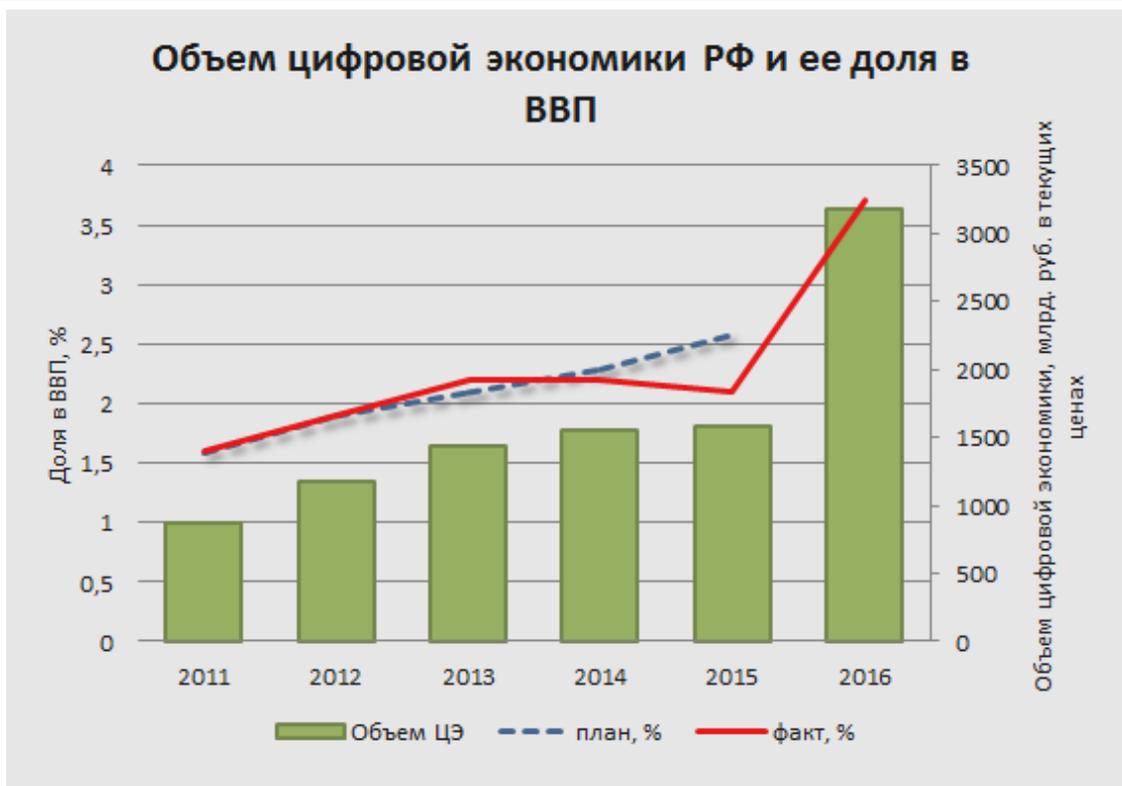


Рис. 2. Доля цифровой экономики в ВВП России

Источник: Бреслав Е.П. Как развить цифровую экономику в вашей организации уже сегодня // Качество. Инновации. Образование. 2017. №4(143). С. 44–54.

Переход к цифровой экономике, внедрение новых технологий позволяет обнаруживать и контролировать изменения в бизнес-среде, принимать оптимальные решения в текущей ситуации, быстро и эффективно реализовывать планы и стратегии предприятия.

На сегодняшний день становится очевидно: изменения, спровоцированные цифровой экономикой, затронули все отрасли, начиная от возрастающего интереса к криптовалютам, разработкам в области финтеха, интернета вещей, интуитивного программирования, он-лайн образования и существенного прогресса в генной терапии. Менеджмент как наука об управлении также претерпевает инновационные изменения, переходя в «цифровую» реальность. Производственный менеджмент реализуется по средствам ERP- систем, которые позволяют удаленно перенастраивать производственную линию, отслеживать отклонения в использовании материалов и т.д. К менеджменту персонала также предъявляются требования иного рода, такого как обладание и применение для решения задач менеджмента персонала эмоционального интеллекта, определяемого способностью человека, в данном случае менеджера, распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач [6, 7, 8].

Очевидно, что все вышеперечисленные задачи можно отнести к категории более высокотехнологичного, наукоемкого уровня, нежели стандартные

управленческие решения. Для перехода на этой «новый» уровень требуется значительная модернизация как технологий так методологических подходов к системе управления на предприятии. Разработанная государственная программа развития цифровой экономики до 2035 г. [3; 9] определяет основные направления и содержание работ по переходу организаций на цифровые технологии — как производственные, так и управленческие (рис. 2). Эти технологии должны решать в новых условиях проблему обеспечения качества и конкурентоспособности продукции и услуг, эффективности и устойчивого развития организаций, ее создающих и применяющих. В связи с этим для эффективного решения задач в условиях цифровой экономики актуальна трансформация системы менеджмента качества (СМК) организаций и предприятий.

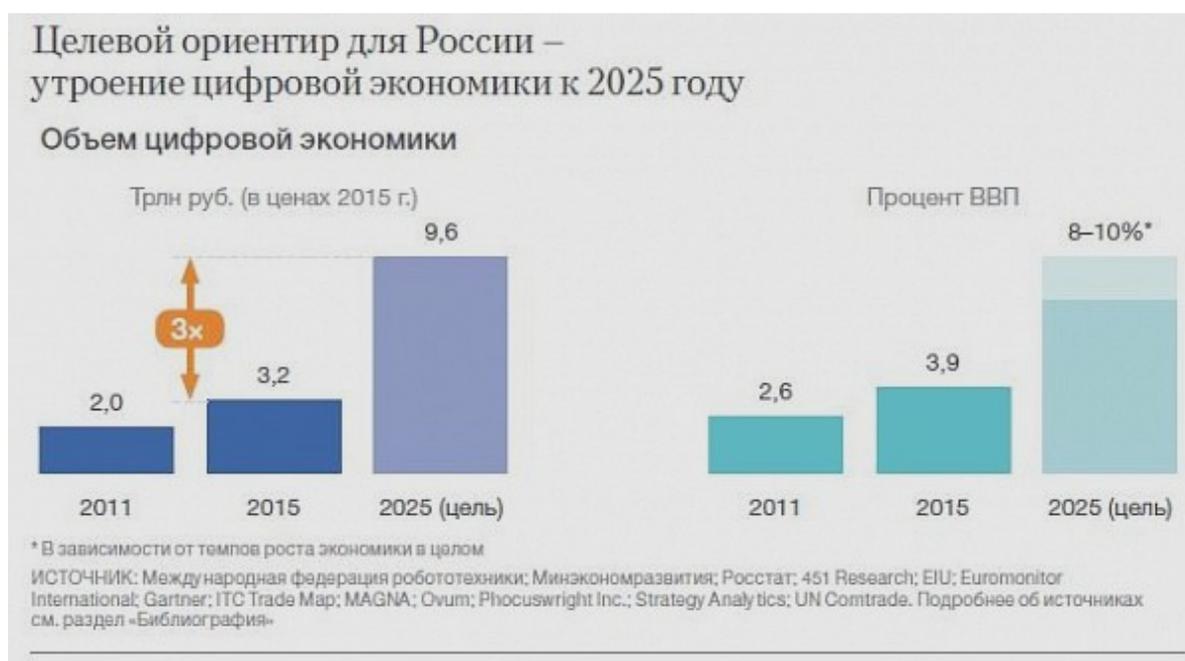


Рис. 2. Государственная программа развития цифровой экономики России
 Источник: <https://www.itweek.ru/gover/blog/gover/9743.php>

Менеджмент, или управление качеством, традиционно является актуальной задачей и важной составной частью системы менеджмента для любой отрасли. Успешное внедрение СМК является важным фактором обеспечения автономности и устойчивости предприятий любой отрасли. Современный зарубежный подход к проблеме СМК, широко воспринятый, изученный и применяемый в России, однозначно увязывает качество и конкурентоспособность, т.к. от нее в рыночных условиях напрямую зависит размер прибыли и рыночная стоимость предприятия. При этом менеджмент качества иногда необоснованно отождествляется с управлением рыночной стоимостью организации, что отрицательно сказывается на результативности и эффективности управления.

Принципиальная схема СМК, отражающая типологию управления инновационным процессом, как единым процессом производства и потребления инновационных продуктов, представлена на рис. 4.



Обозначения: СМК – система менеджмента качества; ИП – инновационный процесс; НП – «новые» продукты; НТ – новые технологии (технологии производства продуктов, в которых интенсифицированы факторы экономичности (ресурсоемкости) производства продуктов); СП – «старые» продукты, произведенные с использованием НТ; НСП – новая структура потребления; ИСТ – инновационный стандарт

Рис. 4. Принципиальная схема системы менеджмента качества на предприятии (на основе [8])

Инновационная СМК не обязательно представляет собой какую-либо организационную структуру. Она является механизмом экономического управления, который вырабатывает новую структуру потребления продуктов, как «новых» по своим потребительским свойствам, так и «старых», с прежними потребительскими свойствами экономичности или в широком смысле – ресурсоемкости. Можно сказать, что новая структура потребления «проверяется» в инновационной системе на соответствие ее инновационным стандартам, которые могут вырабатываться в самой системе, либо является внешне заданным по отношению к ней (пунктирная линия на схеме). Необходимым элементом инновационной системы является непосредственно инновационный процесс, который включает «новые» и «старые» продукты и процессы/технологии их производства. При соответствии стандарту, инновационный процесс продолжается, при несоответствии необходима его «интенсификация», при необходимости – за счет привлечения в систему дополнительных ресурсов.

В указанном смысле можно говорить о цикле инновационного процесса в инновационной системе, его можно определить как период от начала процесса до формирования новой системы потребления. В этом смысле на рис. 1 изображен один цикл инновационного процесса, который многократно повторяется.

В рамках механизма инновационной системы рассматривается инновационный стандарт, который должен обеспечивать своевременное выдвижение как стратегических, так и актуальных целей и задач по управлению процессом в рамках стандарта.

Новые технологии производства в рамках инновационного процесса могут быть предназначены как для выпуска новых продуктов, так и для традиционных продуктов, полезность которых при использовании потребителем оказывается выше вследствие улучшенных показателей эффективности их производства (меньшей ресурсоемкости). Результатом инновационного процесса является новая структура потребления продуктов, которая либо сохраняется, если она отвечает действующему стандарту потребления (могут сохраняться также и «старые» продукты, если они, вследствие совершенствования технологий производства, становятся экономичнее в использовании), либо изменяется в сторону усиления влияния инновационных факторов, чтобы обеспечить соответствие текущему, постоянно изменяющемуся стандарту потребления.

Особенность управления качеством, как процессом экономического управления, состоит в необходимости ресурсной поддержки для обеспечения эффективной реализации процесса и поддержания требуемых темпов экономического роста. Использование дополнительных ресурсов и их систематическое привлечение является одной из функций в системе менеджмента качества (СМК) любого уровня, включая уровень предприятия/организации. Ресурсное обеспечение СМК становится в настоящее время частью экономического механизма менеджмента качества.

В СМК необходимо также разрабатывать такую часть ресурсного обеспечения, как определение источников финансирования. При этом, помимо традиционных источников (прибыль организации, использование кредитных ресурсов, целевые формы финансирования, частно/государственное партнерство, использование «встроенных опционов» и т.д.), должны также рассматриваться и такие формы, как характерное для инновационной деятельности источники как использование криптовалют, системы «блокчейн» и другие. В этом смысле структура финансирования организации должна соответствующим образом трансформироваться.

Список литературы

1. Абдикеев Н.М. Технологии когнитивного менеджмента в цифровой экономике // Мир новой экономики. 2017. №3.
2. Акимченко А.А. и др. Экономика и менеджмент в условиях нелинейной динамики. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2017. 772 с.
3. Головина Т.А., Полянин А.В., Рудакова О.В. Развитие системы государственного стратегического управления предпринимательскими структурами на базе возможностей новой модели цифровой экономики // Вестник Воронежского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. 2017. №2. С. 13.
4. Брынцев А.Н., Перекрестов М.В. Минимизация рисков в условиях цифровой экономики // Российский экономический интернет-журнал. 2017. №1. С. 1–8.
5. Цифровая экономика и индустрия 4.0: проблемы и перспективы: Сб. тр. науч.-практ. конференции. Санкт-Петербург, 23-27 марта 2017 г./ Под ред. Бабкина А.В. СПб.: СПб. гос. политехн. ун-т, 2017.
6. Демиденко Д.С., Дуболазова Ю.А. Методы финансирования инновационного развития промышленного производства // Науч.-техн. ведомости СПб. гос. политехн. ун-та. Экономические науки. 2017. Т. 10. №3.
7. Демиденко Д.С. и др. Особенности экономического равновесия инновационных предприятий // Современные проблемы науки и образования. 2015. №2. С. 276.

8. Демиденко Д.С., Родионов Д.Г., Малевская-Малевич Е.Д. Определение оптимального плана по качеству для предприятий и организаций // Экономика и предпринимательство. 2016. №12-3. С. 1015–1021.
9. Дуболазова Ю.А., Малевская-Малевич Е.Д. Стоимость предприятия как критерий эффективности инновационной деятельности предприятия / В сб.: Стратегическое управление организациями: современные технологии. СПб.: СПб. гос. политехн. ун-т, 2017. С. 8.
10. Леонова Т.И., Мамедов Э.Э. Модели экономики качества для развития инноваций // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. №1-1. С. 56–60.
11. Карлик А.Е., Платонов В.В. Организационно-управленческие инновации: резерв повышения конкурентоспособности российской промышленности // Экономическое возрождение России. 2015. №3. С. 34–44.
12. Карлик А.Е. и др. Организационно-управленческие инновации в крупных хозяйственных структурах // А.Е. Карлик, В.В. Платонов, М.В. Тихонова, Е.Э. Соколова, О.С. Павлова. [Электронный ресурс].
13. <https://www.cisco.com/c/dam/en/us/solutions/collateral/industry-solutions/digital-vortex-report.pdf>.

УДК 338

**Макаровская Анна Ивановна
Семченко Анжелика Ахмеджановна**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

СИСТЕМЫ КРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация. Научная статья посвящена исследованию сравнительной характеристики методов оценки качества процесса предоставления услуг. Изучены и обобщены преимущества и недостатки метода критических случаев, SERVQUAL, SERVPERF, INDSERV, метода Кано. Проанализированы основные категории каждого из методов, определены сходства и различия. Полученные данные обобщены и сведены в таблицу.

Ключевые слова: качество, управление качеством, метод критических случаев, метод SERVQUAL, метод SERVPERF, метод INDSERV, метод Кано, качество сервиса.

**Makarovskaia Anna, I.
Semchenko Anzhelika, A.**
Saint-Petersburg State University of Economics

SYSTEMS OF CRITICAL EVALUATION OF QUALITY INDICATORS OF SERVICES

Abstract. The research focuses on the comparative characteristics of methods for assessing the quality of service. The advantages and disadvantages of the critical incidents technique, SERVQUAL model, SERVPERF model, INDSERV scale, Kano model have been studied and summarized. The main categories of each method are analyzed, similarities and differences are determined. The data obtained are summarized and tabulated.

Keywords: quality, quality management, critical incidents technique, SERVQUAL model, SERVPERF model, INDSERV scale, Kano model, service quality.

Проблема исследования качества сервиса и удовлетворённости потребителей являлась и является актуальной на протяжении нескольких десятков лет. Уровень конкуренции между компаниями постоянно увеличивается, что предопределяет способствует развитию исследований в области оценки качества сервиса. Российская экономика, встав на путь рыночного развития, предполагает увеличение доли сервисной составляющей как в общем объёме производимых благ, так и в области занятости. Поэтому сервис, который предоставляется компанией, является одним из важнейших факторов конкурентоспособности компании.

В исследовании рассмотрено пять основных методологий оценивания качества предоставления услуг: метод «критических случаев», метод SERVQUAL, метод SERVPERF, метод INDSERV, метод Кано.

Метод «критических случаев» (critical incidents technique) связан с опытным (эмпирическим) исследованием отношений между персоналом и потребителем. Дж. Фленэган был основоположником данного метода в 1954 г. На практике выявляется существенный недостаток данного метода – исследование требует значительных временных затрат для сбора и анализа информации.

Обработка данных критических случаев происходит по трём категориям:

- 1) связанные с системными сбоями в процессе оказания сервиса;
- 2) связанные с реализацией ожиданий и запросов потребителей по специфическим вопросам и реакцию на это сервиса;
- 3) связанные с проявлением инициативы или неожиданными действиями персонала сервисного провайдера.

Далее происходит анализ элементов оказания услуг, часто вызывающих неудовлетворенность и наоборот – удовлетворенность. На основании результата происходит повышение качества сервиса и выстраивается система мотивации персонала [3].

Появление метода SERVQUAL было обосновано необходимостью появления более формальных методов оценивания качества услуг. Метод получил своё название от сокращения двух английских слов: SERV от service («сервис») и QUAL от quality («качество»). Метод был разработан в 80-е годы XX века группой ученых в лице В.А. Зейтгамла, А. Парасурамана и Л.Л. Берри. Для использования модели «SERVQUAL» представлены пять основных составляющих, которые образуют «идеальный сервис»: физическое состояние (Tangibles), надежность (Reliability); отзывчивость (Responsiveness); уверенность (Assurance); эмпатия (Empathy) [2]. Под физическим состоянием следует понимать осязаемые вещи, то есть те, которые потребитель может увидеть, потрогать. Например, внешний вид работника, интерьер рабочего места. Надёжность означает способность организации оказывать услуги или выполнять иные заявленные обязательства перед клиентом. В качестве примера это может быть выполнение работ в срок, использование качественных материалов, предоставление качественного сервиса. Под отзывчивостью понимается скорость выполнения организацией пожеланий клиентов,

например, скорость обработки заявки от клиента, скорость доставки, скорость предоставления коммерческого предложения. Под уверенностью следует понимать доверие клиента по отношению к работникам организации, а также компетентность сотрудника. В качестве примера целесообразно привести, предоставление информации о соответствии материалов необходимым сертификатам качества. Эмпатия – это индивидуальный подход к каждому клиенту. Например: приготовление специального меню по запросу на борту самолета, разработка дополнительного эскиза клиенту. Практическое применение данного метода рассмотрим в сфере услуг туризма. Заранее разрабатывается анкета с критериями оценки. В первой части анкеты потребителям предлагается отметить по пяти бальной шкале от «вовсе не согласен» до «абсолютно согласен» ожидания потребителя по заданным позициям. Вторая часть анкеты связана с восприятием потребителя качества оказания услуги или предоставления товара по заданным позициям. Например, «сотрудники учли все дополнительные потребности по выбору отеля». Критерии оценивая те же от 1 до 5. Третья часть анкеты оценивает важность критериев для оценки качества предоставления услуги. Например, «интерьер офиса», «комфорт работ с определенным сотрудником». Оценивание производится от 1 до 5.

На базе метода SERVQUAL Дж. Кронин и С. Тейлор разработали метод SERVPERF. Его название происходит от сокращения двух слов: SERV от service («сервис») и PERF от performance («выполнение, действие»), что означает «оказание сервиса». От предыдущего метода отличие метода SERVPERF в том, что в данном методе нет стадии измерения ожиданий потребителей, то есть метод SERVPERF измеряет только восприятие потребителем качества оказанного сервиса [5]. Пример анкеты для проведения оценки качества гостиничных услуг представлен в табл. 1.

Таблица 1

Анкета на основе метода SERVPERF на примере рынка гостиничных услуг

Оцените по шестибальной шкале интерьер и экстерьер отеля								
Внешний облик здания	Эстетичный	6	5	4	3	2	1	Неэстетичный
Окружение отеля	Привлекательное	6	5	4	3	2	1	Непривлекательное
Дизайн входной группы первого этажа	Оригинальный	6	5	4	3	2	1	Традиционный
Внешний вид стойки ресепшена	Аккуратный	6	5	4	3	2	1	Неприятный
Атмосфера отеля в целом	Гармония и спокойствие	6	5	4	3	2	1	Шумно и неприятно

В табл. 1 приведены примеры критериев оценки гостиничных услуг. На основе проведения анкетирования среди гостей гостиницы, владельцы могут сделать выводы о восприятии качества оказанного сервиса. Каждый из показателей оценивается по шестибальной шкале.

Практика использования метода SERVQUAL и SERVPERF для оценки качества предоставления сервиса в секторе B2B («business to business») показывает, что данные методы учитывают в основном субъективное восприятие качества сервиса (то есть конкретного лица), а не оценку со стороны компании-заказчика. Метод INDSERV был разработан С. Гоунарисом для решения этой проблемы. Название происходит от двух слов: IND от industrial («промышленный») и SERV от service («сервис»). При опросе используются характеристики качества сервиса: возможное (потенциальное) качество, жесткое качество процесса, мягкое качество процесса, конечное (финальное) качество. Под возможным качеством определяется способность оказания сервиса организации еще до начала заключения контракта. Жесткое качество процесса определяется тем, что оказывается во время самого процесса. Соответственно мягкое качество – как оказывается сервис в процессе обслуживания. И конечное качество – показывает успешность компании в решении задач потребителя (заказчика) [4].

Метод Кано предложен японскими учеными из Tokyo Rika University под руководством профессора Норияки Кано в 1982 году. Суть метода заключается в проведении опроса, по мере которого формируются характеристики качества, что делает этот метод отличным от других. Основоположники метода пришли к выводу, что особенные потребности клиента не могут быть измерены, опрос проводят в двумерной плоскости в координатах «Удовлетворен – Не удовлетворен» и «Полный функционал – Полностью не функциональный». С учетом данного утверждения Кано предложил классифицировать все характеристики сервиса по одной из шести категорий: привлекательная (attractive), обязательная (mustbe), линейная (one-dimensional), безразличная (indifferent), обратная (reversal), спорная (questionable) [1]. Анкета Кано предполагает наличие двух вопросов на каждую категорию. Сначала демонстрируются особенности продукта, после задаются два вопроса:

1. Вам нравятся особенности данного продукта?
2. Каково будет ваше мнение, если мы не будем делать акцент на этой характеристике или же уберём её вовсе?

Варианты ответов для каждого из двух вопросов: нравится, ожидаю эту характеристику, нейтрально, могу терпеть, мне это не нравится.

Каждый из исследуемых методов имеет преимущества и недостатки. Обобщенные данные приведены в табл. 2.

Сравнительная таблица методов оценки качества предоставления сервиса

Метод	Преимущества	Недостатки
Метод критических случаев (КС)	<ul style="list-style-type: none"> • получение обратной связи от потребителей; • возможность подготовки работников; • построение системы поощрения работников; • возможность проведения исследования в области потребительских услуг 	<ul style="list-style-type: none"> • сложности оценивания из-за отсутствия тесного взаимодействия компании и клиент при обслуживании; • сложность использования из-за большого числа КС
Метод SERVQUAL	<ul style="list-style-type: none"> • возможность оценить ожидания потребителей (сектор B2C); • многоразовый контроль качества на основе однажды определенных критериев; • получение данных для бенчмаркинга с конкурентами; • простота в составлении анкеты; • наглядный результат в виде индекса 	<ul style="list-style-type: none"> • существование эмпирических доказательств отсутствия взаимосвязи между оценкой качества сервиса и удовлетворённостью потребителя (B2B); • разница между ожиданием и результатом
Метод SERVPERF	<ul style="list-style-type: none"> • оценка качества сервиса (B2C); • многоразовый контроль качества на основе однажды определенных критериев; • получение данных для бенчмаркинга с конкурентами. • простота в составлении анкеты; • наглядность результата в виде индекса. • оценка только восприятия, следовательно – большая эффективность 	<ul style="list-style-type: none"> • из-за использования SERVQUAL может не быть взаимосвязи между оценкой качества и удовлетворённостью потребителя (B2B)
Метод INDSERV	<ul style="list-style-type: none"> • оценивание в секторе (B2B); • многоразовый контроль качества на основе однажды определенных критериев; • получение данных для бенчмаркинга с конкурентами; • удобный метод для B2B сектора 	<ul style="list-style-type: none"> • дополнительная оценка применимости
Метод Кано	<ul style="list-style-type: none"> • выявление влияния различных параметров сервиса на удовлетворенность потребителя; • оценка заинтересованности клиентов в новых продуктах; • разделение сегментов рынка по потребностям клиентов; • большая информативность 	<ul style="list-style-type: none"> • проверка анкет – трудоемкий процесс, занимает много времени; • дополнительное информирование анкетированных

По итогам проведенного исследования целесообразно сделать следующие выводы:

- основным преимуществом метода критических случаев (*critical incidents technique*) является возможность получения обратной связи от потребителей, поскольку основная оценка связана с исследованием отношений между персоналом и потребителем. При этом, на практике выявляется существенный недостаток данного метода – исследование требует значительных временных затрат для сбора и анализа информации. Также оценка осложняется отсутствием тесного взаимодействия компании и потребителя в процессе обслуживания;
- метод SERVQUAL и метод SERVPERF имеет ряд сходств, связанных прежде всего с инструментом, который используется в данном методе. Анкета проста в составлении и использовании. Единожды заданные критерии оценки качества позволяют применять регулярный контроль. Полученный результат наглядно представлен в виде индекса;
- существенным недостатком метода SERVQUAL является отсутствия взаимосвязи между оценкой качества сервиса и удовлетворенностью потребителя. Происходит данный разрыв в случае, когда оценка происходит в секторе B2B. Оцененное качество сервиса не всегда имеет прямую взаимосвязь с ожиданиями и удовлетворенностью конечного потребителя;
- метод INDSERV является самым распространенным в оценки сервиса B2B сектора;
- основными преимуществами метода Кано является возможность разделения сегментов рынка по потребностям клиентов и возможность оценки заинтересованности потребителей в новых продуктах. При этом важно отметить, что обработка анкет является трудоемким процессом, который требует временных и трудовых затрат.

Список литературы

1. *Blokdyk G.* Kano model: Complete Self-Assessment Guide // Publisher: 5STARCOOKS, 2018 – p.128.
2. *Kumar A.* Analysis of Service Quality Using Servqual Model // Publisher: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013 – p.88.
3. *Latino R.J., Latino K.C.* Root Cause Analysis: Improving Performance for Bottom-Line Results, Fourth Edition // Publisher: CRC Press; 4 edition, 2016 – p.279.
4. *Lee G.J.* Measuring business-to-business customer service: A structural re-examination of the INDSERV scale [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/229048859_Measuring_business-to-business_customer_service_A_structural_re-examination_of_the_INDSERV_scale (дата обращения: 15.01.2018 г.).
5. *Rasyida D.R., Mujiya Ulkhaq M., Setiowati P. R., Setyorini N.A.* Assessing Service Quality: A Combination of SERVPERF and Importance Performance Analysis // MATEC Web of Conferences 68, 06003 (2016).

УДК 658.56

Плешакова Елена Юрьевна
Тозикова Мария Александровна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВЗАИМОСВЯЗЬ СРЕДСТВ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ПОТЕНЦИАЛАМИ

Аннотация. В статье представлена классификация методов управления качеством. Любая организация располагает потенциалами развития: синергиками, синкретиками и энтропиками. Средства реализации методов управления качеством могут обладать разнонаправленными потенциалами развития. Вектор развития организации зависит от соотношения потенциалов. Управление организационными потенциалами – новое направление в современном менеджменте.

Ключевые слова: методы управления качеством, потенциал, синергик, синкретик, энтропик.

Pleshakova Elena, Yu.
Tozikova Maria, A.
Saint-Petersburg State University of Economics

INTERRELATION OF MEANS OF IMPLEMENTATION OF QUALITY MANAGEMENT METHODS AND ORGANIZATIONAL POTENTIALS

Abstract. The article presents a classification of quality management methods. Any organization has development potentials: synergies, syncretics and entropics. The means of implementing of quality management methods may have multidirectional development potentials. The vector of organization development depends on the ratio of potentials. Management of organizational potentials is a new direction in modern management.

Keywords: quality management methods, potential, synergies, syncretics, entropics.

Под *методом управления качеством* понимается совокупность приемов и правил воздействия на объекты управления, направленных на достижение требуемого качества [1, с. 69].

Выделяют следующие группы методов управления качеством:

Организационные (административные):

- распорядительные (директивы, приказы и т. д.);
- регламентирующие (нормы, нормативы, положения);
- дисциплинарные (ответственность и поощрение);

Социально-психологические:

- социальные (воспитание и мотивация);

- психологические (создание благоприятного морально-психологического климата в коллективе, воздействие положительным примером);

Технико-технологические:

- технические методы контроля качества;
- методы технологического регулирования качества продукции и процессов;

Экономические:

- методы экономического стимулирования и материальной заинтересованности
- ценообразование с учетом уровня качества;
- финансирование деятельности в области качества.

По отношению к организации, реализация методов управления качеством может носить внутренний и внешний характер. Методы управления качеством могут быть реализованы на основе конкретных средств управления качеством.

Внутри организации происходят сложные процессы на основе взаимодействия таких ее элементов как ценности, цели, правила, связи, решения, мотиваторы, ресурсы. Взаимодействие этих элементов может быть направлено в положительную сторону, укреплять организацию и способствовать ее процветанию, может стабилизировать существующее положение, а может оказывать негативное влияние [5, с.20] (рис. 1).

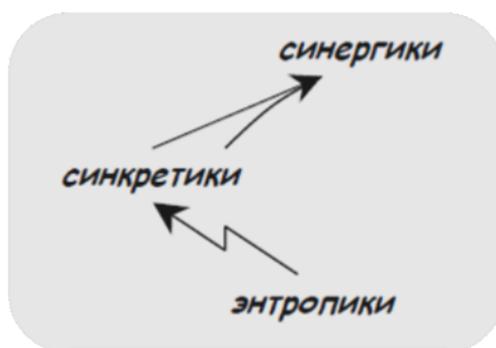


Рис. 1. Организационные потенциалы

Синергики – цели, мотиваторы, компетенции, ресурсы, которые создают во внутренней среде конструктивное напряжение, инновационность и проактивность, ориентацию на максимальные достижения с множественным эффектом, тем самым создают «прорывной» потенциал.

Синкретики – факторы порядка и меры по поддержанию «прорывного» потенциала, оказывающие охранительное действие на удержание целостности, постоянства, преемственности состояния, управляемости. Создают «охранительный» потенциал в организации.

Энтропики – факторы ослабления или разрушения порядка, деструктивного напряжения, рассогласования с последующими потерями, разнообразной дезорганизацией. Создают в организации «разрушающий» потенциал [3, с. 48].

Попытки оценить взаимосвязи организационных потенциалов в различных сферах управленческой деятельности уже предпринимались [2, с. 350], [4, с. 105]. Средства реализации методов управления качеством так же могут давать разные эффекты, т.е. производить потенциалы разной направленности (табл. 1).

Таблица 1

Организационные потенциалы средств реализации методов управления качеством

Методы управления качеством	Внутренние средства реализации методов управления качеством	Организационные потенциалы	Внешние средства реализации методов управления качеством	Организационные потенциалы
Организационные (административные)	Распоряжение руководства о создании системы менеджмента качества (СМК) в организации	сн	Постановление Госстандарта России от 30.01.2004 г. №4 «О национальных стандартах»	ск
	Продвижение по «карьерной лестнице» сотрудников за высокие показатели в области качества	сн	ГОСТ 40.002-96 «Системы сертификации ГОСТ. Реестр систем качества. Основные положения»	ск
	Документирование СМК в организации	скэн		
Социально-психологические	Корпоративная культура, ориентированная на качество	сн ск	Проведение конкурсов (международных, национальных) в области качества	сн
	Кружки качества	сн		
Технико-технологические	Выявление и анализ параметров технологического процесса, являющихся критическими для безопасности продукции	ск		
	Статистический контроль качества	ск		
Экономические	Разработка системы материального поощрения сотрудников за высокие показатели качества	сн	Учреждение международных и национальных премий в области качества	сн
	Ценообразование по категориям качества	ск		
	Финансирование работ по созданию СМК в организации	сн		

Примечание: **сн** – синергик; **ск** – синкретик; **эн** – энтропик

Как видно из табл. 1, средства реализации методов управления качеством могут выступать в роли разнонаправленных потенциалов и взаимодействовать в каждой организации одновременно слаженно или противоречиво. Каждая сила имеет свое значение: синкретики обеспечивают стабильность, противодействуют энтропикам, а синергики обеспечивают прогресс. Эти «роли» не должны постоянно закрепляться за названными силовыми векторами: все зависит от стадии развития организации, состояния внешней среды и других условий. Некоторые синергики могут переходить в синкретики и даже в энтропики.

Синергики, синкретики и энтропики могут быть как *естественными*, так и *искусственными*.

Естественных синергиков достаточно много, они практически неисчерпаемы, поскольку связаны с генерированием новшеств во всех сферах жизни. Как источники прогресса они объективно встроены в природу социума.

Естественные синергики:

- Мобилизующие жизненные ценности людей,
- Личности и группы, способные к творчеству, лидерству,
- Эмоции, социальные настроения, вызывающие подъем активности,
- Взаимное сравнение как основа состязательности и конструктивного напряжения в социальной среде.

Искусственные синергики:

- Базовые инновации, провоцирующие изменения в социальной среде,
- Стратегические цели,
- Методы работы, мотивации, выработки решений.

Естественные и искусственные синергики сочетаемы, и их сочетание дает самые сильные эффекты.

Менеджеры высшего уровня должны мыслить преимущественно синергетически, а менеджеры среднего и низшего уровней – синкретически. И не только тогда, когда теряется управляемость, возникают конфликты, рассеиваются цели, уходят ценные сотрудники, но и упреждая такие ситуации, улавливая слабые признаки их появления.

Первым естественным синкретиком была иерархия. Естественная иерархия формируется сама собой в любом социуме и является гарантом его стабильности.

Примером искусственного синкретика могут быть организационная структура, создание процедур и правил, бюрократический порядок рассмотрения вопросов. Культ порядка и целостности приводит к формированию синкретического социума [6, с. 209].

В качестве естественных энтропиков можно назвать негативные ценности, сложившиеся в организации, в результате низкого нравственного уровня топ-менеджмента, низкий уровень квалификации трудовых ресурсов.

Искусственные энтропики представляют собой многочисленную категорию неправильных управленческих решений, неэффективных ресурсов.

Внутриорганизационная динамика является результатом взаимодействия существующих на конкретный момент в организации синергиков, синкретиков

и энтропиков и проявляется в таких синтетических показателях, как экономическое состояние, психологический климат организации, эффективность менеджмента.

Позитивная внутриорганизационная динамика приводит организацию к состоянию синергичной организации.

Синергичной можно считать организацию, где при достаточной силе синкретиков (порядок, устойчивость к опасным энтропикам) есть возможности для появления синергиков (технологических, экономических, идеологических и т.д.). Синергичная организация находится «в хорошем тоне», она готова к развитию и устремлена в будущее.

Список литературы

1. Горбашко Е.А. Управление качеством: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2008. 384 с.
2. Казакова М.А. Влияние организационных потенциалов на изменения структуры управления государственной корпорацией / Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования: Сб. науч. статей междунар. конференции. Алтайский государственный университет, 2015. С. 350–359.
3. Плешакова Е.Ю. Взаимосвязь типов внутренней мотивации с организационными потенциалами / Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції. 2014. С. 48–50
4. Плешакова Е.Ю., Горбунова В.В. Влияние автоматизации технологических процессов на систему управления / В сб.: Организационная динамика: факторы и направления / Сб. статей. Санкт-Петербург, 2016. С. 105–108.
5. Пригожин А.И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 402 с.
6. Цветков А.Н. Теория менеджмента: Учебник для бакалавров по направлению «Менеджмент». СПб: СПбГЭУ, 2016. 343 с.

УДК 336

Рахаев Валерий Александрович
Самарский государственный
экономический университет
Рахаев Василий Валерьевич
Самарский государственный
технический университет

РАБОТА БАНКОВ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Рассмотрены вопросы автоматизации работы коммерческих банков с проблемной задолженностью. Исследованы стратегии, процедуры и мероприятия по возврату проблемной задолженности. Предложена структура информационной системы, которая может быть использована отделами по работе с проблемными активами коммерческих банков.

Ключевые слова: заёмщики, проблемная задолженность, стратегии, процедуры взыскания, принудительное взыскание, банкротство, мероприятия, базы данных, информационные системы.

Rakhaev Valery, A.
Samara State Economic University
Rakhaev Vasily, V.
Samara State Technical University

THE WORK OF THE BANKS WITH BAD DEBTS IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The issues of automation the work of the Commercial banks with bad debts are considered. Strategies, procedures and measures to return the bad debts are investigated. The structure of information system which can be used by bad debts Departments of the Commercial banks is offered.

Keywords: the borrowers, bad debts, strategies, procedures, penalties, enforced collection, bankruptcy, events, database, information system.

Погашение проблемной задолженности заёмщиков является актуальной задачей коммерческих банков в современных условиях. Существенным признаком проблемной задолженности является наличие просроченной задолженности заёмщиков по основному долгу и/или процентам непрерывно в течение последних 60 календарных дней. Наличие проблемной задолженности требует формирования дополнительных резервов, обуславливает потери банков вследствие невозврата кредитов, снижает рентабельность работы и конкурентоспособность банков.

Существуют следующие основные стратегии погашения проблемной задолженности: финансовое оздоровление, принудительное взыскание, обращение взыскания на залоговое имущество во внесудебном порядке, банкротство, уступка прав (требований). Эти стратегии предусматривают определённые процедуры взыскания задолженности, установленные российским законодательством и внутренними документами банков (рис. 1).

Процедуры взыскания, осуществляемые в рамках данных стратегий, предусматривают взаимодействие с широким кругом контрагентов: должниками (заёмщиками, залогодателями, поручителями), саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих, Службами судебных приставов, Федеральной налоговой службой и др. В ходе работы с проблемной задолженностью осуществляется передача большого количества юридических и финансовых документов, справок, информации между контрагентами. Информация о текущем статусе работы с должниками отражается в различных базах данных: Банк данных исполнительных производств, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, База нотариата о движимом имуществе, Росреестр, База данных СПАРК и др.

В процессе работы с проблемной задолженностью банки также создают внутренние базы данных по проблемной задолженности, исполнительному производству, банкротству, проблемным залогами. При этом содержание баз данных зачастую дублируется.



Рис. 1. Основные стратегии и процедуры взыскания проблемной задолженности

Проведение сверок с должниками требует значительных затрат времени на формирование бухгалтерских выписок по счетам вследствие большого количества кредитных договоров, видов начислений по договорам, наличия рутинных операций и недостаточной автоматизации. Передача заёмщиков из зоны ответственности бизнес-подразделений в зону ответственности отделов по работе с проблемными активами требует повторного внесения информации в базы данных вручную.

Проведение процедур взыскания носит длительный характер, зачастую неэффективно по причине отсутствия налаженного обмена информацией, сверок расчётов с должниками, службой судебных приставов и др. Существует вероятность предоставления заёмщиками, поручителями, залогодателями недостоверной финансовой отчётности, недостоверных данных о счетах в банках, совершения других мошеннических действий вследствие отсутствия оперативного взаимодействия банков с Федеральной налоговой службой. В то же время существуют законодательно установленные ограничения на предоставление информации о должниках (Закон об исполнительном производстве, Закон о банках и банковской деятельности, Закон о налоговой службе, Закон о банковской тайне, Закон о коммерческой тайне и др.).

Работу с проблемной задолженностью в банках непосредственно осуществляют отделы по работе с проблемными активами во взаимодействии с юридическим отделом, службой безопасности, отделом по работе с залогами и другими подразделениями.

Для улучшения оперативной работы с проблемной задолженностью в банках предлагается создание информационной системы.

Информационная система может включать следующие разделы: ввод информации о проблемной задолженности, ввод справочной информации, планирование погашения задолженности, проведение сверок расчётов с контрагентами, отчёты о погашении задолженности (рис. 2).

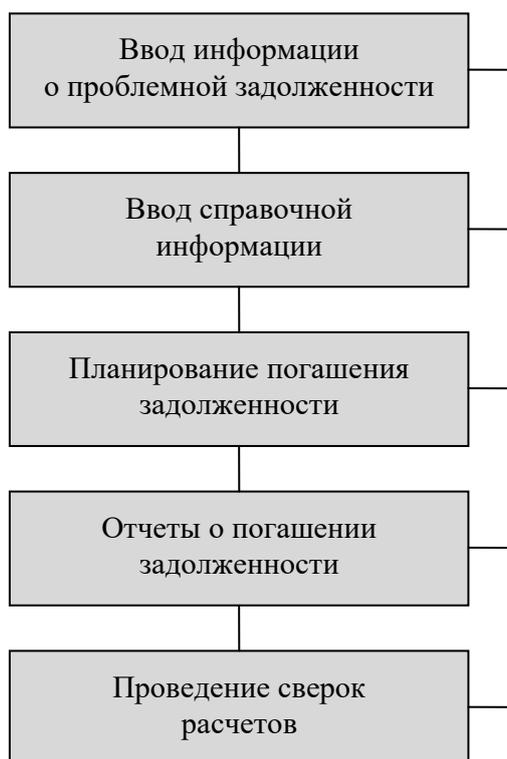


Рис. 2. Структура информационной системы по работе с проблемной задолженностью

Ввод информации о проблемной задолженности включает формирование перечня заёмщиков с указанием кредитных договоров, должников (заёмщиков, поручителей, залогодателей), стратегии работы с проблемной задолженностью (финансовое оздоровление, уступка прав (требований), исполнительное производство, банкротство), информации о текущей процедуре взыскания, сведений о задолженности на отчетную дату (основной долг, проценты, комиссии, пени, госпошлина и др.), сведений о погашении задолженности за отчетный период. Должники в информационной системе группируются в соответствии со стратегиями погашения задолженности.

Справочная информация включает внутренние нормативы, законодательные требования к проведению процедур взыскания.

Планирование погашения задолженности осуществляется по следующим направлениям:

- выполнение ключевых показателей;
- осуществление мероприятий (в рамках процедур взыскания), необходимых для достижения ключевых показателей.

Руководство банка устанавливает следующие ключевые показатели по работе с проблемной задолженностью:

- размер просроченного основного долга (не более установленного значения);
- уход задолженности по основному долгу с баланса;
- поступление денежных средств от погашения задолженности;
- списание проблемной задолженности.

Ключевые показатели взаимосвязаны между собой и устанавливаются поквартально нарастающим итогом на планируемый год. Например, показатели «уход задолженности по основному долгу с баланса» и «списание проблемной задолженности» уменьшают показатель «размер просроченного основного долга» и т.д. Показатели «уход задолженности по основному долгу с баланса» и «поступление денежных средств от погашения задолженности» совпадают по всем процедурам, за исключением процедуры уступки прав (требований), при которой уступаемые права (требования) равны общей сумме задолженности заёмщиков, а поступление денежных средств соответствует цене уступаемых прав. Значения ключевых показателей вводятся в информационную систему до начала планируемого года. В информационной системе также следует отражать фактическое выполнение ключевых показателей и процент выполнения.

Отделы по работе с проблемными активами смогут планировать ключевые показатели ежемесячно в увязке с проводимыми мероприятиями в рамках процедур взыскания. Планируемые мероприятия по возврату проблемной задолженности вводятся в информационную систему до начала планируемого года. Так, по заёмщикам в процедуре банкротства возможно планировать и отслеживать фактическое исполнение следующих мероприятий: подача искового заявления в суд о признании заёмщиков банкротами, наблюдение, конкурсное производство, инвентаризация, оценка и реализация залогового имущества. По процедуре принудительного взыскания следует отражать подачу искового заявления в суд в отношении должников, получение в суде исполнительных листов и предъявление в службу судебных приставов, возбуждение исполнительного производства в отношении должников, взыскание в принудительном порядке с заёмщиков, поручителей, залогодателей, возможность заключения мировых соглашений.

Сроки проведения мероприятий определяются в соответствии с установленными процедурами взыскания; при этом назначаются ответственные исполнители за проведение мероприятий. В системе отражается оперативная информация о фактическом проведении мероприятий по возврату проблемной задолженности.

Предусматривается, что информация о фактическом погашении проблемной задолженности в разрезе заёмщиков, должников, кредитных договоров, видов начислений будет выгружаться в информационную систему из бухгалтерской базы.

Контроль проведения мероприятий по возврату проблемной задолженности и выполнению ключевых показателей осуществляется ежемесячно; отчёты о выполнении заслушиваются на заседаниях кредитного комитета банка.

В информационной системе предусматривается формирование следующих отчётов о выполнении ключевых показателей:

- уход задолженности по основному долгу с баланса (который может формироваться в разрезе заёмщиков, кредитных договоров и процедур взыскания за отчётный период (неделя, месяц, квартал, год));
- размер просроченного основного долга (не более установленного значения);
- поступление денежных средств от погашения задолженности (в разрезе заёмщиков, кредитных договоров и процедур взыскания за отчётный период (неделя, месяц, квартал, год));
- списание проблемной задолженности (в разрезе заёмщиков, кредитных договоров и процедур взыскания за отчётный период (неделя, месяц, квартал, год)).

Кроме того, целесообразно составление отчётов, отражающих проведение отдельных мероприятий в рамках процедур взыскания проблемной задолженности: отчёт по исполнительному производству, отчёт по банкротству юридических лиц, отчёт по банкротству физических лиц, база данных должников.

В рамках информационной системы предусматривается составление актов сверок расчётов с контрагентами (должниками, службой судебных приставов, арбитражными управляющими). В актах сверок со службой судебных приставов (в процедуре исполнительного производства) необходимо отражение показателей: номера исполнительных листов, первоначальные суммы по исполнительным листам на основании решения суда, суммы взыскания с должников за период, остаток задолженности по исполнительным листам на отчётную дату. В актах сверок с арбитражными управляющими (в процедуре банкротства) целесообразно включение информации о наименовании, количестве и ценах реализации заложенного имущества, суммах и датах перечисления средств взыскателю и др.

Внутренними документами банков устанавливается режим доступа сотрудников к работе в информационной системе.

Предлагаемая информационная система позволит банкам непрерывно отслеживать состояние работы с каждым должником, определять узкие места, оперативно контролировать соблюдение установленных сроков проведения мероприятий по возврату задолженности, взаимодействуя с другими подразделениями банка и внешними контрагентами.

Список литературы

1. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 №254-П) (ред. от 18.12.2014) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 №5774).
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

УДК 338

Розанова Стелла Константиновна
Стефанова Татьяна Геннадьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ГЕНЕЗИС КАТЕГОРИИ КАЧЕСТВА С ДРЕВНЕЙШИХ ВРЕМЕН ДО ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье представлен генезис категории качества с древнейших времен до современной методологии управления качеством. Обобщение всего накопленного опыта и мониторинг изменений в области управления качеством закладывают прочный фундамент для будущего развития цивилизации в условиях шестого технологического уклада, наукоемкой и цифровой экономики.

В условиях перехода к цифровой экономике и совершенствования систем качества отмечается необходимость опережающего развития качества человека, качества общественного интеллекта, качества образовательных систем в обществе, что находит свое отражение в качестве жизни как новом этапе эволюции управления качеством.

Ключевые слова: качество, управление качеством, качество жизни, шестой технологический уклад, наукоемкая экономика, цифровая экономика.

**Rozanova Stella, K.
Stefanova Tatyana, G.**
Saint-Petersburg State University of Economics

THE GENESIS OF THE CATEGORY OF QUALITY FROM ANCIENT TIME TO THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article presents the Genesis of the quality category from ancient times to the modern methodology of quality management. Generalization of all accumulated experience and monitoring of changes in the field of quality management lay a solid Foundation for the future development of civilization in the sixth technological mode, science-intensive and digital economy.

In the context of the transition to the digital economy and improvement of quality systems, the need for advanced development of human quality, the quality of social intelligence, the quality of educational systems in society is noted, which is reflected in the quality of life as a new stage in the evolution of quality management.

Keywords: quality, quality management, quality of life, the sixth technological way, knowledge-based economy, digital economy.

Правительством Российской Федерации в июне 2017 года принята Программа «Цифровая экономика России», одной из целей которой является создание экосистемы цифровой экономики. В условиях перехода к цифровой экономике по-новому должны рассматриваться проблемы качества, так как целью такого перехода является повышение качества жизни людей. На наш взгляд, проблему необходимо рассматривать в историческом аспекте, и поэтому в данной статье сделана попытка рассмотреть генезис категории «качество» и управления им.

Качество – древнейшая категория, сформировавшаяся задолго до появления таких экономических категорий, как прибыль, производительность. Древний человек вырубил из камня топор, высек огонь, и тем самым он стремится к совершенству, при этом обеспечивается побуждение к труду, а мы можем сказать, и к повышению качества жизни.

В Древнем Египте отношение к качеству, стандартизации и метрологии находит свое яркое выражение при строительстве пирамид. В Древнем Израиле – в Библии находим истоки современного менеджмента качества. В Древней Греции подходы к решению проблем качества определяются ролью и ответственностью архитектора за строительство грандиозных сооружений. В Древнем Риме отношение к качеству в значительной степени определило величие Империи. И здесь мы видим роль стандартизации и метрологии при строительстве дорог, мостов, городов. Но если все выработанные навыки в области управления качеством, обеспечивающие развитие экономики в Древнем мире, были утрачены при крахе Римской империи, то начиная со Средневековья очевидно поступательное развитие подходов к решению проблем качества.

В Средние века ремесленник сам закупал сырье и материалы, сам производил продукцию, осуществлял контроль и сам ее реализовывал, а также передавал свой опыт подмастерьям. При переходе к мануфактурному производству появляются наемные рабочие, выполняющие узкие операции, умственный труд постепенно отделяется от физического труда.

В Новое время развитие науки и техники определило необходимость планирования научной деятельности. По мере общественного разделения труда появляется необходимость в людях, которые не были бы заняты производством, а были бы заняты управлением другими людьми, что и определило выделение менеджмента в самостоятельный вид профессиональной и научной деятельности на рубеже XIX и XX веков, в недрах которого и формируется такой функциональный вид менеджмента, как управление качеством.

В основе управления качеством как функционального вида менеджмента лежит методология системного подхода, которая, в свою очередь, включает понятие и основные свойства систем, определение системных проблем, классификацию систем и изучение основных методов решения проблем.

При рассмотрении этапов формирования системного подхода в управлении качеством в XX веке обычно выделяют пять основных систем качества в XX веке: система контроля качества Ф. Тейлора, предусматривающая контроль качества готовой продукции, установление верхних и нижних пределов качества, введение таких измерительных инструментов как шаблоны и калибры, введение независимой должности по качеству; система В. Шухарта (SQC), основанная на статистических методах контроля, и определившая переход от контроля качества готовой продукции к контролю процессов; система тотального управления качеством (TQC) Фейгенбаума-Джурана – на этом этапе в условиях усиления конкуренции был осуществлен переход от контроля качества к управлению качеством (к деятельности, осуществляемой в ходе производства продукции); система менеджмента качества, основанная на международных стандартах ИСО серии 9000 (в основе лежит политика в области качества и понимание того, что качество создается и поддерживается на всех этапах жизненно-

го цикла от маркетинга до утилизации); система всеобщего (всеобъемлющего) менеджмента качества (TQM), основанная на принципах, охватывающих все аспекты деятельности предприятия, а не только этапы жизненного цикла продукции, в рамках этой концепции качество превращается в философию управления организацией в целом.

Каждая из перечисленных систем имеет один и тот же набор элементов – система мотивации и обучения персонала, система взаимоотношений с потребителями и поставщиками, систем организации управления. В ходе эволюции управление качеством из инженерной проблемы перерастает и в организационную, и экономическую, и социальную, и психологическую проблему

В XX веке постепенно формируется понимание, что качество определяется степенью удовлетворения требований потребителя, для которых продукция предназначена. В то же время в конце XX века в развитых странах, прежде всего на предприятиях, выпускающих сложную наукоемкую продукцию, приходят к пониманию того, что система управления бизнесом, ориентированная только на потребителя не является устойчивой в долговременной перспективе. Кроме потребителя, есть и другие заинтересованные стороны: собственники в лице владельцев и акционеров; наемные работники (коллектив предприятия); поставщики (и это не только поставщики сырья, материалов, но и кредитные организации, партнеры и т.д.), общество и государство. В этих условиях сверхзадача современного менеджера состоит в согласовании часто противоречивых запросов заинтересованных сторон.

На рубеже XX и XXI вв. развитые страны начали переход к шестому технологическому укладу, который характеризуется формированием наукоемкой экономики и цифровой экономики. Наукоемкость становится основой современной экономики, наполняя ее новым содержанием и новыми результатами труда. Все более высокие требования предъявляются к уровню инновационно-креативной составляющей работников организации, науковооруженности его труда. Не вдаваясь в технологическую составляющую, необходимо отметить, что наукоемкая экономика основана на знаниях и базируется на наукоемких технологиях, предполагающих переход от модели человека, основанной на потребительском выборе (*homo economicus*), к модели человека творческого (*homo creator*). В этих условиях управление качеством приобретает особую актуальность, и его методология соответствует задачам перехода к наукоемкой экономике.

При переходе к наукоемкой экономике встает большой комплекс проблем, для решения которых в рамках управления качеством и реализации принципа ориентации на потребителя и другие заинтересованные стороны необходимы новые подходы на основе происходящих изменений в современной экономике.

В условиях наукоемкой экономики новые технологии, прежде всего информационные, постоянно усиливают влияние, оказываемое на общество. В этих условиях уровень качества товаров и услуг, поставляемых компаниями, становится очевидным практически немедленно, а не в отдаленной перспективе, как это было недавно. Если раньше решение проблем качества виделось в основном с точки зрения удовлетворенности потребителя, то в целях обеспечения устойчивого развития в условиях наукоемкой экономики становится очевидной необходимость учитывать интересы всех заинтересованных сторон.

Главным ресурсом любого предприятия, фирмы, компании является персонал. Именно вовлеченность персонала в решение проблем качества стала основой экономического «чуда» в Японии в 50-гг. прошлого века. Современный работник – это не придаток машины в системе Тейлора, а человек, стремящийся к повышению квалификации, к карьерному росту, способный представлять свою организацию перед потребителями всех уровней. В настоящее время формируется качественно новый социум, который базируется на интеллектуально-креативной парадигме, рассматривающей интеллект человека и ноосферу (ноосферный интеллект) в единстве и взаимосвязи духовного и материального, где разумная созидательная деятельность человека становится решающим фактором прогресса.

Формирование новой концепции управления качеством в условиях цифровой экономики необходимо рассматривать на основе особенностей перехода к шестому технологическому укладу, а также мониторинга знания основ наукоемкой экономики и усвоения знаний в области управления качеством во всех формах.

Важнейшим направлением шестого технологического уклада является цифровая экономика. Однако, рассматривая ее актуальность и достоинства, часто не обращают внимания на отрицательные моменты, которые необходимо нивелировать при ее внедрении. Во-первых, она требует огромных затрат энергетических ресурсов. В связи с этим внедрение цифровой экономики предполагает поиск новых источников энергии. Во-вторых, бездумное использование цифровой экономики приводит к отмиранию клеток человеческого мозга. А.И. Субетто, который в 70-х гг. прошлого века занимался вопросами квалиметрии, а затем переходит к исследованиям качества жизни, в своих работах отмечает необходимость опережающего развития качества человека, качества общественного интеллекта и качества образовательных систем в обществе [3, с. 105–110].

Философия, методы и средства повышения качества не возникли в виде окончательно оформившегося свода знаний. Напротив, они непрерывно эволюционировали. Обобщение всего накопленного опыта и мониторинг изменений в этой области закладывают прочный фундамент для будущего развития цивилизации в условиях шестого технологического уклада, наукоемкой и цифровой экономики. Проведение мониторинга предполагает последовательное выполнение трех видов работ: анализ, оценка, формирование предложений. Анализ эволюции управления качеством, оценка тенденций развития качеством позволяет сформулировать направления развития менеджмента качества в цифровой экономике. Данные актуальные проблемы рассматриваются в трудах академика Российской Академии В.В. Окрепилова, посвященных эволюции качества жизни и качества человека [2], как нового этапа этой эволюции и, по-нашему мнению, переход к цифровой экономике должен сопровождаться мониторингом управления качеством. В условиях перехода к цифровой экономике системы качества должны рассматриваться как системы непрерывного развития, необходимо усиление взаимосвязи экономического и социального содержания природы качества.

В настоящее время в рамках созданной в Санкт-Петербурге школы управления качеством формируются основные положения нового этапа эволюции управления качеством, охватывающего вопросы качества жизни и качества чело-

века. Знаниеёмкая экономика предопределяет пути нового промышленного развития на десятки лет вперед. В журнале «Вольная экономика» С. Бодрунов отмечает, что Санкт-Петербург имеет все основания стать российской столицей информационной экономики, а цифровая экономика состоит из двух важных компонентов: «Первая – это хард, железо, вторая – интеллект, софт» [1, с. 24–28]. Таким образом, генезис категории «качество» представляет основу для использования опыта созданной в Санкт-Петербурге школы управления качеством при исследованиях в области наукоёмкости и цифровой экономики.

Список литературы

1. Бодрунов С. Столица цифровизации. Пути нового промышленного развития города на Неве // Вольная экономика. 2017. Июль–сент.
2. Окрепилов В.В. Экономика качества. СПб.: Наука, 2011. 632 с.
3. Субетто А.И. Русская наука: от прошлого – к ноосферной ответственности за будущее России и человечества: Монография. СПб.: Астерион, 2018. 200 с.

УДК 336

Самраилова Екатерина Константиновна
Российский университет транспорта (МИИТ),
Москва

НА ПУТИ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Введение в научный оборот терминов «цифровая экономика», «электронная (Интернет) экономика», «игровой (виртуальный) мир», «цифровой контент» ставит вопросы смысловой идентификации и выявления сущности данных явлений. Под экономикой в широком воспроизводственном плане понимают динамичную общественно организованную систему хозяйствования, обеспечивающую процесс производства, распределения, обмена и потребления общественно полезных благ и услуг. Такой подход позволяет формировать экономические концепции, программы, прогнозы, определять задачи и приоритеты. Какую экономику как организованную систему хозяйствования, обеспечивающую процесс производства, распределения, обмена и потребления общественно полезных благ и услуг, можно идентифицировать как цифровую?

Ключевые слова: цифровая экономика, электронная (Интернет) экономика, интернет-зависимые рынки, игровые «миры», цифровой контент, электронная коммерция, скоростные цифровые коммуникации.

Samrailova Ekaterina, K.
Russian University of Transport, Moscow

ON THE WAY TO THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. Introduction to scientific circulation of terms – digital economy, electronic (Internet) economy, game (virtual) world, digital content raises questions of semantic identification and revealing the essence of these phenomena. Under the economy, in a broad reproduction plan,

we understand a dynamic socially organized system of management that ensures the process of production, distribution, exchange and consumption of socially useful goods and services. This approach allows us to formulate economic concepts, programs, forecasts, identify tasks and priorities. Which economy as an organized system of management that provides the process of production, distribution, exchange and consumption of socially useful goods and services can be identified as digital?

Keywords: digital economy, electronic (Internet) economy, Internet-dependent markets, game “worlds”, digital content, e-commerce, high-speed digital communications.

Можно утверждать, что цифровая экономика возникнет при доминировании виртуальной реальности и при соблюдении необходимого условия: «стоимость приобретаемых в виртуальной реальности товаров и услуг должна быть выше стоимости реальных товаров и услуг». Примером этого являются участники онлайн-игр, их относительно немного, но они тратят на игры больше денег, чем на свое жизнеобеспечение (питание, бытовые расходы, услуги ЖКХ). Пока эта тема для захватывающего фэнтези: большая часть населения уйдет в «игровой (виртуальный) мир», а экономика станет в реальности цифровой, т.е. с преобладанием по совокупной стоимости приобретаемых товаров и услуг, по доле в ВВП именно цифрового сектора. В сюжете известного фильма «Матрица» представлена полноценная цифровая экономика. Однако имелся реальный сектор, а цифровая экономика Матрицы была подчинена реальной экономике и являлась вложенной в нее, служила цели поддерживать выработку вполне реальной электроэнергии и т.д. Сегодня в России виртуальная реальность не создана и, как было отмечено выше, игровые «миры» есть, но погружившихся в них меньшинство, а цифровой контент основой экономики не является. Попробуем обосновать это утверждение.

Понятие электронной (Интернет) экономики появилось в последнем десятилетии XX века, была использована метафора о переходе от обработки атомов, как единиц материи к обработке битов – единиц информации, о недостатках классических товаров (вес, сырье, транспорт и т.п.) и преимуществах новой экономики (виртуальность, мгновенное глобальное перемещение). Интернет-экономика, или экономика Рунета – экономическая деятельность компаний, осуществляемая с использованием российского сегмента сети Интернет. В составе интернет-экономики авторами выделены три сектора: сектор ИКТ-инфраструктуры и ее обслуживания; сектор компаний, ведущих бизнес исключительно в сети Интернет; сектор компаний, сочетающих онлайн- и офлайн-бизнес [1, с. 18].

Цифровая экономика (по Википедии) – экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, охватывающая не только разработку и продажу программного обеспечения (в том числе ключи активации, платные подписки на обновления и т.д.), но и медиа-контент, т.е. производимые электронным бизнесом и электронной коммерцией товары и услуги (электронные книги, фильмы, музыку, игры; услуги системного администратора по обслуживанию сервера, услуги дизайнера и веб-мастера по созданию сайта; консультирование, оказываемое через сеть – юристы, бухгалтера, психологи; дистанционное образование через интернет). Цифровую экономику составляют электронные продукты – все, что можно купить и продать, не отходя от компьютера, получить и использовать

через компьютер (планшет, смартфон). Хотя, на наш взгляд, широко используемый термин «цифровая экономика» не отражает содержание, описанное выше. Под экономикой в широком воспроизводственном плане понимают динамичную общественно организованную систему хозяйствования, обеспечивающую процесс производства, распределения, обмена и потребления общественно полезных благ и услуг. Такой подход позволяет формировать экономические концепции, программы, прогнозы, определять задачи и приоритеты. Так, экономику, основу которой составляет добыча и первичная переработка сырья с последующим экспортом и импортом готовой продукции, принято называть сырьевой; экономику с преобладанием рыночных отношений или, с рынком в качестве основного регулятора – рыночной; разновидность рыночной экономики с минимальным регулированием со стороны государства и частной собственностью – либеральной; экономику с преобладанием государственного регулирования и централизованным распределением ресурсов – плановой; экономику, основанную на инновациях, производстве высокотехнологичной продукции и технологическом совершенствовании – инновационной.

Какую экономику как организованную систему хозяйствования, обеспечивающую процесс производства, распределения, обмена и потребления общественно полезных благ и услуг, можно идентифицировать как цифровую? Цифровая экономика без реального и сырьевого секторов, без производства, без сельского хозяйства, транспорта и т.д. существовать не может, следовательно, цифровая экономика – это не целостная экономика, а ее сектор, состоящий из электронных товаров и услуг, поэтому правильнее говорить не «цифровая экономика», а цифровой сектор экономики, или сектор электронной коммерции. Интернет-магазины, предлагающие реальные товары, продукты и услуги, находятся на пересечении электронной (цифровой) экономики и реального сектора экономики. Очевидно, что сервис по выбору товаров в интернет-магазине, возможность оплатить его электронными деньгами или банковской картой, сервис по отслеживанию доставки – это принадлежность сектору цифровой экономики, а производство продукции или товара, который доставляет интернет-магазин, транспорт, который доставляет, и т.д. – это реальный сектор. Та часть экономических отношений, которая опосредуется ИТ-технологиями, сетью Интернета, сотовой связью, «оцифрованными» электронными деньгами – это виртуальная среда, дополняющая реальность. Считаем, что не требует дополнительного доказательства, что виртуальная реальность появилась не с созданием компьютера, вся мыслительная деятельность человека может быть отнесена к виртуальной. Компьютерные технологии упростили товарно-денежные отношения, привели к экономии времени и повышению безопасности операций, снизили значение посредников всех уровней в экономике, сделали реальностью «интернет вещей». Действительно, требует осознания то, что ранее виртуальная часть мира, которая относилась к мыслительной деятельности человека, не была производительной силой, не была средой, где создаются новые идеи и продукты. Сделаем допущение, что, цифровой экономикой можно охватить все то, что поддается формализации, и найдется возможность вписать это «нечто» в систему производства, распределения, обмена и потребления.

Экономика как процесс создания материальных и духовных ценностей, несомненно, получает с цифровой трансформацией дополнительный импульс – новые виды контента и программные продукты, информацию обо всех процессах, необходимых для формирования систем мониторинга и управления и повышения эффективности самих процессов. Полноценной цифровой экономики, то есть экономики, в которой электронная коммерция с ее электронными продуктами и услугами была бы главной составляющей, нет ни в одной стране мира. При этом объем интернет-зависимых рынков, по данным исследования, сопоставим с 19% ВВП страны. По итогам 2016 г. объем экономики рунета достигнет 1,58 трлн. руб. По итогам 2016 г. рынок контента и сервисов эксперты оценили в 1,094 трлн. руб., рынок электронных платежей – в 476 млрд. руб. Рынок цифрового контента в целом вырос на 13% в 2016 г., прогноз роста на 2017 г. – 10%. Продажи электронных книг увеличились в прошлом году на 67% до 1,6 млрд руб., игр – на 14% до 46,7 млрд. руб., музыки – на 6% до 2,3 млрд. руб., видео – на 9% до 3,8 млрд. руб. Драйвером роста в 2016 г. станут электронные книги – рост в этом сегменте ожидается на уровне 43% [2].

Есть страны – офшоры с удаленной регистрацией юридических лиц, где финансовые услуги составляют основу экономики и т.п. – это относят к финансовому и банковскому сектору, и такую экономику можно отнести к цифровой. Крупных стран с доминированием электронных продуктов в экономике пока нет. Цифровая экономика как целостная в масштабах страны доминанта всей экономики – это вектор движения, горизонт, в данном контексте высказывание лидера государства о том, что без цифровой экономики у страны нет будущего, понятно. «Оцифровать» экономику и создать виртуальную реальность в условиях экономики страны, где требует развития реальный сектор, и стоят задачи перехода от нынешней сырьевой экономики к производственной, пока не достижимо. Хотя приметы нового времени или, в новой транскрипции, приметы цифровой экономики, как системы экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, становятся все более очевидными.

Приведем некоторые примеры. Так, по рейтингу самых дорогих брендов мира The BrandZ Global Top 100: компания Google (стоимость бренда 245,6 млрд. долларов США), Apple, Microsoft, Amazon и Facebook – это интернет-гиганты, которые построены на мощных и инновационных платформах. Бизнес, основной которого являются данные – Data Driven, становится общей практикой, а управление данными лежит в основе цифровой трансформации бизнеса (к 2020 г. объем данных, ежегодно обрабатываемых центрами обработки данных – ЦОДами, достигнет 15,3 зеттабайтов, количество бизнес-пользователей превысит 325 млн., количество подключенных к Интернету устройств достигнет 20 млрд., расширится спектр типов данных, 92% трафика данных в ЦОДах придется на «облачные вычисления», в практику бизнеса подключится искусственный интеллект.

Автомобили, выпуск которых начнется в 2023 году в США, должны быть оснащены системами обмена данными стандарта V2V (vehicle-to-vehicle, «автомобиль-автомобиль»), который предполагает обмен данными о маршрутах и скорости движения между всеми машинами на дороге, что должно принципиально снизить аварийность на дорогах. Введение в эксплуатацию трасс стандарта V2I

(vehicle-to-infrastructure, «автомобиль-инфраструктура») предусматривает обмен данными между объектами дорожной инфраструктуры и движущимися автомобилями посредством волоконно-оптической линии связи. Создание Ethereum – платформы для создания децентрализованных интернет-сервисов (dapps), работающих на базе умных контрактов. Платформа запустилась 30 июля 2015 года. В марте 2017 года рыночная капитализация Ethereum превысила 1 млрд долларов США, а созданная на ее базе криптовалюта Ether заняла второе место после биткойна. В России в настоящее время разрабатываются технологии блокчейн – обеспечение «цифровой прослеживаемости товаров», создание общей платформы на основе блокчейна для идентификации личности и электронная защита титула собственника. Мобильное приложение «Помощник Москвы», позволяющее направлять фото неправильно запаркованных авто «куда надо», работает с середины 2015 года. Использование краудфандинга и различных мобильных приложений для исполнения некоторых публичных функций популярно (нарушения правил парковки могут фиксировать не только дорожные полицейские, но и сами граждане, вооруженные смартфоном со специальным приложением).

Вовлечение граждан в управление государством также упрощается в эпоху цифровой экономики. Считается, что к 2024 году в сфере инфраструктуры в России будет устранено цифровое неравенство, во всех труднодоступных районах страны появится связь. К 2024 году в России должна быть сформирована основа для развития цифровой экономики.

В ключевых отраслях в результате трансформации должны возникнуть национальные лидеры в своей области, которые станут операторами цифровых платформ. На базе этих платформ будет формироваться определенная система взаимодействия участников. Бизнес и государство должны будут пересмотреть правила и форматы онлайн-взаимодействия с гражданами. Таким образом, достижение улучшения бизнес-процессов, но сами по себе высокие технологии – не продукция и не товар, они должны быть применимы в реальном производстве – от текстильного и сельского хозяйства до космической отрасли. Поэтому, обращаясь к вопросу о трансформации научной терминологии целесообразно было бы говорить не о цифровой экономике, а об экономике знаний, креаномике. При цифровой экономике будут проигравшие среди простых граждан – какие-то специальности станут ненужными, кого-то заменит искусственный интеллект. Новый уклад разрушает традиционные сектора, меняется занятость среди тех, кто там работал, может усугубиться социально-экономическое неравенство. Анализ цифровой экономики предполагает рассмотрение структуры занятости населения и моделей наблюдаемых изменений: сосредоточение большинства занятых в цифровой сфере экономики, процессы замещения видов труда информационными трансформирует социально-экономические отношения. Увеличение доли труда в сфере обработки информации может рассматриваться, с определенной долей условности, как переход к цифровой экономике. Данная объективная реальность ставит новые задачи перед механизмами профессиональной ориентации молодежи, образовательными стандартами, формированием региональных рынков труда, а также в определении конкурентных преимуществ как отдельно взятых специалистов, так и организаций, приближенных к формату цифровых технологий, цифровой экономике.

Список литературы

1. Методологические рекомендации по исследованию структуры и размера интернет-экономики в России / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, Г.Г. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 250 с.
2. <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/09/29/658997-obem-ekonomiki-runeta> (дата обращения: 14.12.2016).
3. Заседание Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам // Президент России [Официальный сайт]. 05.07.2017. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/54983> (дата обращения: 14.07.2017)
4. Заседание Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам // Президент России [Официальный сайт]. 05.07.2017. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/54983> (дата обращения: 14.12.2017).
5. Пленарное заседание Петербургского международного экономического форума // Президент России [Официальный сайт]. 02.06.2017. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/54667> (дата обращения: 14.12.2017).

УДК 338

Скрипко Лариса Евгеньевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

АУДИТЫ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА: ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация. В докладе рассмотрены основные тенденции развития деятельности по проведению управленческих аудитов за последние 10 лет: изменение терминологии аудита и ее сравнение с терминологией, используемой в законодательстве РФ; изменение в процедурах и методике проведения аудитов; расширение ценности аудитов для разных заинтересованных сторон.

Ключевые слова: управленческий аудит, стандарты ISO, менеджмент качества, сертификация, внутренний аудит, аудит поставщиков, аудитор.

Skripko Larisa, E.
Saint-Petersburg State University of Economics

THE MANAGEMENT SYSTEMS' AUDITS: PROBLEMS AND ACTUAL STATE

Abstract. The report includes information about the development trends in the audit activities in 10 last years: the changes of terminologies and the comparison of audit' terminologies in international standards and the law of RF, the changes in the process and methods an audit activities, the envelope of the worth for different interested parties.

Keywords: management system audit, standards ISO, quality management, certification, internal audit, suppliers audit, auditor.

Аудит – один из самых распространенных и результативных инструментов оценивания и мониторинга систем менеджмента. Со времени принятия стандартов ISO серии 9000 в 1987 году понятие аудита прочно вошло в управленческий лексикон. О значимости аудитов можно судить по тому, что в РФ в 2001 году был утвержден закон об аудиторской деятельности, который был принят в новой редакции в 2008. Согласно данному закону «аудиторская деятельность (аудиторские услуги) – деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторскими лицами», а аудитор – «физическое лицо, получившее квалификационный аттестат аудитора и являющееся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов» [1].

Немного позднее в 2002 году был принят международный стандарт, регламентирующий проведение управленческих аудитов «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента качества и/или систем экологического менеджмента», а с развитием отраслевых и специализированных систем менеджмента данный стандарт был пересмотрен уже как ISO 19011:2011 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента». Стандарт рассматривает аудит (audit) как «систематически осуществляемый, независимый и документируемый процесс получения объективных свидетельств и их объективного оценивания в целях установления (определения) степени соответствия критериям аудита» [2]. При этом основной задачей аудита является определение степени соответствия объекта на основе четкой и однозначной процедуры, осуществляемое персоналом, не несущим ответственности за проверяемый объект. В общем понимании управленческий аудит может быть внутренним (аудит, проводимый первой стороной), внешним (аудит, проводимый второй или третьей стороной), а также комбинированным аудитом или совместным аудитом. Достоинства и недостатки аудитов были рассмотрены в [3] (см. табл. 1).

При этом в соответствии со стандартом «аудитор (auditor) – лицо, проводящее аудит» [4].

Кроме того, управленческие аудиты могут быть аудитами, проводимыми первой стороной (они проводятся самой организацией или от ее имени для внутренних намерений) или внешними аудитами (которые обычно называют «аудитами, проводимыми второй стороной», а также «аудитами, проводимыми третьей стороной»). Ко второй стороне в данном случае относятся все заинтересованные в деятельности конкретной компании стороны, например, потребители, а аудиты, проводимые третьей стороной, проводятся внешними независимыми аудиторскими организациями, имеющими соответствующую аккредитацию.

Как видно из сравнения приведенных определений, понятие собственно аудита не зависимо от объекта (финансового состояния или управленческой деятельности) остается практически идентичным, т.е. предполагает сбор объективных свидетельств для того, чтобы сравнить их с критериями аудита и сделать вывод о соответствии или наличии отклонений или несоответствий. Тогда как определения, касающиеся аудитора, имеют значительные различия.

Достоинства и недостатки внешнего аудита по сравнению с внутренним

Достоинства	Недостатки
1) Более высокий, чем при внутреннем аудите, уровень объективности заключения, обусловленный непредвзятостью внешних аудиторов 2) Более высокая, чем при внутреннем аудите, эффективность работы аудиторов, обусловленная жесткими временными рамками 3) Критику со стороны выдержат легче, чем критику своего сотрудника, ибо у внешнего аудитора не может быть намерения уличить кого-либо в некомпетентности или невыполнении своих обязанностей 4) Уровень квалификации внешних аудиторов, как правило, выше, уровня квалификации внутренних аудиторов, т.к. деятельность внешних аудиторов является профессиональной 5) Результаты аудита можно использовать для сертификации или регистрации системы менеджмента качества 6) Результаты внешнего аудита рассматриваются как более значительные, чем при внутреннем аудите, т.к. «нет пророка в своем отечестве» 7) Затраты на аудит могут быть более точно определены, чем при внутреннем аудите	1) Незнание внешними аудиторами производственных особенностей организации 2) Настороженность сотрудников организации по отношению к внешним аудиторам, которых они воспринимают как посторонних лиц 3) Незнание внешними аудиторами каналов коммуникации, действующих в организации 4) Незнание внешними аудиторами неформальных лидеров организации, чья информация может быть наиболее полезна при аудите 5) Конфиденциальная информация не может быть использована в отчете об аудите 6) Дефицит времени при аудите, ограничивающий возможность более детального обследования системы 7) Выборочность аудита, исключающая возможность полного обследования

В соответствии с законодательством РФ аудиторы не просто должны иметь соответствующую компетентность, но и данная компетентность должна быть подтверждена квалификационным аттестатом, выдаваемым саморегулируемой организацией, которая берет на себя ответственность за соответствие аудитора всем предъявляемым требованиям. А вот согласно требованиям международного стандарта любой сотрудник может быть назначен аудитором.

Следует отметить, что в предыдущей версии стандарта аудитором считалось «лицо, обладающее компетентностью (продемонстрированные личными качествами и способностью применять свои знания и умения на практике) для проведения аудита. Можно предположить, что заказчик аудита, должен быть заинтересован в том, чтобы аудит проводился компетентным сотрудником, но при этом жесткой регламентации требований, предъявляемых к компетентности аудиторов,

проводящих управленческие аудиты, в целом не существует. Если ориентироваться на сертификационные аудиты, то у каждого органа по сертификации, безусловно, установлены определенные требования, на основе которых оценивается компетентность и осуществляется назначение аудиторов, кроме того, есть международная ассоциация аудиторов – IRCA (International register certification auditors) – со своими требованиями к подтверждению компетентности. Это предполагает, что любой сотрудник, не имеющий подтвержденной компетентности, не может быть привлечен к участию в аудиторских проверках, проводимых внешними (сторонними) организациями, но вполне может осуществлять аудиты в рамках своей собственной компании, если никаких дополнительных квалификационных требований к нему как к аудитору предъявлено не будет.

Это приводит к проблеме объективности и достоверности результатов аудитов, проводимых некомпетентными аудиторами, и снижению доверия руководителей к полезности данного вида деятельности в организации.

Рассмотрим современные тенденции изменения отношения к различным видам аудита (первой, второй и третьей стороны).

Долгое время аудиты первой стороны называли исключительно внутренними – *internal audit*. И это предполагало, что данный вид аудита проводится собственными силами для собственных нужд организации. При этом аудиты второй стороны считались аудитам поставщиков – *suppliers audit* – относились к внешним аудитам и проводились потребителями с целью проверки и оценивания своих поставщиков. То есть определяющим критерием при отнесении аудитов к той или иной группе был критерий – кто именно проводит аудиторскую проверку.

В настоящее время термины внутренний аудит и аудит поставщиков стали употребляться реже, поскольку изменились взгляды на организацию и проведение аудитов данного вида.

Аудиты первой стороны проводятся обычно представителями самой организации, но в некоторых случаях, когда объемы аудита достаточно большие и экономически нецелесообразно организовывать собственную службу аудита, а привлекать аудиторов, для которых проведение аудитов является дополнительными обязанностями, бывает сложно из-за производственной ситуации, для проведения данного вида аудитов используют внешних аудиторов. При этом аудит становится процессом аутсорсинга, когда он ориентирован на цели организации-заказчика и проводится по ее правилам и процедурам, но сторонними аудиторами.

Похожие изменения произошли и с аудитам второй стороны. Широкое распространение этого вида аудитов для оценивания и переоценивания поставщиков привело к резкому увеличению объемов проводимых аудитов, для участия в которых также привлекаются внешние профессиональные аудиторы, которые не просто прошли специальную подготовку и регулярно поддерживают и подтверждают профессиональную квалификацию, но и имеют соответствующие регистрационные коды – опыт работы в соответствующих отраслях промышленности. В этом случае качество и результативность оценок повышается. Особенно это характерно для больших продовольственных сетей, у которых огромное количество поставщиков с большой географической разбросанностью по месторасположению. Аналогично ситуации с внутренними аудитам также

происходит ориентация на цели заказчика аудита, а само проведение аудитов проходит по правилам и чек-листам, разработанным заказчиком аудита.

При этом сглаживаются достоинства внешнего аудита, приведенные в таблице под номерами (1), (2), (3), (4) и (6), то есть «внутренние» аудиты начинают обладать некоторыми характеристиками «внешних».

При этом долгое время проведение внутренних и внешних аудитов с процедурной и методической точек зрения не отличались друг от друга. Однако последние годы данные небольшие различия становятся существенными, что связано, с одной стороны, с принятием стандартов в отношении аудитов третьей стороны, а, с другой стороны, с желанием некоторых крупных организаций устанавливать свои собственные правила проведения аудитов и требований для поставщиков.

При этом, внешние аудиты (а точнее – аудиторы, которые проводят проверки) всегда нейтральны по отношению к организации, поскольку осуществляющие его аудиторы не работают ни в проверяемой организации, ни в организации, являющейся заказчиком аудита – для них результаты аудита не имеют никакого значения. В силу этого аудиторы не подвержены воздействию традиций и обычаев организации, а результаты являются более объективными.

Еще одно произошедшее изменение, это проведение аудитов второй стороны для оценивания не только поставщиков, но и заказчиков в тех случаях, когда заказчики неизвестны для компании (их финансовые и производственное положение), а объемы заказов существенны.

Однако из всех видов аудитов наибольшую степень подтверждения для всех заинтересованных сторон обеспечивает аудит третьей стороной, что обусловлено не только более высокой квалификацией аудиторов, но и двойным уровнем проверки, когда результаты аудитов проверяются не только органом по сертификации, но и органом по аккредитации, выдавшем разрешение на проведение аудитов и выдачу сертификатов соответствия. Большинство органов по аккредитации представляют правительства различных стран, и положительный результат аудита третьей стороной подтверждается сертификатом в соответствующих международных регистрах.

Следует отметить, что каждый аудит (первой, второй или третьей стороны) должен добавлять ценность различным заинтересованным сторонам. Для всех аудитов основная ценность для проверяемой организации – это возможность получить информацию о сильных и слабых сторонах, нарушении требований и возможностях улучшения деятельности. При проведении аудитов второй стороны дополнительно появляется возможность ознакомиться с лучшим опытом других организаций, поскольку аудиторы осуществляют проверки различных поставщиков и имеют возможность обмениваться с проверяемыми не конфиденциальной информацией.

Для заказчика аудита ценность представляет собой достижение тех целей аудита, которые были поставлены перед аудитором (способность поставщика поставлять продукцию необходимого качества в установленные сроки и необходимым объеме; получение оценок и сравнение поставщиков между собой для оптимизации деятельности; получение сертификата для выхода на определен-

ный рынок и т.п.). Кроме того, появляется дополнительная ценность для конечных потребителей, заключающаяся в большей уверенности в стабильности качества, приобретаемой продукции или услуги.

Таким образом, получается, что деятельность по аудитам управленческих систем не является статичной, а изменяется и развивается вместе с развитием управленческих стандартов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об аудиторской деятельности».
2. ISO 19011:2011 Guidelines for auditing management systems.
3. Свиткин М.З., Мацута В.Д. Менеджмент качества на основе стандартов ИСО: содержание, проблемы, перспективы. СПб.: Изд-во СПб картфабрики ВСЕГЕИ, 2008.
4. ISO 9000:2016 Quality management systems – Fundamentals and vocabulary.

УДК 338

Четыркина Наталья Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАНИЕМ – ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ

Аннотация. Стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная экономика, реформирование образования, конкурентоспособность России.

Chetyrkina Natalya, Y.
Saint-Petersburg State University of Economics

INNOVATIVE APPROACHES TO EDUCATION MANAGEMENT – THE BASIS OF ENSURING RUSSIA'S COMPETITIVENESS

Abstract. The strategic goal of the state policy in the field of education is to increase the accessibility of quality education in accordance with the requirements of innovative economic development and the contemporary needs of society.

Keywords: innovative activity, innovative economy, education reform, Russia's competitiveness.

Современная рыночная экономика характеризуется преобладанием рынка знаний и информации, а также значительным ростом объема затрат на развитие ее первичного базового сектора, в котором создаются и распространяются зна-

ния. Тип экономики, где производство знаний является источником ее роста, в литературе называют экономикой знаний или инновационной экономикой.

Общество, основанное на знаниях, характеризуется ростом инвестиций в высокие технологии, развитием высокотехнологичных отраслей, растущей производительностью в экономике и, соответственно, наличием высококвалифицированной рабочей силы, обновление которой становится приоритетной задачей развития образования.

В связи с этим стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества.

Образование – это вполне самостоятельная форма общественной практики (система деятельности, структур организации и механизмов управления), особая социальная инфраструктура, пронизывающая все другие социальные сферы. С одной стороны образование обеспечивает целостность общественного организма, а с другой – является мощным ресурсом его экономического развития. Образование – это система, где обучающийся осваивает новый опыт в виде знаний, умений и навыков, развивает способности, ценностные отношения, профессиональные компетенции.

В последние годы знания устаревают очень быстро, поэтому желательно дать выпускнику учреждения профессионального образования относительно широкую подготовку и научить его пополнять и обновлять знания, умения и навыки по мере необходимости, что требует инновационных подходов к реформированию профессионального образования, причем в соответствии с европейскими масштабами.

Вместе с тем развитие процессов интеграции экономики России и европейских стран формируют национальную структуру профессиональных квалификаций, обеспечивающих вхождение России в Единое Европейское пространство, а также признанию ее в международной системе квалификаций. Однако, интеграция образовательных систем России и европейских стран возможна только через взаимное изучение накопленного опыта, глубокое исследование проблем применения инновационных технологий обучения, а также через активное сотрудничество учебных заведений, преподавателей и студентов.

Единое образовательное пространство позволяет национальным системам образования европейских стран взять все лучшее, что есть у партнеров, за счет повышения мобильности студентов, преподавателей, управленческого персонала, укрепления связей и сотрудничества между вузами Европы. В результате, единая Европа приобретет большую привлекательность на мировом «образовательном рынке», а Россия существенно увеличивает свои конкурентные преимущества. В связи с этим для решения поставленных задач предстоит выполнить ряд преобразований каждой стране.

При этом следует отметить, что интеграция в мировую систему высшего образования системы высшего и послевузовского профессионального образования Российской Федерации при сохранении и развитии достижений и традиций российской высшей школы – это один из принципов государственной политики России.

В то же время проект «Российское образование – 2020» предусматривает кардинальные изменения в образовании: от финансово-экономических механизмов до ценностных характеристик личности, где особое внимание уделяется развитию сети учреждений профессионального образования (начального, среднего и высшего). При этом подчеркивается, что, прежде всего, должны учитываться интересы потребителей образовательных услуг, причем в течение всей жизни. Планируется внедрение гибких образовательных программ, позволяющих оптимизировать согласованность разных уровней ПО для обеспечения доступности образования, что не в полной мере реализовано в настоящее время. Особый акцент ставится на необходимости инновационных подходов к управлению образованием, основанных на рациональном использовании ресурсов с целью достижения оптимальных образовательных результатов [2].

Развитие системы профессионального образования пока отстает от потребностей развивающейся экономики. Сложившаяся сеть учреждений ПО и структура оказываемых ими услуг не успевает реагировать на демографические изменения в стране, ведущие к дефициту квалифицированных специалистов.

В связи с этим реализация инновационных целей предполагает решение следующих приоритетных задач:

- обеспечение доступности качественного образования, вне зависимости от доходов и местожительства;
- формирование системы целенаправленной работы с одаренными детьми и талантливой молодежью;
- повышение качества образовательных услуг и эффективности управления образовательными системами;
- расширение использования современных образовательных технологий, обеспечивающих расширение осваиваемых обучающимися компетентностей при сохранении сроков обучения, с целью обеспечения их соответствия потребностям современной инновационной экономики;
- совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации научно-педагогических, педагогических и управленческих кадров для всех уровней системы образования, включая стимулирование притока в сферу образования молодых кадров;
- создание структуры образовательной системы, соответствующей требованиям инновационного развития экономики;
- развитие механизмов стратегического планирования, обеспечивающих формирование инновационного развития учреждений ПО.

Решение поставленных задач реформирования образования дает возможность целенаправленно формировать человеческий и квалификационный капитал страны, исходя из необходимости обеспечения конкурентоспособности инновационного развития экономики и России [1].

Таким образом, реформирование образования является крупномасштабной комплексной инновационной деятельностью, направленной на кардинальное обновление образовательной системы в соответствии с возникшими качественно новыми целями и задачами ее развития в новых внутренних и внешних социально-экономических условиях.

Список литературы

1. Пономарев Н.Л., Смирнов Б.М. Образовательные инновации. Государственная политика и управление: Учеб. пособие. М.: Изд. центр «Академия», 2007.
2. Российское образование–2020: модель образования для экономики, основанной на знаниях: IX Междунар. науч.-практ. конференция «Модернизация экономики и глобализация». Москва, 1–3 апреля 2008 г. / Под ред. Я. Кузьминова, И. Фрумина. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

УДК 378

Эрланц Аллюр
Инаки Эрас-Саизарбитория
Университет г. Сан-Себастьян, Испания
Оливье Бойраль
Университет Лавал, Канада

ПРИМЕНЕНИЕ СТАНДАРТА ISO 9001 ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Аннотация. В течение последних десятилетий парадигма Total Quality Management (TQM), также называемая парадигмой управления качеством, как представляется, была успешно создана в нашем деловом мире. И интенсивное распространение стандартов ISO 9000 было связано с указанным явлением. Спустя тридцать лет после того, как в 1987 году был запущен стандарт управления качеством ISO 9001, в мире стало действовать более полутора миллионов сертификатов качества.

В статье делается попытка внести свой вклад в анализ литературы, проливающей свет на последствия стандарта ISO 9001 на общий макроуровень и конкурентоспособность корпоративного уровня. Также обсуждаются вопросы дальнейших исследований и последствий для менеджеров и других заинтересованных сторон.

Ключевые слова: управление качеством, ISO 9001, стандарты системы управления, конкурентоспособность.

Erlantz Allur
Iñaki Heras-Saizarbitoria
University of the Basque Country, San Sebastian, Spain
Olivier Boiral
Universite Laval, Canada

THE ADOPTION OF THE ISO 9001 STANDARD FOR QUALITY MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON COMPETITIVENESS: EMPIRICAL FINDINGS AND DISCUSSION

Abstract. Over the last decades, the paradigm of Total Quality Management (TQM) – also referred to as the Quality Management paradigm – seems to have been successfully forged in our business world. And the intensive dissemination of the ISO 9000 standards has been associated with

the mentioned phenomenon. Thirty years after the ISO 9001 Quality Management standard was launched initially in 1987, over one-and-a-half million ISO 9001 certificates are in force worldwide.

The outcomes of this global standard for Quality Management have been widely studied, despite the conclusions are contradictory and then inconclusive. The benefits have been associated with the increase of productivity and competitiveness, product and service quality improvement, customer satisfaction and employee motivation, among many other factors. Conversely, several scholarly studies had also underlined certain pitfalls and pervasive effects that can result from the implementation and the certification of the ISO 9001 model such as paperwork, superficial implementation and lack of internal motivation.

This paper tries to contribute to the literature shedding light on the implications of ISO 9001 standard on the general macro level and corporate level competitiveness. Avenues for further research and implications for managers and other stakeholders are also discussed.

Keywords: quality management, ISO 9001, management system standards, competitiveness, literature review.

1. Introduction

Over the last decades, the paradigm of Total Quality Management (TQM) – also referred to as the Quality Management paradigm – seems to have been successfully forged in our business world. TQM may be defined as something that is both complex and ambiguous; nevertheless, some key elements or principles can be mentioned which are common to all of them: customer satisfaction, continuous improvement, commitment and leadership on the part of top management, involvement and support on the part of employees, teamwork, measurement via indicators and feedback (Heras Saizarbitoria, 2013).

There are, in short, two main reasons for it having spread so widely: on the one hand, the successful diffusion of ISO 9000 standards for the implementation and certification of Quality Management Systems (QMS), standards that have been associated to the TQM paradigm, and, on the other, the also successful diffusion of self-evaluation models such as the EFQM promoted by the European Foundation for Quality Management and the Malcolm Baldrige National Quality Award in the USA, promoted by the he Foundation for the Malcolm Baldrige National Quality Award.

2. ISO 9001, the global quality standard for Quality Management

ISO 9001 is arguably the most influential standard to adopt QMSs. The ISO 9000 family of standards was created, in its initial form, in 1987, and underwent substantial revisions in 1994 and 2000. (“ISO 9000 standards” or “the ISO 9000 family of standards” are the expressions commonly used to refer to the totality of standards in the same series, although in the 2000 version the only standard which includes a model for implementing a certifiable management system (i.e., the only management system standard) is the ISO 9001 standard. In fact, in the 1987 and 1994 versions, in addition to the ISO 9001 standard, the ISO 9002 and ISO 9003 standards also included certifiable management system models, which is why the plural form used previously continues to be employed. Loosely speaking, reference is still made to “ISO 9000” or “certified in accordance with ISO 9000”, whereas, properly speaking, the correct expression should be “ISO 9001 standard” or “certified in accordance with ISO 9001” (there is an ISO 9000 standard in the current series, but it is a stan-

standard applied to definitions and terminology)). The last version of the standard was launched in 2015. On a global level these standards spread in their initial phase throughout the countries of the E.U., as E.U. institutions, and notably the European Commission, promoted intensively the adoption of this standard by European companies, as part of the process of harmonization for the single European market in 1992. Conversely, the adoption of ISO 9001 was much less intensive in the U.S.A. and Japan in the mentioned initial stages, but in the last two decades there has been a significant increase in their use. As all over the world, companies exporting to the E.U. have been fostered to obtain ISO 9001 certification as a sort of passport for global business.

It has to be pointed out that ISO 9001 standard are not standards that refer to compliance with an objective or with a particular result. Compliance with ISO 9001 – a fact which is certified by an organization accredited for this purpose – means having documentation to show the implementation of a QMS which includes in standardized and documented procedures the basic processes used to produce the product or service which the customer acquires. Then, ISO 9001 is a management tool associated with both QM and TQM, based on systematization and formalization of tasks in order to achieve customer satisfaction, defined – either directly or indirectly – as to conform to the specifications established by the customer (a definition that is not always very useful). In other words, as one manager summarized to Cole (1999), “document what you do, do what you document, and verify that you are doing it” (Cole, 1999; 114). Such a clarification is, in our opinion, especially pertinent, since there have been major misunderstandings (in many case interested ones, we would say).

For example, in diverse countries such as Mexico, China, Spain or Italy numerous companies have publicized their certificate as a registered company as though it were a product quality label, despite the fact that the ISO standard itself prohibits such a practice. It should also be stated that the implementation of this type of standard or norm is voluntary, although in certain sectors their application constitutes a de facto obligation. In this way (and as will be examined subsequently below), in those studies in which an analysis has been made of companies’ motivations for obtaining certification, considerable emphasis has been accorded to the “prescriptive” role played by large companies in the construction, automotive, energy and telecommunications sectors. The latter saw in the ISO 9001 standard a way of ensuring a certain level of quality from their suppliers and subcontractors, in the sense of obtaining a certain systematization and formalization of the key processes utilized by such companies to comply with the requirements that the larger companies had established, but without increasing their operational costs.

By late 2015, over 1,033,936 ISO 9001 certificates had been authorized, thus more than 625,000 the number of certificates compared with the figure for the end of the year 2000, a year during which a new version of the standards was launched, and by the end of which there were a total of 408,631 such certificates (ISO, 2016).

Continent by continent, it can be seen that the EU, with 439,477 certificates issued, continues to lead in terms of total number of ISO 9001 certificates, since it absorbs nearly half the total number of certificates awarded throughout the world (more precisely, 42.50% of the total). Nevertheless, this global leadership has diminished by

more than four percentage points when compared with the year 2008. China is the country with the largest number of certificates in the world (having a total of 292,559 by the end of 2015), followed by Italy (with 132,870), Germany (52,995), Japan (47,101) and United Kingdom (40,161).

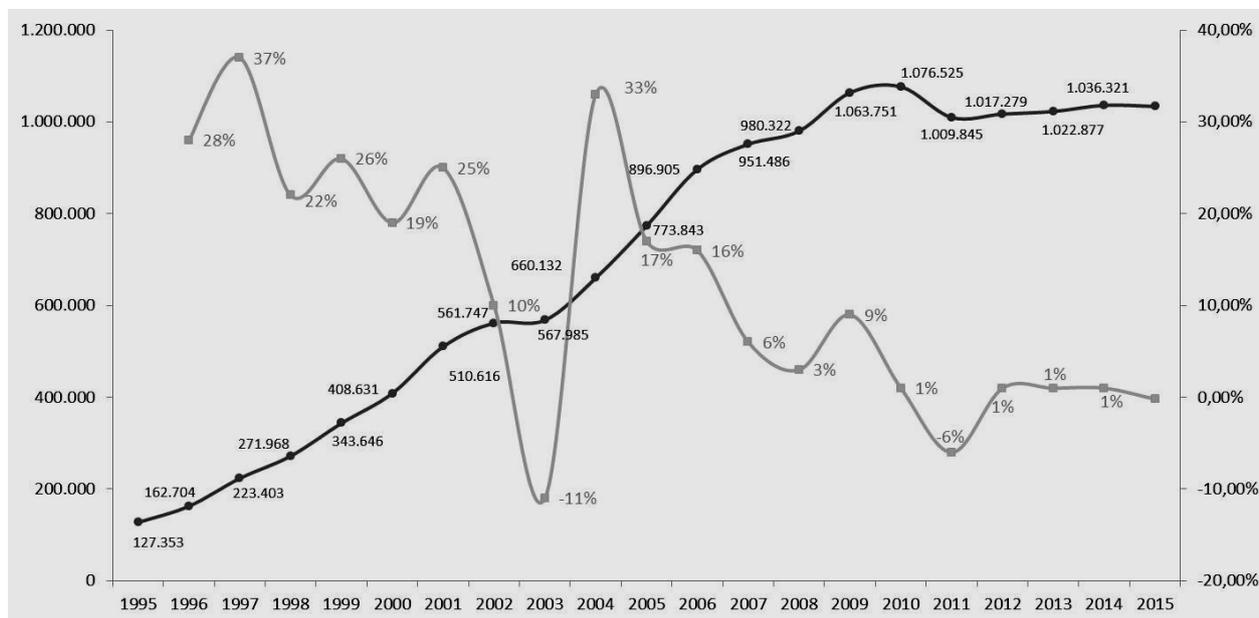


Figure 1. Worldwide temporal dissemination of ISO 9001 (1995–2015)

Source: Own preparation on the basis of the various executive reports on the global statistics for ISO 9001 published by ISO.

A comparative analysis of the global impact of ISO 9001 and ISO 14001 certificates is presented in this section. An index of our own design is proposed for such purpose: the Intensity of Certification Index (ICI). ICI measures the relationship between the world percentage of certificates in each country with respect to each country's percentage contribution to the world GDP. The source of the certification data is the proper ISO, who every year publishes a survey with statistics regarding the dissemination of ISO 9001 and ISO 14001 all over the world. As underlined by the proper ISO, these data are prone to several biases; among many other the following two limitations could be mentioned (ISO, 2016): first, there is a variability in numbers of certificates reported each year by individual certification bodies; second, there is an inconsistent participation of some certification bodies that contribute to the survey one year but not the next.

The successful diffusion of ISO 9001 might be related to the basic impetus of the process of globalization of the Western economies, to the extending global supply chains and the crucial role of transnational corporations. In the current economic environment, in which outsourcing and relocation of companies' activities have become key strategic elements of global supply chains, it is necessary to foster a certain level of homogeneity of management systems in order to favour the development of such processes, and standards such as ISO 9001 may help to achieve this aim.

Table 1. International adoption of ISO 9001 in the main global economic zones

	1997	2001	2008	2015	2015	
					%	ICI
USA	18,581	37,026	32,400	33,103	3.26	0.13
Japan	6,487	27,385	62,746	47,101	4.65	0.77
European Union	135,984	253,488	401,239	439,477	42.50	1.80
China	5,698	57,783	224,616	292,559	28.87	1.90
World	223,298	510,349	980,322	1,033,936	100	1

Source: Own preparation on the basis of the various executive reports on the global statistics for ISO 9001 published by ISO. Note: Up to the year 2000 the certificates analysed are ISO 9001, ISO 9002 and ISO 9003; from 2001 onwards the certificate analysed is ISO 9001:2000. ICI calculated as the ratio between the percentage share of the number of certificates issued worldwide and the percentage share of total world GDP PPP in 2015 measured in US dollars.

3. The impact of ISO 9001 on the general macro and corporate levels of competitiveness

Regarding the outcomes of these standards, despite many scholarly works have been carried out in the last decades (see, for a review, Heras-Saizarbitoria and Boiral, 2013) there are many gaps and lacks of knowledge. For example, responses to such elementary questions as to what we can attribute the fact that some countries which are not present at the highest level in international indices of competitiveness (e.g., such as Italy, Spain and Portugal) nevertheless have indices of ISO 9001 certification in relation to their economic level that place them at the top of the global league table, whereas other countries that appear at the top of the competitiveness indices referred to even within the E.U. (e.g., Germany and Finland) have much lower indices of certification.

Regarding to the works that have studied the impact of ISO 9001 on competitiveness, the works that have been carried out form a macro or general perspective and the works that have been carried out from an organizative of company perspective have to be differentiate. The earlier are not many and have been contextualized in more general studies (Neumayer and Perkins 2004; Potoski and Prakash 2004) that had tended to stress a positive correlation between the number of certificates and a set of macro-economic variables such as the mentioned one.

As an example of this type of reasoning, in Figure 2 this type of analysis is shown.

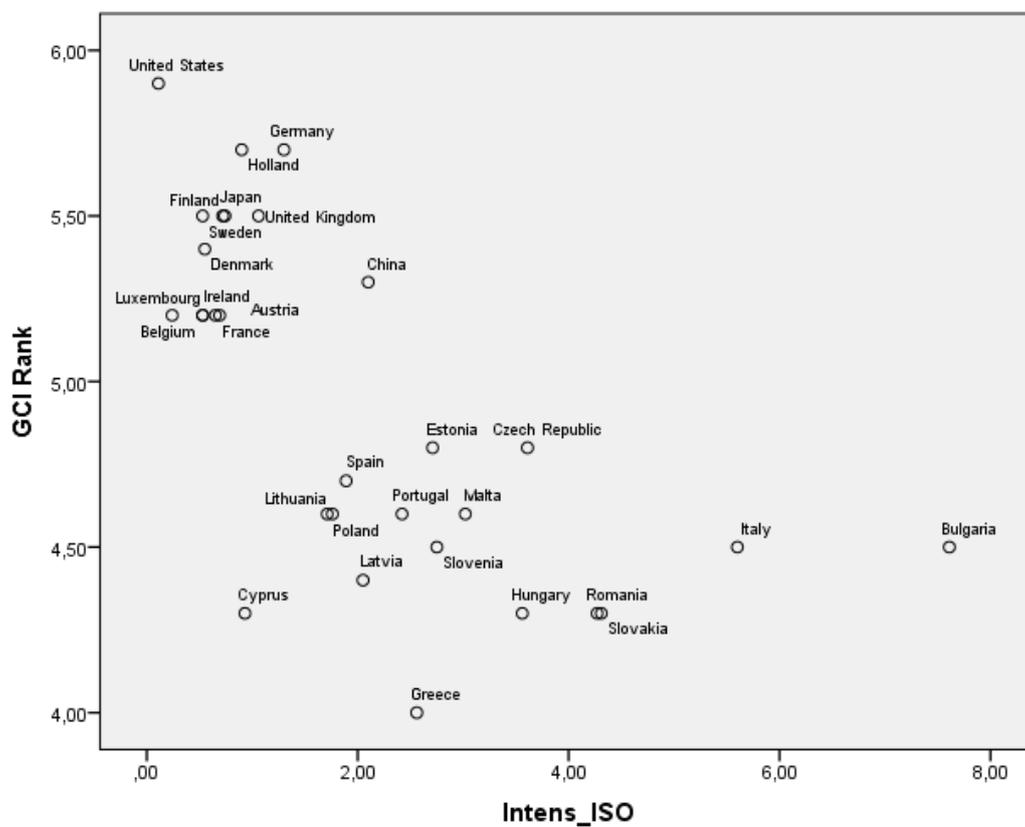
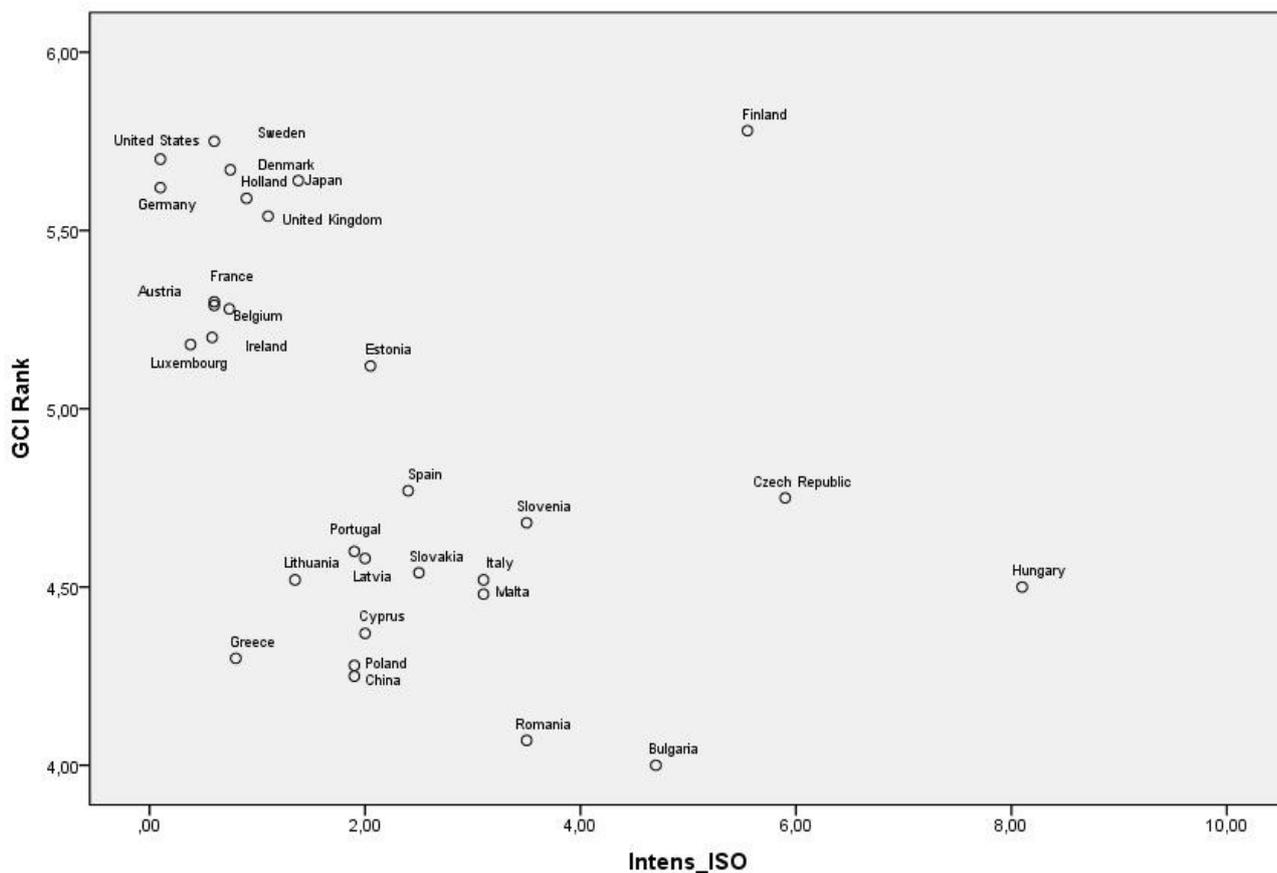


Figure 2. Relationship between the ISO 9001 global certification intensity (ICI) and the Global Competitiveness Index for 2007 (above) and 2017 (below)

Source: Own preparation on the basis of the ISO Surveys and the Global Competitiveness Index (GCI) of the World Economic Forum.

In the mentioned figure, the rank for each country according to the Global Competitiveness Index (GCI) of the World Economic Forum, and the ISO 9001 certification intensity (see the Table 1) are correlated. For 2007 it is evidenced that the countries of the EU-27 that had a higher intensity of ISO 9001 certification, calculated in relative terms to their participation in the GDP of the world, were not the most competitive countries according to the Global Competitiveness Index (GCI) of the World Economic Forum. For example, with the exception of Finland, the most competitive countries, such as Denmark, Sweden, Germany, the Netherlands, the United Kingdom, France, Austria and Ireland, had lower ISO 9001 certification intensity indicators than Hungary, the Czech Republic, Bulgaria, Romania, Slovenia, Italy and Spain. Similarly, USA and Japan, two very well positioned countries in the mentioned index, had also very low ISO 9001 certification rates. The basic statistical analysis shows that there was a negative correlation between the variables of intensity of certification and the mentioned ranking of competitiveness. Specifically, for 2007 the Pearson correlation coefficient was -0.4195499 (significant at 0.05, bilateral) and the Spearman's Rho coefficient was -0.5185762 (significant at 0.01, bilateral).

Similarly, for 2017 it is evidenced that the situation was rather similar. The most competitive countries, such as Sweden, Denmark, Germany and the USA, had also very low ISO 9001 certification rates. The basic statistical analysis shows that there was a negative correlation between the variables of intensity of certification and the mentioned ranking of competitiveness. Specifically, for 2017 the Pearson correlation coefficient was -0.651 (significant at 0.05, bilateral) and the Spearman's Rho coefficient was -0.701 (significant at 0.01, bilateral).

Nevertheless, for the negative and positive cases of correlation evidenced, it should be underlined something that in many studies is not sufficiently underlined, that correlation doesn't imply causation at this and many other similar relationship. Surprisingly, this type of very basic nuances are not mentioned, notably in many ascertainments underlined by practitioners and entrepreneur institutions of the field of Quality Management, as underlined in Heras et al. (2008). This fact is probably due to the a-critical nature of the mainstream scholarly literature on ISO 9001.

Regarding the impact of ISO 9001 on the competitiveness measured at corporate level, it has to be underlined that several performance measures such as profitability and productivity has been used. Similarly, a set of studies related to this issue tried to use objective or factual measures (i.e. accounting data, data on emissions), while the majority of studies have used perceptual measures obtained by surveys (i.e. based on questionnaires) Overall the results are mixed, but in a majority of studies (see, for a review, Heras-Saizarbitoria and Boiral, 2013), a significant positive relationship is found between the adoption of ISO 9001 a company's performance.

If the analysis of the impact of the adoption of ISO 9001 on the competitiveness of the companies is analyzed with more critical and rigorous lenses, it is evidenced that the mentioned positive relation is far from automatic and foreseeable. In the last two decades a set of studies have emphasized this issue (see for example, regarding this issue, the following works by the authors Boiral, 2003; Boiral, 2012; Heras-Saizarbitoria, 2011; Allur et al., 2014; Heras-Saizarbitoria and Boiral, 2015). Nevertheless, the mainstream scholarly literature continues to analyze this issue with a rather a-critical perspective underlining a supposed a positive relation between ISO 9001 adoption and automatic superior performance in terms of productivity and competitiveness.

In this vein, in a qualitative longitudinal extensive study carried out in 50 Spanish SMEs in the 2007-2017 period, a very complex relationship between ISO 9001 adoption and the competitiveness of the adopting companies have been evidenced. Based on in-depth interviews and active observations in these SMEs (most of them from the industrial sector), our preliminary analysis that we summarize in this contribution evidenced that the rhetoric and talk may have greater weight than concrete actions (and then an impact on the increase of direct productivity) in many of the cases analyzed.

In most of the companies (in a preliminary analysis of the cases we would say that in a 70%-80% of them), we evidenced a symbolic adoption of the ISO 9001 standard. SMEs that adopt the Quality Management standard symbolically ignored the standard completely, in some cases, and in a great extent, in most of the cases. In most of these cases, the adoption of the ISO 9001 appears to be a sort of organizational degree for these SMEs (a relevant one, as it is a passport for business) obtained after a quite predictable exam, the certification audit.

Table 2. Main factors that influenced a substantive or symbolic adoption of ISO 9001 and a significant impact on competitiveness

<i>1. Reorganization towards a process-management approach</i>
Improvement and reorganization prior to defining the Quality Management System (QMS)
Fold-out map of processes
Reassignment of responsibilities
<i>2. Involvement of middle management in the QMS</i>
Specific middle manager coordinates the QMS
Drive towards transversal maintenance of the QMS
Presence of external consultancy firm
Periodic meetings with employees
<i>3. Features of the QMS documentation</i>
“User-friendly” documentation
Periodic modification of the QMS documentation
Employee participation modifying documents
Accessibility of documentation in the workplace
<i>4. Qualifications and involvement of employees</i>
Use of terminology related to the QMS
Presence of Improvement Groups for the QMS
QMS documentation used and managed by employees
Training in the QMS for employees in their jobs
<i>5. Coetaneous implementation of other improvements with ISO 9001</i>
Technological improv. (e.g. new computer system)
Other management improvements (e.g the QM tools)
<i>6. Active participation of employees in audits</i>
In internal audits
In external audits
Extra work for employees to prepare external audits
<i>7. Extension of ISO 9001 model implemented</i>
Extension of the scope of ISO 9001
Move towards other TQM models (e.g. EFQM)

Source: Own elaboration, based on the information gathered within the field-wok.

Table 2 summarizes the main factors evidenced in the field-work that influenced a substantive or symbolic adoption of ISO 9001 and a significant subsequent impact on the improvement (or not) of the competitiveness of the analyzed companies. Among many other aspects, the preparation and passing of this audit tend thus to be more important than the proper adoption of the standard, which explains the disconnection between discourse and practice observed in most of the analyzed companies. In many SMEs, the adoption of the standard was mostly procedural and focused on certification audits rather than improvement of internal practices. In other words, in those SMEs ISO 9001 is seen as an end in itself, to access certain markets or to boost corporate image, rather than as a management system to improve internal capabilities. As a result, as far as it has been evidenced from the extensive field work carried out the impact of the mentioned Quality Management scheme has been very limited for the improvement of the productivity and the competitiveness of the adopting companies.

The customer-supplier relationship with consultants and auditors reinforces this tendency and may explain the relative ease of obtaining certification for SMEs in the mentioned companies. Because ISO certificates have turned into a sort of market commodity that can be acquired at a relatively low cost, the value added by certification tends to decline with the proliferation of the standard across the world, just as the value of certain all-purpose degrees has eroded over time.

Indeed, in the early stage of dissemination of ISO 9001 standards researchers such as Brown et al. (1998) and Stevenson and Barnes (2002) already stressed a rather disappointing perspective of the signalling value of ISO 9001 for SMEs, since the supposedly indispensable certification process did not help the organisation's ability to stay in business. As underlined by Stevenson and Barnes (2002), the overly optimistic expectations about the benefits of ISO 9001 certification for SMEs were not fulfilled, since the maintenance of a customer-supply relationship with a large certified organization, which demanded registration, was not achieved at that early stage of the dissemination of the international standards.

4. Discussion and conclusions

Despite the practitioner literature and the mainstream scholarly literature tend to underline the benefits of ISO 9001, more academic and critical research has showed that their outcomes are far from automatic and foreseeable.

These outcomes are notably related to the attitudes towards ISO 9001 of the adopting organizations and the way they are implemented: as this standard is often adopted as a result of external pressures, the most essential question is not whether certification should be contemplated and what impact can be expected, but rather how ISO 9001 may be used as efficiently as possible.

Regarding the main pitfalls, the risks of too much procedures and formalization have to be underlined, together to the lack of internalization of the standards. In the scholarly field there is a knowledge gap in the field of rigorous empirical studies aimed at analyzing the perceptions of the various stakeholders with regard to the process of adoption and internalization of ISO 9001 and other Quality Management systems and models.

Despite the external recognition and social legitimacy of ISO 9001 and other Quality Management systems and models is largely taken for granted in the literature, the credibility and value added of these standards in the eyes of different stakeholders (consumers, managers, suppliers, intermediary clients, workers, public administration, etc) remain unclear. The benefit of ISO 9001 and positive impact on competitiveness has been taken for granted in many scholarly works, perhaps as a result of the omnipresent discourse of some consultant companies and other agents of the field.

Thus, a great deal of research evidence is needed in order to clarify the extent to which ISO 9001 has really helped to organizations to increase their productivity and competitiveness. For this purpose, future research could also focus on third-party auditing, in order to analyse in depth the consistency of external auditing services that have been questioned in this field as in other areas of business and management, notably in the accountancy field. The existence of many entities capable of performing the required audits and issuing the relevant certificates was pointed out as a weakness that favoured a symbolic and instrumental implementation of ISO 9001, contributing to erode their prestige and credibility.

ISO 9001 has been supposed to have contributed to substantially reduce the number of audits conducted by clients companies to verify suppliers' and subcontractors' procedures. Yet, certain concerns have been underlined in recent years regarding to the reliability of the whole system of standardization in some specific regions and countries. This concern could be associated with a comment by Jacques McMillan, an executive of the European Commission on Normalization, who declared the following, more than two decades ago, at the beginning of the great wave of ISO 9000 adoption in Europe (Avery 1994, p.23):

"[The European Commission] it is not interested in supporting the existence of an artificial quality and certification market that only serves the purpose of its providers. The ISO9000 (sic) standard led many customers and users to ask their suppliers to have quality assurance certificates, even when they are totally unnecessary for the purposes... This misunderstanding has led to a situation in which companies go for the certificate before going for quality. This approach leads to an artificial, costly and at best inefficient and short-lived quality system that does not help economic operators face up to global competitive conditions".

Therefore, independent and rigorous scholarly research is needed in order to shed light on these and other issues related to the global dissemination of ISO 9001 and other Quality Management systems and models and their impact on general macro level and corporate level competitiveness.

5. Acknowledgment

This chapter is a result of a Research Group funded by the Basque Autonomous Government (Grupos de Investigación del Sistema Universitario Vasco; IT1073-16).

6. References

Alburquerque, P.; Bronnenberg, B.J. & Corbett, C.J. (2007). A spatiotemporal analysis of the global diffusion of ISO9000 and ISO14000 Certification, *Management Science*, 53 No. 3, 451–468.

Allur, E., Heras-Saizarbitoria, I., & Casadesus, M. (2014). Internalization of ISO 9001: a longitudinal survey. *Industrial Management & Data Systems*, 114(6), 872–885.

- Antonelli, C.* (1999). *Localized Technological Change and the evolution of standards as economic institutions*, Oxford: Oxford University Press.
- Avery S.* (1994) What's wrong with ISO 9000? *Purchasing* 116: 49–53.
- Blind, K.* (2004). *The Economics of Standards: theory, evidence, policy*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Bodas-Freitas, I.M.* (2009). The diffusion of ISO 9001 and ISO 14001 certification, cross sectoral evidence from eight OECD countries, Summer Conference 2009 on Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark.
- Boiral, O. & Heras-Saizarbitoria, I.* (2015): “Management System Standards, Meta Perspective“ In Dahlgaard-Park, S.M. (Editor) (2015), *The Sage Encyclopedia of Quality and the Service Economy*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Boiral, O.* (2001). ISO 14001 Certification in Multinational Firms: The Paradoxes of Integration, *Global Focus*, 13(1), 79–94.
- Boiral, O.* (2003). ISO 9000: Outside the iron cage. *Organization science*, 14(6), 720–737.
- Boiral, O.* (2012). ISO certificates as organizational degrees? Beyond the rational myths of the certification process. *Organization Studies*, 33(5-6), 633–654.
- Boiral, O.; Guillaumie, L.; Heras-Saizarbitoria, I. and Tayo Tene, C.V.* (2017): Adoption and Outcomes of ISO 14001: A Systematic Review, *International Journal of Management Reviews*, in press.
- Braun, B.* (2005). Building global institutions: the diffusion of management standards in the world economy – an institutional perspective, 3–27, in *Alvstam, C.G., Schamp, E.W.* (Eds). *Linking Industries across the World*,: Ashgate, London.
- Brown A, van der Wiele T and Loughton K.* (1998) Smaller enterprises' experiences with ISO 9000. *International Journal of Quality & Reliability Management* 15(3): 273–285.
- Brunsson, N. & Jacobsson, B.* (2000). The Contemporary Expansion of Standardization, 1–17, in *Brunsson, N. and B. Jacobsson* (eds). *A World of Standards*, Oxford University Press. Oxford.
- Christmann, P. & Taylor, G.* (2001). Globalization of the environment: Determinants of firm self-regulation in China, *Journal of International Business Studies*, 14(32), 439–458.
- Christmann, P. & Taylor, G.* (2003). Environmental self-regulation in the global economy: the role of firm capabilities, in *Multinationals, Environment and Global Competition*, 14(9), 119–145.
- Clougherty, J. & Grajek, M.* (2008). The impact of ISO 9001 diffusion on trade and FDI: A new institutional analysis, *Journal of International Business Studies*, 39(4), 613–633.
- Cole, R.E.* (1999). *Managing quality fads: how American business learned to play the quality game*, Oxford university press, Oxford.
- Corbett, C.J. & Kirsch, D.A.* (2001). International diffusion of ISO 14001 certification, *Production and Operations Management*, 10(3), 327–342.
- Corbett, C.J. & Yeung, A.C.L.* (2008). Special issue on meta-standards in operations management: Cross-disciplinary perspectives, *International Journal of Production Economics*, 113(1), 1–2.
- Delmas, M.* (2002). The diffusion of environmental management standards in Europe and in the United States: an institutional perspective, *Policy Sciences*, 35(1), 91–119.
- Dick, G.P.M.* (2000): ISO 9001 certification benefits, reality or myth?, *The TQM Magazine*, 12(6) , 365–371.
- Duanmu, J.L. & Fai, F.M.* (2007). A processual analysis of knowledge transfer: From foreign MNEs to Chinese suppliers, *International Business Review*, 16(4), 449–473.
- Furusten, S.* (2000). The Knowledge Base of Standards, 71–84, in *N. Brunsson and B. Jacobsson* (eds). *A World of Standards*, Oxford: Oxford University Press.
- Giovannucci, D. & Ponte, S.* (2005). Standards as a new form of social contract?, *Food Policy*, 14(30), 284–301.
- Grajek, M.* (2004). Diffusion of ISO 9000 Standards and International Trade, WZB Discussion Paper SP II 2004–16, Berlin: Wissenschaftszentrum.
- Grolleau, G.; Lamri, J. and Mzoughi, N.* (2008). Déterminants de la diffusion internationale de la norme ISO 14001, *Economie & prévision*, 185, 123–138.

- Guasch, J.L.; Racine, J.L.; Sánchez, I. & Diop, M.* (2007). *Quality Systems and Standards for a Competitive Edge*, Washington: The World Bank.
- Guler, I. Guillen, M.F & MacPherson, J.M.* (2002). Global competition, institutions, and the diffusion of organizational practices: The international spread of ISO 9001 quality certificates, *Administrative Science Quarterly*, 14(47), 207–232.
- Henson, S. & Loader, R.* (2001). Barriers to agricultural exports from developing countries: the role of sanitary and phytosanitary requirements, *World Development*, 29(1), 85–102.
- Heras, I. (Dir.); Arana, G.; Camisón, C.; Casadesús, M. y Martiarena, A.* (2008): *Gestión de la Calidad y competitividad de las empresas de la CAPV*, Instituto Vasco de Competitividad, Publicaciones de la Universidad de Deusto, Bilbao.
- Heras-Saizarbitoria, I.* (2013): *Shedding light on TQM: Some research findings*. Servicio de publicaciones de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea, Leioa.
- Heras-Saizarbitoria, I., & Boiral, O.* (2013). ISO 9001 and ISO 14001: towards a research agenda on management system standards. *International Journal of Management Reviews*, 15(1), 47–65.
- Heras-Saizarbitoria, I.* (2011). Internalization of ISO 9000: an exploratory study. *Industrial Management & Data Systems*, 111(8), 1214–1237.
- Heras-Saizarbitoria, I., & Boiral, O.* (2015). "Symbolic adoption of ISO 9000 in small and medium-sized enterprises: The role of internal contingencies". *International Small Business Journal*, 33(3), 299–320.
- Heras-Saizarbitoria, I., Dogui, K., & Boiral, O.* (2013). Shedding light on ISO 14001 certification audits. *Journal of Cleaner Production*, 51, 88–98.
- ISO (2001-2016). *The ISO survey of ISO 9001 and ISO 14001 certifications*, Geneva: ISO.
- Karapetrovic, S. & Willborn, W.* (1998). Connecting internal management systems in service organizations, *Managing Service Quality*, 8(4), 256–271.
- Marimón, F; Casadesús, M. & Heras, I.* (2006). ISO 9001 and ISO 14001 standards: an international diffusion model, *International Journal of Operations and Production Management*, 26(2), 141–165.
- Masakure, O.; Henson, S. & Cranfield, J.* (2009). Standards and export performance in developing countries: Evidence from Pakistan, *Journal of Trade and Economic Development*, 18(3), 396–397.
- Mendel, P.J.* (2000). International standardization and global governance: the spread of quality and environmental management standards, Paper presented to the research forum Organizations, Policym and the Natural Environment: Institutional and Strategic Perspectives, April 28–30, 2000, Evanston, IL.
- Mendel, P.J.* (2002). International Standardization and Global Governance: The Spread of Quality and Environmental Management Standards, in *A.J. Hoffman and M.J. Ventresca* (eds.) *Organizations, Policy and the Natural Environment: Institutional and Strategic Perspectives*, Stanford University Press: Stanford, 407–424.
- Mendel, P.J.* (2006). *The making and expansion of international management standards: The global diffusion of ISO 9001 quality management certificates*, Oxford, New York: Oxford University Press.
- Morrissey, W.J. and Pittaway, L.* (2006) Buyer-Supplier Relationships in Small Firms: The Use of Social Factors to Manage Relationships. *International Small Business Journal* 24(3): 272–298.
- Nadvi, K.* (2008). Global standards, global governance and the organization of global value chains, *Journal of Economic Geography*, 8(3), 323–343.
- Neumayer, E., & Perkins, R.* (2005). Uneven geographies of organizational practice: Explaining the cross-national transfer and diffusion of ISO 9000. *Economic Geography*, 81(3), 237–259.
- Nishitani, K.* (2009). Demand for ISO 14001 adoption in the global supply chain: An empirical analysis focusing on environmentally conscious markets, *Resource and Energy Economics* [Article in Press. doi:10.1016/j.reseneeco.2009.11.002].
- Pan, J.* (2003). A comparative study on motivation for and experience with ISO 9001 and ISO 14001 certification among far Eastern countries, *Industrial Management & Data Systems*, 103(8/9), 564–78.

Perkins, R. & Neumayer, E. (2010). Geographic variations in the early diffusion of corporate voluntary standards: comparing ISO14001 and the Global Compact, *Environment and Planning*, 14(42), 347–365.

Pinkse, J.; Kuss, M.J. & Hoffmann, V.H. (2010). On the implementation of a global environmental strategy: The role of absorptive capacity, *International Business Review*, 19(2), 160–177.

Potoski M. & Prakash A. (2004). Regulatory convergence in nongovernmental regimes: cross-national adoption of ISO 14001 certification, *Journal of Politics*, 66(3), 885–905.

Stevenson, T.H. and Barnes, F.C. (2002). What industrial marketers need to know now about ISO 9000 certification: A review, update, and integration with marketing. *Industrial Marketing Management* 31(8): 695–703.

Uzumeri, M.V. (1997). ISO 9000 and other metastandards: principles for management practice? *The Academy of Management Executive*, 11(1), 21–36.

Vastag, G. (2004). Revisiting ISO 14001 Diffusion: A New Look at the Drivers of Certification, *Production and Operations Management*, 13(3), 260–267.

Раздел II
Власть, наука, бизнес:
опыт, проблемы и перспективы взаимодействия

УДК 378.1

Андреева Алла Викторовна
Генг Варвара Антоновна
Тверской государственный университет

**НЕКОТОРЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ РАБОТОДАТЕЛЕЙ К РЕАЛИЗАЦИИ
ОСНОВНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ БАКАЛАВРИАТА
(НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВО
«ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»)**

Аннотация. Данная статья посвящена анализу проблем привлечения работодателей к реализации основных образовательных программ бакалавриата, а также предлагаются некоторые пути их преодоления.

Ключевые слова: основная образовательная программа, работодатель, практикоориентированность.

Andreeva Alla, V.
Geng Varvara, A.
Tver State University

**SOME RECOMMENDATIONS FOR ATTRACTION OF EMPLOYERS
TO IMPLEMENTATION OF BASIC EDUCATIONAL
BA-LEVEL PROGRAMMES
(BY EXAMPLE OF TVER STATE UNIVERSITY)**

Abstract. The paper analyses the problem of employers' attraction to implementation of basic educational BA-level programmes and suggests some approaches to their solution.

Keywords: basic educational programme, employer, practical orientation.

Современные требования к реализации программ высшего образования диктуют вузам привлечение в том или ином объеме представителей работников из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью (профилем) реализуемой программы (далее – работодателей).

В соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.03 «Управление персоналом» «доля работников (в приведенных к цело-

численным значениям ставок) из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью (профилем) реализуемой программы бакалавриата (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет) в общем числе работников, реализующих программу бакалавриата, должна быть не менее 20 процентов» [1].

Если отбросить затраты на ЗЕ так называемых, общепрофессиональных дисциплин, таких как история, иностранный язык, безопасность жизнедеятельности, физическая культура и спорт, то эта доля ещё более увеличивается. Таким образом, по существу получается, что примерно каждый четвертый из числа ППС должен быть представителем работодателей. Исходя из этого, доля работодателей, работающих на старших курсах, гораздо выше, нежели на 1–2 курсе (см. рис. 1.)

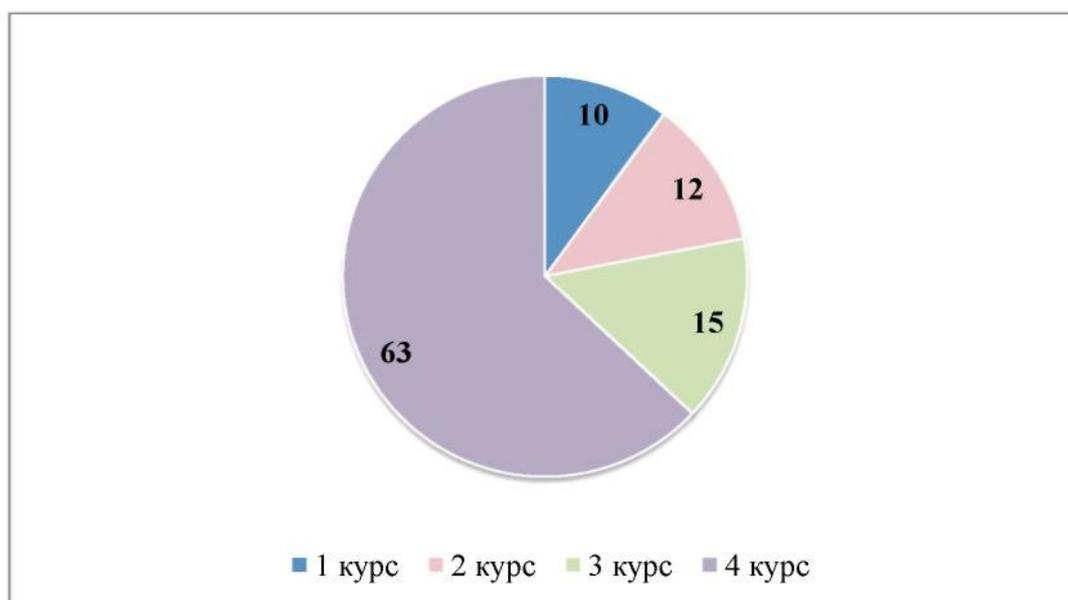


Рис. 1. Распределение работодателей, привлекаемых для реализации ООП «Управление персоналом», по курсам обучения (очная форма, 2014 г.н.)

Реализация профессиональных программ осуществляется как штатными преподавателями вуза, так и практиками. Очевидно, что наблюдается стремление к соблюдению баланса обеспечения программ высококвалифицированными педагогическими кадрами, способными познакомить обучающихся с новейшими достижениями управленческой мысли, а также присутствием в аудитории представителей работодателей, высокопоставленных сотрудников бизнеса и власти, которые обеспечивают аудиторию практикоориентированной информацией, а также позволяют существенно расширить горизонты развития предпринимательской деятельности.

Выделяется целый ряд причин недостаточного участия представителей работодателей в реализации образовательных программ (ОП):

- высокая степень загруженности по основному месту работы;

- отсутствие навыков преподавательской деятельности;
- работодатели практически не принимают участие в разработке рабочих программ дисциплин (РПД) и фондов оценочных средств (к сожалению, формы громоздки, а структура ежегодно претерпевает изменения);
- несоответствие требований ФГОС ВПО 3+ функциональным обязанностям и опыту работы по специальности представителей работодателей в области управления персоналом;
- часто работодатели увеличивают средний возраст и снижают показатели острепенности на ООП и т.д.

Проблема в том, что далеко не всегда практикующие менеджеры являются хорошими преподавателями. Справиться с этой проблемой помогает увеличение количества мастер-классов, где практикам легче передавать свой опыт и знания, проведение обзорных экскурсий по территории организаций [2, с. 368]. Вместе с тем, очевидно, что профессорско-преподавательский состав должен иметь представление о реальных бизнес-процессах, активней участвовать в работе общественных организаций, обладать опытом работы/консультирования в бизнесе (к примеру, представители профессорско-преподавательского состава ООП «Управление персоналом» на протяжении пяти лет проводят обучающие семинары с руководителями кадровых служб ФССП России по Центральному Федеральному округу).

При формировании учебной нагрузки руководитель ООП сталкивается с целым рядом сложностей, связанных именно с привлечением представителей работодателей:

- отсутствие педагогического опыта у основной части представителей работодателей;
- относительно низкая оплата труда, особенно работодателей, не имеющих учёной степени и учёного звания, а также затруднения при трудоустройстве в вуз (например, требования по стажу педагогической деятельности) [3];
- негативное отношение штатных преподавателей к необходимости вовлечения представителей работодателей в учебный процесс;
- нежелание представителей бизнеса работать в высшем образовании;
- возможность у большей части работодателей работать в вузах только по субботам, что является неудобным для студентов, а также при одновременной работе двух и более работодателей на одном курсе;
- необходимость привлекать для работы в аудитории как представителей руководящего состава, так и рядовых сотрудников организации;
- сложности с базовым образованием работодателей, так, например, «Управление персоналом» – относительно молодая специальность (первый выпуск в ТвГУ – 2011 г.), поэтому среди числа работодателей, участвующих в реализации данного образовательной программы, практически нет никого с профильным образованием; осложня-

ется эта ситуация ещё и тем, что минимальный стаж по специальности для работодателей – 3 года.

При этом представляется, что у направления подготовки бакалавров «Управление персоналом» ещё более выгодное положение, нежели, например, у филологических или исторических направлений, так как в том или ином виде кадровая служба присутствует в каждой организации, представители которой могут быть привлечены в качестве работодателей. Так в 2017–18 уч. г. в качестве работодателей были привлечены сотрудники и руководители следующих организаций г. Твери: ООО «ЭКВИВАЛЕНТ – АУДИТ», ООО «Ростурсервис», ООО «Консалтинговая Группа – Компьютерные Бизнес Системы», ООО «ЦНИОТ», Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Тверской области, ЧУ ДПО «Всесоюзный центр повышения квалификации», ООО «Квадрат», ООО «Метро Кэш энд Керри», УЦ «КОМПЬЮТЕРИЯ» и др. Используются и альтернативные формы взаимодействия с работодателям:

- проведена открытая лекция (без оплаты) руководителем кадровой службы Тверского отделения Сбербанка РФ;
- управляющий Тверского отделения «Россельхозбанка» принял участие в работе конкурсной комиссии по оценке студенческих проектов, выполненных в рамках дисциплины «Управление проектами» (преподаватели Генг В.А., Андреева А.В.). Ряд студентов получили предложение о сотрудничестве.

К сожалению, это никак не отражается на выполнении требований ФГОС ВО.

Исходя из опыта и проблем привлечения представителей работодателей к реализации ООП «Управление персоналом» были сформулированы некоторые рекомендации:

- перевод части штатных сотрудников из числа ППС, совмещающих преподавание с работой в сфере бизнеса и власти, в число работодателей;
- разработка Положения вуза «О порядке приёма на работу представителей работников из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью (профилем) реализуемой программы», в котором будут прописаны механизмы привлечения такой категории преподавателей на особенных более приемлемых условиях;
- расширить сферу взаимодействия с организациями региона от проведения практик до вовлечения сотрудников в учебный процесс;
- содействие трудоустройству выпускников по специальности, а также в пределах своего региона, поддерживать с ними связь;
- привлечение работодателей к реализации программы, начиная с первого курса, чтобы к концу периода обучения не пришлось «нагонять» показатели, отдавая представителям работодателей в том числе руководство выпускными квалификационными работами;

- совместное руководство выпускными квалификационными работами, в этом случае штатный работник является научным консультантом, обеспечивая студента литературой, методиками обработки информации, новейшими научными достижениями в изучаемой области, а также отвечает за соответствие работы требованиям вуза в целом, а представитель работодателя, в свою очередь, предоставляет практикоориентированную информацию, базу для написания работы;
- привлекать работодателей для чтения максимально прикладных дисциплин (например, «Основы социального страхования», «Основы кадрового делопроизводства» и др.), а также предоставлять возможности проведения практических занятий, тренингов, семинаров, оставляя чтение лекций штатным преподавателям;
- привлекать работодателей к формированию моделей компетенций, так как не все востребованные рынком компетенции можно сформировать в процессе обучения, однако, они могут приобретаться в ходе практической деятельности;
- использовать практический опыт работодателей при совместной разработке с преподавателями учебно-методических материалов.

Таким образом, необходимо вносить изменения как в конкретный учебный курс отдельного преподавателя, так и в направленность программы в целом, взять курс на усиление активных форм подготовки: деловые и имитационные игры, case-study (разбор практических ситуаций), тренинги профессиональных и личностных компетенций, групповая работа над практическими проектами по заказу конкретных организаций с модераторами [2, с. 368]. Кроме того, идеальным вариантом является реализация разрабатываемого студентом итогового проекта. Немаловажное значение имеет административно-техническая поддержка процесса обучения, а также организация консультаций со стороны ППС.

Список литературы

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом (уровень бакалавриат) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/fgosvob/380303.pdf> (дата обращения: 12.02.2018 г.).
2. Андреева А.В., Генз В.А. Некоторые тенденции развития бизнес-образования на примере Тверской области // Образование через всю жизнь: непрерывное образование в интересах устойчивого развития: Материалы второго этапа 15-й междунар. науч.- практ. конференции. Ярославль, 26–27 сент. 2017 г. / Отв. ред.: Л.В. Байбородова, Н.А. Лобанов. Ярославль: РИО ЯГПУ, 2017. С. 366–371.
3. Положение о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://university.tversu.ru/structure/management/council/decisions/9152.pdf> (дата обращения: 12.02.2018 г.).

УДК 332.1

Анопченко Татьяна Юрьевна
Мурзин Антон Дмитриевич
Южный федеральный университет, Ростов-на Дону

**АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ПРИМЕНИТЕЛЬНО К РЕГИОНАМ РОССИИ**

Исследование частично выполнено при финансовой поддержке РФФИ
в рамках научного проекта № 18-010-00594

Аннотация. В условиях расширения самостоятельности субъектов государства особую актуальность приобретают задачи эффективного достижения целей развития регионов. Одним из перспективных инструментов реализации стратегических проектов региональной власти является механизм государственно-частного партнерства. В России находят распространение только некоторые формы партнерства государства и бизнеса в ограниченном перечне секторов экономики, тогда как за рубежом известно множество видов и способов организации подобного взаимодействия, распространенные не только в экономической сфере. Целью исследования является обобщение зарубежного опыта государственно-частного партнерства и поиск направлений его применения к задачам развития регионов России. В результате исследования, на основе изучения и обобщения обширного массива материалов практики реализации проектов государственно-частного партнерства в европейских странах, выявлены и обоснованы наиболее приемлемые для российских регионов направления привлечения частных и публичных партнеров к решению общественно значимых региональных задач.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, региональное развитие, зарубежный опыт, анализ практики, европейские страны.

Anopchenko Tatiana, Y.
Murzin Anton, D.
South Federal University, Rostov-on-Don

**ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE OF THE STATE-PRIVATE
PARTNERSHIP APPLYING TO REGIONS OF RUSSIA**

The reported study was partial funded by RFBR
according to the research project № 18-010-00594

Abstract. In the conditions of expanding the independence of the subjects of the state, the tasks of effective achievement of the development goals of the regions acquire special urgency. One of the most promising tools for implementing strategic projects of regional authorities is the mechanism of public-private partnership. In Russia, only some forms of partnership between the state and business in a limited list of sectors of the economy are found, whereas many types and methods of organizing such interaction are widely known abroad, not only in the economic sphere. The aim of the study is to summarize the foreign experience of public-private partnership and to find the directions of its application to the tasks of the development of Russian regions. As a result of the study, based on the study and synthesis of a vast array of materials on the practice of implementing public-private partnership projects in European countries, the most appropriate areas

for attracting private and public partners to solve socially significant regional problems have been identified and justified.

Keywords: public-private partnership, regional development, foreign experience, practice analysis, European countries.

Популярность института государственно-частного партнерства (ГЧП) зависит от моделей, которые используются при построении взаимоотношений между региональной властью и частным инвестором с учетом жесткости требований государственного законодательства [3].

Опыт работы стран Европы по реализации проектов ГЧП насчитывает более 20 лет. В последние годы в Западной Европе наблюдается устойчивая тенденция к росту числа проектов ГЧП как количественно, так и в стоимостном выражении. Причем объем новых проектов значительно опережает рост вводимых. Большое число проектов реализуется в Испании, Франции, Италии, Греции, Ирландии, Австрии. Основными направлениями применения таких проектов являются: строительство дорог/мостов/тоннелей (60%), железнодорожное строительство и строительство легкого ж/д транспорта (22%), оборона (4%), здравоохранение (4%), аэропорты (4%), водоснабжение и мусор (2%), образование (2%) [3].

Наибольшее распространение механизм ГЧП получил в странах англосаксонской правовой системы, поскольку она допускает применение данной формы взаимодействия не только в крупных, но и в проектах среднего и малого объема. В ряде стран континентальной Европы, например, во Франции, концессионный договор относят к административным, а ГЧП затрагивает исключительно проекты крупного масштаба и не получило своего распространения в таких сферах, как медицина, наука и образование.

Важными факторами популярности ГЧП являются: общественное мнение к данной форме взаимодействия, уровень налогообложения населения, роль государства в предоставлении социально-значимых услуг населению [1]. Так, в странах выраженной социальной ориентированности, к которым относятся Германия, Финляндия, Швеция, население ожидает от государства предоставление соответствующего качества услуг по медицинскому обслуживанию населения, образованию и транспортировке в обмен на достаточно высокий уровень собираемых от населения налогов. В этой связи понятна оппозиция населения в отношении проектов ГЧП.

Вместе с тем, в странах, где распространена в большей степени личная инициатива гражданина и конкуренция, а уровень налогообложения ниже, в сравнении с социально-ориентированными странами (к примеру, Австралия, США, Ирландия), большая часть общественно-значимых услуг предоставляется бизнесом, но под присмотром государства. В данных странах наблюдается широкое распространение ГЧП. Связано это с тем, что граждане положительно относятся к возможности выбора поставщика услуг, выбора качества услуг в зависимости от стоимости на них.

Лидером в части успешности реализации проектов ГЧП считается Великобритания, которая лидирует по общему количеству проектов и отраслей, в которых данный механизм применяется. Так, Великобритания является первой страной, на территории которой открылись первые частные тюрьмы.

В Германии одной из наиболее популярных сфер реализации ГЧП выступают информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), что позволяет осуществлять процесс трансформации национальной экономики страны из индустриальной в информационную. Распределение ролей в данном ГЧП следующее: государство, как публичный институт, обеспечивает законодательные условия развития ИКТ и создает благоприятные условия проведения стимулирующей экономической политики в данном секторе. Частные партнеры в свою очередь обеспечивают внедрение ИКТ именно как технологии в экономику, в том числе посредством организации внешнеторговых операций и инвестирования в НИОКР.

Формы сотрудничества органов муниципальной власти и частного бизнеса многообразны. К примеру, государство поручает частным партнером следующий спектр функций: реализация задач социального обеспечения населения коммунальными услугами, строительство объектов инфраструктуры и иные. Перераспределение прибыли и полномочий от реализации общественно-значимых проектов и распределение рисков и ответственности в большей части переходят к органам муниципальной власти [2].

В Швейцарии опыт реализации проектов ГЧП по сравнению с другими странами не столь длителен. Вместе с тем, имеет свои особенности. Расширяется и усложняется диапазон и комплексность задач, которые требуют решения на уровне правительства с привлечением частных инвестиций и глубокой интеграции инновационных подходов с целью получения наиболее оптимального результата. Швейцарские экономисты считают, что направленность государственной политики должно быть в тренде перехода от «обслуживающего» государства к государству «гарантийному». В этой связи власти Швейцарии активно используют самые разнообразные формы привлечения частного сектора к решению задач социальной значимости и направленности [7].

До последнего времени практика включения частных партнеров в организационные формы реализации проектов социальной значимости подразумевали аутсорсинговый характер. Таким образом, подлинного партнерства между государственными институтами и частными предпринимателями не являются распространенными. И поэтому комплексному анализу со стороны государственных властей не подвергались. Торможению процесса расширения сфер применения ГЧП способствовал и низкий уровень научного исследования и обоснования необходимости использования механизма ГЧП на практике, по сравнению с другими европейскими странами. Вместе с тем, принципы и механизмы реализации проектов ГЧП, используемые в европейских странах, в полной мере не могут быть перенесены в Швейцарию. В первую очередь это связано с особенностью политического устройства и принципиального отличия в юридическом регулировании отношений между государством и частными партнерами. В этой связи европейская практика может быть интегрирована в швейцарскую экономику только после некоторой модификации [4].

Говоря о развивающихся странах, необходимо отметить, что постепенно и они начинают использовать базовые принципы ГЧП при реализации инфраструктурных проектов крупного масштаба. Среди крупнейших экономик развивающихся стран в первую очередь необходимо отметить китайскую экономику,

для которой характерно наличие большого экономического потенциала для тесного сотрудничества государства и частного бизнеса.

Говоря об отечественной экономике, хотелось бы отметить, что начиная с 2000 года в высших политических и бизнес-кругах активно воплощаются в жизнь схемы сотрудничества государства и частного сектора экономики, которые правительство Российской Федерации и местные власти финансируют не более половины: проект в порту Усть-Луга, строительство Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге внутригородской магистрали протяженностью 46,4 км, образующей большую кольцевую автодорогу вокруг северной столицы России [5].

В настоящее время темпы развития рынка проектов ГЧП на территории РФ имеют неуклонную тенденцию к росту (рис. 1). При этом по состоянию на начало 2017 года в РФ прошли стадию принятия решений о реализации 2446 инфраструктурных объектов, в том числе 17 проектов федерального уровня, 238 регионального и 2191 муниципального. Концессия остается основной формой реализации проектов ГЧП. Большая часть проектов реализуется в коммунально-энергетической инфраструктуре, в том числе проекты по водоснабжению и водоотведению на муниципальном уровне (939 проектов) и теплоснабжения на муниципальном уровне (949 проектов) [6].

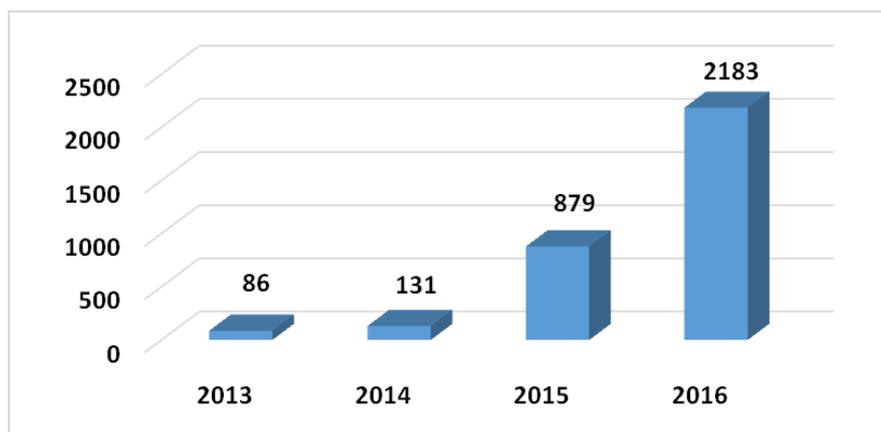


Рис. 1. Динамика роста проектов ГЧП на территории РФ, ед.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: в странах, которые характеризуются наличием рыночной экономики, высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государством гарантируется высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования, ГЧП используется чаще в отраслях здравоохранения и образования, что продиктовано политикой государства.

Список литературы

1. Алиев Д.К. Практика ГЧП в экономических стратегиях субъектов Федерации // Федерализм. 2017. №3(87). С. 161–168.
2. Анопченко Т.Ю., Чернышев М.А., Мурзин А.Д. Механизм регионального социально-экономического развития на базе государственно-частного партнерства // Таврический научный обозреватель. 2015. №5-1. С. 6–14.

3. Бедняков А.С. Государственно-частное партнерство: мировой опыт и правовое регулирование в Российской Федерации. М.: Креативная экономика, 2017. 149 с.
4. Горбашко Е.А., Петухова Р.А., Фирсова Е.А. Государственно-частное партнерство в устойчивом развитии регионов // Стандарты и качество. 2017. №9. С. 82–85.
5. Гучев И.А., Шевченко Е.Д. Вектор развития государственно-частного партнерства в российской федерации в контексте международной практики // Государственно-частное партнерство. 2016. Т.3. №1. С. 7–18.
6. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016-2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. 32 с.
7. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП / Пер. с англ.; ЕЭК ООН Нью-Йорк и Женева, 2008.

УДК 334

Арутюнян Армен Ашотович
Ермакова Мария Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УНИВЕРСИТЕТОВ С МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ: ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ СВЯЗЕЙ

Аннотация. Статья посвящена построению эффективных связей и механизмов при взаимодействии высших учебных заведений с малым и средним бизнесом, так как такая интеграция способствует успешному росту и развитию национальной экономики, а также обеспечению конкурентоспособности с совмещением образовательной, исследовательской и предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, высшие учебные заведения, эффективная инновационная система, малое инновационное предприятие (МИП).

Arutunyan Armen, A.
Ermakova Mariya, Y.
Saint-Petersburg State University of Economics

INTERACTION OF UNIVERSITIES WITH SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: MAKING EFFECTIVE RELATIONS

Abstract. The article is dedicated to the effective links and mechanisms in the interaction of higher educational establishments with small and medium-sized businesses. Such interactions will promote successful growth and development of the national economy as well as competitiveness. These mechanisms also will combine educational, research and entrepreneurial activities.

Keywords: small and medium business, higher educational establishments, effective innovative system, small innovative enterprise.

© А.А. Арутюнян, М.Ю. Ермакова, 2018.

В современных условиях поддержка инновационной деятельности и политика импортозамещения являются основными трендами государственного регулирования экономики. При этом роль университетов как важнейшей части научно-исследовательского сектора приобретает все более масштабный характер. В России роль университетов заключается в том, что они должны обеспечивать развитие и устойчивое функционирование «умной» экономики, соответствующей изменяющимся тенденциям в мире. Государство и малый бизнес должны определять необходимые льготы и другие меры поддержки их совместной инновационной деятельности [4].

Эффективная национальная инновационная система, которая обеспечивает приумножение научного потенциала для создания стратегически значимых разработок в целях политической и экономической независимости страны, а также удовлетворение внутренних потребностей за счет отечественного производства, является важным показателем конкурентоспособности государства в современных условиях и фактором непрерывного экономического роста. Общество, в основу которого заложен интеллектуальный капитал, взаимодействие между государством, университетами и бизнесом, становится мощным драйвером его инновационного развития.

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД), накопленная бюджетными учреждениями научной и образовательной сфер, становится для России принципиальным поводом при переходе на инновационный путь развития. В решении данного вопроса центральное место отводится федеральному законодательству, которое призвано решить проблему пониженной экономической отдачи конечных научно-исследовательских результатов в бюджетных учреждениях науки и образования, учреждениях РАН. По итогам должна быть создана правовая основа для внедрения в производство результатов инновационной деятельности, исключительные права на которые принадлежат вузам и НИИ [10].

Построение эффективных связей при взаимодействии университетов с малым и средним бизнесом может быть выстроено путем создания малых инновационных предприятий (МИП). Однако в создание таких предприятий заложена повышенная доля риска, так как, на данный момент, они еще не прочно доказали свою жизнеспособность. Тем не менее, бизнес готов вкладывать средства в рискованные инновационные проекты только при предоставлении льгот по налогообложению, но такие льготы пока не предусмотрены законодательством. На первых этапах жизненного цикла инновационного проекта (3–5 лет) используются неформальные методы привлечения инвестиций, проекты получают мощную консультационную поддержку, но при этом применяются «серые» схемы финансирования.

На практике организация отношений университетов с малыми инновационными предприятиями подчас состоит в том, что вузы создают копии таких инновационных предприятий для обеспечения их финансовой поддержкой со стороны государства. Как показывает отечественная и мировая практика такая тенденция может спровоцировать появление организаций, принимающих участие в конкурсах на получение государственного финансирования, и передавать эти средства уже существующим компаниям. Это достаточно сильно исказит статистику, которая характеризует результаты создания малых инновационных предприятий.

Свой отпечаток, на взаимодействие университетов с малым и средним бизнесом, накладывает недостаточное количество в вузах специалистов, обладающих опытом коммерциализации инноваций, способных осуществлять привлечение инвестиций в бизнес-проекты и параллельно оценивать коммерческие риски. Эффективным способом решения данной проблемы будет являться обмен опытом внутри университетских кластеров. При такой схеме специалисты получают возможность применять лучший практический опыт и учатся на ошибках коллег. Целесообразно также рассмотреть возможность выделения бюджетного финансирования для привлечения высококлассных специалистов на конкурсной основе, которые способны «раскрутить» процесс взаимодействия университетов с малым и средним бизнесом в рамках процесса коммерциализации. Но, к сожалению, в России еще достаточно мало образовательных учреждений, которые способны подготовить компетентных специалистов в области внедрения инноваций, а зарубежные эксперты пока не обладают знаниями о российской специфике. Но постепенно и в России накопится достаточный опыт реализации успешных проектов, так как, в настоящее время, основные проблемы, препятствующие развитию взаимодействия университетов с малым и средним бизнесом, имеют общесистемный характер и не могут быть решены в краткосрочный период.

На данный момент университеты Российской Федерации получили практическую возможность и заинтересованность в развитии инновационных направлений с элементами коммерческого уклона. К апрелю 2016 года в Российской Федерации было создано 2727 малых инновационных предприятия. Постоянный мониторинг эффективности деятельности созданных МИП проводит Министерство образования и науки РФ посредством анкетирования, осуществляемого ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ [2].

Рассматривая результаты деятельности малых инновационных предприятий, функционирующих на базе образовательных и научных организаций, можно сделать вывод о том, что особо значимые финансовые и организационные проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в рамках таких предприятий, связаны с привлечением государства. Если ряд маркетинговых и кадровых проблем частично могут быть решены малыми инновационными предприятиями самостоятельно, с закономерным развитием рынка интеллектуальной собственности, то финансовые и юридические проблемы требуют непосредственного вмешательства государства. Процесс адаптации коммерциализации интеллектуальной собственности к современным экономическим условиям в рамках малых инновационных предприятий требует действенного механизма государственного регулирования экономики в изменяющихся условиях глобальной конкуренции на внутреннем и мировом рынках [6].

Сегодня общепризнано, что коммерциализация интеллектуальной собственности на базе малых инновационных предприятий обладает рядом преимуществ перед крупными компаниями. Она позволяет эффективно использовать весь результирующий спектр интеллектуальной деятельности. К примеру, адаптация к требованиям и условиям рыночной среды, нацеленность на быстрый рост, высокая гибкость и инновационная восприимчивость.

Способность оперативно снабжать те сегменты и ниши рынка, где крупные компании абсолютно неэффективны, а также способность быстро подстраиваться под изменяющуюся конъюнктуру рынка и готовность к рискован-

ным действиям – являются главными экономическими особенностями малых инновационных предприятий.

Вовлечение высших учебных заведений в процесс инновационного развития сдерживается рядом преград как объективной, так и субъективной направленности, преодоление которых возможно лишь при планомерной и поступательной реализации действующих государственных программ интеграции университетов в научную и инновационную коммерческую деятельность.

В течение последних десятилетий в центре внимания мировой научной и академической общественности остается проблемная дискуссия о модели функционирования университета. Традиционная функция (развитие человеческого капитала, повышение профессиональной компетентности граждан) дополняется в настоящее время реальной производственной функцией – созданием знаний как полноценного продукта, обладающего конкурентоспособностью, производственной и социальной значимостью [7].

Группа восьми ведущих мировых государств поставила перед университетами стратегическую задачу, где в качестве приоритета главенствует формирование глобального инновационного общества на основе интеграции трех элементов «треугольника знаний» (образование, исследования и инновации), приводя его в соответствие с потребностями современной глобальной экономики, основанной на знаниях [3]. В силу этого, на практике в Российской Федерации главные направления взаимодействия университетов с малым и средним бизнесом посредством построения эффективных связей должны согласовываться с действующими национальными научно-технологическими приоритетами и вписываться в существующую систему долгосрочного технологического прогнозирования. Особое внимание следует уделить механизмам их реализации, в частности обеспечить интеграцию с существующими инструментами научно-технической, инновационной и промышленной политики. Формируемая система приоритетов должна быть гибкой, способной быстро реагировать на происходящие изменения как в сфере науки и технологий, так и в промышленности в целом [9].

Постоянный мониторинг реализации приоритетов позволит оценивать эффективность взаимодействия университетов с малым и средним бизнесом, их вклад в решение задач национальной безопасности, корректировать содержание и уточнять механизмы реализации. Периодически должна проводиться актуализация перечня приоритетов с учетом изменяющихся трендов научно-технологического развития.

На сегодняшний день, текущая ситуация с развитием взаимодействия университетов с малым и средним бизнесом через построение эффективных связей в сфере производственной, исследовательской и инновационной деятельности российской высшей школы не является оптимальной. Рассмотрение основных проблем взаимодействия науки высшей школы с промышленностью, указывает на недостатки, связанные с низкой предпринимательской активностью самих университетов, их преимущественно доминирующим образовательным имиджем. Это может быть исправлено путем формирования соответствующей государственной политики, экономических условий и стимулирования взаимодействия университетов с малым и средним предпринимательством [5].

В заключение можно сделать вывод о том, что как показывает вся мировая практика XXI века, высшие учебные заведения играют все более важную

роль в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик, эффективно совмещая образовательную, исследовательскую и предпринимательскую деятельность. Они не только осуществляют подготовку кадров, генерацию, сохранение и передачу знаний, но и активно создают инновационные компании, разрабатывают и внедряют новые технологии, способствуя успешному экономическому развитию посредством взаимодействия с малым и средним бизнесом через построение эффективных связей.

Список литературы

1. *Апресова Н.Г.* Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение. М.: Право, 2017. 543 с.
2. *Валдайцев С.В.* и др. Управление инновациями и интеллектуальной собственностью фирмы: Монография / Под ред. *С.В. Валдайцева*. М.: Проспект, 2014. 416 с.
3. «Группа восьми» об образовании // Высшее образование сегодня. 2016. №5. С. 3–5.
4. *Зайцев А.Н.* Роль университетов в развитии малого инновационного бизнеса // Инновации: электронный научный журнал. 2013. №4(17). С. 13–19.
5. *Кузык М.* Что препятствует участию университетов в создании технологий двойного назначения? // Форсайт. 2017. №4. С. 84–95.
6. *Никитина Л.П.* Инновационный менеджмент. М.: Мир, 2015. 311 с.
7. *Резник Г.А.* Функции российского университета в условиях формирования инновационно-ориентированной экономики // Интеграция образования. 2017. №3(88). С. 441–458.
8. *Родачин В.М.* Эволюция миссии вузов и вузовской науки: история и современность // Universum: общественные науки. 2017. №4(34). С. 25–30.
9. *Симачёв Ю.* Связанные гранты для стимулирования партнерства компаний и университетов в инновационной сфере в России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. №7. С. 9–12.
10. *Шалаев И.А.* Малые инновационные предприятия в научно-образовательных учреждениях: интеграция науки и бизнеса // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2017. №2-1. С. 105–116.

УДК 332

Васильева Наталья Владимировна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Аннотация. В статье показана необходимость новых подходов к выстраиванию взаимоотношений власти и бизнеса в жилищно-коммунальной сфере, предложен подход на основе социального партнерства, обоснованы принципы такого подхода, сделан акцент на социальной ответственности бизнеса в рассматриваемой сфере.

Ключевые слова: жилищно-коммунальная сфера, власть, бизнес, социальное партнерство, социальная ответственность, информационное обеспечение.

Vasileva Natalia, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

INTERACTION OF AUTHORITIES AND BUSINESS IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Abstract. The article shows the need for new approaches to building relationships between government and business in the housing and communal sector, proposed an approach based on social partnership, justified the principles of such an approach, placed emphasis on the social responsibility of business in this area.

Keywords: housing and communal services, authorities, business, social partnership, social responsibility, information support.

В последнее время государство постоянно усиливает контроль и административное влияние на бизнес, действующий в жилищно-коммунальной сфере. Это является следствием множества фактов недобросовестности бизнеса, его стремления к получению дохода любой ценой, в том числе за счет выполнения работ по содержанию и ремонту жилья некачественно и не в полном объеме. Ужесточение воздействия на бизнес объясняется властью высокой социальной значимостью жилищно-коммунальной сферы, ее влиянием на качество жизни населения. Бизнес, в свою очередь, реагирует на ужесточение требований уходом с рынка жилищно-коммунальных услуг.

Согласно исследованию компании *Busines Stat*, объем рынка жилищно-коммунальных услуг составил в 2016 году 2,4 трлн. руб. и продолжит расти на 4–6% ежегодно. По данным Аналитического центра при Правительстве РФ на жилищно-коммунальные услуги приходится 27,5% всего объема оказываемых населению платных услуг [9]. Как видно из приведенных цифр, и бизнес, и власть заинтересованы в развитии данного рынка.

Одной из административных мер воздействия на бизнес стало введение в 2015 г. лицензирования деятельности по управлению многоквартирными домами. По данным Минстроя, 13% управляющих компаний с введением лицензирования ушли с рынка жилищно-коммунальных услуг [7].

В числе ушедших с рынка компаний были не только недобросовестные, для которых качество услуг никогда не являлось приоритетом, но и те, для кого связанные с лицензированием затраты оказались велики.

Решение проблемы эффективного развития жилищно-коммунальной сферы, очевидно, требует применения и иных, не только регламентирующих и контролирующих, мер воздействия на бизнес со стороны государства. Взаимоотношения власти и бизнеса могут строиться на основе социального партнерства.

Социальное партнерство в классическом понимании определяется как особый тип социально-трудовых отношений, присущих рыночной экономике, обеспечивающий на основе равноправного сотрудничества наемных работников и работодателей баланс и реализацию их основных интересов. Современное восприятие этого феномена приобрело более широкие границы и подразумевает систему общественных отношений, обеспечивающую максимальное согласование и реализацию интересов работников, работодателей, органов государствен-

ной власти, местного самоуправления, других институтов гражданского общества в сфере социально-экономического и политического развития общества [6].

В жилищно-коммунальной сфере социальное партнерство может рассматриваться как система взаимоотношений органов власти и производителей жилищно-коммунальных услуг, которая обеспечивает выявление, согласование и реализацию их интересов в целях обеспечения населения жилищно-коммунальными услугами в требуемых объемах и надлежащего качества [4]. Область совпадения интересов социальных партнеров – это эффективное развитие жилищно-коммунальной сферы, обеспечивающее социальную стабильность общества, улучшение жилищных условий местного населения и возможности для развития бизнеса.

Социальное партнерство власти и бизнеса в жилищно-коммунальной сфере должно быть основано на ряде принципов, в числе которых:

- понимание роли жилищно-коммунальной сферы в социально-экономическом развитии города, региона, страны в целом;
- интеграция ресурсов и усилий каждой из сторон в преодолении проблем развития жилищно-коммунальной сферы;
- толерантность сторон и принятие решений на основе консенсуса, без какого бы то ни было давления со стороны власти;
- стремление сторон к поиску реалистичных и эффективных путей развития жилищно-коммунальной сферы.

В контексте социального партнерства каждая из сторон обладает ресурсами, которые можно эффективно использовать для достижения общих целей. Так, ресурсы власти включают бюджетные средства для стимулирования развития жилищно-коммунальной сферы, возможность формирования правил (правовое регулирование), государственные информационные системы, межведомственное взаимодействие. Ресурсы бизнеса – это предпринимательские знания и опыт, собственные и привлеченные финансовые средства, знание конъюнктуры рынка, прагматизм и рационализм, близость к потребителю жилищно-коммунальных услуг.

Эффективное использование указанных ресурсов в рамках социального партнерства позволит органам власти успешнее решать следующие задачи в жилищно-коммунальной сфере:

- обеспечение населения жилищно-коммунальными услугами;
- развитие конкурентных рынков;
- устранение административных барьеров, препятствующих развитию малого и среднего предпринимательства;
- поддержка создания и деятельности объединений предпринимателей в жилищно-коммунальной сфере, возложение на них определенных функций.

Бизнес, используя имеющиеся у него ресурсы, в рамках взаимодействия с властью может успешнее реализовывать собственные интересы, связанные с

расширением деятельности, ростом доходов, а также с возможностью работать в условиях стабильной экономической политики властей.

Механизм социального партнерства власти и бизнеса в жилищно-коммунальной сфере включает выявление и согласование интересов социальных партнеров. Для выявления интересов можно использовать такие методы, как опросы представителей бизнеса об условиях осуществления предпринимательской деятельности; опросы потребителей о качестве предоставляемых бизнесом жилищно-коммунальных услуг; опросы экспертов – специалистов в жилищно-коммунальной сфере; общественные обсуждения проблем развития жилищно-коммунальной сферы в очной форме и с помощью сети Интернет и др.

Согласование интересов осуществляется на основе постоянного диалога власти и бизнеса, предусматривающего обоснование конкретных вариантов решений, анализа их достоинств и недостатков или зон преимущественного применения, а затем выбора конкретного решения в зависимости от особенности конкретной ситуации.

Предпосылкой эффективного взаимодействия власти и бизнеса в жилищно-коммунальной сфере является социальная ответственность бизнеса, которая рассматривается как его добровольный вклад, выходящий за рамки определенного законом минимума, в развитие общества, улучшение качества жизни населения.

Социальная ответственность бизнеса – это ответственность субъектов бизнеса за соблюдение норм и правил, неявно определенных или не определенных законодательством (в области этики, экологии, милосердия, человеколюбия, сострадания и т.д.), влияющих на качество жизни отдельных социальных групп и общества в целом [2].

В России социальная ответственность бизнеса прошла путь от стихийной благотворительности к прагматичным социальным инвестициям. Зачастую на практике концепция социальной ответственности бизнеса подменяется производством документов по социальной отчетности. У большинства российских компаний отсутствует продуманная долгосрочная стратегия в области социальной ответственности. В докладе о социальных инвестициях в России социальная ответственность определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности с акцентом на следующие ориентиры:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей,
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат и инвестиции в развитие человеческого потенциала,
- неукоснительное выполнение требований законодательства: налогового, трудового, экологического и т.п.,
- построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами,
- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной стоимости и рост благосостояния своих акционеров,
- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел,

- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества [5].

В международной практике существуют разные модели социальной ответственности бизнеса, отличия которых базируются на двух подходах:

- 1) бизнес самостоятельно определяет меру своего вклада в развитие общества,
- 2) официальные и неофициальные институты производят согласование общественных интересов, которые затем трансформируются в обязательные требования к бизнесу.

Полагаем, что в контексте социального партнерства в жилищно-коммунальной сфере более приемлем второй подход. При этом основными направлениями социальной ответственности бизнеса должны стать ответственность за качество и надежность жилищно-коммунальных услуг, формирование цен с учетом платежеспособности потребителей и объективной потребности в развитии бизнеса, обеспечение прозрачности и информационной открытости бизнеса.

Важную роль во взаимодействии власти и бизнеса в жилищно-коммунальной сфере играет информационное обеспечение. В соответствии с законодательством создана и развивается государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства (ГИС ЖКХ) – единая федеральная централизованная информационная система, функционирующая на основе программных, технических средств и информационных технологий, обеспечивающих сбор, обработку, хранение, предоставление, размещение и использование информации о жилищном фонде, стоимости и перечне услуг по управлению общим имуществом в многоквартирных домах, работах по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирных домах, предоставлении коммунальных услуг и поставках ресурсов, необходимых для предоставления коммунальных услуг, размере платы за жилое помещение и коммунальные услуги, задолженности по указанной плате, об объектах коммунальной и инженерной инфраструктур, а также иной информации, связанной с жилищно-коммунальным хозяйством [1].

ГИС ЖКХ стала работать летом 2016 года, а с 1 июля 2017 года поставщики услуг должны в обязательном порядке предоставлять в ГИС ЖКХ всю информацию о начислениях за жилищно-коммунальные услуги, а банки – сведения о совершенных жилищно-коммунальных платежах.

ГИС ЖКХ позволяет сделать взаимоотношения всех участников жилищно-коммунальной сферы более открытыми, прозрачными, а власть и бизнес приблизить к потребителям, населению. Система формирует удобный социально-ориентированный контент для граждан, создает возможность получения в одном месте всей достоверной информации.

Вместе с тем, следует отметить и проблемы, связанные с функционированием ГИС ЖКХ. Так, представители бизнеса рассматривают введение этой системы как дополнительный налог, а вступающие в силу с 01.01.2018 нормы об административной ответственности за неразмещение информации в ГИС ЖКХ как возможность необоснованных штрафов в отношении бизнеса. Власти в лице Минкомсвязи как заказчика системы, считают, что бизнес рассматривает

систему односторонне, только с позиции собственных интересов, без полноценного обсуждения. Здесь мы видим пример, подтверждающий необходимость взаимодействия власти и бизнеса, согласования их интересов.

Подводя итоги, отметим, что в такой социально-значимой сфере, как жилищно-коммунальная, взаимодействие власти и бизнеса должно быть нацелено не только на экономические, но и на социальные результаты, на улучшение условий проживания населения, его удовлетворенность как потребителя жилищно-коммунальных услуг.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.07.2014 №209-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О государственной информационной системе жилищно-коммунального хозяйства».
2. *Абросимова Е.А.* Социальное предпринимательство и социальная ответственность бизнеса: мифы и реальность // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2016. №1. С. 47–50.
3. *Бухарова О.* Уйти, чтобы вернуться // Российская газета. №1004. 30.06.2015.
4. *Васильева Н.В.* Управление развитием жилищной сферы в регионах России: факторы эффективности. СПб: СПбГИЭУ, 2012. 271 с.
5. Доклад о социальных инвестициях в России / Под общ. ред. *Ю.Е. Благова, С.Е. Литовченко, Е.А. Ивановой.* М.: Ассоциация менеджеров, 2008. 92 с.
6. *Иванов С.А.* Социальное партнерство как феномен цивилизации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://old.jourssa.ru/2005/3/4aIvanov.pdf> (дата обращения: 01.02.2018).
7. Лицензирование управляющих компаний в сфере ЖКХ: подводим итоги введения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gkh.ru/article/101913-litsenzirovanie-upravlyayushchih-kompaniy-v-sfere-jkh> (дата обращения: 02.02.2018).
8. Система ГИС ЖКХ не готова к работе по всей России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://realty.ria.ru/news_house/20170831/408891085.html (дата обращения: 02.02.2018).
9. *Фейнберг А.* ФАС подготовила предложения о передаче ЖКХ в регионах в частные руки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://real-gkh.ru/news/fas-podgotovila-predlozheniya-o-peredache-zhkhkh-v-regionakh-v-chastnye-ruki/> (дата обращения: 01.02.2018).

УДК 336

**Воронина Вера Михайловна
Дубинин Иван Валерьевич**

Оренбургский государственный университет

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ

Аннотация. Представлен анализ определений государственно-частного партнерства как инструмента сотрудничества между публичным и частным сектором. Выявляются сущность и основные формы государственно-частного партнерства с учетом международного опыта.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, взаимодействие, кооперация, социально значимые проекты, сотрудничество.

Voronina Vera, M.
Dubinin Ivan, V.
Orenburg State University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: ESSENCE AND THE BASIC FORMS

Abstract. The article presents a comparative analysis of definitions of public-private partnership as a tool of cooperation between the public and private sectors. The essence and basic forms of public-private partnership taking into account international experience are revealed.

Keywords: state-private partnership, concession agreement, communication, cooperation, social projects.

В нынешней России и на протяжении всего периода формирования рыночной экономики государство пытается обеспечить эффективное взаимодействие с бизнесом. История развития отечественной экономики знает много примеров, когда проводились масштабные реформы для стимулирования развития национального хозяйства. Исторический опыт всегда нужно учитывать, но обратимся к реалиям сегодняшнего дня. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в современном его понимании и применительно к нашей стране довольно новый инструмент сотрудничества между публичным и частным сектором.

Обзор специальной экономической литературы, показывает, что ГЧП рассматривается в широком и частном смысле. В широком смысле это взаимодействие государственных органов и бизнес-сообщества в различных сферах экономики, направленное на достижение общественно полезного блага и экономической выгоды как создание институтов развития с участием государственных и частных субъектов, научно-консультационных советов и т.д. А в частном или узком смысле ГЧП можно представить как инвестиционный проект с участием государства и частного инвестора, взаимодействие которых четко оговорено в договоре и каждый участник безукоснительно выполняет свои обязанности и несет паритетные риски в рамках этого проекта.

Обычно ГЧП возникает по инициативе государства в силу его заинтересованности в развитии экономики страны, но может возникнуть и по инициативе частного инвестора или группы инвесторов. Интерес публичного партнера заключается в создании или реконструкции социально значимых инфраструктурных объектов, а также в обеспечении населения соответствующими товарами, работами и услугами, и для его реализации государство привлекает отдельных частных лиц для выполнения конкретных работ или услуг, а также наделяет их соответствующими полномочиями. Интерес частного партнера состоит в получении дохода от эксплуатации объектов государственно – частного партнерства или оказания публичных услуг на основе делегированных полномочий.

В России первые модели государственно-частного партнерства появились в начале 2000-х годов. Поэтому результативных работ, посвященных анализу ГЧП сравнительно не много. Для уточнения сущностных характеристик, раскрывающих экономическую природу государственно-частного партнерства, обратимся к табл. 1.

Определение сущности государственно-частного партнерства в различных источниках

Автор	Определение ГЧП	Источник
М.В. Вилисов	Государственно-частное партнерство – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления	<i>Вилисов М.В.</i> Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // <i>Власть</i> . 2006. №7 [3, с.14–19]
Е.А. Дынин	ГЧП – это объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг	<i>Дынин Е.А.</i> Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / <i>Дынин Е.А.</i> // <i>Общество и экономика</i> . 2007. №5–6 [5, с. 111]
В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев	Государственно-частное партнерство представляет собой юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности	<i>Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А.</i> Государственно-частное партнерство: теория и практика: Учеб. пособие / <i>Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А.</i> М.: ГУ ВШЭ, 2010. [2, с. 34]
И.Е. Болехов	ГЧП является альянсом государственных органов и частного бизнеса, цель которого заключается в создании и развитии социально значимых проектов – от стратегических отраслей экономики до оказания услуг в масштабах страны либо отдельных ее территорий	<i>Болехов И.Е.</i> Поле для совместных действий. Государственно-частное партнерство как признак инновационной экономики // <i>Креативная экономика</i> . 2012. №9 [1, с. 120–125]
К.А. Антонова	Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России: ГЧП – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом, осуществляемый на договорной основе между государственными (муниципальными) органами управления и частными структурами, в котором предметом соглашения выступают государственная собственность или услуги	<i>Гатаулина А.А.</i> Государственно-частное партнерство: теоретические основы // <i>Молодой ученый</i> . 2013. №9 [4, с. 160–163]

В работах российских ученых, на наш взгляд, наиболее точная, общая и популярная трактовка государственно-частного партнерства дается авторами В.Г. Варнавским, А.В. Клименко, В.А.Королевым. Они исходят из того, что го-

сударственно-частное партнерство представляет собой юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности [2].

Если рассматривать государственно-частное партнерство в рамках мирового исторического опыта, то можно вспомнить Древний Иран (VI в. до н. э.), Древнюю Грецию и Древний Рим (IV в. до н. э.). Там существовали системы откупов – частным лицам передавалось право взимать налоги и другие государственные доходы [7]. Также примером этой исторической эпохи может служить передача права управления почтовыми станциями, портами, рынками и банями живущим на этой территории предпринимателям. В том числе и эти исторические примеры легли в основу содержания понятия ГЧП настоящего времени, – это привлечение частных инвесторов и структур управления (строительства или реконструкции) объектов, которые находятся в сфере интересов и контроля государства.

В современном понимании ГЧП как институт, в зарубежной практике известный под названием «Public Private Partnership» (PPP), появился в Великобритании в 1992 г. в виде концепции управления государственной собственностью на основе инициативы частного финансирования (Private Finance Initiative – PFI). Ее основная идея заключалась в том, чтобы передать в рамках соглашений о партнерстве функции финансирования строительства, а также эксплуатации, реконструкции и управления государственными инфраструктурными объектами частному бизнесу. ГЧП представляет собой гибкий договор, который может принципиально меняться под каждый проект и под каждого инвестора и сектора экономики, берущих во внимание количественную группу конечных потребителей блага.

Что касается отечественного опыта, то определение сущности государственно-частного партнерства в Российской Федерации было предложено в Законе о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации [8], который определяет государственно-частное партнерство как юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного и частного партнеров. То есть на сегодняшний день, Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» не может считаться идеальным правовым инструментом для развития ГЧП в РФ.

Государственно-частное партнерство может осуществляться в различных правовых формах, в частности в формах концессионных соглашений, соглашений о разделе продукции, договоров аренды, доверительного управления и других договорных и корпоративных конструкций, а также с применением специальных правовых механизмов и правовых режимов – территорий со специаль-

ными режимами осуществления предпринимательской деятельности, механизмов развития и освоения территорий, предусмотренных градостроительным законодательством, проектного финансирования и др. Заметим, что в настоящее время государственно-частное партнерство в отечественной экономике осуществляется чаще всего в форме концессии.

Независимо от правовой формы осуществления всем проектам государственно-частного партнерства присущи следующие признаки:

- 1) отношения государственно-частного партнерства должны быть юридически оформлены в виде договора между государственными органами и бизнес структурами разных форм собственности;
- 2) государственно-частное партнерство предполагает партнерские отношения сторон, т.е. отношения, основанные на паритетных началах. Причем в партнерских отношениях происходит деление рисков, что положительно скажется реализации любого проекта;
- 3) государственно-частное партнерство имеет четко выраженную публичную направленность (его главная цель – удовлетворение публичного интереса);
- 4) государственно-частное партнерство создается под определенные задачи – для оказания определенной группы услуг или для обеспечения функционирования определенного объекта инфраструктуры.

Таким образом, государственно-частное партнерство представляет собой юридически оформленное соглашение (договор) на определенный срок, основанное на соотношении вкладов и распределении возможных рисков, сотрудничество государственного и частного партнеров в целях решения государственных (муниципальных) и социально важных задач, осуществляемое путем реализации инвестиционных проектов в отношении объектов, находящихся в сфере общественного интереса и контроля государства. На сегодняшний день действует Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 №224-ФЗ (последняя редакция), вступивший в законную силу 1.01.2016 года. Настоящий нормативный акт встроен в Решение совета глав правительств СНГ «О межгосударственной программе сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года» и содержит основные формы государственно-частного партнерства, представленные в табл. 2.

Вышеуказанное Решение совета глав правительств СНГ актуализирует необходимость использования ГЧП в приграничных регионах и прежде всего применительно к таможенной инфраструктуре.

С применением государственно-частного партнерства у государственных органов появляется конкретный механизм создания для населения социальных благ, вместе с тем предприниматели получают прибыльный и долгосрочный бизнес, обеспечивающий стабильный доход и, как следствие, окупаемость вложенных средств.

**Основные формы государственно-частного партнерства
в Российской Федерации и СНГ**

№	Сокращение	Расшифровка	Описание
1	*BOT	Build, Operate, Transfer (Построй – Управляй – Передай)	Концессионный механизм: создание, право пользования (без права собственности) в течение срока соглашения и передача государству
2	BOOT	Build, Own, Operate, Transfer (Построй – Владей – Управляй – Передай)	Аналогично п. 1, но право собственности на время действия контракта принадлежит частному партнёру
3	*BTO	Build, Transfer, Operate (Построй – Передай – Управляй)	Аналогично п. 1, только объект передается государству сразу после строительства. Частный партнёр обслуживает объект в течение срока действия соглашения, а публичный возмещает затраты регулярными платежами (контракт жизненного цикла)
4	*BOO	Build, Own, Operate (Построй – Владей – Управляй)	Аналогично п. 2, но по истечении срока соглашения объект остается в собственности частного партнёра
5	BOMT	Build, Operate, Maintain, Transfer (Построй – Управляй – Поддерживай – Передай)	Акцент на поддержке жизнеспособности и обслуживании объекта. Право собственности остается у публичного партнёра
6	DBOOT	Design, Build, Own, Operate, Transfer (Спроектируй – Построй – Владей – Управляй – Передай)	Аналогично п. 2, но в обязанности частного партнёра входит и проектирование объекта соглашения
7	DBFO	Design, Build, Finance, Operate (Спроектируй – Построй – Финансируй – Управляй)	Акцент на обязанности частного партнёра финансировать строительство и мероприятия по обслуживанию. Публичный партнёр возмещает издержки регулярными платежами

* Прописаны в Российском законодательстве. Решением совета глав правительств СНГ «О межгосударственной программе сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года» в качестве приложения 4 утвержден «Словарь терминов (глоссарий), необходимых для работы с программой», в котором приводится полная расшифровка применяемых в рамках ГЧП терминов, в том числе 18 типов концессионных соглашений.

Опираясь на вышеизложенное, следует отметить, что ГЧП – это механизм взаимовыгодного взаимодействия, который широко и успешно применяется в экономике развитых стран и чрезвычайно необходим в РФ и СНГ для развития экономики и улучшения качества продукции, предоставляемых услуг конечному потребителю. Как показывает опыт практики, уже сделаны уверенные шаги в реализации проектов ГЧП на территории РФ и СНГ. Однако в итоге появляется целый ряд проблем, требующих совместного решения со стороны органов власти, науки и бизнеса.

Список литературы

1. *Болехов И.Е.* Поле для совместных действий. Государственно-частное партнерство как признак инновационной экономики / *И.Е. Болехов* // Креативная экономика. 2012. №9. С. 120–125.
2. *Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А.* Государственно-частное партнерство: теория и практика: Учеб. пособие / *Варнавский В. ., Клименко А.В., Королев В.А.* М.: ГУ ВШЭ, 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/17990346.html>.
3. *Вилисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // *Власть*. 2006. №7. С. 14–19.
4. *Гатауллина А.А.* Государственно-частное партнерство: теоретические основы // *Молодой ученый*. 2013. №9. С. 160–163.
5. *Дынин Е.А.* Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / *Дынин Е.А.* // *Общество и экономика*. 2007. №5–6. С. 111.
6. *Сосна С.Л.* Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.conctssion.ru>.
7. *Фархутдинов И.З., Трапезников В.А.* Инвестиционное право: Учеб.-практ. пособие. М.: Волтерс Клувер, 2006.
8. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 №224-ФЗ (посл. ред.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/

УДК 338.2

Гармасар Ольга Александровна
Иванова Марина Вячеславовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВЛИЯНИЕ КОМПЛАЕНС-РАСХОДОВ ПО УПЛАТЕ НАЛОГОВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация. В статье исследовано понятие «комплаенс-расходы» в мировой литературе, установлена их роль в повышении качества государственного регулирования. Методами корреляционно-регрессионного анализа оценивается взаимосвязь комплаенс-расходов в сфере уплаты налогов и ряда показателей инновационного развития. Для установления соотношения влияния различных элементов нормативных издержек на показатели инновационно-

сти проведен корреляционный анализ совокупной налоговой нагрузки. Анализ позволил сделать вывод об отсутствии значимого влияния комплаенс-расходов на изучаемые показатели, при параллельном выявлении заметного влияния изменения налоговой нагрузки.

Ключевые слова: комплаенс-расходы, инновационное развитие, оценка регулирующего воздействия, государственное регулирование.

Garmasar Olga, A.

Ivanova Marina, V.

Saint-Petersburg State University of Economics

THE IMPACT OF TAXATION COMPLIANCE COSTS ON THE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Abstract. The paper explores the definition of compliance costs in the international study as well as its role in the government regulation efficiency. By using regressive and correlation analysis methods, the authors measure the impact of taxation compliance costs on the innovative development. Also the authors assess the impact of the other regulatory costs elements on the innovations to find out the proportions of the impact. Analysis shows that there is no significant relation between taxation compliance costs and the reviewed innovative development indicators. In the same time, there is strong impact of tax burden on the indicators.

Keywords: compliance costs, innovative development, regulatory impact assessment, government regulation.

Российская Федерация за 2016 год поднялась в рейтинге Doingbusiness с 51 на 40 место [13]. Вместе с тем, так как в нынешнем году Всемирный банк поменял методологию, пересчитав по ней и прошлогодние показатели, оказалось, что общий рейтинг страны на самом деле ухудшился на четыре позиции. За год Россия улучшила условия ведения бизнеса лишь по двум из 10 показателей, хотя ещё годом ранее входила в первую пятёрку экономик по числу проводимых реформ в области регулирования предпринимательской деятельности.

Государственное регулирование имеет исключительно важное значение для функционирования общества и экономики. Эффективное, «хорошее» регулирование создает порядок и базис для стабильного прогресса. Некачественное регулирование препятствует инновациям и создает неоправданные препятствия для торговли, инвестирования и роста эффективности. Чтобы быть «хорошим», регулирование должно не только приносить чистую выгоду обществу, но использовать максимально эффективный способ воздействия на имеющуюся проблему и создавать минимальное количество дополнительной нагрузки на объекты регулирования и общество в целом.

Уже с середины XX века существует консенсус по вопросу критической важности инновационного развития для устойчивого экономического роста. Системный характер инновационной активности обуславливает необходимость благоприятного социального, экономического и политического контекста, обеспечение которого – во многом функция государства. Подробное исследование отдельных последствий государственного регулирования в сфере воздействия на инновационное развитие может являться базой для принятия решений, обеспечивающих, в итоге, более качественное регулирование.

В основе исследования лежит многоаспектная и сложная взаимосвязь инноваций и государственного регулирования в социально-экономических системах.

Шумпетер [11] отделяет инновацию, т.е. коммерчески успешное применение идеи, от изобретения, т.е. первоначальной разработки идеи, а также от распространения инноваций, т.е. их широкого внедрения. Он же устанавливает связь между инновационным процессом и темпами экономического развития. На базе этого подхода в литературе впоследствии развиваются идеи о возможности и необходимости сознательной поддержки инновационного процесса в экономике, особенно в странах «догоняющего развития» [3]. Системный подход к инновациям позволяет оценивать внешнее воздействие на инновационную активность [7]. Портер и ван дер Линде [9; 10] указывают, что надлежащее разработанное регулирование может провоцировать появление инноваций, которые способны компенсировать расходы на соблюдение требований.

В целом, исходя из анализа имеющихся в этой сфере исследований, можно сделать вывод, что структура и характеристики государственного регулирования признаются фактором, влияющим на инновационную активность фирм, отраслей и экономики в целом. Вместе с тем, исследования в основном указывают на неоднозначную связь между государственным регулированием и инновационным развитием. Эта взаимосвязь отличается для разных типов инноваций и разных видов регулирования [4]. Карлин и Соскис [5] делают вывод о существовании двух основных эффектов внедрения регулирующей нормы. Во-первых, это возникновение нагрузки подчинения норме (compliance burden), этот эффект негативно воздействует на инновации, но его воздействие кратко-срочно. Во-вторых, они отмечают более позитивный стимулирующий эффект регулирования, который, однако, возникает в долгосрочной перспективе.

Возникновение у бизнеса издержек в связи с появлением или изменением регулирующей нормы, а точнее, в связи с необходимостью обеспечить соответствие ей, представляет собой очевидное следствие государственного регулирования. Термин «нормативные издержки» (regulatory costs), используемый ОЭСР [8], включает все расходы, вызываемые принятием нормативных требований прямого или косвенного характера, которые могут понести бизнес, потребители, правительство и правительственные организации (т. е. налогоплательщики) или другие группы. При этом, важно понимать структуру этих издержек, поскольку выбор инструментов регулирования может быть обусловлен вариативностью и, соответственно, оценкой только некоторых их составляющих.

ОЭСР упорядочивает структуру нормативных издержек, дает им определения и способы оценки. В частности, в общие нормативные издержки включаются:

- комплаенс-расходы – это расходы, которые несет бизнес и иные субъекты, на которых может быть направлено регулирование, необходимые, чтобы предпринять все действия, направленные на соблюдение требований закона, а также расходы правительства на применение нормы и администрирование процессов. В их составе: административная нагрузка, основные комплаенс-расходы, административные расходы и издержки правоприменения,
- финансовые издержки,

- косвенные издержки,
- альтернативные издержки,
- макроэкономические издержки.

Согласно рекомендациям ОЭСР, выбор тех или иных инструментов регулирования все чаще основан на оценке именно комплаенс-расходов, связанных с их применением [8].

Первые определения комплаенс-расходов связаны с расходами, возникающими у налогоплательщиков в связи с уплатой НДС. В частности, Эванс [6] выделяет три элемента расходов, связанных с уплатой налога: (а) сам налог, (б) издержки эффективности (непроизводительные затраты), включающие создаваемые введением налога диспропорции рынка, (в) операционные расходы налоговой системы:

- расходы правительства на сбор и администрирование налогов, которые косвенно несут налогоплательщики,
- издержки, которые несут налогоплательщики при выполнении/невыполнении требований налогового законодательства (комплаенс-расходы).

Он же указывает, что следует учитывать еще несколько видов дополнительных издержек, например, психологические издержки налогоплательщиков в связи с введением новых норм.

В данном исследовании авторы рассматривают общие нормативные издержки как аналог понятия «нагрузка подчинения», упоминаемого в исследовании Карлин и Соскиса [5]. Комплаенс-расходы являются одной из важнейших составных частей нормативных издержек и, по мнению авторов, могут вносить существенный вклад в общий негативный эффект нагрузки подчинения по отношению к инновационной деятельности.

Гипотеза исследования состоит в том, что существует корреляция между величиной комплаенс-расходов и рядом ключевых показателей инновационного развития. Иными словами, исследование направлено на более подробное изучение структуры негативного воздействия нагрузки подчинения на инновационное развитие.

В силу ограниченности доступных количественных данных, авторы рассматривают комплаенс-расходы одного вида государственного регулирования – налогового.

В качестве индикаторов инновационного развития в ходе анализа исследованы: совокупный уровень инновационной активности [1, 2] и уровень расходов на НИОКР [12]. С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа выявляется влияние на перечисленные показатели показателей комплаенс-расходов по уплате налогов, в качестве которых выбраны (в международной терминологии): *time to comply*, *time to comply with VAT refund* и *time to obtain VAT refund*.

Были исследованы показатели следующих стран: Израиль, Германия, Люксембург, Канада, Ирландия, Италия, Швеция, Бельгия, Португалия, Австрия, Франция, Финляндия, Нидерланды, Дания, Великобритания, Эстония, Словения, Норвегия, Чехия, Кипр, Хорватия, Словакия, Испания, Литва, Венг-

рия, Латвия, Болгария, Польша Румыния, Российская Федерация. Перечень стран обусловлен наличием в открытых источниках данных о показателях инновационной активности, возможных к интерпретации. Источником данных для индикаторов комплаенс-издержек послужили ежегодные отчеты Всемирного банка Paying Taxes.

Опираясь на классификацию издержек, возникающих при уплате налога [6], авторы считают обоснованным включение в анализ данных по финансовым издержкам бизнеса в составе общих нормативных издержек, т.е. совокупной налоговой нагрузки. Наличие или отсутствие корреляции между комплаенс-расходам по налоговым платежам и показателями инновационного развития в случае такого расширенного анализа возможно будет сопоставить с аналогичной характеристикой взаимосвязи налоговой нагрузки и показателей инновационности. Основной целью здесь является возможность сделать вывод о соотношении вкладов различных видов нормативных издержек в общий эффект.

Анализ позволил сделать вывод об отсутствии значимого влияния комплаенс-расходов на изучаемые показатели. При этом выявлено отрицательное воздействие совокупной налоговой нагрузки на инновационное развитие, что подтверждает выводы Карлин и Соскиса [5] о том, что возникновение нагрузки подчинения норме негативно воздействует на инновации. Вместе с тем, полученные выводы позволили уточнить структуру этого воздействия и сравнить вклад отдельных элементов нагрузки подчинения в негативный эффект. Сделан вывод о том, что в структуре нормативных расходов по уплате налогов важнейший вклад в воздействие вносит именно налоговая нагрузка, а не остальные элементы. Это можно считать новым научным знанием, которое позволяет рекомендовать государству в случае выбора инструментов налогового регулирования ориентироваться, в первую очередь на совокупную налоговую нагрузку, а не на комплаенс-расходы.

Кроме того, отсутствие положительной связи между снижением совокупной налоговой нагрузки и ростом инновационной активности и наличие сильной обратной зависимости между ростом совокупной налоговой нагрузки и снижением инновационной активности позволяет сделать вывод, что при выборе инструментов регулирования, государству важнее не создавать новых издержек по сравнению со снижением имеющихся.

В качестве ограничений исследования важно подчеркнуть, что оно включало рассмотрение нормативных издержек в целом и комплаенс-расходов, в частности, только по уплате налогов. Не представляется возможным распространять выводы данного исследования на издержки подчинения другим видам норм. Комплаенс-расходы по иным видам регулирования вполне могут играть серьезную роль в общем негативном эффекте нормативных издержек. Таким образом, государства при выборе инструментов регулирования по-прежнему должны включать в оценку регулирующего воздействия максимально полную и точную оценку комплаенс-расходов. Определенные ограничения на исследование накладывает также «сглаживание» данных за счет большего воздействия комплаенс-расходов на малые фирмы. Можно предположить, что при наличии данных о показателях инновационной активности отдельно по малым предприятиям, результаты корреляционного анализа могли бы оказаться иными.

Список литературы

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: Стат. сб. / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2016: Стат. сб. / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016.
3. Ames, E. and Rosenberg, N. Changing Technological Leadership and Industrial Growth // *Economic Journal* № 73, 1963. p. 13–31.
4. Blind, K. The Impact of Regulation on Innovation Nesta Working Paper No. 12/02. January, 2012.
5. Carlin, W., Soskice, D. *Macroeconomics: Imperfections, Institutions & Policies*. Oxford University Press: Oxford. 2006.
6. Evans, Ch. Taxation compliance and administrative costs: an overview in Michael Lang, C. Obermair, J. Schuch, C. Staringer and P. Weninger, eds., *Tax compliance costs for companies in an enlarged European Community* (Linde Verlag, Vienna and Kluwer Law International: London). 2008. p. 447–468.
7. Lundvall, B.-A. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London. 1992.
8. OECD (2014) *OECD Regulatory Compliance Costs Assessment Guidance*. OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264209657-en>. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/governance/oecd-regulatory-compliance-cost-assessment-guidance_9789264209657-en (дата обращения: 14.02.2018).
9. Porter, M. America's Green Strategy // *Scientific American* 264(4), 1991.
10. Porter, M., and van der Linde C. Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship // *Journal of Economic Perspective* 9(4), 1995. P. 97–118.
11. Schumpeter, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper. 1942.
12. UNESCO Gross domestic expenditure on R&D (GERD). URL: <http://uis.unesco.org/indicator/sti-rd-gerd-total> (дата обращения: 14.02.2018).
13. World Bank (2016) *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0667-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> (дата обращения: 14.02.2018).

УДК 338.1

Гончарова Маргарита Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация. Исследованы виды эффективности в строительстве. Сделан вывод о том, что, несмотря на существование классического подхода к определению экономической эффективности через «результат-затраты», ученые исследователи предлагают методики исчисления данного показателя, более точно отражающие все аспекты эффективности. Приведен подход к определению экономической эффективности через оценку коммерческой и бюджетной эффективности реализации инвестиционных проектов в строительстве.

© М.С. Гончарова, 2018.

Ключевые слова: метод оценки, коммерческая эффективность, бюджетная эффективность, эффективность в строительстве, результативность.

Goncharova Margarita, S.
Saint-Petersburg State University of Economics

THE METHODS OF EFFICIENCY ESTIMATION IN CONSTRUCTION

Abstract. The types of efficiency in construction have been studied, the conclusion is made that, despite the existence of a classical approach to the definition of economic efficiency through “result-cost,” researchers suggest modern methods for calculating this indicator. The approach to the determination of economic efficiency through methods for assessing the commercial and budgetary efficiency of implementing investment projects in construction.

Keywords: assessment method, commercial efficiency, budgetary efficiency, efficiency in construction, effectiveness, cost effectiveness.

Актуальность заявленной темы подтверждается тем фактом, что проблеме эффективности посвящено значительное число научных исследований, но ученые продолжают обращаться к данному вопросу. Это связано с тем, что тенденция повышения эффективности является преобладающей тенденцией развития экономических систем, и она является многоаспектной, так как охватывает исследования о взаимодействии эффективности и кризисов, экономического роста и эффективности, эффективности и технологий.

Строительство является одним из базовых видов экономической деятельности и включает в себя строительство новых объектов для всего народного хозяйства, включая реконструкцию, капитальный и текущих ремонт существующих объектов. В соответствии с классификатором ОКВЭД 2018 – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, в строительство включаются практически все сопутствующие работы по разработке и реализации инвестиционно-строительно-эксплуатационных проектов, за исключением архитектурных и инженерных работ, инженерных изысканий и руководства проектом строительства [1]. В условиях всевозрастающей ограниченности всех типов ресурсов эффективность при реализации инвестиционных проектов в строительстве выходит на первый план и становится предметом активного изучения.

В соответствии с классическим подходом, под эффективностью понимается соотношение результатов деятельности с понесенными затратами на ее реализацию. Эффективность является относительной качественной категорией, отражающей процессы совершенствования в развитии предпринимательства. Оценка эффективности должна быть использована при формировании инвестиций на всех уровнях инвестиционного процесса, от государства, через составление программных бюджетов, до отдельных участников инвестиционных процессов. По уровню инвесторских целей экономическая эффективность подразделяется на коммерческую (финансовую), бюджетную и народнохозяйственную эффективность. Коммерческая эффективность отражает результат реализации этапов и всего инвестиционного проекта в целом для его непосредственных участников.

Необходимость в оценке эффективности возникает на всех этапах строительства, начиная с планирования (составления бизнес-плана) и заканчивая стадией эксплуатационного обслуживания, и базой для ее проведения выступает информация о проекте. Участники инвестиционно-строительного комплекса имеют различные цели в своей деятельности, и в зависимости от них, различные показатели результатов, нуждающихся в оценке. Например, на стадии реализации строительной продукции наиболее важными показателями являются прибыль, рентабельность и конкурентоспособность.

В табл. 1 представлены выделенные нами характеристики показателя эффективности.

Таблица 1

Характеристики показателя эффективности

Характеристики эффективности	Понятие
Оценочная категория	Всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат
Объективная характеристика	Симпатии и антипатии предпринимателя не влияют на определение эффективности
Влияние оценки на эффективность	На значение эффективности влияют методы ее оценки

В настоящее время существуют различные методы оценки эффективности в строительстве. Наиболее обоснованной в российской экономике считается концепция Новожилова (1995) [4], в соответствии с которой экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к затратам, необходимым для производства такого эффекта. Асаул (2001) считает, что эффективность – качественная категория, связанная с интенсивностью развития предпринимательства. Она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы [1].

В предлагаемой статье сделан акцент на эффективности в процессе реализации инвестиционных проектов. Оценка эффективности сводится к поиску и оптимизации целевой функции деятельности, сопоставлению достигнутых (фактических) целей с ожидаемыми (планируемыми) показателями. Для оценки финансовой эффективности в зависимости от целей и полноты информации могут быть использованы:

- методы анализа финансового менеджмента через систему показателей рентабельности, прибыльности, деловой активности, конкурентоспособности;
- методы, основанные на прогнозе денежных потоков (метод дисконтированных денежных потоков).

В условиях глобальной финансовой нестабильности государство становится гарантом развития и роста экономики страны. Однако, никакое развитие не возможно при недостаточно эффективном использовании финансовых ресурсов.

Главный принцип эффективности использования бюджетных средств, прописанный в статье 34 Бюджетного кодекса РФ, говорит о том, что участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности) [2]. Оценка бюджетной эффективности в строительстве проводится по утвержденной Методике оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направленных на капитальные вложения (утверждена приказом Министерства экономического развития РФ от 24 февраля 2009 г.). В соответствии с этой методикой оценка производится по интегральной оценке эффективности, которая в свою очередь производится на основании средне-взвешенной оценки качественных и количественных критериев по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \mathcal{C}_1 * 0,2 + \mathcal{C}_2 * 0,8 \quad (1)$$

где \mathcal{C}_1 – оценка эффективности на основе качественных критериев; \mathcal{C}_2 – оценка эффективности на основе количественных критериев; 0,2 и 0,8 – весовые коэффициенты оценок эффективности на основе качественных и количественных критериев соответственно.

Оценка эффективности по качественным и количественным критериям строится путем определения балла оценки каждого критерия. В методике предложено 10 качественных критериев и 5 количественных. К качественным критериям относятся четко сформулированные цели, их соответствие программам развития регионов, комплексный подход в части увязки конкретных проблем в рамках инвестиционного проекта с другими программными мероприятиями, обоснование необходимости реализации инвестиционного проекта с привлечением бюджетных средств и другие.

Количественные показатели включают как прямые результаты проектов (мощность объекта, площадь здания, строительный объем и другие), так и показатели, характеризующие конечный результат проекта (количество создаваемых единиц, рост обеспеченности населения территорий объектами капитального строительства). Оценка показателей происходит по бальной шкале, предельное (минимальное) значение для интегральной оценки составляет 70%. В таком случае признается, что проект достаточно эффективен и целесообразно его финансирование с использованием средств федерального бюджета.

В заключении отметим, что гарантией успешного функционирования экономического субъекта в рыночной среде является повышение эффективности его деятельности. В связи с этим достижение необходимого уровня эффективности – важнейшая практическая задача управления.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике: монография. Официальный сайт АУР.Ru административно-управленческий портал. 2001 Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m65/>. (дата обращения: 13.02.2018).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.12.2017).

3. Коды ОКВЭД 2018.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://okvd-2.ru/>. (дата обращения 10.02.2018).
4. Новожилков В.В. У истоков подлинной экономической науки. М.: Наука, 1995. 233 с.
5. Приказ Министерства экономического развития РФ от 24 февраля 2009 г. №58 «Об утверждении Методики оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения».
6. Радаев В.В. Институциональная динамика рынков и легализация бизнеса // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / Редколл.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов, О.И. Ананьин и др. М.: ГУ ВШЭ, 2004. 584 с.
7. Сотникова О.Г. Оценка эффективности функционирования инфраструктуры предприятия // Вестник ВолГУ. Серия 3. №1(12) 2008. С. 165–170.
8. Юденко М.Н., Леонтьев А.А. Институциональные проблемы малого предпринимательства в строительстве // Экономика строительства. 2017. №1. С. 15–22.

УДК 323

Григорьев Константин Андреевич
Щетинина Дарья Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РОССИИ

Аннотация. Молодежная политика является одним из приоритетных направлений социальной политики. Выбор верного направления молодежной политики позволяет не только решать проблемы в настоящем, но и проводить профилактику социальных проблем в будущем. В данной статье рассмотрены актуальные проблемы молодежной политики в России и основные направления ее развития.

Ключевые слова: молодежная политика, социальная политика, человеческий капитал молодежи, демография.

Grigorev Konstantin, A.
Shchetinina Daria, S.
Saint-Petersburg State University of Economics

DEVELOPMENT OF YOUTH POLICY AT THE PRESENT STAGE IN RUSSIA

Abstract. Youth policy is one of the priority areas of social policy. The choice of the right direction of youth policy allows not only to solve problems in the present, but also to prevent social problems in the future. In this article, topical problems of youth policy in Russia are considered and the main directions of development are considered.

Keywords: youth policy, social policy, human capital of youth, demography.

Государственная молодежная политика – система приоритетов, решений и действий государства, направленных на расширение возможностей молодежи для эффективной самореализации, успешной социализации и роста человеческого капитала в целях достижения устойчивого социально-экономического развития, конкурентоспособности, национальной безопасности страны [2].

Молодежная политика имеет большое значение для социальной и экономической сфер развития экономики. Молодые люди являются потенциальными работниками или работниками, которые начинают свой карьерный рост. В зависимости от уровня здоровья, образования и социальной активности молодых людей трансформируется общественная жизнь и рынок труда [4]. На основании современных трендов, связанных с деятельностью молодежи, выявляются тренды среднесрочной перспективы, которые будут справедливы для экономики и общества в целом. Молодежная политика ориентирована выстраивания благоприятных трендов и предотвращения угроз, которые будут иметь положительный эффект в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Одним из негативных трендов, связанных с текущей молодежной политикой, является сокращение численности молодежи. За последние 10 лет произошло сокращение численности молодежи с 39,5 млн. чел. в 2008 году до 28,8 млн. чел. в 2018 году. Согласно прогнозу Росстата, к 2025 году ожидается сокращение численности молодежи до 25,6 млн. чел. [5]. Проблема сокращения численности молодежи имеет существенные последствия в плане потенциала страны: в перспективе ожидается сокращение рабочей силы, в том числе высококвалифицированной, что приведет к смещению равновесия на рынке труда. Если предприятия не смогут обеспечить себя высокотехнологичным оборудованием, способным поддержать производительность труда, то в экономическом смысле сокращение молодежи будет означать будущее сокращение численности предприятий и объемов их деятельности.

Также существуют и другие негативные тенденции, которые являются вызовами для современной молодежной политики. В России продолжает увеличиваться доля безработных в возрасте 20–24 лет. В 2017 году данный показатель достиг 24,3% по сравнению с 23,8% в 2016 году [5]. Это означает, что большее количество молодых людей не может найти работу после окончания учебных заведений.

По данным опроса РИА в 2016 году только 28% молодых людей считают себя абсолютно здоровыми. Другие 72% считают, что у них есть заболевания различной степени тяжести [3]. Таким образом, вопрос поддержания здоровья молодых людей также остается актуальной проблемой.

Все перечисленные мероприятия требуют совершенствования технологий в сфере поиска персонала, улучшения здравоохранения, а также агитационной кампании, прививающей культурные ценности молодым людям. В условиях нестабильности экономики России проблемой также является нехватка бюджета на все мероприятия и высокий риск возникновения убытков, которые первоначально не были заложены в бюджет, что является еще одной проблемой проведения бюджетной политики [2].

Таким образом, на сегодняшний день в России существует ряд проблем, связанных с культурным, социальным и экономическим развитием молодежи. Данные проблемы формулируют запрос на формирования молодежной политики нескольких направленностей, направленных на комплексное воздействие на молодёжь с целью реализации ее потенциала.

Цель современной государственной политики в отношении молодежи на средне- и долгосрочную перспективу – формирование конкурентоспособного молодого поколения россиян, достижение экономической, социальной и культурной конкурентоспособности российской молодежи. Государственная молодежная политика осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях. На федеральном уровне основные показатели и критерии заданы Стратегией развития молодежной политики до 2025 года. Стратегия определяет следующие направления развития молодежной политики в России [1]:

1. Повышение качества профессионального образования путем развития неформального и информального (самостоятельного) образования, программ социального образования.
2. Поддержка талантливой молодежи, молодежных стартапов и инициатив.
3. Организация профессиональной ориентации молодежи 14–16 (17) лет и помощь в построении образовательной траектории.
4. Трудоустройство молодежи.
5. Профилактика правонарушений среди молодежи.
6. Пропаганда здорового образа жизни.
7. Формирование духовно-нравственных ценностей и гражданской культуры молодежи.

Таким образом, современные мероприятия направлены на различные аспекты жизни молодежи. Особое внимание уделяется вопросам образования молодых людей и дальнейшего трудоустройства, а также культурному развитию молодых людей. Разработанные в рамках Стратегии мероприятия направлены на решение ключевых проблем: упрощение трудоустройства, повышение уровня здоровья и воспитание культурных ценностей в целях повышения качества жизни.

В качестве основного показателя, оценивающего результативности молодежной политики, принят показатель человеческого капитала молодежи, рассчитываемого по формуле (1):

$$\text{ЧКМ}(t) = \sum_{ij} D_j i(t) k_j i(t) N_i(t), \quad (1)$$

где $D_j i(t)$ – доход i -й возрастной группы от j -го вида деятельности (работа молодого человека, имеющего определенное образование, предпринимательство и т.п.) в году t ; $k_j i(t)$ – доля i -й возрастной группы, вовлеченной в j -й вид деятельности в году; $N_i(t)$ – численность представителей i -й возрастной группы в году t .

Из данной формулы следует, что человеческий капитал молодежи представляет собой совокупность получаемых доходов молодыми людьми во всех видах деятельности. Разделение молодых людей на возрастные группы и по видам профессий позволяет детально определить наиболее выгодные направления деятельности для различных групп молодых людей.

Показатель человеческого капитала молодежи показывает степень мобильности общества, уровня коммуникации между образовательными учреждениями и работодателями, активность молодых людей в поиске работы. Повышение показателя свидетельствует об обновлении возрастного состава работников и потенциальном увеличении производительности труда. По этой причине показатель человеческого капитала молодежи выбран как целевой индикатор развития молодежной политики в России.

Таким образом, современный период времени характеризуется многими проблемами в сфере молодежной политики, наиболее важной из которых является последовательное сокращение молодежи в России. Решение данных проблем достигается с помощью мероприятий молодежной политики, которые определяются соответствующими постановлениями и указами правительства России. Основными направлениями молодежной политики на сегодняшний день являются повышение качества образования молодых людей, поддержка инициатив и формирование общественно полезных культурных ценностей среди молодежи.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 ноября 2014 г. №1760-р «Основы государственной молодежной политики до 2025 года».
2. *Иваненков С.П.* Проблема социализации современной молодежи. М., 2008. 341 с.
3. Опрос: только десятая часть россиян считают себя абсолютно здоровыми [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/society/20150512/1064007888.html>.
4. Социально-профессиональные ориентации учащихся и факторы выбора профессии: Монография / *П.И. Бабочкин, И.И. Задорожная, М.Г. Рогачева.* М., 2010. 203 с.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

УДК 005.7

Двоянов Сергей Владимирович
Платонов Анатолий Михайлович
Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н.Ельцина

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

Аннотация. Проведенное исследование посвящено разработке проблемы генетического концептуально-регламентного анализа (ГКРА) организационно-управленческой деятельности в структурах инвестиционно-строительной сферы (ИСС) для выработки в дальнейшем на основе генетического концептуально-регламентного проектирования (ГКРП) инновационных механизмов повышения эффективности систем управления.

ГКРА был осуществлен в работе на основе известных программ по анализу текстов на примере сравнения концепции деятельности регионального министерства строительства и регламентов его отдельных структурных подразделений.

После проведенного ГКРА для топ-менеджмента были сформированы рекомендации по осуществлению ГКРП инновационных организационно-управленческих регламентов обследованных структур и по введению в практику деятельности комплексного подхода – генетического концептуально-регламентного анализа и проектирования (ГКРАиП) организаций.

Ключевые слова: концепция, регламент, инновации, концептуальное проектирование, генетический концептуально-регламентный анализ, генетическое концептуально-регламентное проектирование.

**Platonov Anatoliy, M.
Dvoianov Sergei, V.**

Ural Federal University

named after the first President of Russia B.N. Yeltsin

PROBLEMS OF FORMATION OF MANAGERIAL INNOVATIONS IN ORGANIZATIONS OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION SECTOR

Abstract. The research is devoted to the development of the problem of genetic conceptual and procedural analysis (GCPA) of organizational and managerial activities in the structures of the investment and construction sphere (ICS) for further development of innovative mechanisms for improving management systems efficiency on the basis of genetic conceptual and procedural design (GCPD).

GCPA was implemented in the work on the basis of well-known programs for the analysis of texts by comparing the concept of the activity of the regional ministry of construction and the regulations of its separate structural units.

After the GCPA for top management, recommendations were made for implementation of the GCPD for innovative organizational and managerial regulations of the surveyed structures and for the introduction of an integrated approach – genetic conceptual and procedural analysis and design (GCPA&D) of organizations.

Keywords: concept, regulation, innovations, conceptual design, genetic conceptual-procedural analysis, genetic conceptual and procedural design.

Научно-практическая проблема эффективного функционирования организаций ИСС в условиях конкуренции обусловлена объективной необходимостью постоянного генерирования новых идей и концепций, стратегий и инноваций в организационно-управленческой сфере предприятий и организаций [1].

В этой связи организации нередко вынуждены менять основную концепцию (парадигму) своей деятельности, а вслед за ней нормы, правила и регламенты, обеспечивающие эффективность их функционирования [2].

В данном случае от топ-менеджмента требуется осуществление процессов формирования некоего «генетического» единства в системе управления организаций от их концепций к регламентам и далее от структурных единиц к их функционированию.

Таким образом, в деятельности организаций происходит постоянный кругооборот в системе «концепция – регламенты – новая концепция – новые регламенты», который и должен обуславливать и формировать необходимый уровень организационного управления.

Идея концептуального проектирования организаций принадлежит С.П. Никанорову [3]. Она предполагает построение (изменение) системы регламен-

тов организаций на непротиворечивой основе их «генетического» соответствия принятой концепции [4].

К сожалению из-за неудачных структурных реформ того времени, СССР не только потерял пальму первенства в этой области, но и свернул все исследования в этом перспективном направлении [5].

В противовес этому результаты научно-практических разработок развитых стран были превращены ими в, так называемое, «организационное оружие», обеспечившее значительные инновационные прорывы в организации и управлении экономикой [6].

Проведенный ГКРА существующей системы управления в отдельных структурах организаций имел своей целью дальнейшее ГКРП необходимых организационно-инновационных улучшений (изменений) с целью повышения эффективности их деятельности.

С помощью ГКРА может быть осуществлено сравнение существующих регламентов деятельности конкретной организации с заложенной в ее основу первоначальной концепцией [8, 9].

При недостижении необходимого их соответствия должно осуществляться изменение существующих регламентов, либо изменение первоначально принятой концепции с последующим ГКРП новых регламентов.

В результате проведения единого ГКРАиП формируется комплекс регламентирующей документации, определяющий в контролируемом режиме аспекты дальнейшей деятельности организаций и их структур.

Таким образом, ГКРАиП позволяет автоматически получить из концепции генетически связанный с ней инновационный регламентно-организационный проект организации. Данный подход дает возможность не только менять регламенты и процедуры в организации, но и одну ее концепцию на другую [10].

В процессе проведенных исследований был осуществлен ГКРА текстов концепции и существующих регламентов деятельности некоторых отделов регионального министерства строительства.

Предлагаемый метод исследования основывался на выявлении в анализируемой концепции и регламентах схожих и несхожих смыслов и понятий, слов и их сочетаний. Это дает возможность оценить их соответствие и несоответствие и дать представление об уровне согласованности концепции министерства и регламентов его отделов.

Исследования в системе ГКРА проводились по трем регламентам министерства: «О распределении обязанностей между заместителями министра», «Об отделе инфраструктурных проектов» и «Об отделе территориального планирования». Тексты регламенты подвергались сравнительному анализу с «Положением о Министерстве строительства» как концепцией министерства.

Для проведения ГКРА были использованы три компьютерные программы:

- для сравнения текстов по ключевым наиболее встречающимся словам – программа «Compare Suite» [11].
- для сравнения регламентов и концепции по словосочетаниям из 3-х слов в определенном порядке – программа «iRewriter 1.0» [12].

- для сравнения регламентов и концепции из источников системы «Гарант» – программа «Антиплагиат» [13]. Но в данном случае упор делается не на оригинальность, а на генетическое совпадение текстов, то есть с обратной интерпретацией полученных результатов.

При ГКРА по программе «Compare Suite» было выявлено следующее соответствие регламентов и концепции министерства:

- по «Положению о распределении обязанностей между заместителями министра» – 67%;
- по «Положению об отделе инфраструктурных проектов» – 62%;
- по «Положению об отделе территориального планирования» – 63%.

Это является достаточно хорошим показателем соответствия общих ключевых слов концепции и данных регламентов.

При ГКРА по словосочетаниям из трех слов по программе «iRewriter 1.0» был выявлен следующий уровень совпадений регламентов с концепцией:

- «Положение о распределении обязанностей между заместителями министра строительства» – 38%;
- «Положение об отделе инфраструктурных проектов» составляет – 8%;
- «Положение об отделе территориального планирования» – 13%.

Это говорит о неудовлетворительном соответствии, особенно двух последних регламентов, с концепцией.

При ГКРА по программе «Антиплагиат» было выявлено следующее соответствие регламентов и концепции:

- «Положение о распределении обязанностей между заместителями министра» – 62%;
- «Положение об отделе инфраструктурных проектов» – 23%;
- «Положение об отделе территориального планирования» – 36%.

Из данных трех регламентов наиболее «плотную» генетическую связь с концепцией показывает только первый регламент.

Компьютерное сравнение текстов ГКРА по трем программам позволило сформулировать следующие выводы.

Выявлены довольно удовлетворительные показатели совпадения трех регламентов с концепцией:

- по программе «CompareSuite» (по ключевым словам) соответственно 67%, 62% и 38%;
- по программе «iRewriter 1.0» (по словосочетаниям из 3-х слов) соответственно 38%, 8% и 13%;
- по программе «Антиплагиат» (по смысловому содержанию) соответственно 62%, 23% и 36%.

Таким образом, наиболее приемлемыми для ГКРА являются две программы – по ключевым словам и по смысловому содержанию.

Проведенный анализ по данным двум программам и по полученным усредненным показателям дал следующие результаты:

- выявлено наилучшее соответствие между регламентом и концепцией в «Положении о распределении обязанностей между заместителями министра» – 64,5%;
- более низкие уровни соответствия регламентов с концепцией показали «Положение об отделе инфраструктурных проектов» – 42,5% и «Положение об отделе территориального планирования» – 49,5%.

Это указывает на определенный уровень отрыва текстов регламентов отделов от содержательного смысла концепции министерства. В этом случае можно говорить только об удовлетворительном соответствии положений об отделах принятой концепции.

Поэтому на основе ГКРА требуется в дальнейшем проведение ГКРП новых регламентов с целью повышения эффективности деятельности отделов и министерства в целом.

Заключение. Проведенный анализ текстов регламентов структурных подразделений и концепции министерства показал следующее:

- в качестве основной программы может быть принята программа «Антиплагиат» на основе системы «Гарант»;
- полученные результаты позволят менеджменту на практике проводить ГКРА на основе известных компьютерных программ и осознать необходимость перехода в дальнейшем к ГКРП организационных регламентов на основе инновационных концепций;
- в целом единая система ГКРАиП должна обеспечивать более инновационные подходы к проектированию эффективных организаций по сравнению, например, с известными методами по ГОСТ Р 52294-2004 [14];
- -по результатам проведенного ГКРА могут быть выработаны соответствующие рекомендации по разработке в системе ГКРП новых организационно-управленческих подходов;
- -предлагаемый научно-методический подход может быть использован для выявления соответствия самых различных законов и подзаконных актов в инвестиционно-строительной сфере (о подрядных торгах, о саморегулируемых организациях и т.д.). Гражданскому кодексу, Кодексу о земле и другим основополагающим нормативно-правовым актам и для выработки соответствующих изменений;
- интерес к системам ГКРАиП организаций должен содействовать разработке в отрасли специального программного обеспечения.
- выводы ГКРА по более эффективной работе отдела инфраструктурных проектов были подтверждены результатами внутренних рейтингов деятельности отделов министерства.

Список литературы

1. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2006. 864 с.
2. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/nchetkie_instituty_kultura_naseleniya_i_institucionalnaya_entropiya (дата обращения: 20.08.2017).

3. Никаноров С.П. Метод концептуального проектирования систем организационного управления // Социология: 4М. 1996. №7. С. 29–52.
4. Никаноров С.П. Организационное оружие [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_160.htm/ (дата обращения: 25.08.2017).
5. Чернышев С.Б. Основы Корпоративного принятия решений. Лекция 17. Проблемы концептуального проектирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ckp.ru/biblio/texts_okpr/16_420.html (дата обращения: 20.08.2017).
6. Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях: Национальный доклад // Под ред. С.В. Литовченко. М.: Ассоциация Менеджеров, 2008. 104 с.
7. Никаноров С.П., Персиц Д.Б. Метод формального проектирования целостных систем организационного управления // Рефераты докладов Международного симпозиума по проблемам организационного управления и иерархических систем. Баку, сент. – окт. 1971. М.: ИПУ АН СССР, 1972. С. 52–56.
8. Чернышев С.Б. Гены менеджмента. ЭкспертУрал. 2004. №31. С. 44–46.
9. Compare Suite – программа для сравнения файлов и папок [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.comparesuite.ru> (дата обращения 04.09.2017).
10. iRewriter 1.0 – программа сравнения двух текстов на схожесть [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://si-sv.com/load/10-1-0-62> (дата обращения: 04.09.2017).
11. Антиплагиат – первая и лучшая система обнаружения текстовых заимствований [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.antiplagiat.ru> (дата обращения: 04.09.2017).
12. ГОСТ Р 52294-2004 Информационная технология. Управление организацией. Электронный регламент административной и служебной деятельности. Основные положения. М.: ИПК Изд-во стандартов, 2005. 27 с.

УДК 336

Дергаль Пётр Петрович
Забалуева Дарья Алексеевна
Санкт-Петербургский экономический университет

КОНФЛИКТЫ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ В БИЗНЕСЕ

Аннотация. В статье изложены положительные и отрицательные стороны бизнес-партнерства; исследованы причины возникновения конфликтов между партнерами в бизнесе и дана им характеристика, а также раскрыты способы их разрешения.

Ключевые слова: бизнес, партнёры, конфликты, причины, способы разрешения.

Dergal Petr, P.
Zabalueva Darya, A.
Saint-Petersburg State University of Economics

CONFLICTS BETWEEN BUSINESS PARTNERS

Abstract. The article describes the positive and negative aspects of business partnership; the causes of conflicts between business partners is investigated in the article, as well as the ways to solve them.

Keywords: business, partners, conflicts, reasons, ways of resolution.

© П.П. Дергаль, Д.А. Забалуева, 2018.

Тема «Конфликты между партнерами в бизнесе» является актуальной и значимой, особенно для России, так как предпринимательство является достаточно молодой сферой деятельности.

Бизнес-партнерство имеет, как положительные, так и отрицательные стороны.

К положительным следует отнести:

- Становление бизнеса, его развитие и процветание ложится на плечи нескольких человек – партнеров, – поэтому решение вопросов проще решать коллективно, нежели в одиночку.
- В партнерстве не только увеличивается творчество, но есть и свежие мысли, таланты и идеи, что повышает результативность бизнеса.
- Партнерские взаимоотношения позволяют выиграть время, а, как известно, время – деньги.
- Партнерские отношения позволяют увеличить стартовый капитал, что рождает массу идей с возможностью их воплощения и реализации.
- Надежное плечо и помощь всегда рядом, когда у бизнесмена есть партнер.
- Ответственность перед партнером дисциплинирует.

Отрицательные аспекты бизнес-партнерства:

- Сложности взаимоотношений, особенно когда взгляды ведения дел у партнеров не совпадают. Подобные разногласия могут привести к дележке предпринимательства, а порой и вовсе к его распаду и банкротству.
- Противоречия с партнером или партнерами могут оттягивать сроки решения важных задач и вопросов.

Исследуя конфликты в бизнес-партнёрстве, был сделан вывод о том, что их причинами являются:

1. Отсутствие четкой и согласованной стратегии создания и развития компании.

Многие считают, что стратегия – прерогатива исключительно крупных компаний. Это одно из самых распространенных заблуждений. Поскольку многие start-up не уделяют данному вопросу должного внимания, то, даже став более крупной компанией, они продолжают плыть по течению.

Как показывает практика, отсутствие четкой и согласованной стратегии развития компании не редко становится причиной конфликтов между собственниками, что зачастую приводит к ухудшению ее финансово-экономического состояния, а в некоторых случаях и к развалу компании.

2. Неоднородная структура начальных вложений в бизнес.

Психология человека так устроена, что не многие из нас способны совладать с чувством зависти. Логически мы все понимаем, что тот, кто больше вложил в бизнес, и должен больше получать дивидендов, однако в том случае, ко-

гда бизнес-партнеры вносят в уставный капитал разные активы, вероятность возникновения в будущем конфликтов очень высока [1].

3. Отсутствие четкой системы оплаты труда и распределения прибыли у владельцев бизнеса.

Часто при создании нового бизнеса собственники выступают в двух ролях: владельцы и сотрудники компании. При этом они договариваются только о распределении прибыли в соответствии с начальными вложениями каждого, но никак не прорабатывают вопрос оплаты труда каждого из них.

Кому-то из партнеров может показаться, что он работает и вносит гораздо больший вклад в развитие компании, чем другие, а значит, он должен больше получать, что, как правило, в последующем создаёт почву для конфликтов.

4. Профессиональные знания, навыки и эффективность владельцев бизнеса.

Если владельцы компании понимают, что кто-то из них упёрся в потолок в саморазвитии и не хочет дальше самосовершенствоваться, то это может стать причиной конфликтов между партнёрами в бизнесе. Особенно это характерно в том случае, когда партнёры выполняют определённые функции в оперативном управлении бизнесом, что может негативно сказаться на развитии компании и заработке всех бизнес-партнеров.

5. Отсутствие заранее проработанных сценариев выхода из бизнеса.

Причин возникновения серьезных конфликтов между бизнес-партнерами может быть отсутствие договоренностей между ними о том, как они будут выходить из бизнеса, если кто-то захочет это сделать.

Тот, кто захочет выйти из бизнеса, будет заинтересован в более высокой оценке, а его бизнес-партнеры, наоборот, в более низкой. При этом могут возникнуть конфликты, которые могут привести к тому, что контроль над бизнесом вообще может быть потерян или к тому, что все бизнес-партнеры потеряют на продаже своей компании [2].

6. Внешние угрозы.

Бывает, что возникшая внешняя угроза выводит наружу скрытые противоречия. Начинается поиск виноватых, который ведет к взаимным обвинениям и разладу между совладельцами. Каждый участник отстаивает собственную точку зрения по вопросу, как спасти предприятие, а это еще сильнее осложняет ситуацию.

7. Компаньоны не подходят друг другу по своим психологическим и морально-деловым качествам.

Результаты исследования причин приведены на диаграмме (рис. 1).

Исследуя причины конфликтов, очень важно определить способы их предотвращения.

Полностью исключить вероятность конфликтов получится вряд ли, однако снизить ее вполне возможно. Нам представляется, что такими способами могут быть следующие:

Во-первых, при создании нового бизнеса с нуля необходимо заранее подготовиться к возможным конфликтам между бизнес-партнерами. Такой подход может позволить избежать существенных конфликтов либо минимизировать их негативное влияние на дальнейшее бизнес-партнерство и развитие компании.

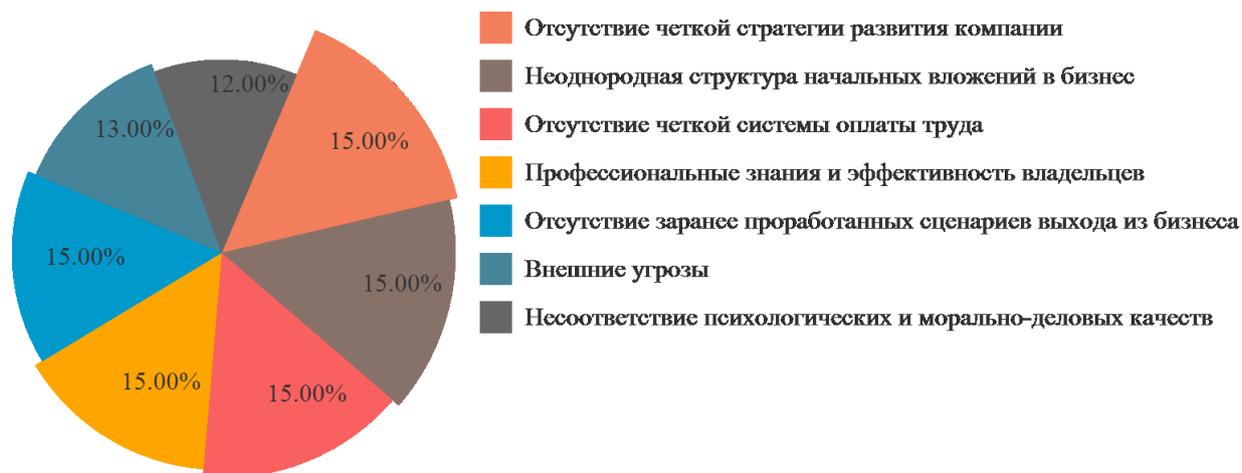


Рис. 1. Результаты исследования

Нужно отдавать себе отчет в том, что начальный энтузиазм и некая эйфория от создания своего бизнеса со временем значительно уменьшаются. На первое место выходит трезвый расчет и максимально объективная оценка уже произошедших событий, а также планов по развитию компании [3].

Думается, что лучше заранее до «боевых действий» проговорить, а еще лучше прописать все позиции по максимуму. Даже если все эти договоренности не будут соответствующим образом юридически оформлены, то это уже будет намного лучше по сравнению с тем вариантом, когда вообще ничего не прописано на бумаге.

Во-вторых, необходим стратегический менеджмент, отсутствие которого нередко становится причиной конфликтов между собственниками, что зачастую приводит к ухудшению ее финансово-экономического состояния, а в некоторых случаях и к развалу компании.

Стратегический план – это вполне конкретный документ, а не просто какой-то набор мыслей в голове у собственников бизнеса. Причем это именно согласованный (между всеми совладельцами бизнеса) документ [4].

Если будущие совладельцы компании разработали и согласовали стратегический план, то теперь необходимо определиться с уставным капиталом, поскольку и в этом может заключаться причина существенных конфликтов между бизнес-партнерами в будущем.

В-третьих, необходимо определиться с уставным капиталом, поскольку и в этом может заключаться причина существенных конфликтов между бизнес-партнерами в будущем.

Создание любого бизнеса требует начальных вложений.

Начальные инвестиции для создания бизнеса могут быть не обязательно денежными. В уставный капитал помимо денег могут быть внесены и другие активы, причем как материальные (например, основные средства) так и нематериальные (нематериальные активы).

Самый лучший вариант, когда все совладельцы бизнеса вносят в уставный капитал именно денежные средства, а не какие-либо другие активы. Иде-

альный вариант, когда все вносят в уставный капитал равные суммы денег в одинаковой валюте. В таком случае вероятность возникновения в будущем конфликтов между бизнес-партнерами минимальна.

Это относится не только к уставному капиталу, но и к последующим возможным инвестициям учредителей.

Если есть возможность, то лучше всем бизнес-партнерам вкладывать в бизнес именно деньги, поскольку со временем у кого-то из них может измениться оценка начальных вложений, сделанных основными средствами или нематериальными активами. Появление таких мыслей у кого-то из совладельцев может спровоцировать его к тому, что он решит проститься со своими партнерами.

Вероятность подобного случая становится значительно меньше, если в компании внедрен управленческий учет и система владельческого контроля.

В-четвёртых, необходимо заранее проработать еще один очень важный вопрос – систему оплаты труда и распределения прибыли между владельцами бизнеса.

Для того чтобы минимизировать вероятность возникновения такой проблемы нужно совладельцам бизнеса изначально договориться о системе оплаты. Труд всех бизнес-партнеров, которые будут принимать самое непосредственное участие в оперативной работе компании, должен оплачиваться.

Даже если пока у компании прибыль отсутствует и в ней работают только бизнес-партнеры без наемных сотрудников, то и в этом случае сразу же должна действовать система оплаты труда. Очевидно, что вначале никаких выплат может и не быть, но это не значит, что не должна начисляться заработная плата тем, кто непосредственно работает в компании. Выплачиваться она может и потом, когда компания заработает прибыль и финансовый поток, необходимый для этих выплат.

Если бы вместо бизнес-партнеров их функции выполняли наемные сотрудники, они же не делали бы это бесплатно. Так почему же владельцы, выполняя определенные оперативные функции в компании, не должны за это ничего получать?

То, что они являются совладельцами бизнеса, не отменяет того, что они являются сотрудниками компании. Никто из сотрудников компании (в том числе и бизнес-партнеры) не должен работать бесплатно.

Итак, в самом начале нужно спроектировать организационно-функциональную структуру компании, которая, кстати, должна соответствовать ее стратегии, которую также следует разработать еще до создания компании.

Для каждой должности нужно прописать функционал и определить систему оплаты труда, которая может состоять как из постоянной, так и из переменной части. Затем нужно распределить должности между бизнес-партнерами и в будущем начислять заработную плату каждому из них в соответствии с должностями [5].

В дополнение к оплате труда, которую будут получать бизнес-партнеры в качестве сотрудников, они, естественно, будут получать и свою долю прибыли, определяемую в соответствии с начальными вложениями в уставный капитал компании.

Следует отметить, что данная работа по распределению должностей между бизнес-партнерами покажет, смогут ли они договориться. Ведь у разных должностей может быть разный уровень оплаты труда, и это является нормальным.

Если в самом начале начнутся споры, в том числе потому, что кто-то из бизнес-партнеров в качестве сотрудника компании будет получать больше, чем другие, то совместный бизнес лучше и не начинать.

Кто-то может возразить, сказав, что такой подход к организационному проектированию и определению уровня оплаты труда не подходит для стартапа, в отличие от уже действующей компании. Никто не утверждает, что в стартапе на каждую должность нужно брать отдельного человека. Безусловно, вначале не будет большого объема работы. Это значит, что бизнес-партнеры в самом начале могут занимать (по факту, а не юридически) сразу несколько должностей и выполнять достаточно широкий функционал.

То, что они будут занимать сразу несколько должностей, вовсе не означает, что суммарный уровень их оплаты труда будет очень большим, поскольку объем работы на каждой должности пока будет небольшим. Со временем по мере роста объема работ количество должностей, которые они занимают, будет сокращаться до тех пор, пока каждый из бизнес-партнеров не будет занимать только одну должность. Все остальные должности будут занимать наемные сотрудники.

Если кто-то из бизнес-партнеров вообще никак не будет участвовать в оперативной работе компании, то он и не должен получать никакой заработной платы. Он будет получать только свою долю от прибыли. В таком случае и не будет споров и взаимных упреков в том, что кто-то работает больше, а получает как все остальные или даже меньше.

В-пятых, важно, чтобы была достигнута договоренность о том, что преимущественное право выкупа доли совладельца компании имеют его бизнес-партнеры. Конечно, даже такая договоренность не гарантирует полного отсутствия конфликтов, поскольку оценка бизнеса – неоднозначный процесс. При любых обстоятельствах лучше заранее прописать все возможные сценарии выхода из бизнеса, в том числе и полной продажи компании всеми бизнес-партнерами, что позволит в значительной мере устранить почву для конфликтов [2].

В-шестых, чтобы предотвратить конфликты, возникающие от внешних причин, еще при создании компании думается необходимо зафиксировать в договоре с партнером все возможные нюансы будущего сотрудничества. Предсказать, как человек поведет себя через несколько лет, сложно, а время летит быстро.

В-седьмых, бывают и иные конфликты – на эмоциональном уровне. Их причина в том, что компаньоны по-человечески не подходят друг другу. Думается, что при создании своего бизнеса нужно выбирать такого партнера, который бы дополнял Вас. Кто-то силен в расчетах, кто-то прекрасный оратор, кто-то умеет работать с командой, кто-то хороший стратег и т.д. Там, где людям комфортно работать друг с другом, конфликта не будет [6].

В-восьмых, необходимо закрепить порядок разрешения конфликтов в акционерном соглашении. С лета 2009 года необходимость принятия этих документов закреплена законодательно. Большинство акционерных соглашений содержат разделы о предотвращении и разрешении конфликтных ситуаций. Зна-

чит, собственники допускают возможность того, что в будущем их отношения могут испортиться, а точки зрения по вопросам ведения бизнеса – разойтись. Решить подобные проблемы при отсутствии заранее одобренного компаньоном плана действий весьма непросто.

Совсем другое дело, когда соглашение акционеров предусматривает особый порядок разрешения конфликтов, а также цивилизованного «развода» партнеров и справедливого раздела бизнеса.

Многие акционеры предпочитают указывать в соглашениях особый орган, разрешающий внутрикорпоративные споры. В этом качестве может выступать как отечественный третейский суд, так и иностранные судебные инстанции. В последнее время нередки условия о привлечении к разрешению подобных конфликтов профессиональных посредников (медиаторов).

В-девятых, важно установить режим максимальной открытости во взаимоотношениях между партнерами.

Закрепите в акционерном соглашении, что стороны обязуются раскрывать друг другу максимум информации о своих контактах, деятельности, связанной с бизнесом компании. Часто предусматривается преимущественное право участников соглашения на приобретение акций, принадлежащих другим участникам. В таком случае стороны специально оговаривают, что, если одному из акционеров поступит предложение от третьих лиц о приобретении у него всех или части акций, он обязан сообщить об этом другим акционерам, не скрывая существенных условий предложенной сделки [7].

В-десятых, как поступить, если возникла тупиковая ситуация (когда стороны не могут достичь согласия по какому-либо вопросу)?

Если на двух или более собраниях акционеров, созванных для решения таких вопросов, к единому мнению прийти не удастся, любой из совладельцев вправе объявить ситуацию тупиковой и направить соответствующее письменное уведомление иным участникам соглашения. Порядок разрешения тупиковых ситуаций фиксируется в акционерном соглашении. Самый распространенный выход – «русская рулетка». Он заключается в том, что в течение определенного времени после того, как сложилась тупиковая ситуация, один или несколько акционеров направляют другому акционеру предложение о покупке его акций. При этом в соглашении указывается либо твердая цена за одну акцию, либо способ ее определения. У акционера, получившего предложение, есть два варианта: либо согласиться и продать свой пакет, либо направить встречное предложение – о покупке акций компаньона по такой же цене. Вне зависимости от выбранного варианта в компании останется только одна группа акционеров, и спор будет исчерпан.

Список литературы

1. Конфликты между бизнес-партнерами. [Электронный ресурс]. URL: http://smart-venture.ru/conflicts_between_business-partners.html (дата обращения 22.11.2017).
2. Молотников А. Деловой мир. Как решать конфликтные ситуации между совладельцами компаний. [Электронный ресурс]. URL: https://delovoymir.biz/kak_reshat_konfliktnye_situacii_mezhdu_sovladelcami_kompaniy.html (дата обращения 24.11.2017).
3. Грин Р. 48 законов власти. М., Рипол классик, 2002.

4. Плещин С.Г. Основы конфликтологии: Учеб. пособие. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 229 с.
5. Фишер Р., Юрин У. Путь к согласию или переговоры без поражения. М., 1992.
6. Гришина Н.В. Психология конфликта: Учеб. пособие для ВУЗов. 3-е изд. СПб.: Питер, 2015.
7. Егидес А.П. Психология конфликта: Учеб. пособие. М.: Изд. дом «Синергия» МФПУ, 2013.

УДК 330.1 (045)

Дрогобыцкий Иван Николаевич
Финансовый университет, Москва

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация. Министерство образования и науки России проводит масштабные реформы в системе экспертизы диссертационных работ и аттестации научно-педагогических кадров: ужесточает требования к формированию диссертационных советов, оптимизирует их сеть в разрезе научных специальностей и регионов, строго регламентирует процедуры подготовки, предварительного рассмотрения и защиты диссертаций, существенно повышает публичность диссертационных исследований, совершенствует процедуры рассмотрения диссертационных дел в ВАК. Однако эти реформы имеют формальный характер и почти не касаются содержательной стороны дела. Научная и практическая значимость диссертационных исследований остается низкой, а диссертационное движение в целом никак не вписывается в развитие инновационной экономики.

Стремясь найти путь к решению отмеченных проблем и обеспечить желательный вектор экономических исследований на перспективу, в настоящей статье обосновывается необходимость проведения содержательных реформ в системе классификации экономических научных специальностей. В конечном итоге предлагается расширить перечень экономических научных специальностей с шести до восьми и существенно пересмотреть содержание их паспортов.

Ключевые слова: классификация, научные экономические специальности, область исследований, классификатор экономической науки.

Drogobytskyi Ivan, N.
Financial University, Moscow

RESTRUCTURING OF ECONOMIC SCIENCE

Abstract. The Ministry of Education and Science of the Russian Federation is carrying out large-scale reforms in the system of examination of dissertational works and attestation of scientific and pedagogical personnel: it tightens the requirements for the formation of dissertational councils, optimizes their network in the context of scientific specialties and regions, strictly regulates the procedures for preparation, preliminary examination and defense of dissertations, significantly increases the publicity of dissertations, improves the procedures for examining dissertations in the Higher Attestation Commission. However, these reforms are of a formal nature and almost do not concern the substantive side of the matter. The scientific and practical importance of the dissertation

research remains low, and the dissertation movement as a whole does not fit into the development of the innovation economy.

Seeking to find the way to solve the problems noted and provide the desired vector of economic research for the future, this article justifies the need for substantive reforms in the system of classification of economic scientific specialties. Ultimately, it is proposed to expand the list of economic scientific specialties from six to eight and substantially revise the content of their passports.

Keywords: classification, scientific economic specialties, field of research, classifier of economic science.

Экономическая наука, как известно, изучает объективные законы развития общества и преследует цель найти ответ на вопрос: как в условиях ограниченных ресурсов люди удовлетворяют свои естественные и духовые потребности? В этой связи основным предметом её изучения является процессы производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Для лучшего обзора области экономической науки и понимания её составляющих последнюю разделили на части (в принятой ВАК РФ терминологии «научные специальности»). Естественно, предположить, что выделенные научные специальности полностью покрывают предметную область экономической науки и способны охватить (аккумулировать в себе) все направления диссертационных исследований, которые выполняются в настоящее время и/или будут выполняться в обозримой перспективе. Более того, сложившаяся на текущий момент декомпозиция должна обеспечивать гармоничное развитие всех направлений экономической науки, с одной стороны, и «подталкивать» научное экономическое сообщество к проведению научных исследований на её прорывных направлениях – с другой.

Проанализируем теперь как выполняются эти пожелания в существующей ныне системе научных экономических специальностей.

Актуальный на текущий момент классификатор экономической науки [5] включает шесть научных специальностей: 08.00.01 – «Экономическая теория», 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством», 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит», 08.00.12 – «Бухгалтерский учет и статистика», 08.00.13 – «Математические и инструментальные методы экономики» и 08.00.14 – «Мировая экономика». Специальность «Экономическая теория» покрывает всю предметную область экономической науки и представляет собой основу, на которой формируются другие научные специальности. Специальность «Математические и инструментальные методы экономики» играет роль «соединительной ткани» между всеми научными экономическими направлениями. Специальность «Экономика и управление народным хозяйством» охватывает направления научных исследований, связанные с производством товаров и услуг. Специальность «Финансы, денежное обращение и кредит» объединяет направления научных исследований, позиционирующихся вокруг распределительных процессов в экономике. Специальность «Мировая экономика» является самостоятельным анклавом последних двух специальностей и отсекает от них направления исследований так или иначе выходящие за пределы национальной экономики. И, наконец, специальность «Бухгалтерский учет и статисти-

стика» вообще не ассоциируется ни с каким базовым процессом экономики, а аккумулирует в себе исследования, связанные с триадой функций менеджмента – учёт, контроль и анализ. Таким образом, из четырех базовых экономических процессов действующий на сегодняшний день классификатор научных экономических специальностей более-менее полно «покрывает» производство и распределение и совсем немного касается процессов обмена и потребления.

Однако ключевые проблемы классификации экономической науки, как всегда, кроются в деталях. В первую очередь, это касается непропорционального разбиения предметной области экономической науки на специальности, несоблюдения правил декомпозиции и целостности её результатов. Так, специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» занимает не меньше половины пространства экономической науки (по крайней мере, по объему текста), но покрывает его очень фрагментарно и не отличается логикой построения. Например, вызывает недоумение включение области «Менеджмент» в состав специальности 08.00.05, если учёные давно пришли к мнению, что применительно к экономике понятия «управление» и «менеджмент» являются синонимами [3, 7].

Очень проблемной на текущий момент представляется научная специальность 08.00.12 – «Бухгалтерский учет и статистика». Она чуть ли не самая продуктивная по числу защищаемых диссертационных работ, особенно в своей первой части, хотя многие представители экономической науки считают бухгалтер просто профессиональной деятельностью. Те научные положения, которые выносятся на защиту в диссертациях по бухгалтерскому учету, в лучшем случае «тянут» на рационализаторские предложения, заслуживающие премиального вознаграждения, но никак не присуждения ученых степеней в области экономики. Вывод этой функции менеджмента на столь высокую научную орбиту (орбиту отдельной научной специальности) состоялся в годы советской планово-распределительной экономики, когда учету придавалось политическое звучание. Теперь планово-распределительной экономики не стало, а политическое звучание учета продолжается. Настало время «уравнять в правах» функцию бухгалтерского учета с другими функциями менеджмента.

На рис. 1 приведена модель ВАКовской классификации экономической науки, сложившаяся на текущий момент и зафиксирована в действующих нормативных документах. На базовой платформе, сформированной из известных законов, закономерностей и общих положений, полученных в рамках научной специальности 08.00.01 – «Экономическая теория», «произрастают» четыре разновеликие деревья, символизирующие самостоятельные научные специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством», 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит», 08.00.12 – «Бухгалтерский учет и статистика», 08.00.14 – «Мировая экономика». Кроны деревьев частично перекрывают друг друга, что следует интерпретировать как взаимную диффузию научных результатов в пограничных областях. Научная специальность 08.00.13 – «Математические и инструментальные методы экономики» изображена в виде соединительной плоскости, которая пронизывает кроны деревьев, символизирующие научные экономические специальности, и придает дополнительную

устойчивость всей классификационной конструкции. Как видно контуры соединительной плоскости в точности повторяют контуры базовой платформы, что свидетельствует о единстве и системообразующем начале отображаемых ими научных специальностей.

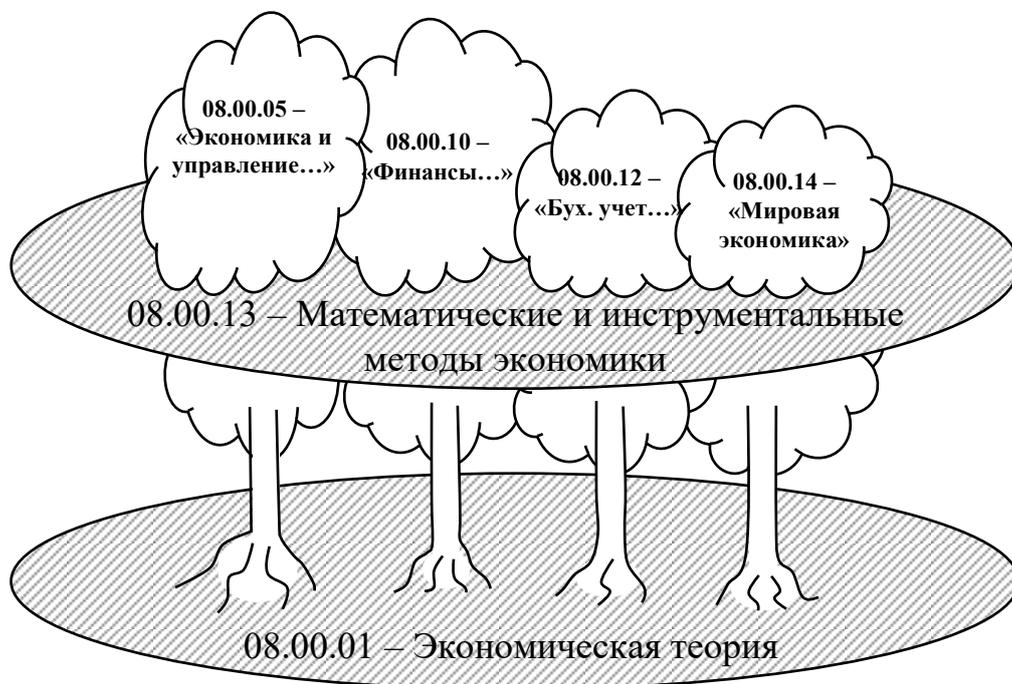


Рис. 1. Модель сложившейся системы научных экономических специальностей

Предлагаемая система научных экономических специальностей должна унаследовать лучшие качества старой системы (возможно её нескольких предыдущих поколений) и отражать то «светлое будущее», к которому стремится коллективная душа научного экономического сообщества. На рис. 2 приведена её модель. Она незначительно (с шести до восьми) увеличивает число классификационных группировок (читай научных экономических специальностей), но коренным образом перетасовывает их состав и внутреннее содержание.

Необходимость выделения системного анализа в отдельную научную экономическую специальность назрела давно. Уже с середины прошлого века при решении масштабных экономических проблем – послевоенное восстановление народного хозяйства, создание ядерного оборонного щита, строительство Байкало-Амурской магистрали – в той или иной степени применялась методология теории систем и системного анализа. Однако с началом рыночных реформ это явление стало массовым. Высокая динамика экономической среды порождает множество оригинальных экономических проблем, для которых не существует отработанных методик решения. В таких условиях системный анализ остается чуть-ли не единственной методологией, позволяющей получать приемлемые результаты.

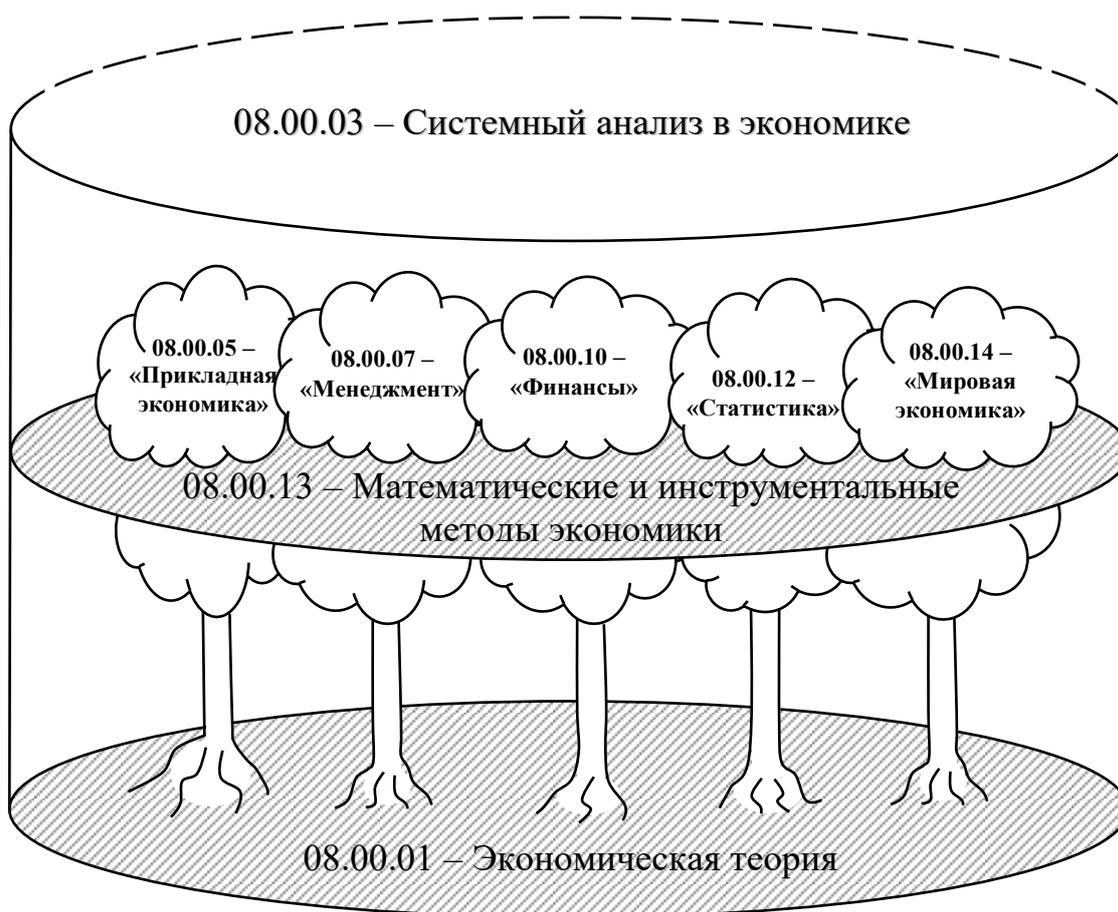


Рис. 2. Модель предлагаемой системы научных экономических специальностей

Предметная область новой научной экономической специальности 08.00.03 – «Системный анализ в экономике» представляет собой все пространство, заключенное в эллипсоидном цилиндре, выстроенном на базовой платформе, ассоциируемой с научной специальностью 08.00.01 – «Экономическая теория». По существу, все другие научные экономические специальности как бы погружены в пространственную среду системного анализа. Такая «геометрия» специальности 08.00.03 очень хорошо сочетается с новой системной парадигмой Яноша Корнай, в соответствии с которой под системой понимается относительно обособленная устойчивая часть реального мира, характеризующаяся внутренним многообразием и внешней целостностью [2]. Это является своего рода гарантом постоянного развития экономической науки, ибо те её направления, которые не значатся в перечнях других научных экономических специальностей, можно будет развивать в рамках специальности 08.00.03 – «Системный анализ в экономике», предварительно «высекая» часть неизведанного экономического пространства в качестве объекта исследования.

Новая научная специальность 08.00.05 «Прикладная экономика» образуется на базе старой специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Такое её название предложено, чтобы подчеркнуть возможность применения (прикладывания) научного подхода к изучению любого элемента эконо-

мики: экономической системы различного масштаба (предприятие, отрасль, комплекс, регион, страна, мировое хозяйство), типа (проект, процесс, объект, среда); этапа её жизненного цикла (замысел, учреждение, бурный рост, становление, расцвет, стабилизация, аристократизация, бюрократизация, банкротство, ликвидации); отрасли (промышленность, строительство, сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт, связь, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, образование, культура, искусство, наука, здравоохранение, физическая культура, спорт, жилищно-коммунальное хозяйство, социальная защита, бытовое обслуживание населения); фактора производства (земля, труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательская инициатива, инвестиции, знания); экономической процедуры (ценообразование, логистика, стандартизация, управление качеством, сбыт, научное обслуживание, утилизация отходов); экономического блага (природное, производимое, частное, общественное) и др. В принципе наработанная методология научных исследований может быть применена (приложена) и к новым, еще не выделенным элементам экономики, которые будут формироваться и проявляться по мере её развития.

В рамках специальности 08.00.07 – «Менеджмент» предполагается сконцентрировать все направления диссертационных исследований, относящиеся к организационному управлению в экономике. Причем вопросы управления могут рассматриваться в различных ракурсах [1; 4; 6]: функциональном (целеполагание, маркетинг, прогнозирование, планирование, организация, мотивирование, учет, контроль, анализ, регулирование) в рамках классического управленческого контура; ролевом, (воздействия, отношения, лидерство, связи, администрирование, коммуникации) в зависимости от уровня выработки, принятия и реализации управленческих решений; факториальном, учитывающем целое множество факторов управления в т.ч. корпоративную культуру, сектор и отрасль экономики, оргструктуру хозяйствующего субъекта, его размер и стадию жизненного цикла, уровень иерархии, функционал и ответственность лиц, принимающих решения, их опыт и стиль руководства, а также тенденции и давление внешней среды; или позиционном, в котором выработка, принятие и реализация управленческих решений зависит от позиции (местоположения) менеджера в управленческом процессе (поддержание рабочих процессов, осуществление внешних контактов, обеспечение взаимодействия, дистанционное управление, укрепление корпоративной культуры, стратегическое вмешательство, революционное управление, консультирование). Разумеется, что в рамках этой научной специальности должны «найти пристанище» направления, относившиеся ранее к областям исследования «Бухучет», «Аудит» и «Контроль» специальности 08.00.12 – «Бухгалтерский учет и статистика».

Изменения в составе и содержании других новых экономических специальностей предполагаются не столь масштабные.

Приведенные здесь сведения призваны убедить читателя в том, что для надлежащего функционирования системы аттестации научных кадров необходимо провести её серьезную реструктуризацию. Она должна касаться всех отраслей науки и проводиться в общегосударственном масштабе. Более того, для своевременного предупреждения аналогичной ситуации в будущем целесообразно организовать постоянный мониторинг научной сферы и вовремя информировать её

организаторов (Минобрнауки, Президиум Российской академии наук, Совет ректоров российских вузов и непосредственных руководителей научных учреждений) о возможном обострении противоречий и наступлении неблагоприятных событий, что должно стать побудительным мотивом к её очередной реструктуризации.

Список литературы

1. Дрогобыцкий И.Н. Системная кибернетизация организационного управления. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016 333 с.
2. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. №4. С. 4–22.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдеррогге Н.Г. Всеобщая история менеджмента. М.: ЭЛИМА, 2006. 514 с.
4. Минцберг Г. Действуй эффективно: лучшая практика менеджмента. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
5. Паспорта специальностей (2017), 18 мая. URL: <http://vak.ed.gov.ru/316; jsessionid=olcewfbWXsao0OARGrRcJe9h>.
6. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой. СПб.: Питер, 2003. 528 с.
7. Янчевский В.Г., Седегов Р.С. Теория системного менеджмента. М.: Экзамен, 2002. 512 с.

УДК 336

Ковалевская Ольга Сергеевна
Чекулаева Мария Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ ООО «СТРОЙПОСТАВКА»

Аннотация. Понятие договорной цены на строительную продукцию. Принципы и особенности ценообразования в строительной отрасли. Состав элементов договорной цены. Процесс формирования договорной цены на строительном предприятии ООО «СтройПоставка».

Ключевые слова: строительство, цена строительной продукции, договорная цена, инвесторская цена, сметная стоимость.

Kovalevskaya Olga, S.
Chekulaeva Maria, S.
Saint-Petersburg State University of Economics

FORMATION OF CONTRACTUAL PRICES FOR CONSTRUCTION PRODUCTS STROYPOSTAVKA LLC

Abstract. The concept of the contract price for construction products. Principles and features of pricing in the construction industry. Composition of elements of the contract price. The process of formation of the contract price at the construction company LLC StroyPostavka.

Keywords: construction, price of construction products, contract price, investor price, estimated cost.

Под ценообразованием в строительстве подразумевается механизм формирования стоимости услуг и работ на строительном рынке. Политика ценообразования в строительстве является частью общей ценовой политики строительного предприятия, которая основывается на общих для всей отрасли принципах ценообразования.

Принципы ценообразования в строительной отрасли:

1. Реальное соотношение предложения и спроса.
2. Равноправие сторон договора подряда.
3. Использование системы сметных нормативов.
4. Применение конкурсной формы выбора подрядчика.

На процесс формирование договорной цены непосредственное влияние оказывают особенности строительства:

1. Объекты в строительстве различаются по характеристикам (габаритам, этажности, площади, материалам конструктивных элементов) Исходя из этого, можно сказать, что каждое здание и сооружение имеет свою индивидуальную цену.
2. Применяемые строительные технологии и оборудование оказывают значительное влияние на формирование цены на определенный вид строительных или монтажных работ. Следовательно, цена на один и тот же вид строительных работ у разных строительных организаций может быть различной.
3. Главная особенность строительства – это большая длительность производственного цикла. Следовательно, это создает необходимость учитывать фактор времени при формировании цены в строительстве.
4. Цена в строительстве формируется от сметной стоимости, а не от реальной себестоимости.
5. Окончательная цена на строительную продукцию является компромиссной (или договорной) между всеми участниками (формирование цены в строительной отрасли осуществляется проектировщиком, заказчиком и подрядчиком) строительного производства, так как каждый из них преследует собственные коммерческие цели.

Вместе с тем отметим, что цена продуктов и услуг строительной отрасли – один из наиболее важных показателей, который существенно влияет на экономическое положение строительного предприятия. На основе цены определяются ряд показателей, формирующих деятельность строительного предприятия, таких как экономический эффект от внедрения инноваций и новой техники, организации экономических отношений внутри производства. Кроме этого цена выступает основой расчета эффективности инвестиционных проектов и планирования капитальных вложений по различным направлениям.

Под свободной (договорной) ценой на строительную продукцию (ДЦ) понимается вся сумма сметных затрат подрядчика в процессе строительного производства в объеме договора. Главным признаком продукции, сформированной по свободной цене, является то, что она – это результат единичного, то есть штучного производства. В условиях строительного рынка продукция реализуется именно по договорной цене.

Договорная цена включает следующие составляющие:

$$ДЦ = СМР_{\Pi} + З_{инф} + НДС,$$

где $СМР_{\Pi}$ – сметная стоимость строительно-монтажных работ подрядчика; $З_{инф}$ – затраты подрядчика на инфраструктуру; НДС – сумма налога на добавленную стоимость.

Формирование договорной цены осуществляется подрядчиком на условиях договора (контракта), в процессе строительства объекта, исходя из имеющихся объемов строительно-монтажных работ, учитывая объемы ресурсов, необходимых для реализации проекта, расчет цены происходит в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы.

Совокупность суммы инвесторской сметной стоимости строительно-монтажных работ и лимитных затрат подрядчика образуют сметную стоимость строительно-монтажных работ (СМР) подрядчика. Она отражает сметные затраты на осуществлении СМР определенного строительного предприятия.

В рамках данной работы нами исследован процесс формирования договорной цены строительной компании ООО «СтройПоставка». ООО «СтройПоставка» является устойчивой и стабильно действующей компанией на строительном рынке Санкт-Петербурга. У компании имеется высококвалифицированный штат специалистов, эффективно функционирующая организационная система управления, надежные партнеры и хорошо отлаженная система работы с поставщиками.

ООО «СтройПоставка», согласно ОКВЭД, занимается строительством жилых и нежилых зданий, начиная от строительства домов, прокладки различных видов коммуникаций и заканчивая выполнением всех видов строительных, отделочных и монтажных работ.

Отличная техническая база и профессионализм специалистов в ООО «СтройПоставка» позволяет осуществлять строительные работы любой сложности.

В основе механизма формирования договорной цены ООО «СтройПоставка» лежат базовые элементы, которые необходимы для составления проектно-сметной документации и ведомости объемов и расходов ресурсов по видам работ. Расчет осуществляется на основе укрупненных сметных нормативов, в том числе с применением банка данных о стоимости ранее построенных объектов (или запроектированных объектов аналогов). К источникам данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектах можно отнести следующие:

1. Данные на сайте www.minregion.ru – федеральный банк данных проектирования объектов капитального строительства и наиболее экономически эффективных проектов повторного применения. Справочник на сайте www.minregion.ru, основными направлениями деятельности являются: архитектура, строительство и градостроительная политика, а также сметное нормирование и ценообразование в сфере градостроительной деятельности.
2. Использование ранее применяемых сметных нормативов при строительстве нового объекта-аналога. Данный способ сокращает

время и денежные средства заказчика при составлении проектно-сметной документации.

3. Использование различных методов (предусмотренных в методической базе) при калькулировании затрат на производство строительных работ.

Формирование договорной цены на строительную продукцию осуществляется через проведение подрядных торгов, то есть на конкурсной основе. Согласно Методическим рекомендациям МДС 80-17:01 «О порядке проведения конкурсов на выполнение работ, оказание услуг в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве в Российской Федерации», а также согласно Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» проведение подрядных торгов по вновь начинаемым объектам для федеральных, государственных, муниципальных нужд является обязательным и производится согласно вышеприведенным законом.

Договорная цена на строительство объекта (или его части) при реализации подрядных торгов формируется после сравнительного анализа и сопоставления предложений цены как заказчика, так и подрядчика. При этом подрядчик для составления сметной стоимости на строительные работы имеет в своем распоряжении: фирменные нормативы, ведомость объемов и расхода ресурсов, проект, прогнозные индексы цен в строительстве. Со стороны подрядчика калькулируются все возможные издержки производства, сметы, тщательно изучается проектная документация, готовятся расчеты стоимости будущего строительства, учитываются реальные условия приобретения всех необходимых материальных ресурсов, возможность дополнительного найма работников, а также анализируется конъюнктура рынка.

На данном этапе у заказчика имеется проектно-сметная документация, которая прошла независимую экспертизу, а также согласие подрядчика (возможны варианты прямого приглашения данного исполнителя или после победы на торгах) как главного исполнителя строительства. Заказчик может вносить предложения о порядке определения стоимости строительства, а также предложения по снижению стоимости

Следовательно, стороны располагают для сравнительного анализа инвесторскими сметами заказчика и калькуляционными расчетами подрядчика, то есть имеют равные права в оценке стоимости предстоящего строительства. Далее происходит согласование позиций заинтересованных сторон по всем элементам стоимости строительной продукции и в заключении принимается обоснованное и совместно согласованное решение о величине стоимости строительства.

На основании их совместного решения осуществляется оформление протокола согласования (ведомости) договорной цены на строительную продукцию, которая является важной составляющей договора подряда. Также принятая заказчиком и подрядчиком договорная цена на строительную продукцию может быть пересмотрена по усмотрению обеих сторон.

После того, как договорная цена на строительную продукцию будет установлена (и уточнена стоимость оборудования), заказчиком при необходимости

могут вноситься корректировки в инвесторскую смету для осуществления расчета общей суммы денежных средств с целью реализации строительства. После установления договорной цены необходимо установить график производства работ и график платежей за выполненные строительные работы.

В установленные договором подряда сроки и при условии качественного выполнения подрядной организацией строительных работ, составляется акт сдачи-приемки выполненных работ, где прописываются все виды выполненных строительных работ, их объем и цена. В акте прописывается информация относительно качества предоставленных подрядчиком строительных работ. Заказчик должен проверять работу подрядчика после каждого выполненного этапа в ходе строительства, а также должен контролировать качественное выполнение всего комплекса оговоренных в соглашении услуг. После того, как заказчик принял выполненные подрядчиком работы (уровень качества выполненных работ должен соответствовать заявленному в договоре), он подписывает документы и рассчитывается с подрядчиком за выполненные работы.

Список литературы

1. Бузырев В.В. Экономика строительства. М.: Академия, 2013. 336 с.
2. Бузырев В.В. Основы ценообразования и сметного нормирования в строительстве. Ростов-на-Дону, 2008. 256 с.
3. Костюченко В.В., Крюков К.М., Кожухар В.М. Организация сметного дела в строительстве. Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. 251 с.

УДК 332.1

Колмаков Владимир Владимирович
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова

НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДИНАМИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В работе взаимодействие власти, науки и бизнеса рассматривается как источник формирования синергетического эффекта в сфере повышения эффективности регионального имущественного комплекса. Механизм повышения эффективности реализуется через инновационную деятельность, подкрепляемую инвестиционными ресурсами, и требует формирования практических подходов к реализации на основе перспективных исследований. В ходе работы показано, что перспективные направления в области обеспечения инновационной динамики в регионе призваны определить какие из форм инвестиций способны генерировать наибольший вклад в инновационную динамику, оценить и спрогнозировать результативность различных форм и методов инвестирования в инновационную деятельность, выявить наиболее оправданные стратегии финансирования расходов на НИОКР с учетом рисков и прогнозов развития рынка или отрасли, оценить сравнительную эффективность и результативность текущих расходов компаний на НИОКР и венчурного финансирования инновационных проектов, определить преимущества частного капитала по сравнению с публичным в

части финансирования инноваций и предложить пути формирования оптимального инвестиционного портфеля на рынке инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инвестиции, регион, собственность, региональный имущественный комплекс.

Kolmakov Vladimir, V.
Plekhanov Russian University of Economics

DIRECTIONS OF PERSPECTIVE STUDIES FOR ENSURING INNOVATIVE DYNAMICS OF THE REGIONAL PROPERTY COMPLEX

Abstract. Interaction of government, science and business in the paper is presumed to be the source of synergetic effect in the sphere of increasing the effectiveness of the regional property complex. The mechanism for increasing efficiency is functioning through innovative activities, supported by investment resources, and requires hands-on approaches to investment project implementation based on prospective studies. The perspective directions in the field of innovation dynamics in the region are designed to determine the exact forms of investment to enable the greatest contribution to the innovation dynamics, to evaluate and predict the effectiveness of various forms and methods of investing in innovation activity, to elicit the most rational strategies for financing R&D expenditures taking into account risks and forecasts of market or industry development, to evaluate the comparative efficiency and effectiveness of current R&D costs to and venture capital financing of innovative projects, to determine the benefits of private capital in comparison with the public in terms of financing innovation and to suggest ways of creating the optimal investment portfolio on the innovation market.

Keywords: innovation activity, investments, region, property, regional property complex.

Взаимодействие власти, науки и бизнеса призвано обеспечить достижение синергетических эффектов в сфере повышения экономической эффективности и результативности функционирования регионального имущественного комплекса за счет активизации инвестиций в НИОКР, а также в инновационные проекты, ставшие возможными в результате коммерциализации инновационных разработок. Широко описанные в теории тройной спирали теоретические основы такого взаимодействия на практике сталкиваются с целым рядом ограничений, особенно в регионах, где компетенции проектного управления и развития внутреннего спроса на инновации развиты недостаточно, по сравнению с центральными регионами [12]. В результате компоненты тройной спирали в регионах, так или иначе, присутствуют, однако они разобщены, поскольку консолидирующая функция власти реализуется достаточно слабо ввиду наличия целого ряда институциональных ограничений или пробелов.

Выполненные ранее исследования автора (см. Kolmakov et al., 2015) позволили установить, что венчурные инвестиции несут в себе значительный потенциал роста результативности и эффективности регионального имущественного комплекса, развитие которого сдерживается целым рядом проблем, среди которых недостаток проектов или недостаток финансирования – проблемы не главные. Гораздо более значимыми являются проблемы, часто зачисляемые в разряд теоретических, тогда как практические подходы к их разрешению не универсальны, а значит, требуют проведения целого ряда перспективных ис-

следований, направленных в общем смысле на снижение степени неопределенности, которая является главным фактором негативной переоценки проектов в сфере инновационного развития регионального имущественного комплекса.

Представляется оправданным утверждать, что инициатором подобных исследований должен выступать косвенный бенефициар функционирования регионального имущественного комплекса – региональные органы власти, а исполнителем – поддерживающая система вузов и исследовательских организаций, которые совместными усилиями должны выработать целый ряд решений, сущность и содержание которых раскрывается в данном докладе.

Перспективные исследования в сфере обеспечения инновационной динамики в регионе должны развивать существующие достижения отечественной и зарубежной науки в области оценки результативности инновационной деятельности на региональном уровне. Основу научного поиска должны формировать такие направления, как идентификация и систематизация форм и методов инвестирования в инновационную деятельность, сравнительные оценки их эффективности и результативности, что требует переосмысления имеющихся и выработки новых экономико-математических моделей анализа и оценки степени взаимосвязи между способом инвестирования, источниками фондирования и наблюдаемым (ожидаемым) результатом капиталовложений с точки зрения их финансового и о вещественного результата. Особенную актуальность имеет выработка критериев и показателей измерения результативности инновационной деятельности, в том числе количества инновационного продукта [11].

Направления исследований в сфере обеспечения инновационной динамики в регионе на основе инвестиций в объекты собственности связаны с поиском ответов на следующие вопросы:

- какие из форм инвестиций способны генерировать наибольший вклад в инновационную динамику?
- как оценить и спрогнозировать результативность различных форм и методов инвестирования в инновационную деятельность?
- каким образом структурировать и фонтировать инновационные инвестиционные проекты с целью исключения корпоративных конфликтов, урегулирования прав и интересов стейкхолдеров?
- какие стратегии финансирования расходов на НИОКР являются наиболее оправданными с учетом рисков и прогнозов развития рынка/отрасли?
- какова роль венчурного (частного, государственного, иностранного) капитала в развитии инновационной деятельности в России (в других странах)?
- какова сравнительная эффективность и результативность текущих расходов компаний на НИОКР и венчурного финансирования инновационных проектов?
- каковы преимущества частного капитала по сравнению с публичным в деле финансирования инноваций?
- как сформировать оптимальный инвестиционный портфель на рынке инноваций?

Перспективные исследования призваны способствовать развитию теории и практики инвестирования в инновационную деятельность, в том числе за счет

выработки моделей и инструментов финансово-экономического обоснования эффективности и результативности инвестиций в инновационную деятельность, интеграции таких инвестиций в корпоративную стратегию и систему соответствующих планов и программ, выработки универсальных инструментов принятия решения по вопросу выбора форм и методов инвестирования в инновации.

Применительно к специфике форм и методов инвестирования особый интерес представляет также организационно-правовой аспект взаимодействия инвесторов и реципиентов при различных способах организации инвестирования, включая распределение интеллектуальных прав и долей в овеществленном результате инновационной деятельности. В связи с изложенным выше перспективные исследования могут быть сфокусированы на разрешении следующих вопросов:

Таблица 1

Задачи, предметно-объектная область и направленность перспективных исследований в области обеспечения инновационной динамики в регионе

№ п/п	Задача	Описание предметно-объектной области и направленности исследования
1	Анализ влияния венчурных инвестиций на результативность и эффективность инновационной деятельности	Экономико-математическое моделирование в разрезе отраслей / рынков зависимости финансового и овеществленного результата инновационной деятельности от объемов инвестиций в инновации по формам и методам их осуществления
2	Формирование оптимальной структуры источников инвестиций для реализации инновационного проекта компании	Прогнозирование потребности в капитале и оценка альтернативных вариантов его привлечения с учетом специфики компании: сферы деятельности, стадии жизненного цикла, структуры и стоимости капитала, размера, степени диверсификации производства и т.д.; формулирование критериев оптимизации структуры источников инвестиций
3	Оценка альтернативных вариантов стратегии инвестирования компании в инновационную деятельность с позиции влияния на ее конкурентоспособность (стоимость, прибыль и т.д.)	Критерии выбора стратегических альтернатив инновационного развития в сочетании с источниками финансирования и способами организации инвестиционной деятельности
4	Подходы к прогнозированию и урегулированию внутрикорпоративных конфликтов при реализации инновационных инвестиционных проектов	Специфика структурирования сделок в плане выбора юрисдикции акционерного соглашения, подходов к оценке стоимости инновационного проекта на разных этапах его реализации, обеспечение возможностей выхода инвесторов из проекта без ущерба капитализации и КРІ при различных вариантах организации его финансирования
5	Проектирование систем риск-менеджмента при реализации инновационных инвестиционных проектов	Методы идентификации и оценки рисков различных форм и методов инвестирования в инновационную деятельность, выработка практических подходов и инструментов управления ими, построение функциональных моделей управления рисками в компании с учетом специфики отрасли/рынка и т.д.

Прикладные результаты исследования должны включать в себя спектр адаптивных моделей оценки вклада соответствующих форм и методов инвестирования в инновационную деятельность региона, практические рекомендации по структурированию капитала инновационных инвестиционных проектов, формированию оптимальных портфелей вложений в инновации, прогнозы инновационной динамики в целом по экономике региона или по отдельным отраслям/рынкам.

Список литературы

1. *Berger, A.N. & Udell, G.F.* (1998). The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, pp. 613–673.
2. *Clancy, M.S. & Moschini, G.-C.* (2013). Incentives for innovation: patents, prizes, and research contracts. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 35, pp. 206–241.
3. *Hirukawa, M. & Ueda, M.* (2008). Venture capital and industrial innovation. (Discussion Paper No 7089), CEPR.
4. *Kortum, S. & Lerner, J.* (1998). Does venture capital spur innovation? (Working Paper No. 6846), NBER.
5. *Lerner, J. & Tåg, J.* (2013). Institutions and venture capital. *Industrial and Corporate Change*, 22, pp. 153–182.
6. *Puri, M. & Zarutskie, R.* (2012). On the life cycle dynamics of venture capital and non venture capital financed firms. *The Journal of Finance*, 67, pp. 2247–2293.
7. *Polyakova, A.G., Kolmakov, V.V., and Shalaev, V.S.* (2015) “An analysis of the impact of venture capital investment on economic growth and innovation: evidence from the USA and Russia”. *Economic Annals*, Volume LX, No. 207. Pp. 7–37.
8. *Полякова А.Г., Шалаев В.С.* Механизмы государственной активизации венчурного финансирования инновационной деятельности // *Экономика и предпринимательство*. 2014. №1–3(42–3). С. 815–820.
9. *Полякова А.Г., Шалаев В.С.* Сценарии развития национальной инновационной системы при колебаниях прогнозных показателей венчурного финансирования // *Вестник экономической интеграции*. 2014. №2(71). С. 58–66.

УДК 338.246

Любарская Мария Александровна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Цуркан Марина Валериевна
Тверской государственный университет

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье представлена организационная структура системы управления проектной деятельностью на федеральном уровне, определены ограничения в реализации проектного подхода в системе публичного управления. Авторы рассматривают возможности применения в данной системе таких механизмов, как публично-частное партнерство, концес-

сионные правоотношения (двухстороннее взаимодействие), а также партисипаторное бюджетирование (двух- или трехстороннее взаимодействие).

Ключевые слова: публичное управление, управление проектами, межсекторное взаимодействие, проектное управление, государственная программа.

Liubarskaia Maria, A.

Saint-Petersburg State University of Economics

Tsurkan Marina, V.

Tver State University

POSSIBILITIES AND LIMITATIONS OF THE PROJECT APPROACH IN PUBLIC ADMINISTRATION SYSTEM

Abstract. The article presents the organizational structure of the project management system at the federal level, and defines the limitations in implementation of the project approach in the public administration system. The authors evaluate the possibilities of using in this system such mechanisms as public-private partnerships, concession relations (bilateral interaction), as well as participatory budgeting (two- or three-way interaction).

Keywords: public administration, project management, inter-sectoral cooperation, project management, government program.

Понятийное пространство категории «система публичного управления» на современном этапе окончательно не сформировано прежде всего в силу отсутствия единого подхода к определению понятия «публичное управление».

Наиболее полное определение, охватывающее множество трактовок, дано в работах О.В. Глушаковой и Я.А. Вайсберг. Авторы понимают публичное управление «как совокупность функций публично-правовых образований, реализуемых на основе принципов транспарентности, легитимности, демократичности, стратегического партнерства власти, населения и бизнеса, обеспечения устойчивой обратной связи за счет использования современных информационно-коммуникационных и традиционных форм взаимодействия с обществом и привлечения к управлению совокупностью процессов (социальных, экономических, экологических) всех заинтересованных сторон (граждан, бизнес-сообщества, независимых представителей экспертно-аудиторского сообщества) в форме институционализированных отношений на государственном, региональном, муниципальном, корпоративном уровнях в целях обеспечения устойчивого социо-эколого-экономического развития территорий и повышения качества жизни граждан» [1.1].

Согласно статье 124 Гражданского Кодекса РФ к публично-правовым образованиям относятся следующие комплексы субъектов: «Российская Федерация, субъекты Российской Федерации: республики, края, области, города федерального значения, автономная область, автономные округа, а также городские, сельские поселения и другие муниципальные образования...» [2].

К институтам выполнения функций публично-правовых образований можно отнести: органы государственной и муниципальной власти; организа-

ции, предоставляющие публичные услуги; организации с государственным или муниципальным участием.

Общая глобальная суть функционирования данных организаций, приведенная в определении О.В. Глушаковой и Я.А. Вайсберг, их взаимодействие определяет системность реализуемого перечисленными институтами публичного управления.

Реализация проектного подхода в системе публичного управления подразумевает участие в управлении проектами и (или) осуществление проектного управления.

Основное отличие данных дефиниций заключается в среде реализации. Проектное управление, безусловно, подразумевает использование методологии управления проектами, но, исключительно, во внутренней среде субъекта системы публичного управления. То есть все функции управления проектами остаются за ним.

Проектное управление – «подход к управлению, предполагающий образование проектов как способ решения наиболее значимых» [3] для публично-правового института задач.

Управление проектами, как самостоятельный инструмент реализации проектного подхода, предполагает участие в проектах, которые частично управляются субъектами внешней среды, но направлены на решение функциональных задач субъектов системы публичного управления.

Управление проектами в рассматриваемом контексте – это частичное управление проектами межсекторного взаимодействия. То есть их организация и (или) планирование и (или) руководство и (или) координация трудовых, финансовых, материально-технических ресурсов на протяжении проектного цикла, направленная на эффективное достижение целей проекта путем применения современных методов, техники и технологий для достижения результатов, определенных в проекте [4].

Проект межсекторного взаимодействия с участием публично-правовых институтов – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на строительство и (или) реконструкцию объекта инфраструктуры территории в течение ограниченного периода времени и прочих ресурсов, реализуемый в рамках конструктивного, целенаправленного, выгодного взаимодействия государственного (муниципального), коммерческого и (или) некоммерческого секторов общества.

Инструментами реализации рассматриваемых проектов, на современном этапе, являются публично-частное партнерство, концессионные правоотношения (двухстороннее взаимодействие), а также партисипаторное бюджетирование (двух- или трехстороннее взаимодействие).

В настоящее время реализация проектов публично-частного партнерства носит единичный характер, при этом накоплен достаточный опыт реализации проектов, реализуемых в рамках концессионных соглашений, в том числе и в социальной сфере:

- создание крытого спортивного комплекса с искусственным льдом на 5000 мест в Ульяновской области;

- строительство плавательного бассейна в городе Отрадное Кировского муниципального района Ленинградской области;
- реконструкция зданий детских комбинатов в Новосибирской области;
- создание центра детского и молодежного инновационного творчества в городе Ижевске Удмуртской Республики [5].

Проекты партисипаторного бюджетирования реализуются более чем в 40 субъектах РФ и являются эффективным инструментом межбюджетного выравнивания за счет предоставления субсидии из регионального бюджета муниципальному образованию на решение с позиции его населения вопросов местного значения.

Внедрение проектного подхода в органы государственной власти РФ началось относительно недавно в рамках реализации Постановления Правительства РФ от 15 октября 2016 года №1050 и в настоящее время, находится на стадии пилотного апробирования.

Следует отметить, что Постановление было разработано во исполнение Указа Президента России от 30 июня 2016 года №306 «О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам».

Постановление установило порядок организации проектной деятельностью, который определяет организационную структуру системы управления проектной деятельностью: этапы инициирования, подготовки, реализации, мониторинга и завершения приоритетных проектов (программ) на федеральном уровне и рекомендовано к реализации на региональном уровне (рис. 1).

В 2017 году в рамках внедрения проектного управления началась переработка пяти «пилотных» государственных программ с учетом принципов проектного управления: «Развитие транспортной системы», «Развитие образования на 2013–2020 годы», «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», «Развитие здравоохранения».

Данная переработка предусматривает выделение в составе каждой госпрограммы проектной части, которая включает несколько приоритетных проектов (5–7) и несколько ведомственных проектов, а также содержит процессную часть, в которую входят направления (подпрограммы).

Ожидаемым результатом реструктуризации программ является оптимизация бюджетных расходов и повышение эффективности управления реализацией программы.

Однако внедрение и реализация проектного подхода в системе публичного управления имеет ряд ограничений (препятствий), которые укрупненно можно обозначить следующим образом:

1. Отсутствие ключевых элементов культуры проектного управления. Не сформирована система проектной мотивации персонала, оценки проектных компетенций;

2. Отсутствует единая информационная система управления проектной деятельностью;
3. Отсутствие организационной структуры реализации проектного подхода на региональном и муниципальном уровне и методологических основ её формирования на уровне организаций системы публичного управления.



Рис. 1. Структура управления проектной деятельностью на федеральном уровне

В настоящее время в РФ разработано несколько систем оценки проектных компетенций в рамках различных сертификаций: IPMA и COVNET; PMI; ПМ Стандарт; Международная проектная сертификация (ПМС).

Существование нескольких систем сертификации обусловлено существованием различных моделей компетенции в рамках различных национальных стандартов.

В научно-образовательном центре проектного менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Рос-

сийской Федерации 2018 год обозначен как год проектного обучения, вопрос формирования модели компетенций и проверки уровня квалификации участников проектного управления остается открытым.

В настоящее время региональные проектные офисы – необходимый элемент организационной структуры реализации проектного подхода на уровне субъекта РФ и его муниципалитета организованы в меньшинстве регионов. Среди них: Республика Коми, Новосибирская область, Оренбургская область, Ленинградская области, Калужская область, Костромская область, Республика Тыва и другие.

В отсутствие научно-обоснованных методологических основ формирования данной структуры процесс ее создания в регионах может затянуться, в то время как широкое распространение профессиональных управленческих подходов в проектной деятельности субъектов публичного управления могло бы повысить уровень конкурентоспособности экономики России.

Список литературы

1. Глушакова О.В., Вайсберг Я.А. О сущности, содержании и соотношении понятий «государственное управление», «социальное управление», «публичное управление» // Сибирская финансовая школа. 2013. №6(101). С. 3–9.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 22.01.2018).
3. Компанейцева Г.А. Проектный подход: понятие, принципы, факторы эффективности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 17. С. 363–368.
4. Управление проектами: Учеб. пособие / Под общ. ред. И.И. Мазура. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2004. С. 664.
5. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minrec/resources/c94c77ec-5773-4544-88eb-9746d19a77e4/metodic_gchp.pdf (дата обращения: 21.01.2018).

УДК 332

Максимов Сергей Николаевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы рационального использования городских территорий на примере Санкт-Петербурга как одного из крупнейших городов России. Показано, что для Санкт-Петербурга, как и для многих других российских городов, характерны такие проблемы как перегруженность территории города землями промышленной застройки, низкая эффективность использования городских территорий, несовершенство

системы налогообложения земли (недвижимости). Предлагаются направления совершенствования системы регулирования земельно-имущественных отношений в городах.

Ключевые слова: земельная собственность, городские территории, зонирование территорий, промышленная застройка, валовой региональный продукт, кадастровая стоимость, рыночная стоимость, земельный налог.

Maximov Sergey, N.

Saint-Petersburg State University of Economics

THE STATE AND PROBLEMS OF LAND USE AREA IN SAINT PETERSBURG

Abstract. The article deals with the problems of rational use of urban areas on the example of St. Petersburg as one of the largest cities in Russia. It is shown that for St. Petersburg, as well as for many other Russian cities, such problems as congestion of the territory of the city with the lands of industrial development, low efficiency of the use of urban areas, imperfection of the land (real estate) taxation system are characteristic. Directions of improvement of system of regulation of the land and property relations in the cities are offered.

Keywords: land property, urban areas, zoning, industrial development, gross regional product, cadastral value, market value, land tax.

Одной из ярких тенденций развития современного общества является бурный рост городского населения и повышения влияния городов на социально-экономические процессы.

Сейчас в городах живет более половины населения планеты, а в ведущих в экономическом отношении странах эта доля уже существенно больше. Так, даже в России, которая не принадлежит к числу наиболее урбанизированных стран, она составляла в 2015 г. более 74% от общей численности населения. По прогнозам ряда исследователей к 2050 г. доля городского населения в мире превысит 70%.

Ускоряющееся развитие городов, повышение их роли в экономическом и социальном развитии одновременно порождает и множество проблем как технологического, так и социально-экономического характера: увеличение нагрузки на инфраструктуру, устаревание планировочных решений, обострение транспортных проблем, возрастающая экологическая нагрузка, скученность населения, устаревшие институты управления, утрата горожанами собственной идентичности и пр. Очевидно, что дальнейшая урбанизация неизбежна, хотя конкретные формы ее могут и будут, скорее всего, различны и будут проявляться не только (и, возможно, не столько) в количественном росте городов и городского населения, но в трансформации городов как явления и расширении их влияния на окружающие территории через агломерационные процессы.

Одной из ключевых проблем городского развития является повышение эффективности использования городских ресурсов, в том числе, эффективного использования территории или, точнее, земельно-имущественного комплекса города.

Земельно-имущественный комплекс города, на наш взгляд, – это целостное образование, представленное частью территории земли с принадлежащими

к ней зданиями и/или сооружениями, объединенное общим предназначением, функциональным и инфраструктурным единством.

Естественную основу земельно-имущественного комплекса города составляют земельные ресурсы, способ использования которых отражает процессы и изменения, происходящие в экономике и социальной сфере города и должен соответствовать тенденциям в структуре городской экономики и занятости.

В целом в количественном отношении масштабы земельного комплекса Санкт-Петербурга остаются уже длительное время относительно стабильными, составляя около 1440 кв. км. Вместе с тем в структуре земель города происходят заметные изменения. Анализ тенденций в структуре землепользования в Санкт-Петербурге в начале нового века, показывает, что основным направлением этих изменений является повышение доли земель, занятых жилой и общественно-деловой застройкой (с 2004 по 2016 гг. она увеличилась с 15,1 до 27%). Заметно снизилась доля земель сельскохозяйственного использования – с 20,3 до 13% – и земель особо охраняемых территорий – с 23,5 до 16%. Снижение доли земель сельскохозяйственного использования представляется вполне обоснованным и, по-видимому, эта доля будет и в дальнейшем сокращаться под давлением градостроительной активности, и эту тенденцию следует признать нормальной. В то же время земли особо охраняемых территорий при сокращении их относительной доли в абсолютном выражении должны быть в основном сохранены с соответствующим сохранением и их правового режима, и в этом заключается значительная специфика и проблематика развития земельно-имущественного комплекса города.

Несколько снизилась также доля земель промышленного назначения с 12,7 до 11%. Формально снижение пока весьма незначительно, хотя редевелопмент промышленных территорий в городе принимает все большие масштабы. Так, по данным консалтинговой компании Colliers International на территории бывших промышленных зон в Санкт-Петербурге уже возведено 4,4 млн кв. м жилья, а в настоящее время насчитывается около 20 крупных промышленных площадок общей площадью свыше 600 га, где ведется или в ближайшей перспективе начнется реализация проектов редевелопмента.

Вместе с тем масштабы промышленных территорий в городе по-прежнему остаются весьма значительными. Так, если исходить из данных отчета Правительства города о выполнении Генерального Плана Санкт-Петербурга за 2016 г., то в абсолютном выражении земли, занятые промышленной застройкой составляют около 16 000 га. Если учесть при этом, что таких районах города, как Курортный (27 тыс. га), Петродворцовый (10 тыс. га) и Пушкинский (23 тыс. га) площадь таких земель составляет примерно 3000 га, то относительно территории остальных 15 районов города доля промышленной застройки составит уже примерно 16%, а если учесть также величину земель водного фонда, особо охраняемых территорий, то она превысит уже 20%, что, на наш взгляд, не отвечает ни изменениям в структуре экономики города, ни современным тенденциям в развитии городов.

Если проследить в динамике данные о структуре валового регионального продукта города, то явно прослеживается тенденция к снижению доли производства товаров и возрастанию доли производства услуг в его объеме.

За время, прошедшее с начала перехода российской экономики на рыночный вариант экономических отношений, структура ВРП города изменилась кардинально: если в Ленинграде 1980 г. почти 70% ВРП создавалось в сфере производства товаров, то в Санкт-Петербурге 2014 г. уже более 70% ВРП создается в сфере производства услуг. По итогам 2016 г., по данным Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, собственно промышленное производство обеспечило 21,9% ВРП Санкт-Петербурга. Примерно такую же картину дают сведения о структуре занятости экономически активного населения в городе. По данным Комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга, в 2014 г. из общего числа занятых в 2 388 тыс. чел. в Петербурге в сферах деятельности, связанных с производством товаров, было занято около 675 тыс. чел. (28,3%), в сфере производства услуг – 1713 тыс. чел. (71,7%).

Сравнивая данные о структуре экономики Санкт-Петербурга и приведенные ранее данные о структуре землепользования, можно сделать достаточно очевидный вывод: современная структура землепользования, распределение земель города по функциональному использованию не отражает современного состояния и тенденций экономического развития. По мнению многих специалистов по экономической географии городов и пространственной экономике, для городов «постсоветского» пространства характерна структура землепользования, существенно отличающаяся от аналогичных в городах с традициями рыночной экономики и, в частности, рыночных отношений в сфере земельных отношений, проще говоря, с развитыми рынками городских земель. В ходе обсуждения перспектив развития города и Генерального плана Санкт-Петербурга экспертами отмечалось, что доля промышленной застройки и земель инженерно-транспортной инфраструктуры в городе слишком высока по сравнению с европейскими городами: для Рима этот показатель равен 6%, для Мадрида – 10%, для Амстердама – 13%. При этом значительная часть промышленной застройки приходится на центральные районы города, что, с одной стороны, отражает исторический процесс формирования города, основная часть промышленной застройки которого сформировалась в конце 19-начале 20 века, но главным образом является следствием отсутствия в советской городской экономике такого понятия, как «цена земли».

Результатом отсутствия рыночной оценки земли, а главное, учета стоимости земли при принятии управленческих решений стало практическое отсутствие в советский, да и в начале постсоветского периода, экономического развития такого явления, как «редевелопмент», реновация территорий на основе принципа наилучшего использования земли, критерием которого является максимизация ее стоимости.

Современная система землепользования на «постсоветском» пространстве сформировалась в условиях централизованной плановой экономики, понятие собственности на землю, а тем более, платности земли, в которой полностью отсутствовало. Земля находилась в исключительной государственной собственности, предприятия и организации использовали ее на основе права бессрочного безвозмездного пользования, а потому ценность земли как экономического

ресурса никоим образом не учитывалась. Это привело, как указывают зарубежные исследователи проблемы, к «поразительным пространственным аномалиям и повсеместной неэффективности городов». Такой неутешительный вывод был сделан еще в середине 90-х гг. прошлого века, однако, и на сегодняшний день ситуация не слишком изменилась.

В настоящее время структура и характер использования земельно-имущественного комплекса Санкт-Петербурга во многом еще определяется тем, что он в основном сформировался в советский период развития нашей страны. Следствием этого является перегруженность города промышленными территориями, при том что доля промышленности в экономике города существенно снизилась за последние десятилетия. В целом по сравнению с крупнейшими городами ведущих в экономическом отношении стран для Санкт-Петербурга, как и для других городов «постсоветского» пространства, характерна низкая отдача от земли, что показывают данные об уровне валового регионального продукта на единицу территории. Нуждается в совершенствовании система налогообложения земли (недвижимости) как инструмент активной земельной политики. Необходимы также и иные меры по повышению эффективности земельно-имущественного комплекса города: более рациональное размещение нового строительства, повышение доли реновации застроенных территорий в его общем объеме, проведение активной политики по распределению деловой активности по территории города, возможно, и изменение административного деления города для повышения качества управления процессами, в нем происходящими.

УДК 338.1

Муртазина Анастасия Сергеевна
Цветкова Галина Сергеевна
Поволжский государственный
технологический университет,
Йошкар-Ола

ОСНОВНЫЕ СУБЪЕКТЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ РЕГИОНА

Аннотация. В статье обоснована актуальность применения концепции ключевых компетенций как современной теоретической платформы конкурентных преимуществ социальных систем к экономике региона. Дано определение понятия регион как саморазвивающейся системы. Рассмотрены альтернативные трактовки понятия ключевой компетенции региона. Показана взаимосвязь ключевых компетенций и человеческих ресурсов региона, значение нематериальных активов для социально-экономической системы. Определены основные субъекты, формирующие ключевые компетенции региона. Показаны индикаторы ключевых компетенций региона на примере Республики Марий Эл.

Ключевые слова: ключевая компетенция, цифровая экономика, самообразующиеся системы, региональная экономика.

© А.С. Муртазина, Г.С. Цветкова, 2018.

Murtazina Anastasia, S.

Tsvetkova Galina, S.

Volga State University of Technology, Yoshkar-Ola

MAIN SUBJECTS FORMING CORE COMPETENCIES OF A REGION

Abstract. Publication explains the urgency in appliance of core competencies conception as modern theoretical platform of social system's competitive advantage to regional economic. Conception of a region as self-forming system is defined. Different definitions of core competencies of a region are analyzed. Publication presents connection of core competencies and human resources of region, role of invisible assets for social and economic system. Main subjects forming core competencies of a region are given. Indicators of core competencies of a region are specified in example of Mari El Republic.

Keywords: core competencies, digital economic, self-forming systems, regional economic.

Существующая дифференциация регионов как по уровню социально-экономического развития, так и по продуктивно-технологической специализации актуализирует формирование новых точек экономического роста, соответствующих современным условиям цифровизации экономики и учитывающих особенности конкретного региона. Межрегиональная конкуренция требует нового подхода к поиску конкурентных преимуществ, которые базируются не столько на природных ресурсах, сколько на информационных ресурсах, связанных с интеллектуальным, человеческим капиталом и соответствующих логике глобализации. Таким образом, в современных условиях происходит усиление акцента на важнейшем ресурсе инновационного развития России – на человеческом капитале страны и регионов. Считаем, что в этих условиях методологические принципы концепции ключевых компетенций как современной теоретической платформы о конкурентных преимуществах социальных систем могут быть успешно применимы к социально-экономической системе регион.

В рамках нашего исследования регион понимается, как саморазвивающаяся система, которая обладает собственными ресурсами и социально-экономическими преимуществами. При этом системный подход согласуется с пространственными и институциональными подходами к исследованию региона. В методологическом плане при изучении компетенций региона считаем продуктивным использование положений системно-синергетического подхода и теории социальной турбулентности. Системно-синергетический подход задает вектор исследования региона как сложной нелинейной системы. Теория социальной турбулентности признает в институциональном пространстве схему взаимодействия «субъект-субъектную» в отличие от стандартной «субъект-объектной» схемы [7].

Социально-экономическая система региона – это часть экономического пространства России, которое наполнено: 1) материальными объектами и субъектами экономических отношений; 2) совокупностью социально-экономических отношений между субъектами, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Следует отметить коммуникативную составляющую природу региональной системы. Взаи-

модействия между институтами как его структурными объектами являются естественным способом существования и развития региональной саморазвивающейся системы. При этом справедливо замечание, что саморазвитие социально-экономического пространства региона будут задавать макроэкономические институты Российской Федерации.

Являясь саморазвивающейся системой, регион способен форсировать компетенции. Регион – это «квазифирма» или «квазикорпорация», в которой региональные органы власти являются менеджерами, осуществляющими стратегическое управление регионом в целях привлечения инвестиций, создания регионального продукта, рационального использования ресурсов региона [3]. Таким образом, региональная экономическая система, как и любое предприятие, является хозяйствующим субъектом, который участвует в конкурентной борьбе за рынки товаров, услуг и капитала. Конкурентное преимущество региона достигается на основе элементов, входящих в его экономику, условий для их эффективного взаимодействия, способности региона обеспечивать устойчивое, динамичное развитие региональной экономики, поддерживая при этом высокий и стабильный уровень жизни населения [2]. В «Основах государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» заявлено, что необходимо стимулирование субъектов РФ к наращиванию собственного экономического потенциала. Регион должен уметь самостоятельно находить источники повышения конкурентоспособности и привлечения инвестиций, поскольку выступает в качестве саморазвивающейся социально-экономической системы. Такими источниками выступают внутренние конкурентные преимущества, то есть ключевые компетенции региона, поэтому применение компетентностного подхода к экономике региона является целесообразным.

Понятие ключевых компетенций берет свою основу в ресурсной теории фирмы, классической работой которой является статья Г. Хамела и К. Прахалада «Ключевая компетенция корпорации»[5]. Главный тезис ресурсной теории заключается в том, что конкурентное преимущество фирмы составляют ключевые компетенции, то есть уникальные ресурсы и организационные способности или компетенции. В экономической литературе встречаются различные подходы к трактовке понятия «ключевая компетенция». В качестве близких понятий к «ключевым компетенциям» используют также такие понятия, как «стержневая компетенция», «отличительное преимущество», «умения», «компетенции», «невидимые активы», «стратегические способности». При этом все эти понятия объединены следующими свойствами: они являются ценными, труднодоступными, трудно-копируемыми и не воспроизводятся конкурентами. Считаем, что именно ключевые компетенции социально-экономических систем являются главными ресурсами в формировании инновационной привлекательности региона, основой перехода системы на новый качественный уровень. Ключевые компетенции определяют конкурентные преимущества региона, а также обосновывают государственную региональную политику по выравниванию степени развития регионов страны.

С нашей точки зрения, подключевыми компетенциями региона следует понимать его способности эффективнее других использовать имеющиеся и соз-

давать недостающие ресурсы, обеспечивающие своеобразие и конкурентоспособность инвестиционной, социальной, политической, культурной и предпринимательской подсистем региональной экономики [2].

Эксперты часто отождествляют понятия «компетенция» и «способность», рассматривая компетенции как возможности по достижению поставленных задач. Используя данную теорию, можно отметить, что «компетенции представляют собой особую форму специфичных для предприятия ресурсов, которые не теряют стоимость при применении и разрушаются при неиспользовании, могут быть задействованы одновременно во многих направлениях деятельности, представляют собой нечто большее, чем сумму своих частей, являются одновременно входными и выходными элементами процесса создания стоимости, имеют персональную привязку и непереносимы, с трудом поддаются имитированию и замене» [6].

Нематериальный капитал является основой ключевых компетенций. Он состоит из организационной, человеческой и рыночной (результатирующей, маркетинговой) составляющей. Нематериальные и нефинансовые активы, непосредственно связанные с человеческим капиталом, требуют особого внимания при формировании ключевых компетенций [2]. Ярким примером важности нематериальных активов в экономике региона демонстрируют такие страны, как Япония, Китай, Финляндия и Южная Корея, где конкурентоспособность страны определяется не природными ресурсами, а развитием нематериальных активов и интеллектуального, человеческого капитала. В современных условиях перехода российской экономики к цифровой экономике идет формирование общества знаний, в котором производство и использование знаний являются основной движущей силой [1]. Поэтому способность сотрудников использовать знание является основным ресурсом как предприятий, так и регионов, делая актуальным применение компетентностного подхода в управлении человеческими ресурсами в бизнесе, профессионально-техническом образовании и обучении.

Ряд авторов выделяют различные типы так называемых «центров компетенций» [4]. Во-первых, это центры компетенций стратегического значения на уровне страны или региона, которые поддерживают уровень экономического развития и конкурентоспособности страны и/или региона на основе объединения, использования и развития интеллектуального и ресурсного потенциала. Во-вторых, это центры компетенций в региональных инновационных системах:

- центры стратегического развития, в которых используется интеграция науки, бизнеса и власти в сетевые структуры в целях эффективного инновационного развития;
- отраслевые, специализированные центры компетенций.

Приведенные выше положения показывают, что основными субъектами, формирующими ключевые компетенции региона, выступают: наука (в частности, высшая школа, университеты), бизнес (крупные промышленные предприятия, малый и средний бизнес) и власть (государственные институты). Компетенции представленных выше субъектов – это способности создавать условия для развития региональной социально-экономической системы на основе имеющихся нематериальных ресурсов региона, непосредственно связанных с

человеческим капиталом. Наука показывает способность реализации социальной функции вузов, обеспечения региона трудовыми ресурсами. Бизнес отражает способность эффективно использовать производственные ресурсы. Власть демонстрирует способность реализации политической стратегии региона.

Далее рассмотрим основные индикаторы ключевых компетенций региона в зависимости от субъектов, которые их формируют (табл. 1).

Таблица 1

**Индикаторы ключевых компетенций региона
на примере Республики Марий Эл***

Субъекты	Индикаторы	Республика Марий Эл
Власть	Политическая активность населения, количество административных и муниципальных образований	<p>Число административных единиц: городов республиканского подчинения: 3 городов районного подчинения: 1 сельских населенных пунктов: 1597</p> <p>Число муниципальных образований: городских округов: 3 муниципальных районов: 14 городских поселений: 15 сельских поселений: 105 [5]</p>
Бизнес	Количество предприятий, ведущих отраслей региона, вносящих наибольший вклад в ВРП	<p>Малый бизнес: 1067 организаций Прирост ВРП (2015 год): 103,2 % Ведущие отрасли региона: Основные промышленные отрасли – машиностроение, обработка металлов (выпуск металлорежущего инструмента, средств автоматизации и приборов, торгового оборудования), лесозаготовительная и деревообрабатывающая отрасли, легкая промышленность и пищевое производство. В Марий-Эл развита добыча и обработка строительного камня, сырья для изготовления кирпича и черепицы, карбонатных пород для известкования почв.</p> <p>Аграрный комплекс республики Марий-Эл представлен молочным и мясо-молочным животноводством, выращиванием зерновых культур</p>
Наука	Количество вузов и студентов	<p>Общая численность студентов – 19 038 чел.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поволжский государственный технологический университет (ПГТУ); 2. Марийский государственный университет (МарГУ); 3. Межрегиональный открытый социальный институт (МОСИ)

* Составлено на основе данных: http://maristat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/maristat/ru/statistics/ (дата обращения: 04.02.2018).

Индикаторы позволяют увидеть, что региональная социально-экономическая система Республика Марий Эл (РМЭ) не является крупным субъектом РФ, при этом подтверждает взаимосвязь ключевых компетенций региона и уровня жизни. Помимо индикаторов, приведенных в таблице, к показателям уровня жизни РМЭ следует отнести уровень доходов, величину прожиточного минимума, финансовую грамотность населения, индикаторы цифровой экономики в республике. Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что уровень жизни – это общий результат ключевых компетенций региона.

В заключение необходимо отметить, что ключевые компетенции региона представляют собой сочетание способностей создавать условия для развития региональной социально-экономической системы, используя такие конкурентные преимущества региона, которые являются ценными, труднодоступными, не воспроизводятся конкурентами и представляют собой сочетание имеющихся нематериальных ресурсов региона, непосредственно связанных с человеческим капиталом. Задача формирования ключевых компетенций региона является актуальной на современном этапе перехода российской экономики к цифровой экономике, где знания и интеллектуальный капитал являются основной движущей силой.

Список литературы

1. *Алексеева И.Ю.* Общество знаний и перспективы философии управления. М.: ИФРАН. 2013. С. 266–285.
2. *Винник А.Е.* Ключевые компетенции как основа конкурентоспособности экономики региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. №3. 2016. С. 215.
3. *Дондоков З.Б.-Д., Жигжитова И.В.* Теоретические аспекты межрегиональной конкуренции [Электронный ресурс] // Экономист (электронный научный журнал). №4. 2012. Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/Dodokov%2C_Zhigzhitova.pdf / (дата обращения: 29.01.2018).
4. *Исмагилова Л.А., Галимова М.П.* Организационно-экономические аспекты формирования центров технологических // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. №5(180). 2013. С. 125–132.
5. *Прахалад К.К., Хамел Г.* Ключевая компетенция корпорации // Вестник СПбГУ. 2003. №3. С. 19–45.
6. *Сумина Е.В., Гусейнов А.И.* Концепция ключевых компетенций как основа управления конкурентоспособностью социально-экономических систем // Международный научно-исследовательский журнал. №2(44). 2016. С. 52–55.
7. *Цветкова Г.С.* Локальные рынки: теория и практика. М.: Спецкнига, 2011. 117 с.

УДК 338.46

Мягких Алёна Александровна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена проблемам развития интеллектуального потенциала современной России. Основное внимание уделено проблеме развития талантливой молодежи и одаренных детей в РФ. Прослеживается отношение Власти других стран к феномену «одаренности». Определен термин «одаренные дети», используемый за рубежом, являющийся точкой отсчета для дальнейшей работы с талантливой молодежью. Определена значимость талантливой и гениальной молодежи в современных условиях. Рассматриваются виды дополнительного образования для одаренных детей в РФ и за рубежом.

Предположение создания школы для одаренных детей рассматривается как один из инструментов развития национального интеллектуального потенциала в РФ. Описываются требования, которым должен соответствовать учащийся школы для одаренных детей. Прогнозируется влияние данной школы на проблему инновационной активности, а также отражение ее влияния на достижение целей социальной политики государства.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационное лидерство, интеллектуальный потенциал, одаренные дети, научные цеха, дизайн школы.

Miagkikh Alena, A.
Saint-Petersburg State University of Economics

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL POTENTIAL IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article is devoted to the problems of development of intellectual potential of modern Russia. The main attention is paid to the problem of development of talented youth and gifted children in Russia. The attitude of the Authorities of other countries to the phenomenon of “gifted” is traced. The term “gifted children”, used abroad, which is the starting point for further work with talented young people, is defined. The significance of talented and genius youth in modern conditions is determined. The types of additional education for gifted children in Russia and abroad are considered.

The assumption of creating a school for gifted children is considered as one of the tools for the development of the intellectual potential of the Russian Federation. Describes the requirements to be met by a school student for gifted children. predicting the impacts of this school on the problem of innovation activity, as well as the reflection of its impact on the achievement of social policy goals of the state.

Keywords: innovation development, innovation leadership, intellectual potential, gifted children, design shop, design school.

В современной гонке за лидерство в инновациях между странами пристальное внимание уделяется научным кадрам, формирующим мощный мозговой центр, который осуществляет генерацию идей для новых технологических открытий с целью их коммерциализации.

В настоящее время российская наука играет важную роль в обеспечении безопасности страны и развитии мировой науки. Научно-технологическое развитие Российской Федерации является одним из приоритетов государственной политики и определяется комплексом внешних и внутренних (по отношению к области науки и технологий) факторов.

Россия исторически является одной из мировых научных держав: отечественные научная и инженерная школы эффективно решали задачи социально-экономического развития и обеспечения безопасности страны, внесли существенный вклад в накопление человечеством научных знаний и создание передовых технологий. Во многом этому способствовала адекватная времени и структуре экономики система организация исследований и разработок. В Российской империи сосредоточение ученых и инженеров в высшей школе позволяло создавать и накапливать новые знания. В СССР решение масштабных исследовательских и инженерных задач обеспечивалось за счет концентрации ресурсов в системе Академии наук СССР и отраслевых институтах, директивного планирования исследований и разработок, осуществляемого Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике и Госпланом СССР.

В настоящее время российская наука продолжает играть важную роль в обеспечении безопасности страны и развитии мировой науки. Научно-технологическое развитие Российской Федерации является одним из приоритетов государственной политики и определяется комплексом внешних и внутренних (по отношению к области науки и технологий) факторов.

За последние годы в Российской Федерации были предприняты значительные усилия по разрешению проблем, накопившихся в сфере исследований и разработок в 1990-е годы в период кризисного развития. Таким образом, были приняты нормативные документы, в результате которых образовались: более 60 технопарков по всей территории России, 21 особая экономическая зона (5 из которых технико-внедренческого типа). Были открыты малые инновационные предприятия при университетах. Открыт инновационный центр «Сколково», АО «Роснано».

Данный плацдарм составляет основу современной модели инновационного развития экономики [1, с. 115] страны и по существу является актуальной основой национальной инновационной системы России (НИС), как совокупности законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в стране.

Структурными компонентами НИС являются организации частного и государственного сектора, которые во взаимодействии друг с другом в рамках юридических и неформальных норм поведения обеспечивают и ведут инновационную деятельность в масштабе государства. Эти организации действуют во всех сферах, связанных с инновационным процессом в исследованиях и разработках, образовании, производстве, сбыте и обслуживании нововведений, финансировании этого процесса и его юридически-правовом обеспечении. Любая НИС строится общими усилиями государства (посредством законодательства, реализующего определенную макроэкономическую политику), научной сферы (фундаментальные исследования и подготовка исследовательских кадров) и предпринимательской среды

(прикладные исследования, коммерциализация технологий, производство и сбыт инновационной продукции). Ключевым элементом национальной инновационной системы выступает государство, обеспечивающее всестороннюю поддержку инновационных процессов в экономике, их стратегические приоритеты и координацию. Способность НИС решать вопросы научно-технического развития характеризуется интеллектуальным потенциалом страны.

Интеллектуальный потенциал страны – показатель научно-технического развития страны, описывающий интеллектуальные ресурсы (людские ресурсы, включая систему подготовки кадров), основные фонды, систему финансирования и результаты деятельности научной системы.

Несмотря на вышеуказанные преобразования в сфере исследований и разработок с 2002 года по настоящий момент, обеспечение стратегической цели государства, кочующей из одного нормативного документа в другой, но с более поздними сроками, а именно: обеспечение независимости и конкурентоспособности страны, достижения лидерства в глобальной экономической конкуренции – не достигнуто.

Субъекты НИС не генерируют достаточно новых идей для достижения Россией уровня инновационного развития мировых держав, таких как Китай и США, по многим показателям, характеризующим конкурентоспособность страны. Управление интеллектуальным потенциалом не эффективно на сегодняшний день.

Для преобразования управления интеллектуальным потенциалом в современных условиях необходимы:

- достижение высоких качественных показателей структурных элементов интеллектуального потенциала (интеллектуальные ресурсы – подготовка научных кадров;
- материально-техническая база – оснащение необходимым оборудованием и материалом исследователей;
- финансирование, распределение финансирования из госбюджета на наращивание научных кадров, обеспечение их необходимым оборудованием и материалом);
- генерация и воплощение инновационных идей исследователем в областях, определенных как приоритетные направления НТР.

Таким образом, исследователь должен обладать следующими характеристиками: сотрудник, имеющий искреннее желание заниматься творчеством, желающий реализовать себя в сфере науки той или иной отрасли, являющийся активным патриотом Отечества. При этом для генерации и воплощения эффективных идей исследователя, нужно обеспечить специалиста необходимым инструментарием, предоставляя возможности и условия для научного творчества.

Таким образом, решение стратегической цели находится в руках не топ-менеджера или государственного служащего, а в руках талантливых исследователей разных профилей. При этом, не важно количество ученых званий отдельно взятого специалиста, важнейшими аспектами, влияющими на эффективность достижения поставленной цели, является научный потенциал, высокая мотива-

ция к творчеству, способность быстро находить эффективный способ решения новой нестандартной задачи.

Существующая инновационная система России нуждается в обновлении научных кадров, а именно в креативной молодежи, умеющей мыслить нестандартно, патриотично настроенной, искренне желающей реализовать себя в научной сфере, отличающиеся высокой степенью разрешения поставленных задач и высокой мотивацией. Молодых людей, отвечающих совокупности вышеперечисленных признаков, принято называть «одаренными».

Значимость талантливого человека уже оценили за рубежом. Невероятную популярность сейчас набирают «дизайн школы» (design schools) [2] «научные цеха» (design shops) [3]. В данных учреждениях преподаватели и коучи делают ставку на развитие креативности мышления и интеллекта, применяя при этом специальные методики. Также в разных странах мира создано достаточно много школ для «одаренных детей», которые имеют статус как учреждений дошкольного образования, так и образовательных курсов для учеников общеобразовательных школ. Школы для одаренных детей, находятся под эгидой частных национальных ассоциаций [4], или государственных департаментов образования [5]. В таких школах также делается упор на развитие интеллекта и креативности мышления.

Широкий диапазон мышления в сочетании с креативностью может выдать неограниченные возможности развития потенциала таких талантливых детей, что может обеспечить грандиозные научные результаты и достичь, поставленные стратегические цели страны, в инновационном лидерстве.

«Одаренными детьми» считают тех детей, которые по сравнению с другими представителями того же возраста, опыта или окружающей среды демонстрируют удивительно высокую эффективность потенциала в таких областях, как интеллектуальная, творческая, художественная, проявление лидерских способностей или конкретных научных областях, и которые требуют услуг или деятельности, обычно не предоставляемых школой, чтобы в полной мере развивать такие возможности [6].

На сегодняшний день в таких странах как Нигерия [7], Северная Африка [8], Гонконг [9], Иран [10], Иордания [11], Южная Корея [12], Китай [13], Сингапур [14], Австрия [15], Чехия [16], Дания [17], Германия [18], Греция [19], Норвегия [20], Польша [21], Ирландия [22], Сербия [23], Великобритания [24], Канада [25], США [26], Австралия [27], Филиппины [28], Бразилия [29], Индия [30] реализуется обучение по специально разработанным программам для одаренных детей в той или иной форме.

В России также проявляется интерес к феномену «одаренности» – осуществляется поиск «одаренных детей» в центре «Сириус» [31]; создаются специальные детские технопарки «Кванториум» [32], способствующие раскрытию талантов молодежи; открываются школы-интернаты при ведущих университетах страны [33].

Развитие интеллектуальных ресурсов сегодня – это успешное будущее завтра, позволяющее реализовать поставленную стратегическую цель. Это достаточно ресурсоемкий этап развития не только интеллектуального потенциала населения, но и экономики страны в целом.

Сформированная на данный момент национальная инновационная система работает недостаточно эффективно. Российским ученым не хватает креативности для разрешения поставленных целей Правительством РФ. России необходим консолидированный мозговой центр для генерирования идей, нечто новое для страны и необычайно соответствующее российскому менталитету, делающее упор именно на своих соотечественников. Необходимо производить своё национальное научное достояние.

Сочетание научного академического потенциала, высокой мотивации все чаще наблюдается в представителях нового поколения, самородков которого называют «одаренными детьми». Широкий диапазон мышления в сочетании с креативностью может выдать неограниченные возможности развития потенциала таких детей и обеспечить грандиозные научные результаты.

Если при поддержке Правительства РФ открыть специальное учебное заведение – школу-интернат, обучающую только «одаренных детей» по приоритетным направлениям науки, используя индивидуальную программу, позволяющую раскрыть потенциал, развить креативность, уровень интеллекта и углубить знания в интересующих сферах науки – результаты прорывов и грандиозных достижений в науке не заставят себя ждать. Возможно, что их апробация и реализация пройдет непосредственно во время учебы таких студентов. Одним из важных аспектов обучения является патриотизм и понимание того, что данные дети помогают реализовать стратегические политические цели страны.

Уникальность школы состоит в том, что это единственная на всю страну школа-интернат для одаренных детей, обучающая школьников по специальной образовательной программе, отбор учащихся для которой производится из самых гениальных детей со всей территории РФ. Качество образования в данной школе ориентировано на получение результатов и продвижение в исследованиях фундаментальных научных дисциплин. В силу развитых интеллектуальных способностей, маленькие гении могут осваивать программу вузов экстерном либо в другой учебной форме при параллельном обучении в школе. Сотрудничество данной школы должно по большей части быть с реальными структурами, деятельность которых связана с приоритетными направлениями научно-технологического развития, так как школа будет подготавливать кадры именно для них.

Управление и контроль деятельности школы осуществляло бы Министерство образования и науки РФ. Для внедрения результатов разработок (продуктов) студентов школа может сотрудничать с резидентами ОЭЗ, ГЧП, либо другими представителями предпринимательского сектора, имеющими производные мощности для запуска серийного производства конструкторских разработок.

Создание такой «Научной школы для одаренных детей» будет решать не только проблему инновационной активности (реальную генерацию необходимых эффективных идей, исследований и разработок, возможное обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг в соответствии с ее специализацией в глобальной научно-технологической сфере), но и будет иметь непосредственное отражение на социальной политике государства, попутно реализуя ее цели и задачи, а так же в области укрепления внешнеэкономических позиций России.

Список литературы

1. *Стрелец И.А.* Инновационная экономика. М.: Изд-во МГОУ, 2012. 287 с.
2. *Kenig, W.* Design and Engineering, in *Jones, G., Zeittlin, J.* (eds), The Oxford. 2007.
3. *Gnaiger, A., Martin E.* Science Shops: Operational Option, SCIPAS Report. 2001.
4. Национальная ассоциация для одаренных детей. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nagc.org/> (дата обращения: 10.01.2018).
5. Официальный сайт департамента образования города Нью-Йорка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://schools.nyc.gov/ChoicesEnrollment/GiftedandTalented/default.htm> (дата обращения: 10.01.2018).
6. Публичный закон США 103–382, Раздел XIV, с. 388.
7. Центр для одаренных и талантливых на базе федеральной государственной академии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fgasuleja.com.ng> (дата обращения: 10.01.2018).
8. Официальный сайт научной школы Редфорд Хаус [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.radfordhouse.co.za/> (дата обращения: 10.01.2018).
9. Официальный сайт Академии для одаренных детей в Гонконге [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.hkage.org.hk (дата обращения: 10.01.2018).
10. Официальный сайт Королевской Академии [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.kingsacademy.edu.jo (дата обращения: 10.01.2018).
11. Официальный сайт Юбилейной школы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.jubilee.edu.jo/> (дата обращения: 10.01.2018).
12. Официальный сайт Высшей школы науки Кении [Электронный ресурс]. Режим доступа gs.hs.kr (дата обращения: 10.01.2018).
13. Официальный сайт специального класса для одаренной молодежи [Электронный ресурс]. Режим доступа http://en.scgy.ustc.edu.cn/about/201107/t20110707_115587.html (дата обращения: 10.01.2018).
14. Официальный сайт Программы образования для одаренных детей (Сингапур) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.moe.gov.sg/education/programmes/gifted-education-programme/> (дата обращения: 10.01.2018).
15. Официальный сайт Школы Сир-Карл-Поппер-Шуль [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.popperschule.at> (дата обращения: 10.01.2018).
16. Официальный сайт образовательного проекта «Талант» [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.talnet.cz> (дата обращения: 10.01.2018).
17. Официальный сайт образовательной школы [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://mentiq.com/> (дата обращения: 10.01.2018).
18. Официальный сайт Немецкой государственной гимназии для одаренных детей [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.lgh-gmuend.de> (дата обращения: 10.01.2018).
19. Официальный сайт Анатолийского колледжа [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.anatolia.edu.gr> (дата обращения: 10.01.2018).
20. Портал о частных школах для детей с высоким IQ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.utdanningsnytt.no/nyheter/2015/november/tonsberg-kan-fa-landets-forste-privatskole-for-barn-med-hoy-iq/> (дата обращения: 10.01.2018).
21. Официальный сайт Польского детского фонда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fundusz.org/english/> (дата обращения: 10.01.2018).
22. Официальный сайт Центра талантливой молодежи Ирландии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dcu.ie/ctyi/index.shtml> (дата обращения: 10.01.2018).
23. Официальный сайт Математической гимназии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mg.edu.rs> (дата обращения: 10.01.2018).
24. Официальный сайт Национальной ассоциации одаренных детей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.potentialplusuk.org/> (дата обращения: 10.01.2018).
25. Официальный сайт Школы Уэстмаунт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.westmountcharter.com> (дата обращения: 10.01.2018).
26. Официальный сайт образовательной программы для одаренной молодежи [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://epgy.stanford.edu/> (дата обращения: 10.01.2018).

27. Официальный сайт научно-образовательного обучения для одаренных детей, ресурсно-информационный центр (GERRIC), Университет Нового Южного Уэльса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://education.arts.unsw.edu.au/about-us/gerric/> (дата обращения: 10.01.2018).

28. Официальный сайт программы инженерного и научного образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.deped.gov.ph> (дата обращения: 10.01.2018).

29. Официальный сайт Центра развития потенциала и таланта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pml.lavras.mg.gov.br/> (дата обращения: 10.01.2018).

30. Официальный сайт обучения одаренных детей и наставнических услуг Индии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://giftededucation.co.in/contact> (дата обращения: 18.01.2018).

31. Официальный сайт образовательного центра «Сириус» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sochisirius.ru/> (дата обращения: 10.01.2018).

32. Официальный сайт Федеральной сети детских технопарков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kvantoriumtomsk.ru/> (дата обращения: 10.01.2018).

33. Официальный сайт университетской гимназии (школы-интерната) МГУ им. М.В. Ломоносова. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://school.msu.ru/> (дата обращения: 10.01.2018).

УДК 69.003

**Николихина Светлана Анатольевна
Половникова Надежда Анатольевна**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения
императора Александра I

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы развития строительного бизнеса, совершенствование и организация жилищного кредитования, мировой опыт и причины несостоятельности ипотечного кредитования в России, проблемы и задачи инвестиционно-строительного комплекса нашей страны.

Ключевые слова: строительный бизнес, жилье, ипотечное кредитование, инвестиционно-строительный комплекс.

**Nikolihina Svetlana, A.
Polovnikova Nadezhda, A.**
Saint-Petersburg State Transport University

FEATURES OF DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. The article deals with the development of construction business, improvement and organization of housing lending, the world experience and the reasons for the failure of mortgage lending in Russia, the problems and tasks of the investment and construction complex of our country.

Keywords: construction business, housing, mortgage lending, investment and construction complex.

Строительство является ведущей сферой деятельности народного хозяйства, где решаются важные жизненные задачи перестройки материальной базы производственного потенциала страны и развития непродуцированной сферы. Последние годы строительство и строительный бизнес развивался высокими темпами, благодаря кредитованию и выгодным условиям инвестирования. Достаточно значительный отток инвестиций в результате кризиса оказал очень ощутимое влияние на развитие строительного бизнеса. От других отраслей материального производства строительство отличается тем, что строительная продукция территориально закреплена и неподвижна; обладает разнообразием возводимых зданий и сооружений, объектов социального назначения; имеет длительную продолжительность производственного цикла.

Главными участниками строительства и строительного бизнеса являются заказчики и инвесторы проектных организаций, строительско-монтажные и транспортные организации.

Организации, непосредственно занимающиеся строительным бизнесом в современных условиях, не только ведут строительную деятельность, но и решают вопросы подготовки строительных участков (юридическое оформление, вопросы инженерных коммуникаций объектов и т.д.), привлечение инвестиций, обслуживание объектов после ввода в эксплуатацию. В России строительных организаций за 2016 год числится около 271 604 тыс. компаний [2]

Большое количество компаний реализуют полностью собственные строительные объекты в разных рыночных сегментах, полностью своими силами выполняют работы на всех этапах. Представляют и реализуют функции инвестора, проектировщика, риелтора, что существенно сокращает расходы и положительно влияет на стоимость недвижимости.

Большое количество строительных организаций, фирм создают строительные группы и вертикально интегрированные холдинговые структуры. При стабильной ситуации в стране и с развитием ипотечного кредитования, с помощью которого появилась возможность приобретения жилья у среднего класса населения. Несмотря на то, что строительство ведется, но не в таких объемах, с помощью которых можно решить жилищную проблему, то есть жилищного фонда не хватает. Требуется строить и многоквартирные дома, и офисные здания, и торговые помещения.

На сегодняшний день спрос на жилье во многих регионах России продолжает превышать предложение. По-прежнему огромное количество людей живут в ветхом и аварийном жилье, миллионы людей мечтают приобрести свое собственное жилье, многие проживают в коммунальных квартирах.

На данном этапе в развитии строительного бизнеса произошли следующие изменения: по причине сокращения уровня заработных плат и одновременным повышением ставок по кредитам значительно уменьшилась покупательская способность. Это повлияло на снижение цен на жилье, но потенциальные покупатели не спешат с выбором и оформлением покупки.

Строительный рынок как система состоит из субъектов или элементов строительного рынка; объектов или предметов рыночных отношений; инфраструктуры рынка строительного комплекса и рыночного механизма.

Субъектами строительного рынка являются: заказчики, инвесторы, подрядчики, проектно-изыскательские организации, предприятия промышленности строительных материалов, конструкций и изделий; предприятия производящие строительное, технологическое, энергетическое и прочее оборудование, население.

К объектам рыночных отношений относят: строительную продукцию, транспортные средства и строительные машины, технологическое и прочее оборудование; материалы, изделия конструкции; капитал; рабочую силу; информацию и т.д.

Движущей силой строительного механизма является наличие спроса и предложения. Государство регулирует и устанавливает институциональные зависимости субъектов строительного рынка и его инфраструктуры на основе субвенций, налоговых обязательств, антимонопольных мер, амортизационных отчислений.

Государственный контроль строительства представляет собой выделение инвестиционного (строительного) бизнеса в отдельную специальную область хозяйственного законодательства и административного надзора. Саморегулирование системы и процессов рыночных отношений реализуется через работу бирж, тендерных торгов, демонстрирующих собой аукционы по купле продаже ценных бумаг, инвестиционных ресурсов, строительной продукции, где непосредственно цены назначаются по закону спроса и предложения. Все субъекты строительного рынка с элементами его инфраструктуры состоят во взаимоотношениях и взаимной связи.

Развитие зарубежных институтов жилищного строительства отражается в следующих показателях: в России на 2016 год общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя – 24,9 м², за рубежом данный показатель составляет 30–35 м² [2].

Особым моментом в организации строительства отводится значимости заказчика и тому, кто выполняет его функции. В Финляндии, Швеции и Англии представителем заказчика часто является архитектор. Он отвечает за подбор необходимых специалистов для строительства, которые в дальнейшем определяют предварительную стоимость строительного объекта, собирают все необходимые данные и выполняют работы по субподряду. Архитектор вместе с ними занимается подготовкой документов для подписания контракта, в котором рассматривается целесообразность участия в торгах, экономическое обоснование методов производства работ и вопросы уменьшения срока строительства объекта. В Германии заказ на производство работ предоставляется генеральному подрядчику, который распределяет его специализированным фирмам и несет полную ответственность качество строительства и сроки выполнения строительных работ.

Мировой опыт обеспечения населения жильем показывает, необходимо учитывать, что на практическое развитие и формирование развития жилищного кредитования в различных странах большое влияние оказывает ряд факторов, которые подразделяются на политические, экономические и правовые. Данные факторы послужили фундаментом для организации при наличии десятков разновидностей и вариантов осуществления жилищного кредитования. Отсюда

следует сделать вывод о том, что технология инвестирования в жилищную сферу опирается на три основных принципа: ипотечное кредитование, контрактные сбережения и государственная поддержка. Надо иметь в виду, что механизмы осуществления этих принципов могут достаточно сильно различаться. Всевозможные модели контрактных сбережений особенно широко присутствуют в странах западной Европы. В США основной является модель инвестирования в жилищное строительство. Преимущество данной модели от российских условий – отсутствие требования от будущего заемщика подтверждения платежеспособности. В Великобритании с прошлого столетия имеет успех система строительных обществ. Механизм работы таких обществ немного схож с деятельностью немецких, но для получения жилищного кредита не обязательно быть вкладчиком строительного общества. Надо отметить, что страховые услуги включаются в единый механизм ипотечного кредитования.

Значительными отличиями обладает так называемая «расширенная открытая модель». В данной модели большой и основной приток кредитных ресурсов в систему ипотечного кредитования идет со специально созданного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных залогом на недвижимое имущество. Осуществление расширенной открытой модели может быть обеспечено с условием формирования расширенной инфраструктуры ипотечного рынка, при определенном содействии государства и его частичном контроле над эмиссией ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке. Одним из важных условий, подконтрольных государству, является установление жесткого баланса между совокупной ценой эмитированных и обращающихся в данный момент на вторичном рынке ценных бумаг и стоимостью залоговых, проданы ипотечными банками эмитентам в обеспечении этой эмиссии.

В Аргентине эффективная схема ипотечного кредитования представлена при помощи всемирного банка по следующей схеме: правительство создает гарантийный фонд для облигаций, эмитируемых банками – участниками проекта. Всемирный банк для создания фонда предоставляет пятнадцатилетний заем на сумму 500 млн. долларов США. По ценным бумагам, эмитируемым субъектами ипотечного рынка, фонд выдает гарантии. Во многих зарубежных странах действует поддержка граждан, в особенности молодых семей, при приобретении квартиры в собственность.

В Финляндии при приобретении квартиры действуют следующие вспомогательные меры: ограничены все виды налогообложения физических и юридических лиц до общего уровня 32%; установлены парламентом твердые ставки банковского кредита на приобретение молодыми семьями квартир под 3% годовых с рассрочкой 20–25 лет; снижена на 20–50% плата (в зависимости от количества родившихся детей) молодым семьям за приобретение квартиры. В отношении кредитования на приобретение жилья общие требования очень мягкие: банковская ставка составляет 3,5% годовых, в отличие от ставки на другие виды кредитования 9–17%.

Можно сделать вывод, что причины несостоятельности ипотечного кредитования как массовой программы в России лежат в необходимости коренных улучшений финансово-экономической ситуации в стране, без которых основ-

ные механизмы ипотечного кредитования не работают. Надо отметить, что в нашей стране институты по жилищному кредитованию еще формируются, а те, которые уже сформированы, еще не в состоянии предоставлять услуги надлежащего качества, что видно при сравнении с западными странами. Качество данной услуги предполагает доступность услуги широким слоям населения и надежность работы института.

Проблемы и задачи инвестиционно-строительного комплекса исключительно важны по причинам меняющихся ориентиров, связанных с переходом к рыночной экономике, увеличением требований рынка к техническим и экономическим предложениям в строительстве, необходимостью соответствия объектов строительства расширенному диапазону инвестиционных ресурсов, возрастающим возможностям архитектурно-строительной практики, социальным потребностям населения.

К проблемам развития строительной отрасли можно отнести: недостаток финансирования, плохая организация работ, низкий уровень менеджмента в строительстве, технологическая отсталость российского технологического комплекса.

К проблемам строительного бизнеса, влияющих на особенность развития, можно отнести: дефицит современных строительных мощностей, недостаточные объемы производства, низкое качество продукции, высокие транспортные издержки, использование неэффективных и устаревших технологий. Доля предприятий строительной сферы, внедряющих технологические инновации, составляет 8%. В других сферах деятельности данный показатель выше.

Отличительной особенностью современного периода развития строительного бизнеса является нестабильность динамично меняющейся экономической среды. В этих условиях многие строительные организации в результате сокращения платежеспособного спроса населения, заказчиков и инвесторов, повышения кредитных ставок в банках оказались в ситуации, когда приходится пересматривать свои инвестиционные программы, приостанавливать начатое строительство и отказываться от нового. Определенные условия формирования отношения к рыночному ценообразованию со стороны государства и фирм, привел к тому, что в течение короткого периода времени сформировался новый бизнес-класс, который действовал исходя из главной задачи – максимизация прибыли, не беря в расчет, что в рыночном ценообразовании должна иметь место и другая закономерность, минимизация затрат. Это привело к следующим перегибам: цены растут при падении спроса, когда в развитых странах они в подобных условиях падают; безудержная максимизация прибыли как главный мотив деятельности российского бизнеса служит причиной напряжения в отношениях с потребителем и государством; вопрос экономии затрат встает, как сложный и противоречивый процесс; возникают достаточно противоречивые отношения между участниками каналов распределения продукции.

В статье «Особенности разработки стратегии развития строительной отрасли» О.Ю. Ворожбит пишет, что «на современном этапе строительный комплекс по форме – это достаточно раздробленное множество самостоятельно функционирующих хозяйствующих субъектов, обладающих своими специфическими особенностями. По экономическому содержанию строительный комплекс обладает

разнородностью, представляет собой систему живого и овеществленного труда организаций и предприятий, обеспечивающих создание новых и модернизацию действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения, и выражается в присутствии набора признаков. Выделенная раздробленность не способствует эффективному развитию отрасли в целом» [1].

Государство в меру своих сил прилагает усилия по обеспечению строителей новыми заказами, но достаточно напряженная и острая ситуация с бюджетами, особенно региональными, не предоставляет возможности подрядчикам надеяться на акцентированный рост финансирования. Надо отметить, что к увеличивающимся бюджетным обременениям, которые связаны в первую очередь с оборонными и социальными обязательствами, добавляются дополнительные издержки внедрению программы импортозамещения. Надо заметить, что дополнительное производство качественной отечественной продукции возможно при условии наращивания производственных мощностей, для которых необходимы соответствующие здания и сооружения (животноводческие комплексы, заводы, птицефабрики, полигоны), и это потребует увеличения объемов строительства и инфраструктуры.

В результате проводимых в России реформ коммерческие фирмы приобретают все большую значимость в реализации вопроса занятости населения и вопроса производства продукции. Основными закономерностями существования и функционирования строительного бизнеса представляется конкуренция, движение спроса и предложения и их равновесие, увеличение прибыли, рыночное ценообразование, минимизация затрат.

Список литературы

1. *Ворожбит О.Ю.* Особенности разработки стратегии развития строительной отрасли [Электронный ресурс] / *О.Ю. Ворожбит* // Проблемы современной экономики: электронный журнал. 2016. №3. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27321732>.
2. *Строительство* / Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.02.2018).

УДК 338.1

Салимьянова Индира Гаязовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Аннотация. В статье представлен анализ промышленных революций, влияние на современные социально-экономические процессы элементов цифровой экономики, а также рассматриваются последствия четвертой промышленной революции для экономики и общества.

Ключевые слова: цифровая экономика, четвертая промышленная революция, экономический рост.

Salimyanova Indira, G.
Saint-Petersburg State University of Economics

DIGITAL ECONOMY AS A KEY DIRECTION OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Abstract. The article presents an analysis of industrial revolutions, the impact on the modern socio-economic processes of the elements of the digital economy, and also examines the consequences of the fourth industrial revolution for the economy and society.

Keywords: digital economy, the fourth industrial revolution, economic growth.

Современный мир невозможно представить без информационных технологий, во многом определяющих развитие общества.

Основоположник кибернетики и теории искусственного интеллекта Норберт Винер указал границы в развитии общества в своей книге «Кибернетика» (издана в 1948 г.): «Если XVII столетие и начало XVIII столетия – век часов, с конца XVIII до конца XIX столетия – век паровых машин, с конца XIX до середины XX столетия – век тяжелой промышленности, то настоящее время есть век связи и управления. Первая половина XX столетия – переход в индустриальное общество» [1]. Сегодня, в начале XXI века, мы стоим на пороге перехода к цифровой экономике.

О цифровой экономике, как ключевом направлении четвертой промышленной революции было провозглашено на 46-м Всемирном экономическом форуме, проходившем в Давосе в 2016 г. Девиз форума «Возглавляя Четвертую промышленную революцию» основан по новой книге руководителя форума, профессора Клауса Шваба «Четвёртая промышленная революция» («The Fourth Industrial Revolution»). Как отмечает К. Шваб, эта революция представляет собой «смещение технологий физического, цифрового и биологического мира, которое создает новые возможности и воздействует на политические, социальные и экономические системы» [6].

Двумя десятилетиями ранее, в 1995 г. о преимуществах «новой» (цифровой) экономики уже высказывался основатель медиалаборатории Media Labs Массачусетского Технологического Института Н. Негропonte [8]. Один из создателей «Microsoft Corporation» Билл Гейтс подчеркивал влияние информационных технологий на все сферы жизни, отмечал необходимость мгновенной реакции со стороны предпринимательского сектора на происходившие изменения и вызовы «новой» экономики [2].

Рассматривая значимость революционных преобразований в развитии общества, профессор К. Шваб, выделяет следующие периоды промышленных революций (табл. 1). При этом он подчеркивает, что четвертая промышленная революция связана «не только с умными и взаимосвязанными машинами и системами. Ее спектр действия значительно шире. Одновременно возникают волны дальнейших прорывов в самых различных областях: от расшифровки информации, записанной в человеческих генах, до нанотехнологий, от возобновляемых энергоресурсов до квантовых вычислений». При этом отличительной

особенностью последней промышленной революции от трех предыдущих является «синтез этих технологий и их взаимодействие в физических, цифровых и биологических доменах» [6].

Таблица 1

Периоды промышленных революций

	Период	Характерные особенности
Первая промышленная революция	1760-е – 1840-е годы	Строительство железных дорог, изобретение парового двигателя, развитие механического производства
Вторая промышленная революция	Конец XIX – начало XX века	Распространение электричества и внедрение конвейера, возникновение массового производства
Третья промышленная революция (компьютерная или цифровая)	Начало 1960-х годов	Развитие полупроводников, ЭВМ, персональных компьютеров, сети Интернет
Четвертая промышленная революция	Начало XXI века	Мобильный Интернет, миниатюрные производственные устройства, искусственный интеллект, обучающиеся машины, цифровые технологии, биологическая инженерия; гибкое взаимодействие на глобальном уровне виртуальных и физических систем производства

Цифровые технологии способствуют изменению структуры производства, повышению качества товаров и услуг, улучшению жизни человека. Появление первых персональных компьютеров было инновационным прорывом в начале восьмидесятых годов прошлого столетия. А сегодня миллионы людей не представляют себе жизнь без планшетов, смартфонов, Интернета, электронной почты. Инновационные продукты и услуги, появившиеся благодаря четвертой промышленной революции, такие как приобретение товара, регистрация рейса, заказ такси, совершение платежа сегодня можно решать в удаленном режиме.

Развитие парового двигателя и основанное на нем машинное производство, открыло неоспоримые возможности для облегчения физического труда (мышц), повышения производительности, а прогресс в цифровизации позволяет развивать интеллектуальные способности (мозг) для того, чтобы лучше понимать окружающий мир и придавать ему новые формы. В отличие от предыдущих промышленных революций, в которых стратегии компаний были направлены в основном на снижение затрат, в четвертой промышленной революции

наиболее эффективны стратегии, основанные на более инновационных способах предложений продуктов и услуг.

Радикальные технологические прорывы, основанные на программном обеспечении, характерные для третьей промышленной революции, с каждым годом модифицируются, становятся более совершенными, преобразуя производственную и экономическую деятельность, повышая качество жизни людей. Не случайно четвертую промышленную революцию иногда называют «вторым машинным веком» (The second machine age) [7].

Характерной чертой этой революции является не только стремительный рост вычислительных мощностей и доступности огромных объемов информации, но самосинтез инновационных технологий во все более передовые и эффективные, то есть развитие технологий идет по экспоненте.

Развитие искусственного интеллекта на основе цифровой трансформации способствовало появлению передовой робототехники, беспилотных транспортных средств, 3D-печати, новых материалов (самовосстанавливающиеся или самоочищающиеся «умные» материалы, металлы с памятью возврата к исходной форме, керамика и кристаллы, которые превращают давление в энергию и т.д.) [6]. С развитием вычислительной мощности появилась возможность исследовать влияние конкретных генных вариаций на различные патологии в медицине.

Скорость лавинообразного потока инноваций, темпы их развития и диффузии оказываются беспрецедентно стремительными. Например, еще несколько лет назад мало кто имел представление о компании Uber, которая произвела настоящий переворот в области пассажирских перевозок, а крупный китайский сервер Alibaba, работающий в сфере интернет-коммерции, осуществляет продажу товаров по всему миру.

Как показывают данные Boston Consulting Group, в последнее десятилетие в разных странах доля цифровых технологий в ВВП имеет тенденцию к увеличению (рис. 1).

Пальма первенства по доле цифровой экономики в ВВП принадлежит Великобритании, в России же она составляет лишь 2,8% (75 млрд. долл.). В двадцатке стран (G20) мы находимся на 16-й позиции между Аргентиной и ЮАР. При этом сфера потребления у нас занимает 63 млрд. долл. (74 %) (интернет-торговля, услуги, поиск товаров онлайн и др.). Если в 2010 году доля «интернет-торговли» составляла 1,7% (12 млрд. долл.), то в 2016 году она увеличилась до 3,2% (43 млрд. долл.). В нашей стране в 2016 году на 100 человек приходилось 159,95 мобильных телефонов и из 100 человек 71,29 человека использовали мобильный доступ к сети «Интернет». Средняя скорость в сети «Интернет» выросла на 29% (до 12,2 Мбит/с), в связи с чем по этому показателю России находится на одном уровне с Францией, Италией и Грецией [4].

Согласно международному индексу сетевой готовности к цифровой экономике, представленному в докладе «Глобальные информационные технологии за 2016 год» (Global Information Technologies for 2016), Россия находится на 41-й позиции (из 139), в первой десятке находятся Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония [9].

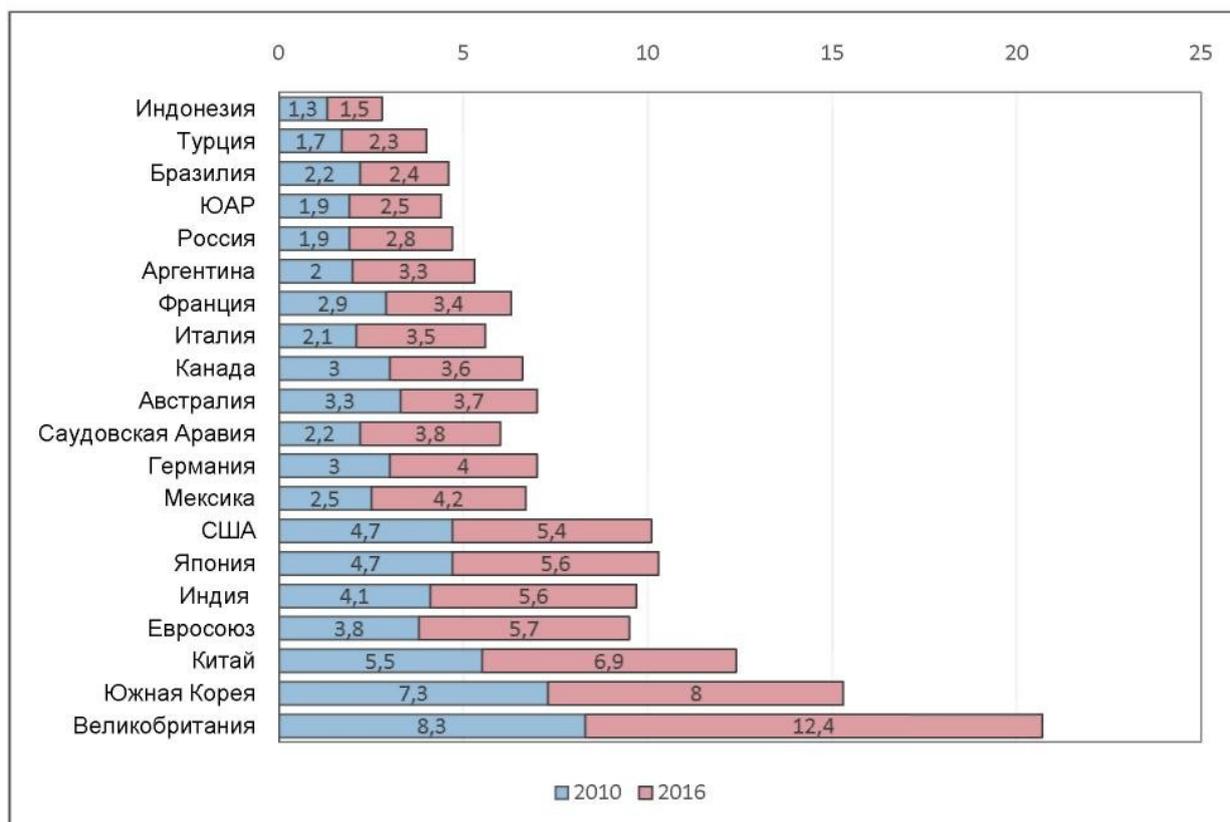


Рис. 1. Доля цифровой экономики в ВВП стран G20

В нашей стране в последние два года проводится определенная работа по осуществлению цифровой трансформации в экономику. О необходимости «масштабной системы развития цифровой экономики» в России было отмечено Президентом страны в 2016 г. в Послании Федеральному Собранию, в реализации которой следует «опираться на российские компании, научно-исследовательские центры страны» [3]. В июле 2017 г. утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», направленная на создание благоприятных условий для развития «новой» экономики в которой «данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности», способствующая повышению качества жизни граждан, обеспечению экономического роста и конкурентоспособности страны [4].

Развитие цифровой экономики в России возможно только на основе интеграции усилий стейкхолдеров – представителей федеральных органов исполнительной власти, компаний, высших учебных заведений, научного и предпринимательского секторов. Актуальным в развитии цифровой экономики является создание высокотехнологичных предприятий со «сквозными» технологиями и управляющими цифровыми платформами. При этом следует не забывать, что научные исследования являются важной движущей силой инновационной деятельности. Внедрение научных достижений в производство открывает невиданные возможности для его развития. Наука как движущая сила «технологического толчка», играет неоспоримую роль в промышленных революциях. На основе движущей силы науки происходит оптимизация системы вовлечения в производство нового поко-

ления специалистов, способных создать на производстве высокоинтеллектуальную среду, ориентированную на развитие цифровой экономики [5]. Безусловно, цифровизация экономики будет сопровождаться серьезными преобразованиями профессий в большинстве видов деятельности. В связи с этим предстоит трансформация системы образования, вопросы подготовки и переподготовки специалистов являются на сегодняшний день актуальной задачей.

Таким образом, четвертая промышленная революция, имея многогранный характер и воздействуя на такие показатели, как инвестиции, валовой внутренний продукт, производительность, образование, потребление, торговля, занятость, инфляция и т.п., приведет к необратимой трансформации в производстве и бизнесе.

Список литературы

1. Винер Н. Кибернетика. / Пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова; Под ред. Г.Н. Поварова. 2-е изд. М.: Наука; 1983. 344 с.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: Эксмо-Пресс, 2000. 480 с.
3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207978/
4. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: static.government.ru
5. Салимьянова И.Г. Инновационная ультраструктура как составляющая национальной инновационной системы / Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. 2010. №2(37). С. 49–56.
6. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 208 с.
7. Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W.W. Norton & Company. 2016. 304 p.
8. Negroponte N. Being Digital. New York: Inc. Knopf A. 1995. 249 p.
9. Global Information Technologies for 2016. Innovating in the Digital Economy [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.wsj.com/public/resources/documents/GITR2016.pdf>.

УДК 338.246

Силкина Галина Юрьевна

Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого

Шевченко Светлана Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

КАПИТАЛ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРИЕМЛЕМОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматриваются императивы организации бизнеса при преобразовании национальных компаний в международные. Исследуется потенциал синергии экономической и публичной дипломатии в использовании средств «мягкой силы» для решения задач релокации – расширения масштабов экономического присутствия за рубежом. Обосно-

выдается вариант инициации и программной проработки управленческих решений по активизации мер социально ответственного поведения при реализации проектов культурно-гуманитарного сопровождения бизнеса. Предлагается подход к оценке результативности решений, выраженной созданием благоприятных условий для ведения бизнеса путем преодоления входных и недопущения поствходных барьеров (в том числе социальных, культурно-этнических и др.), а именно – достижением лояльности титульного населения страны релокации бизнеса и обеспечения на этой основе устойчивого конкурентного преимущества международных компаний в форме капитала общественной приемлемости.

Ключевые слова: международная компания, экономическая дипломатия, публичная дипломатия, лояльность к бизнесу, капитал общественной приемлемости.

Silkina Galina, Yu.

St. Petersburg Polytechnic University

Shevchenko Svetlana, Yu.

Saint-Petersburg State University of Economics

CAPITAL OF PUBLIC ACCEPTANCE AS A TOOL FOR MANAGING THE PROCESSES OF BUSINESS INTERNATIONALIZATION

Abstract. The article deals with the imperatives of business organization in the transformation of national companies into international ones. The potential of the synergy of economic and public diplomacy in the use of “soft power” tools for resolving relocation problems is being explored – the expansion of the scale of the economic presence abroad. The variant of initiation and program development of managerial decisions on activation of measures of socially responsible behavior during the implementation of projects of cultural and humanitarian support of business is substantiated. An approach is proposed to evaluate the effectiveness of decisions expressed by creating favorable conditions for doing business by overcoming entry barriers and preventing post-entry barriers (including social, cultural and ethnic barriers, etc.), namely, achieving loyalty of the titular population of the country relocation of business and ensuring on this basis a sustainable competitive advantage international companies in the form of capital of public acceptability.

Keywords: international company, economic diplomacy, public diplomacy, loyalty to business, capital of public acceptability.

Современные тренды мирового экономического развития определяют процессы экономической интеграции, высшей формой проявления которых становится глобализация. Глобализацию экономики обуславливает международная экономическая интеграция, выраженная в свободном перемещении товаров, услуг, информации, труда и капитала. Признаком глобализации становится формирование единого экономического пространства, в котором действуют международные компании, развивающиеся посредством интернационализации бизнеса.

В мировой практике интернационализация бизнеса соотносится, прежде всего, с осуществлением внешнеэкономической деятельности в ее различных формах, в том числе релокацией – диверсификацией национальных компаний в бизнес другой страны, имеющий существенные организационные отличия. При этом общую картину и исходную информацию для принятия решений предоставляют специальные аналитические исследования, в частности, глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю создания

ими благоприятных условий ведения бизнеса – Doing Business. Рейтинг составляется на основании 10 индикаторов регулирования предпринимательской деятельности: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, получение кредитов, защита миноритарных инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности. В рейтинге не учитываются такие переменные, как макроэкономическая политика, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, колебания валютных курсов и др.; бизнес-среда стран мира рассматривается на основе объективных оценок, но без учета политических аспектов, исключительно с позиции государственного регулирования [5].

При всей информативности таких рейтинговых оценок очевидно, однако, что в реальности речь должна идти и идет не только о ведении бизнеса конкретной компанией, в том числе компанией-нерезидентом, преобразуемой из национальной в международную (межнациональную, транснациональную), а более обще – об осуществлении входа и расширении экономического присутствия национального бизнеса на территории зарубежных стран. При этом инвариантным условием обеспечения присутствия становится изначально решение проблемы преодоления входных барьеров – административных, культурно-этнических, социальных и других. Сложность ситуации предопределяется беспрецедентностью комбинаций входных барьеров, выстраиваемых каждой страной путем проведения внешней политики, и с точки зрения принятия аналитически обоснованных решений значительно усугубляется отсутствием их обобщенной классификации.

Создание многомерной (страновой, отраслевой, видовой) классификации барьеров, препятствующих интернационализации бизнеса, должно предоставить системную группировку по сходным признакам, в том числе учитывающим действие объективно-субъективного фактора в принятии решений. По априорным оценкам классификация барьеров может оказаться особенно полезной в принятии решений, если предоставит дополнительно информацию о способах их преодоления и последствиях игнорирования, в том числе предпринимательских рисках (финансовых, имиджевых и др.). В целом такая информация послужит созданию бизнес-климата, в основу которого закладываются устойчивые интересы к присутствию бизнеса и этим предупреждается возможность возникновения поствходных барьеров.

Однако факт отсутствия общенаучного представления относительно входных и поствходных барьеров, адекватного масштабам проблемы, не подрывает стремления национальных компаний к участию в процессах международной экономической интеграции и побуждает к содействию им заинтересованные стороны, прежде всего, в лице государства и институтов гражданского общества. Как результат, интернационализация бизнеса выдвигает новые требования к формированию императивов его организации в рамках проведения внешней политики, обуславливает активизацию потенциала «мягкой силы» при использовании средств экономической и публичной дипломатии.

Современная экономическая дипломатия как особая сфера дипломатических отношений отвечает за решение экономических проблем бизнеса, финан-

сов, информационных технологий. Она служит реализации внешнеэкономической политики государства и представляет собой официальную деятельность по осуществлению задач этой политики, имея в виду экономические интересы государства и бизнеса – предприятий и предпринимателей, которые участвуют во внешнеэкономических отношениях.

В решении проблемы расширения экономического присутствия национального бизнеса на территории зарубежных стран среди основных задач экономической дипломатии особое значение приобретают: обеспечение стране условий международного экономического сотрудничества, способствующих повышению уровня и качества жизни ее населения; расширение внешнеэкономических связей и их форм в порядке содействия решению внешнеполитических задач и стратегий государства; создание позитивного имиджа своей страны, развитие взаимоотношений, основанных на положительном восприятии национальной тождественности.

Публичная дипломатия априорно сочетается с экономической дипломатией тем, что занимается изучением и информированием зарубежной аудитории и через установление контактов с ней служит дополнительным способом достижения внешнеполитических целей государства. Объектами публичной дипломатии обычно являются ценности, внутренняя и внешняя политика страны, ее культура, а дипломатическая идея ориентируется на создание условий для продвижения таких потенциально привлекательных для зарубежной аудитории объектов с тем, чтобы показать свою страну и открыться миру для развития сотрудничества.

Публичная дипломатия продвигает национальные интересы путем изучения настроений общественного мнения за рубежом, информирования его и воздействия на тех, кто это мнение формирует. В задачи публичной дипломатии входит: усиление целенаправленного влияния на зарубежную аудиторию, установление более глубокого понимания между народами; информационное сопровождение внешней и внутренней политики государства за рубежом; создание благоприятных условий и обеспечение поддержки общественного мнения зарубежных стран конкретными акциями своего государства на международной арене; достижение лучшего понимания ценностей и институтов собственного государства за рубежом; расширение диалога между гражданами своей страны и зарубежными партнерами; повышение привлекательности и улучшение имиджа страны [4].

Повышенный интерес к публичной дипломатии, обуславливающий ее современную востребованность, определяется несколькими взаимосвязанными факторами: глобализацией, увеличением количества «игроков» на мировой арене и развитием коммуникационных технологий [3]. В условиях информационной глобализации, когда информационные технологии все больше участвуют в политическом дискурсе, сама дипломатия становится более публичной, т.е. усиливается роль гражданского общества в международных отношениях государств. При этом заметно расширяется состав участников. Наряду с профессиональными дипломатами и неправительственными организациями (НПО), отдельными лицами и группами лиц в сферу публичной дипломатии вовлекаются бизнес-структуры, некоммерческие организации, университеты [2]. Ставка де-

ляется на использование потенциала «мягкой силы», брендинг государства и представленность в Интернете, в связи с чем современная публичная дипломатия получает название новой публичной дипломатии [1] и обретает черты цифровой дипломатии (англ. digital diplomacy, e-diplomacy).

Целевая ориентация бизнеса на расширение экономического присутствия на территории зарубежных стран автоматически делает его участником международной коммуникации и вовлекает в процесс публичной дипломатии. Преследуя интересы расширения экономического присутствия за рубежом, представители бизнеса как новые публично-дипломатические структуры должны оказывать поддержку своим государствам в создании имиджа, формировании и укреплении национального бренда. При этом предполагается, что паритетность интересов может достигаться их участием в реализации внешнеполитической стратегии «мягкой силы», одним из приоритетов которой в таком случае должна стать государственная поддержка бизнес-инициатив, направленных на преодоление входных барьеров и препятствующих возникновению поствходных. Как вариант рассматривается реализация программ и проектов социально ответственного поведения, конкретно – культурно-гуманитарного сопровождения бизнеса [6, 7].

Сочетание новой публичной дипломатии, расширенной, в том числе, участием бизнеса, с дипломатией экономической позволяет рассчитывать на достижение эффекта синергии, одним из ожидаемых эффектов которой есть основание рассматривать достижение общественной приемлемости расширения экономического присутствия национального бизнеса на территории зарубежных стран.

По смыслу, общественно-приемлемый означает приемлемый обществом, где общество – это группа людей, формально не организованная, не обладающая абсолютной идентичностью взглядов в силу ее многочисленности, но имеющая общие интересы и ценности. Исходя из такого представления, общественная приемлемость расширения экономического присутствия национального бизнеса на территории зарубежных стран есть ни что иное, как эффект преодоления входных и предупреждения поствходных барьеров, выраженный проявлением лояльности титульного населения страны-реципиента к бизнесу национальной компании, а в ее лице – и к стране происхождения бизнеса. Для компании такая лояльность приобретает существенное значение тем, что формирует дополнительное конкурентное преимущество, а вместе с ним и гарантии устойчивого экономического развития в долгосрочной перспективе. Иными словами, общественная приемлемость, будучи категорией социальной психологии, трансформируется в нематериальный ресурс, способный нивелировать предпринимательские риски международной экономической экспансии. При осознании этой причинно-следственной зависимости есть основание вести речь о формировании капитала общественной приемлемости, исходя из общего понимания капитала как ресурса, способного приносить доход, и его включении в состав активов компании на основе экономической оценки эффекта ее публично-дипломатической активности. При этом необходимо принимать во внимание тот факт, что ценность капитала увеличивается кратно с учетом того, что деятельность национальной компании по формированию общественной приемле-

мости в стране присутствия работает на поддержку имиджа государства. Созданная лояльность (при соответствующем информировании общества с применением PR- и др. технологий) становится общим условием ведения бизнеса, условием – индивидуальным для страны происхождения и аддитивным по отношению к тем, которые предоставлены государством страны присутствия, т.е. она служит созданию новой, уникальной, с точки зрения благоприятствования, бизнес-среды для национального бизнеса в целом.

Список литературы

1. *Долинский А.* Дискурс о публичной дипломатии // Международные процессы. 2011. Т. 9. №1(25). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/twenty-fifth/008.htm> (дата обращения 05.08.2017).
2. *Долинский А.* Публичная дипломатия для бизнеса, НКО и университетов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mirprognozov.ru/prognosis/economics/publichnaya-diplomatiya-dlya-biznesa-nko-i-universitetov/> (дата обращения 07.08.2017).
3. *Лебедева О.* Особенности института публичной дипломатии в России // Международная жизнь. 2015. № 6. С. 49–50.
4. *Мухаметов Р.С.* Специфика общественной дипломатии как инструмента внешней политики государства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elar.urfu.ru/bitstream/10995/25264/1/iuro-2014-128.10.pdf> (дата обращения: 06.08.2017).
5. Рейтинги стран по легкости ведения бизнеса (Doing Business). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nonews.co/directory/lists/countries/doing-business> (дата обращения 11.08.2017).
6. *Силкина Г.Ю.* Модели культурно-гуманитарного сопровождения бизнеса в управлении внешнеэкономической деятельностью компании / Нефть и газ Западной Сибири: Материалы междунар. науч.-техн. конф. / Отв. ред. *П.В. Евтин*. Т. III. Тюмень: ТИУ, 2017. С. 165–168.
7. *Щербаков В.В., Шевченко С.Ю.* Целевые приоритеты корпоративной социальной ответственности менеджмента международной компании / Нефть и газ Западной Сибири: Материалы междунар. науч.-техн. конф. / Отв. ред. *П.В. Евтин*. Т. III. Тюмень: ТИУ, 2017. С. 208–211.

УДК 621.391; 316.77

Титова Александра Викторовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ОСОБЕННОСТИ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности управления в социально-экономических системах, показаны особенности субъект-объектной парадигмы управления и субъект-субъектной парадигмы. Рассмотрены теоретические основы понятия рефлексии, приведены примеры некоторых методик рефлексивного управления первого уровня. Доказана возможность их применения в современном тактическом и стратегическом менеджменте.

Ключевые слова: рефлексия, субъект-объектные отношения, рефлексивное управление, тип научной рациональности, модель субъекта.

Titova Alexandra, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

REFLEXIVE MANAGEMENT PECULIARITIES

Abstract. The article examines the peculiarities of management in socio-economic systems leading to the shift from the subject-object management paradigm to the subject-subject paradigm. The basis of the reflexion theory and some methods of reflexive control are considered. The possibility of their application in modern tactical and strategic management is proved.

Keywords: reflection, the subject-object relation, reflexive control, type of scientific rationality, the subject model.

В настоящей статье мы хотим выделить некоторые особенности управления социально-экономическими системами, обусловленные присутствием способности у субъектов системы к рефлексии. Необходимо понимать, что в отличие от управляемых систем физических и биологических, социально-экономические системы обладают схожими характеристиками с субъектом управления, иными словами, система исследуемая и управляемая сопоставима по своей сложности с системой управляющей. Отметим, что в науке происходят значительные изменения, обусловленные, согласно В.С. Степину, становлением постнеклассического этапа её развития и изменения типа научной рациональности. Три крупные стадии развития науки, можно охарактеризовать как три исторических типа научной рациональности: классическая (соответствующая классической науке), неклассическая и постнеклассическая рациональности. Каждый этап характеризуется особым состоянием научной деятельности, направленной на постоянный рост объективно-истинного знания. Если схематично представить эту деятельность как отношения «субъект – средства – объект», то разные типы научной рациональности будут характеризоваться различной глубиной рефлексии по отношению к самой научной деятельности. При классическом типе научной рациональности научные исследования рассматриваются как познание законов природы, существующих вне человека. Неклассический тип научной рациональности учитывает связи между знаниями об объекте и характером средств и операций деятельности. Противопоставление объекта и исследователя оказалось справедливым лишь для «не наделенных психикой» объектов. В случае когда исследователю противостоит объект, «наделенный психикой», отношение между исследователем и объектом превращается в отношение между двумя исследователями, каждый из которых является объектом по отношению к другому. В таких отношениях явно происходит нарушение «физических» постулатов, а исследователь становится всего лишь одним из персонажей в специфической системе рефлексивных отношений. Объекты становятся сравнимыми с исследователем по совершенству [1.4].

Изменение типа научной рациональности сопровождалось переменами и в общей теории управления. Изначально в методологические основы теории управления социально-экономическими системами был положен принцип «субъект-объект», согласно которому именно субъект осуществляет управление, в то время как объект пассивно его воспринимает. В социальных системах, как правило, про-

исходит обратное управление, когда объект осознанно или неосознанно оказывает влияние на субъект [1.1]. Иллюстрацией вышесказанного могут служить недостатки традиционных систем оценки эффективности бизнеса, описанные М.В. Мейером, когда сотрудники разгадывают мотивационный алгоритм и начинают им управлять не в целях повышения эффективности функционирования организации, а в личных (роста заработной платы, сокращения рабочего времени) [1.3]. Другим примером являются исследования мнения населения, социальные и маркетинговые опросы: многие респонденты не столько стремятся высказать своё мнение, сколько оказать влияние на производителя или государство, сформулировав мнение совершенно определённым образом.

Несмотря на то, что значительная часть трудов об особенностях субъект-субъектного управления была написана ещё во второй половине 20 века, можно констатировать тот факт, что многие исследователи до сих пор стоят на позициях субъект-объектной парадигмы, не учитывая влияния управляемого на управляющего. Нивелирование значения данной обратной связи является одной из причин неэффективности применяемых методов воздействия. Не совпадение целей и интересов, способов их достижения, представлений о мире как таковом обуславливает стремление управляемого субъекта воздействовать на лицо или структуру им управляющую. Именно данная особенность управления в социально-экономических системах стала основой трудов советского, а в дальнейшем и американского исследователя, психолога и математика Виктора Александровича Лефевра. Не имея возможности охватить целый ряд работ исследователя, мы остановимся на трактовке и объяснении основ рефлексивного управления и приведем примеры простейших вариантов рефлексивного управления первого уровня. В настоящее время существует несколько трактовок понятия рефлексия, подробно описанных Щедровицким Г.П. [1.5].

Несмотря на то, что основной сферой применения теории рефлексии является психология и педагогика, с нашей точки зрения данная теория должна изучаться и в курсе экономических специальностей, особенно в сфере управления социально-экономическими системами разной сложности. Безусловно, понимание основ рефлексии будет способствовать росту эффективности как стратегического, так и тактического управления. В области управления персоналом применение основ рефлексивного управления даст ответы на вопросы о причинах успешного и неуспешного применения тех или иных методик, обеспечит процесс принятия решений информацией нового типа, будет способствовать росту эффективности применяемых методов воздействия. В конкурентной борьбе понимание внутреннего мира конкурента, его целей, способов их достижения и знания о мире, естественно, способствует повышению эффективности управленческого процесса, а возможность и знание основ рефлексивного управления повышает шансы на победу рефлексивной организации.

В простейшем варианте рефлексивное управление – процесс передачи оснований для принятия решения одним из субъектов другому, т.е. осуществляется не в результате прямого навязывания противнику своей воли, а за счет передачи ему «оснований», из которых тот, как бы дедуктивно, выведет predetermined другим противником решение. Любые «обманные движения», провокации, интриги,

маскировки, создание ложных объектов и вообще ложь произвольного типа представляют собой рефлексивное управление. Отметим, что ложь может иметь сложное строение: например, передача противнику правдивой информации, чтобы он, считая ее ложной, принял соответствующее решение.

Всего проф. Лефевр выделяет несколько вариантов рефлексивного управления первого уровня. Мы их рассмотрим лишь некоторые из них:

1. Рефлексивное управление посредством формирования картины мира оппонента. Данный вид рефлексивного управления является наиболее популярным и часто используемым, как осознано, так и бессознательно. Самым простым примером является маскировка военных объектов. В рекламе – выдвигание и рассказ о полезных свойствах продукта при умалчивании вредных. В конкурентной борьбе – PR ложных сведений о перспективах развития рынка (преувеличение ожидаемого спада). В управлении персоналом – формирование имиджа достойной компании, желанного места работы.

2. Рефлексивное управление посредством формирования цели управляемого. Провокация является наиболее распространенным типом такого управления. Она может осуществляться путем «идеологической диверсии», коварного «дружеского совета» и т.д. Примером такого управления является известная детская забава, когда на видное место кладется банковский билет с замаскированной ниткой. Он используется как средство формирования вполне определенной цели у прохожего, которая к радости организаторов обычно формируется. Применяется, когда необходимо, чтобы субъект сменил цель. Пример – формирование стремления вести здоровый образ жизни, развитие превентивного здравоохранения. Яркие упаковки товаров, вызывающие стремление тут же купить. Аппетитные упаковки продуктов питания. В управлении персоналом – «мне нужен помощник». Раньше работали только за деньги, теперь новая цель – стать заместителем.

3. Рефлексивное управление посредством формирования доктрины оппонента. Доктрина оппонента — это оперативное средство, в простейшем случае – алгоритм, посредством которого происходит достижение цели с учётом определённого представления о картине мира. Формирование доктрины противника осуществляется посредством его обучения. Например, футболист-нападающий систематически сознательно попадает на определенное действие одного из защитников. В результате защитник закрепляет данное действие как стандарт противодействия данному нападающему, что и используется нападающим в решающий момент. Чаще всего будет применяться в управлении персоналом; например, работа колл-центра во многом зависит от наличия некоторого алгоритма действий, приводящих к успеху.

Помимо данных простых примеров, существуют и более сложные варианты рефлексивного управления первого уровня, когда субъект управления сочетает передачу сведений о мире и доктрин, проводит одновременное формирование целей и доктрин их достижения. Рефлексивным управлением следующего уровня является воздействия на операторы сознания, т.е. операторы, отвечающие за характеристики процессов выработки целей, доктрин, картин мира.

Недооценка способности субъектов экономических отношений к рефлексии приводит к применению неэффективных воздействий. Помимо использования теории рефлексии в целях управления, полезным является использование модели субъекта предложенного В.А. Лефевром в анализе. Так, с позиции рефлексивного управления традиционные методы стимулирования премией и заработной платой способствуют формированию цели сотрудника. Не сложно понять, что в случае наличия у сотрудника доктрины он сможет достичь цели. Но если доктрина отсутствует на настоящий момент, сотрудник начнёт её разрабатывать. При этом не всегда разработанная сотрудником доктрина будет отвечать требованиям компании. Самый простой пример – использование сотрудником ложной информации о товаре в целях увеличения объёмов продаж, что может нанести вред имиджу компании. Таким образом, необходимо быть крайне осторожным при формировании цели без поддержки её достижения соответствующими доктринами. Использование методологии организационно-деятельностных игр, при которых происходит одновременное формирование целей, способов их достижения и картин мира, является эффективным способом формирования у сотрудника требуемых мотивов. Наиболее ярко данная особенность выражена для таких систем, как система здравоохранения и образования. Настоящие методы стимулирования научно-исследовательской деятельности сотрудников вузов премиями и баллами может привести к уничтожению науки. Подобные действия оказали наибольшее воздействие на количество фирм и субъектов, пишущих требуемые статьи за вознаграждение, а не результативность научно-исследовательской деятельности. Таким образом, формирования цели оказалось недостаточно, данная цель должна быть поддержана определённой картиной мира, согласно которой занятие наукой не только престижно, но и окупается в долгосрочной перспективе. Денежные средства выделяемые на поощрения, с нашей точки зрения, необходимо расходовать на обучение основам научно-исследовательской деятельности, определённым доктринам, позволяющим не только проводить исследования, но и применять их результаты в практической деятельности.

С нашей точки зрения, возможности применения теории рефлексивного управления в менеджменте требуют дальнейшего изучения. Интерес мог бы представить анализ деятельности крупных акторов рынка с точки зрения применяемых ими рефлексивных процессов. Особого внимания заслуживает формирование рыночной силы потребителя на основании осознания последним возможности осуществления рефлексивного управления производителем. Развитие общих доктрин и логики поведения экономических акторов является ключевым фактором успеха таких социально-экономических систем как кластеры, территории, отрасли и страны.

Список литературы

1. *Лепский В.Е.* Рефлексивно-активные среды инновационного развития / *В.Е. Лепский.* М.: Когито-Центр, 2010. 256 с.
2. *Лефевр В.А.* Конфликтующие структуры. Изд. 2-е, перераб. и доп. / *В.А. Лефевр.* М.: Советское радио, 1973. 158 с.

3. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. Что будет после Balanced Scorecard? / Мейер М.В. М.: Вершина. 2004. 272 с.
4. Степин В.С. Теоретическое знание / В.С. Степин. М.: Прогресс-Традиция, 2003. 744 с.
5. Щедровицкий Г.П. Рефлексия в деятельности. Доклад на семинаре ММК. 1972 [Электронный ресурс] / Г.П. Щедровицкий. // Вопросы методологии. 1994. № 3–4. Режим доступа: <http://www.fondgp.ru/gp/biblio>.

УДК 338

Торцев Алексей Михайлович
Федеральный исследовательский центр
комплексного изучения Арктики
имени академика Н.П. Лаверова
Российской академии наук

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ, НАУКИ И БИЗНЕСА В УПРАВЛЕНИИ РЫБНЫМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация. Проведено рассмотрение взаимодействия власти, науки и бизнеса в управлении рыбными ресурсами. Использование рыбных ресурсов, с одной стороны, обеспечивает продовольствием и доходами население, а, с другой стороны, многие виды рыбных ресурсов находятся под избыточным антропогенным воздействием. Показано использование биоэкономических моделей в управлении рыбными ресурсами на примере Европейского союза в целях обеспечения долгосрочного использования ресурсов. Использование таких моделей позволяет учитывать экологические, экономические и социальные эффекты принятия мер управления. Проведен анализ управления рыбными ресурсами Российской Федерации на основе биологических и экономических мер. Предложено направление совершенствования управления рыбными ресурсами на основе социо-эколого-экономических моделей, разрабатываемых для рыбохозяйственных бассейнов, с учетом влияния мер управления на рыбные ресурсы, экономическую активность и благосостояние населения.

Ключевые слова: рыбные ресурсы, управление, взаимодействие, модели.

Tortsev Alexey, M.
N. Laverov Federal Center
for Integrated Arctic Research

COOPERATION BETWEEN THE AUTHORITIES, SCIENCE AND BUSINESS IN THE MANAGEMENT OF FISH RESOURCES

Abstract. The interaction of government, science and business in the management of fish resources was considered. The use of fish resources, on the one hand, provides food and income to the population, and, on the other hand, many types of fish resources are under excessive anthropogenic impact. The use of bioeconomic models in the management of fish resources using the example of the European Union is shown to ensure long-term use of resources. The use of such models makes it possible to take into account the environmental, economic and social effects of taking control measures. The analysis of management of fish resources of the Russian Federation on

the basis of biological and economic measures is carried out. A direction is proposed for improving the management of fish resources on the basis of socio-ecological and economic models developed for fishery basins, taking into account the influence of management measures on fish resources, economic activity and the welfare of the population.

Keywords: fish resources, management, interaction, models.

Океаны, моря, прибрежные районы и внутренние воды, а также связанные с ними отрасли «голубой экономики» (включая рыбное хозяйство, аквакультуру, охрану и восстановление окружающей среды) [1] исключительно важны для национального развития и продовольственной безопасности. С одной стороны, они являются двигателями экономического роста и источниками продовольствия и занятости. Так, в 2016 г. общемировые уловы рыбных ресурсов составили 91 800 тыс. тонн, выращено 80 400 тыс. тонн продукции аквакультуры, а общая стоимость международной торговли морепродуктами достигла 141,6 млрд. долларов США [2, р. 12]. С другой стороны, чрезмерный промысел, загрязнение и неустойчивое развитие прибрежных и внутренних районов способствуют нанесению невосполнимого вреда рыбным ресурсам и среде их обитания. Следует отметить, что с 1990 г. примерно четверть всех рыбных ресурсов используется чрезмерно, что приводит к их истощению. Даже в странах, хорошо обеспеченных рыбными ресурсами и осуществляющих активное управление ресурсами, значительное число регулируемых ресурсов используется чрезмерно [3].

Учеными отмечается, что управление рыбными ресурсами – это широкий термин, который описывает процесс управления использованием рыбных ресурсов. Оно тесно связано не только с запасами рыбы, но и с заинтересованными лицами их использующими, которые представлены наукой, органами власти и бизнесом [4]. При этом взгляды на управление рыбными ресурсами как социо-эколого-экономическую систему сформировались не сразу, и в целом развитие управления рыбными ресурсами в историческом аспекте прошло сложный путь: от полного отрицания возможности влияния человека на рыбные ресурсы до главной роли человека в снижении их запасов и зависимости от них. Так, с середины 70-х годов XX в. определилась тенденция к постепенному истощению рыбных ресурсов, усилением антропогенного воздействия на экосистемы, что потребовало пересмотра существующих концепций управления ресурсами и перехода на концепцию устойчивого развития, предполагающая разумное и гармоничное потребление природных ресурсов в настоящее время с учетом интересов потомков [5].

Концепцией предусмотрено, что государства, с учетом данных научных исследований, обеспечивают управление рыбными ресурсами посредством принятия мер по их сохранению и оптимальному использованию, направленных на предотвращение чрезмерной эксплуатации ресурсов. Предусматривается не только экологическая устойчивость рыбных ресурсов как четкая предпосылка поддержания стабильности рыболовства [6]. Выделяется также социальная устойчивость, обеспечивающая занятость и стабильный доход рыбакам и их семьям, и экономическая устойчивость, обеспечивающая долгосрочную рентабельность промысла и предотвращающая появление избыточных мощностей по добыче и переработке рыбных ресурсов.

В этих целях в зарубежных странах разработаны модели управления рыбными ресурсами и оценки его эффективности в рамках концепции устойчивого развития. Так, в Европейском союзе реализован проект «Оценка социально-экономических эффектов мер управления общей политикой рыболовства» [7]. В его рамках разработаны модели для оценки экологического, социального и экономического влияния мер управления рыбными ресурсами. В процедуру оценки обязательно вовлекаются заинтересованные стороны. В целях оценки эффективности мер управления используются количественные (биоэкономические модели) и качественные модели (фокус-группы, интервью). Используется метод ранжирования мер управления для выбора наилучшей меры в достижении указанных целей. Результаты проекта внедрены в систему управления рыболовством Европейского союза.

В Европейском союзе также применяется Биоэкономическая модель европейских флотов (Bio-Economic Model of European Fleets), которая представляет собой имитационную модель экономической эффективности флотов на основе исторических данных и сведений бизнеса. Оценка проводится ежегодно по каждой стране Европейского союза. Основные цели модели: оценка эффективности управления рыбными ресурсами, снижение перелова рыбных ресурсов, обеспечение рыболовства на долгосрочном уровне [8]. В модели используется информация о более чем 150 видах рыбных ресурсов, осваиваемых флотами европейских стран.

Кроме того, есть ряд моделей, разработанных для управления рыбными ресурсами определенных промысловых регионов. Таким образом, в Европейском союзе разработаны механизмы взаимодействия науки, власти и бизнеса. Научные организации проводят исследования рыбных ресурсов, определяют сырьевую базу рыбопромышленного комплекса и разрабатывают/совершенствуют во взаимодействии с органами власти и бизнесом модели, направленные на управление социо-эколого-экономическими системами. Органы власти осуществляют на основе научных данных и с использованием моделей принятие мер регулирования использования рыбных ресурсов и мер ограничения и стимулирования экономической активности. Бизнес осуществляет использование рыбных ресурсов в рамках определенных запасов, предоставление необходимых сведений о промысле. Это позволяет на долгосрочной основе осуществлять использование возобновляемых рыбных ресурсов, обеспечивая продовольственную безопасность, рабочие места и доходы населения, рентабельность промысла, возврат инвестиций. Так, в Европейском союзе уловы рыбных ресурсов в 2013-2015 гг. составили 6 654 тыс. тонн и ожидается, что к 2025 г. уловы немного увеличатся до 6 810 тыс. тонн [9, p. 173].

В Российской Федерации управление рыбными ресурсами осуществляется в рамках ежегодно устанавливаемых общих допустимых уловов и рекомендованных объемов добычи рыбных ресурсов, которые составляют сырьевую базу рыбохозяйственного комплекса [10]. Научные организации проводят сбор данных о состоянии запасов рыбных ресурсов и разрабатывают материалы общего допустимого улова. Используются биостатистические методы, в случае недостаточности данных – экспертные методы. Вместе с тем, необходимо отме-

тить, что в рамках указанного подхода определяется только сырьевая база рыбохозяйственного комплекса без учета влияния ее использования на социально-экономическое развитие регионов. Дополнительно необходимо сказать, что органами власти осуществляется применение мер ограничения и стимулирования экономической активности, посредством установления запретов на осуществление рыболовства, предоставления рыбных ресурсов в пользование на инвестиционные цели, субсидирование и т.д.

Практическая реализация мер управления осуществляется по следующим направлениям:

- Изучение рыбных ресурсов. Так, в 2016 г. подведомственными Росрыболовству научно-исследовательскими институтами проведено более 1300 экспедиций по изучению рыбных ресурсов. По итогам ранее проведенных исследований, доступная сырьевая база отечественного рыболовства в пределах российской юрисдикции в 2017 г. оценивается в объеме 5096,19 тыс. тонн.
- Использование рыбных ресурсов. На основе заключенных договоров и принятых решений о предоставлении рыбных ресурсов осуществляется использование сырьевой базы рыбного хозяйства и производство продукции. Так, по итогам 2016 г. общий объем уловов рыбных ресурсов всеми российскими пользователями во всех районах Мирового океана, а также во внутренних пресноводных объектах составил 4 657,6 тыс. тонн. Объем валовой добавленной стоимости в рыбной отрасли в основных ценах за 2016 г. составил 217,8 млрд. рублей, прибыль организаций рыбной отрасли выросла до 83,3 млрд. рублей.

Вместе с тем нельзя не отметить, что модели управления рыбными ресурсами, учитывающими одновременно экологические и социально-экономические эффекты такого управления, в Российской Федерации практически не применяются. Однако, в настоящее время учет экономических эффектов использования рыбных ресурсов частично нашел свое отражение только в порядке распределения квот добычи рыбных ресурсов для инвестиционных целей путем определения необходимого объема ресурсов на одно судно или рыбоперерабатывающее предприятие. Тем не менее, накопился ряд проблем во взаимодействии власти, науки и бизнеса. Так, имеется тренд на снижение государственного финансирования научно-исследовательских работ в рыбохозяйственной сфере, что может привести в недалеком будущем к снижению сырьевой базы рыболовства. Численность государственных инспекторов не позволяет в должной мере осуществлять мероприятия по охране водных биоресурсов. Институт рыбопромысловых участков возложил на их пользователей ряд обязанностей, но не предоставил инструменты для их реализации и т.д. Более подробно эти и другие вопросы рассматривались ранее.

Таким образом, становится актуальным и необходимым разработать и внедрить в использование дополнительный инструмент управления рыбными ресурсами, направленный на поддержание биоразнообразия водных организмов и развитие сырьевой базы рыболовства. Таким инструментом могут выступить социо-

эколого-экономические модели управления рыбными ресурсами, обеспечивающие разработку открытых и прозрачных основ организации взаимодействия власти, науки и бизнеса, сохранение биоразнообразия, определение запасов рыбных ресурсов, а также учет социально-экономических эффектов их использования. Модели необходимо разработать применительно к каждому рыбохозяйственному бассейну в силу их природных и социально-экономических отличий.

Основой для экологического элемента модели может выступить существующий порядок установления общих допустимых уловов и рекомендованных объемов добычи рыбных ресурсов.

Учет социальных и экономических эффектов использования рыбных ресурсов необходимо проводить на основе данных науки, бизнеса и органов власти, что позволит принимать более взвешенные и научно обоснованные меры управления рыбными ресурсами, в т.ч. об открытии/закрытии районов и длительности промысла рыбных ресурсов, ограничении инструментов лова и т.д.

При этом в целях принятия оптимальных мер управления целесообразно организовать на этапе разработки мер прохождение процедуры оценки степени достижения заявленных целей по четырем направлениям:

- вероятность достижения цели разрабатываемыми мерами управления с точки зрения экологической, экономической и социальной устойчивости;
- достижение компромисса между экологическими, экономическими и социальными аспектами устойчивости;
- наилучшая взаимосвязь между используемыми ресурсами и достигнутыми результатами;
- степень согласия заинтересованных сторон в принятии мер управления.

Это позволит провести совершенствование взаимодействия власти, науки и бизнеса в построении системы долгосрочного использования рыбных ресурсов, направленной на обеспечение максимизации уловов рыбных ресурсов при минимизации наносимого им вреда, сохранении их численности и биологического разнообразия, максимизации прибыли и рентабельности промысла, обеспечения продовольственной безопасности, занятости и доходов населения, сохранения прибрежных сообществ и традиционного образа жизни населения.

Список литературы

1. Инициатива ФАО «голубой рост» и аквакультура. Восьмая сессия. Подкомитет по аквакультуре Комитета по рыбному хозяйству ФАО, Бразилия, Бразилия, 5-9 октября 2015 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fao.org/cofi/31372-0d96f652208820299a272b5bd477b0406.pdf> (дата обращения 15.09.2016).
2. Globefish highlights. A quarterly update on world seafood markets. April 2017 Issue, with Annual 2016 Statistics. FAO, 2017. 80 p.
3. *Fulton Elizabeth A, Smith Anthony D M, Smith David C, Putten Ingrid E.* van Human behaviour: the key source of uncertainty in fisheries management // *Fish and Fisheries*. August 2010.
4. *Dankel D.J., Skagen D.W., U. Oyvind.* Fisheries management in practice: review of 13 commercially important fish stocks // *Reviews in Fish Biology and Fisheries*. May 2008.

5. *Евграфова Л.Е.* Теоретические подходы к управлению развитием промышленного рыболовства // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №10(58). С. 81–89.
6. Кодекс ответственного рыболовства. ФАО, 2011. 108 с.
7. Socio economic effects of management measures of the future CFP [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cordis.europa.eu/project/rcn/101825_en.html (дата обращения 07.01.2018).
8. *Nielsen J.R., Thunberg E., Holland D.S., et al.* Integrated ecological-economic fisheries models. Evaluation, review and challenges for implementation. Fish and Fisheries. 2017. 00:1–29.
9. The State of World Fisheries and Aquaculture 2016. ФАО, 2016. 200 р.
10. Федеральный закон от 20.12.2004 г. №166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 27.07.2017).

УДК 334

Федосеев Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

**ВЛАСТЬ, ВЫСШАЯ ШКОЛА И БИЗНЕС:
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ
(СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНЖЕНЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ)**

Аннотация. В статье рассматриваются этапы подготовки инженеров управленцев для отечественной экономики, начиная с 1885 г. до настоящего времени на примере Университета; подробно рассматриваются исторические предпосылки для формирования ОПОП в рамках инженерной экономики; рассматриваются основные принципы и условия формирования основной профессиональной образовательной программы в рамках инженерной экономики на современном этапе.

Ключевые слова: инженерная экономика, кадровый голод, инженеры управленцы, межкафедральное взаимодействие, основная профессиональная образовательная программа.

Fedoseev Igor, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

**POWER, HIGH SCHOOL AND BUSINESS:
NEW HORIZONS OF JOINT WORK
(THROUGH THE PRISM OF ENGINEERING ECONOMY)**

Abstract. In the article the stages of preparation of engineers of managers for the domestic economy are considered, beginning from 1885 to the present time on the example of the University; the historical prerequisites for the formation of OPEP in the framework of the engineering economy are examined in detail; considers the basic principles and conditions for the formation of the main professional educational program in the engineering economy at the present stage.

Keywords: engineering economy, staff hunger, managerial engineers, inter-cafeeter interaction, the main professional educational program.

Государство, которое должно стратегически определять приоритеты развития, формирования структуры экономики, снижать не централизованное рыночное нерациональное распределение ресурсов, сейчас выстраивает модель взаимодействия бизнеса и высшей школы, которая изменит положение на рынке труда, на рынке образовательных услуг. Передовые компании, флагманы отраслей становятся как заказчиками образовательных услуг, участвуя в формировании образовательных программ, так и «приемной комиссией» готового образовательного продукта – выпускника, создавая независимые от образовательных учреждений общественные комиссии по независимой профессиональной оценке. Задавая практико-ориентированный принцип формирования образовательных программ в рамках новых стандартов 3++, государство стимулирует высшую школу искать в рядах бизнеса компании, готовые включиться в процесс.

Для нас интересен пример, который я хотел бы раскрыть в своей статье, – инженерно-экономическое образование.

Инженерно-экономическое образование появилось эволюционно, также эволюционно смещаются приоритеты в связке «инженер-экономист» как комплексе знаний (компетенций) готового профессионала, существует специфика в подготовке инженеров-экономистов на современном этапе, усиление спроса рынка на таких профессионалов подтверждает мировой опыт.

Инженеры управленцы стали востребованы в период научно-технической революции, когда собственники средств производства сами стали не способны управлять процессами, протекающими на их фабриках и заводах, оснащающихся все большим количеством машин и механизмов.

К 1885 г. – началу широкой капиталистической реконструкции России – в стране действовало лишь шесть государственных технических вузов, производственной мощности которых в деле подготовки инженерных и технических кадров было явно недостаточно. Общее число различных технических специалистов (в том числе горных и гражданских инженеров, инженеров путей сообщения), выпущенных с 1871 г. техническими вузами, составляло всего около 3800 человек. В ту пору правительство и частные предприятия «были поставлены в крайнее затруднение в приискании русских инженеров по устройству и содержанию путей сообщения и в особенности железных дорог».

Ощущая «кадровый голод», острую нехватку отечественных специалистов высшей квалификации, правительство за довольно короткий период времени существенно расширило сеть высших учебных заведений в стране. Уже к 1901 г. в стране насчитывалось 13 высших государственных технических учебных заведений, а к 1917 г. их число увеличилось до 15. Количество инженерно-технических специалистов с нарастающим итогом к 1916 году составило в России 30 800 человек.

Следует обратить внимание, что хотя термина «инженерно-экономическое образование» еще не существовало, но цели, которые ставило государство перед Университетами, были очевидны – подготовка управленцев для предприятий со сложными технико-технологическими процессами («приготовить людей, имеющих достаточные теоретические и практические познания для Управления фабриками и отдельными частями оных» (из указа императора Николая I об учреждении Санкт-Петербургского Практического Технологического института).

Инженерно-экономическое образование как отдельная отрасль высшего экономического образования начало складываться в СССР в первые годы Советской власти. Наряду с имевшимися коммерческими институтами (факультетами) в ряде вузов были организованы факультеты по подготовке хозяйственных кадров с техническим и экономическим образованием.

В 20-е гг. XX в. в стране остро ощущалась нехватка квалифицированных кадров в промышленности. Требовалось большое количество экономистов с высшим образованием. Промышленное отделение ЛИНХа (Ленинградский институт народного хозяйства) изначально ставило перед собой задачу подготовки экономистов высокой квалификации, которым предстояло разрабатывать промышленные планы; решать вопросы, связанные с финансированием промышленных предприятий; заниматься снабжением промышленных предприятий и складских хозяйств; решать проблемы экономики и нормирования труда; вести учет производства и калькуляции; обрабатывать статистические данные; определять пути развития и рационализации производства. ЛИНХ стремился расширять основные направления подготовки будущих специалистов – выпускников Промышленного отделения.

Следует подчеркнуть, что выпускники 1927 г. являлись первыми инженерами-экономистами в нашей стране. За время своего существования Промышленное отделение ЛИНХа подготовило 256 инженеров-экономистов (в 1927 г. – 79, 1928 г. – 31, 1929 г. – 73, 1930 г. – 73).

С 1930 года и в Ленинградском финансово-экономическом институте существует кафедра, которая ныне называется «Кафедра экономики и управления предприятиями и производственными комплексами» (руководит А.Е. Карлик). В этом же году Московский промышленно-экономический институт и промышленные факультеты Харьковского и Ленинградского институтов народного хозяйства были реорганизованы в специализированные вузы (Московский инженерно-экономический институт им. Серго Орджоникидзе, Ленинградский инженерно-экономический институт им. Пальмиро Тольятти, Харьковский инженерно-экономический институт).

В 1932 году в Ленинградском инженерно-экономическом институте им. Пальмиро Тольятти были открыты факультеты, в том числе факультеты энергетической и строительной промышленности.

Однако то, что мы называем сейчас «первой волной инженерно-экономического образования в России», появилось как ответ на потребности государства в ходе экономической реформы 1965 года в СССР. Реформа характеризовалась внедрением экономических методов управления, расширением хозяйственной самостоятельности предприятий, объединений и организаций, широким использованием приёмов материального стимулирования (в СССР известна как Косыгинская реформа, на Западе – как реформа Либермана).

Именно учебные заведения, которые к настоящему времени стали единым Экономическим Университетом, обладая к тому времени сильнейшими научными школами, методическим инструментарием, высочайшим положительным имиджем в реальном секторе экономики, стали флагманами процессов подготовки инженеров-экономистов.

Это была именно «волна». В 1963 в СССР было выпущено всего 5 тыс. инженеров-экономистов. В 1971/72 учебном году по инженерно-экономическим специальностям обучалось 186 тыс. студентов.

Инженерно-экономическое образование включает подготовку инженеров по экономике и организации производства для отдельных отраслей промышленности (машиностроительной, химической, радиоэлектронной, металлургической, горной, нефтегазовой, лесной, полиграфической, лёгкой и др.) и транспорта (ж.-д., автомобильного, воздушного, водного), энергетики, строительства, связи, городского хозяйства, а также по организации механизированной обработки экономической информации (инженеры-экономисты этого профиля используются во всех отраслях промышленности и транспорта).

Учебные планы по инженерно-экономическим специальностям предусматривали изучение общественных дисциплин с расширенным курсом политической экономии; курсов высшей математики, физики, химии; группы технических дисциплин по избранной специальности (сопротивление материалов, механика, технология производства, машины и оборудование и т. д.). Экономический цикл включал курсы статистики, бухгалтерского учёта, финансов, экономики соответствующей отрасли народного хозяйства и др. Наряду с общенаучной, технической и общеэкономической подготовкой студенты получали достаточные знания в области технологии и техники производства, организации и планирования производства и труда, управления производством в конкретной отрасли хозяйства. Студенты всех специальностей изучали курсы вычислительных машин и программирования, механизации обработки информации (или применения математических методов в планировании и управлении производством).

В 1955 г. в стенах Ленинградского финансово-экономического института создаётся новая кафедра «Экономики и организации в городском хозяйстве», которая в 1961 г. переводится в Ленинградский инженерно-экономический институт.

В 1965 году появилась специальность «Экономика и управление в строительстве» при кафедре экономики и организации городского хозяйства в Ленинградском инженерно-экономическом институте им. Пальмиро Тольятти. Первый заведующий кафедрой – доцент Рафаил Наумович Зельдович. Начинают набирать слушателей на факультет организаторов промышленного производства и строительства.

Итак, первый набор студентов на специальность «Экономика и управление в строительстве» начался в 1965 году. Первый выпуск инженеров-экономистов в области строительства состоялся в 1970 г. Всего за годы работы специальности было осуществлено более 30 выпусков специалистов.

Обучение ведётся по примеру 1969 года, то есть преобладают дисциплины управленческого цикла, но существуют также и специальные дисциплины.

Задачи, которые стояли перед Университетами были просты: дать инженерам, которые становились руководителями цехов, предприятий, в условиях хозяйственной самостоятельности, знания об экономических законах, самокупаемости, самофинансировании, умения руководить экономическими процессами на предприятии с учетом специфики отрасли производства.

Эти задачи Высшей школой были быстро и успешно выполнены.

В 1970–1990-е годы в соответствии с образовательным стандартом первого поколения выпускники получали квалификацию «инженер-экономист». При этом в учебные планы входили: инженерная графика, теоретическая механика, сопротивление материалов и пр. ГОС второго поколения отразил произошедшие в обществе изменения – усиление внимания к развитию рыночных экономических механизмов. Он позволил вузам давать выпускникам квалификацию «экономист-менеджер», оставив возможность давать и прежнюю – «инженер-экономист». В ответ многие кафедры, выпускающие специалистов по специальности 080502, стали делать акцент на финансово-экономической подготовке студентов, на бизнес-планировании и анализе инвестиционных проектов и т.д. Преобладающей в результате стала квалификация «экономист-менеджер». При этом кафедры стали фактически отходить от требований образовательного стандарта в части объема инженерно-технологической подготовки студентов.

Такая позиция была, на наш взгляд, оправдана временем. Условно можно сказать, что «сработала мода» на экономистов-финансистов, менеджеров, маркетингов, юристов, которая наблюдалась в российском обществе в 90-е годы прошлого века и в первые годы века нынешнего. Именно этих специалистов очень не хватало в народном хозяйстве, и спрос на них был велик.

В последние два-три года наблюдается уже другая тенденция – рост спроса на технических специалистов, и, как результат, – интереса абитуриентов к техническим специальностям. Такая тенденция не удивляет, ведь страна вступила на путь инновационного развития, и потребность народного хозяйства в профессионально подготовленных конструкторах, технологах, строителях растет. А задачи обновления производственных фондов и создания новых технологий и материалов, строительства новых предприятий, основанных на инновационных разработках, выходят на первый план.

На наш взгляд, крупные университеты имеют прекрасную возможность продолжить традиции инженерно-экономического образования. Для этого существует необходимая материальная база и высокопрофессиональный профессорско-преподавательский состав.

В Европе мало специализированных инженерно-экономических институтов. Обычно подготовка специалистов с инженерно-экономическим образованием ведётся на отраслевых факультетах втузов и университетов. Широкое развитие во многих странах получило экономическое образование инженеров через различные формы повышения квалификации.

Специальное исследование, проведённое в 1998 г. Национальным научным фондом США выявило, что из 2,2 млн. человек, получивших высшее образование в инженерной области и соответствующие научные степени, только 1,2 млн. человек работали на инженерных должностях. Исследование также показало, что наибольшего успеха в карьере добиваются выпускники, которые сочетали инженерную подготовку с естественнонаучной или в области делового администрирования. Они составляют примерно 25% выпускников инженерных программ.

«Вторая волна» инженерной экономики начинается именно сейчас. В Университете проходит внутривузовский конкурс на право разработки Основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) инженерно-экономической направленности в СПбГЭУ.

Указанный конкурс является первой ступенью в иницируемой в СПбГЭУ деятельности по развитию инженерно-экономического образования.

Предполагается, что инженерная экономика – это раздел экономических управленческих знаний, направленный на подготовку профессионалов экономистов и управленцев, обладающих инженерно-технологическими компетенциями в важнейших секторах экономики, что позволяет им принимать более эффективные экономико-управленческие решения с учетом развития современных технологий.

Одним из принципов формирования ОПОП в рамках инженерной экономики является практикоориентированность программ, создание их при участии и по запросам предприятий реального сектора экономики, органов власти.

Вторым принципом является важность сетевого и межкафедрального взаимодействия научных школ, привлечение в коллектив авторов работодателей, представителей сторонних образовательных учреждений высшего образования.

Предполагается, что разработка ОПОП может осуществляться как по областям знаний, непосредственно отвечающим направлению «Экономика», так и другим аккредитованным в СПбГЭУ направлениям, которые могут быть отнесены к «инженерной экономике».

Смеем надеяться, что данный пример лишь один элемент «мозаики», которая сложится в картину гармоничного взаимодействия власти, науки и бизнеса для целей быстрого развития экономики страны, обеспечения ее безопасности и мощи.

УДК 332.025.1

Юденко Евгений Анатольевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Юденко Марина Николаевна
Петербургский государственный
университет путей сообщения
Императора Александра I

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация. Анализируются нормы, ограничивающие деятельность участников бизнеса строительной сферы в регионах. Дается сравнительный анализ действия нормы «взнос на развитие инфраструктуры» при осуществлении строительства объектов в регионах страны. Выявлены различные подходы к методикам расчета данной нормы и акцентируется внима-

ние на необходимости перевода данной нормы в разряд формальной с последующей разработкой единой методики расчета. Анализируется степень административного вмешательства в деятельность представителей малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, институциональные нормы, взнос на развитие инфраструктуры, административные барьеры, государство, строительство.

Yudenko Evgeny, A.

Saint-Petersburg State University of Economics

Yudenko Marina, N.

Saint-Petersburg State Transport University

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF INTERACTION OF SMALL BUSINESS AND STATE IN BUILDING

Abstract. Analyzes the norms that restrict the operation of the business of the construction sector in the regions. During the construction process in regions in the country, the comparative analysis of the influence of the norm «contribution to the development of infrastructure» was given. Different approaches to the methods of calculation of this norm were identified. Attention was concentrated on the necessity of transferring of this norm in formal norm, and on the developing of common calculating method. Administrative barriers limiting enterprise's activity were researched.

Keywords: small entrepreneurship, institutional norms, contribution to the development of infrastructure, administrative barriers, the state, construction.

Актуальность статьи определена исследованием проблем взаимодействия предпринимателей и властных структур в малом бизнесе. Выявлено, что с одной стороны, государство реализует меры по регулированию эффективной деятельности малого бизнеса, с другой стороны, административные барьеры тормозят его развитие.

На заседании Государственного совета по вопросам малого и среднего бизнеса в РФ в 2017 г. Президент отметил, что малый и средний бизнес представлен, прежде всего, индивидуальными предпринимателями и микропредприятиями, его вклад в ВВП страны не превышает 21%. В развитых странах этот показатель составляет 50% и более. На настоящее время лишь около 6% граждан являются начинающими предпринимателями или владельцами нового дела. По поручению Президента к 2025 г. количество субъектов МСП должно увеличиться в 3,4 раза. По данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, всего в России сейчас 6,2 млн таких предприятий.

Проблемам и перспективам развития малого бизнеса в России за последние два-три года внимания стало уделяться даже больше, чем в предыдущие годы. Министерство экономического развития России разработало Концепцию долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г. со стратегическими ориентирами, в которой четко обозначено, что предстоит осуществить ряд мер институционального характера для содействия развитию малого и среднего бизнеса. Они включают развитие инфраструктуры поддержки новых предприятий в рамках бизнес-инкубаторов, технопарков и промышленных парков, упрощение для малых предприятий доступа к покупке и аренде недвижимости, расширение системы микрокредитования, сокращение количества контрольных и надзорных мероприя-

тий, проводимых в отношении малого бизнеса и как следствие – снижение издержек бизнеса, связанных с этими мероприятиями [1].

Строительство является одним из самых активных видов экономической деятельности, способствующих развитию малого бизнеса. Но, к сожалению, в строительстве существует целый ряд институциональных норм, ограничивающих строительство жилой и коммерческой недвижимости. Доступ к земельным участкам под застройку, получение согласований и разрешений на подключение к инфраструктуре искажают условия конкуренции, влияют на сроки строительства объекта. Часто земельные участки предоставляются не обеспеченные инженерной инфраструктурой, а технические условия являются неподъёмными для инвесторов. Это отражается на количестве заказов на строительные и ремонтные работы, которые выполняют малые предприятия и микробизнес.

Одной из таких норм, ограничивающих деятельность строительного бизнеса, является «взнос на развитие инфраструктуры». «Паевой взнос на развитие инфраструктуры» составляет в Украине 15,2%, Польше – 0,1%, Венгрии – 0,2%, Словакии – 0,3% от общей стоимости строительства [2, с. 17].

В России взносы на развитие социальной и инженерной инфраструктуры также высоки, а действия федеральных властей по формированию механизмов исчисления данного взноса не согласованы. Кроме того, в федеральном законодательстве нет такой формальной нормы, как «взнос на развитие инфраструктуры». Рассмотрим, как решается вопрос с указанным сбором в Санкт-Петербурге.

В 2013 г. Комитет по строительству ввел формальную норму отчисления на социальную инфраструктуру. Комитет подготовил специальный счет, на который принимаются пожертвования застройщиков, возводящих жилые дома, рассчитанные на проживание до 100 человек. Застройщикам было пояснено, что внесение взносов ускорит процесс согласования документации по реализуемым ими проектам. Строительным организациям предлагалось вносить на данный счет суммы, рассчитанные исходя из действующих норм обеспеченности жителей объектами социальной инфраструктуры. Так, в Комитете подсчитали, что в среднем одно место в школе обходится в 1 044 тыс. руб., а место в детском саду стоит 1 200 тыс. руб. [2, с. 18].

С 2018 г. застройщикам жилого фонда в Санкт-Петербурге предстоит отчислять по 11 тыс. руб. с каждого кв. м на развитие социальной инфраструктуры. Общая сумма сборов превысит 30 млрд. руб. в год. Отчисления будут осуществляться в Фонд социальных обязательств. Изначально цель создания данного фонда заключалась в решении проблемы дефицита с детскими садами в мегаполисе (на собранные средства можно построить 40 детских садов по сметным расценкам).

На примере Санкт-Петербурга можно сказать о решении вопроса перевода данной институциональной нормы «взнос на развитие инфраструктуры» в разряд формальной нормы, что помогает реально сделать данный взнос работающим механизмом и закрепить целевой характер таких платежей. Но речь идет пока только о социальной инфраструктуре.

Несмотря на кажущийся прогресс в сфере поддержки малого бизнеса, приведенный ниже материал является доказательством того, что политика, ко-

торую использует государство в отношении малого и среднего бизнеса носит несистемный характер.

Административные барьеры в малом бизнесе

Одной из актуальных проблем российской экономики является высокий уровень административных барьеров. Система административно-правового регулирования в строительстве остается недружественной по отношению к малым и средним предприятиям и не учитывает специфику ведения малого и среднего бизнеса. Издержки бизнеса, связанные с необходимостью выполнения регуляторных требований, постоянно растут.

Рассмотрим более подробно проблемы, приводящие к такому положению в малом бизнесе, в том числе и строительстве, в частности – административные барьеры, обеспечивающие легализацию трансакционных денежных потоков. Платежи, вследствие существования такого рода барьеров, напрямую не связаны с налогами, но являются всё-таки легальными платежами (различные справки, документы, подтверждающие ненужные соответствия), т.е. речь идет о легальном бизнесе и технологиях по выдаче различных справок и подтверждений.

По данной проблеме существует некоторое противостояние между сторонниками введения новых регуляторных мер и теми, кто, наоборот, выступает за ослабление государственного регулирования малого бизнеса. Представители малого бизнеса жалуются на нехватку средств на получение различных согласований и разрешений. Кризис толкает малый бизнес в тень, при этом отраслевые органы власти считают, что противостоять этому процессу можно за счет каких-то новых разрешительных процедур. Новые процедуры, как правило, лишь увеличивают административную нагрузку на тех, кто еще не находится в тени, и косвенно направляют их туда же. На Российском Форуме малого и среднего предпринимательства было озвучено, что за последние 5 лет в Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях» было введено около 400 изменений, связанных с новыми видами контроля бизнеса, увеличением штрафов и «целая армия контролеров по-прежнему мешает работать добросовестному бизнесу»[3].

Для поиска баланса между сторонниками обоих мнений Департаментом государственного регулирования в экономике Министерства экономического развития РФ запущена процедура «оценки регулирующего воздействия». С 1 октября 2015 г. заработало правило, суть которого заключается в следующем: вводя новые регуляторные меры, инициатор должен предложить сопоставимую по издержкам отмену каких-то существующих требований. Это технология, к которой прибегало большинство европейских стран в период спада экономической активности, и общепризнано, что она позволяет избежать увеличения административной нагрузки на бизнес [4]. Для эффективного функционирования данного инструмента Минэкономразвития России разработана методика оценки стандартных издержек субъектов предпринимательской деятельности, возникающих в связи с исполнением требований регулирования. Данная методика утверждена Приказом Министерства экономического развития РФ от 22 сентября 2015 г. №669 «Об утверждении методики оценки стандартных издержек

субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности, возникающих в связи с исполнением требований регулирования» [5].

Кроме принимаемых мер, какие же еще действия необходимо предпринять государственным органам, чтобы освободить малый бизнес от избыточных затрат, связанных с административным давлением? Дискуссий, направленных на решение данной проблемы, достаточно и они затрагивают всем хорошо известные направления в вопросе снижения административных барьеров: уменьшение числа проверок бизнеса, несовершенное законодательство по многим направлениям, сокращение количества надзорных ведомств, стимулирование банков, направленное на развитие программ, связанных с выделением средств малому бизнесу и пр. Надо заметить, что Правительство страны проводит реформу контрольно-надзорной деятельности, которая призвана снизить административную нагрузку на бизнес. Одно из новшеств – это переход на риск-ориентированный подход. Данный метод подразумевает, что предприятия будут распределены по категориям риска по всем видам госконтроля, и чем ниже окажется риск нарушения, тем реже будут проходить и плановые проверки предприятия.

Помимо вышеперечисленных аспектов, определяющих затраты предпринимателей, существует и институциональный аспект. Рационально созданные формальные институты, должны учитывать «человеческую природу» предпринимателей и оставаться открытой для роста неформальных процессов и механизмов защиты [6]. К сожалению, у предпринимателей нет эффективных механизмов защиты против формальных норм тех или иных институтов (налогообложения, банкротства, норм, регулирующих процесс получения разрешения на строительство и пр.). Пробелы в институциональном пространстве могут привести к ситуации, при которой появится возможность у того или иного чиновника (представителя органов власти) выбора решения. И такой выбор может быть далеко не в пользу бизнеса и может определяться взаимоотношениями предпринимателя с органами власти.

По нашему мнению, чтобы содействовать развитию малого бизнеса и микропредприятий, государство должно соблюдать несколько основных институциональных правил:

1. Государство не должно допускать к собственности тех, кому она не принадлежит по закону. Если предприниматель будет нести затраты по защите от доступа третьих лиц своего имущества и они будут слишком высоки, то такие затраты превысят потенциальные доходы хозяйствующего субъекта и в этом случае такая деятельность не будет нужна.

2. Если бизнес не принимают официальные институты, то это означает, что они руководствуются нормами, которые носят неформальный характер в зависимости от состояния окружающей среды. В таких случаях, когда рыночная экономика характеризуется преобладанием персонифицированных норм, стихийно формирующимися институтами в области ценообразования, инвестирования, строительства и обмена, то возникают институциональные противоречия и ловушки. В случае, когда поведение представителей малого бизнеса регламентируется путем волевого установления общей нормы, а не путем отдельного соглашения сторон, предприниматели имеют дело с нормативным актом

или законом, поэтому необходим механизм соблюдения норм, действие которого не ограничивало бы максимизацию прибыли предпринимателя и направлено на рост эффективности.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 года №1662-р.
2. Юденко М.Н., Леонтьев А.А. Институциональные проблемы малого предпринимательства в строительстве // Экономика строительства. №1(43). 2017. С. 15–22.
3. Российский форум малого и среднего предпринимательства «Большой спрос на малый бизнес» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smeforum.ru/programm/> (дата обращения 15.01. 2018).
4. Снижение барьеров и максимальная открытость // Минэкономразвития России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depregosregulirineconomy/20160405> (дата обращения: 15.01. 2018).
5. Приказ Министерства экономического развития РФ от 22 сентября 2015 г. №669 «Об утверждении методики оценки стандартных издержек субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности, возникающих в связи с исполнением требований регулирования».
6. *Oparin, S., Chepachenko, N., Yudenko, M.* The role of social institutions in building and construction business activity of entrepreneurs / В сб.: *Innovations in science and education*. Central Bohema University. 2017. С. 337–342.

Раздел III
Развитие инновационной деятельности и инжиниринга
на микро- и мезоуровнях
в условиях цифровой экономики

УДК 336.64

Бездудная Анна Герольдовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Трейман Марина Геннадьевна
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ
К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ДЕНЕЖНЫХ ЕДИНИЦ «БИТКОИН»
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В исследовании отражены основные особенности использования и получения наиболее широко используемой в мире криптовалюты биткоин, составлена ее описательная характеристика. Также проведено сравнение с другими наиболее рейтинговыми видами криптовалют и предложена схема создания платежной базы для предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Отметим, что использование в экономической и финансовой деятельности денежных единиц «биткоин» является инновационным направлением в современной экономике и имеет положительную динамику развития. В статье рассмотрены технология получения электронной валюты «биткоин» – майнинг и зарубежный опыт добычи электронных денежных единиц на майнинг-фермах в Швейцарии, Исландии и США. Авторами был проведен анализ слабых и сильных сторон использования биткоинов в практике предприятий и государства и отмечены основные положительные тенденции в части высоких скоростей транзакции, отсутствия комиссии, помимо этого определены отрицательные моменты в части неустойчивости курса, децентрализации системы валютных операций, «конкуренции» между криптовалютами. На основе анализа были выявлены пути инновационного развития данного направления экономической деятельности.

Ключевые слова: биткоин, криптовалюта, инновационные подходы, платежная система, фермы по добыче биткоинов, электронные деньги, блокчейн, майнинг.

Bezdudnya Anna, G.
Saint-Petersburg State University of Economics
Treyman Marina, G.
Saint-Petersburg State University
Industrial Technology and Design

INNOVATIVE APPROACHES
TO THE USE OF MONETARY UNITS “BITCOIN”
IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE

Abstract. The study reflects the main features of the use and production of the world's most widely used bitcoin cryptocurrency, its descriptive characteristics. A comparison with other most

rating types of cryptocurrencies is also carried out and a scheme for creating a payment base for housing and communal services enterprises is proposed. It should be noted that the use of “bitcoin” monetary units in economic and financial activity is an innovative direction in the modern economy and has a positive development dynamics. The article discusses the technology of obtaining electronic currency “bitcoin” – mining and foreign experience in the extraction of electronic monetary units on mining farms in Switzerland, Iceland and the United States. The authors analyzed the weaknesses and strengths of the use of bitcoins in the practice of enterprises and the state and noted the main positive trends in terms of high transaction rates, lack of Commission, in addition, identified negative aspects in terms of the instability of the rate, decentralization of the system of currency transactions, “competition” between cryptocurrencies. On the basis of the analysis the ways of innovative development of this direction of economic activity were revealed.

Keywords: bitcoin, cryptocurrency, innovative approaches, payment system, bitcoin mining farms, electronic money, blockchain, mining.

В настоящее время все более динамично происходит развитие и использования криптовалют различных уровней, что за последние 2 года эти тенденции дали существенный подъем для развития цифровой экономики. Наиболее популярной в настоящее время является валюта биткоин.

Биткоин – это один из типов широко используемой криптовалюты (электронной наличности), на сегодняшний день она является децентрализованной, ее особенностью является совмещение в себе электронного вида валюты и платежной базы, что позволяет не оплачивать комиссионные расходы [3, с. 28]. Перемещение денежных средств осуществляется по системе электронных кошельков, а транзакции переводов возможно отследить только с помощью технологии «блокчейна»[1, с. 25].

Добыча криптовалюты осуществляется по технологии «майнинга» – это процесс получения электронной валюты через специально созданные облачные сервисы, обладающие необходимыми мощностями по выработке биткоинов [4, с. 8].

Если рассматривать биткоины в сравнении с другими наиболее часто применяемыми типами криптовалют, можно увидеть следующие тенденции (рис. 1):

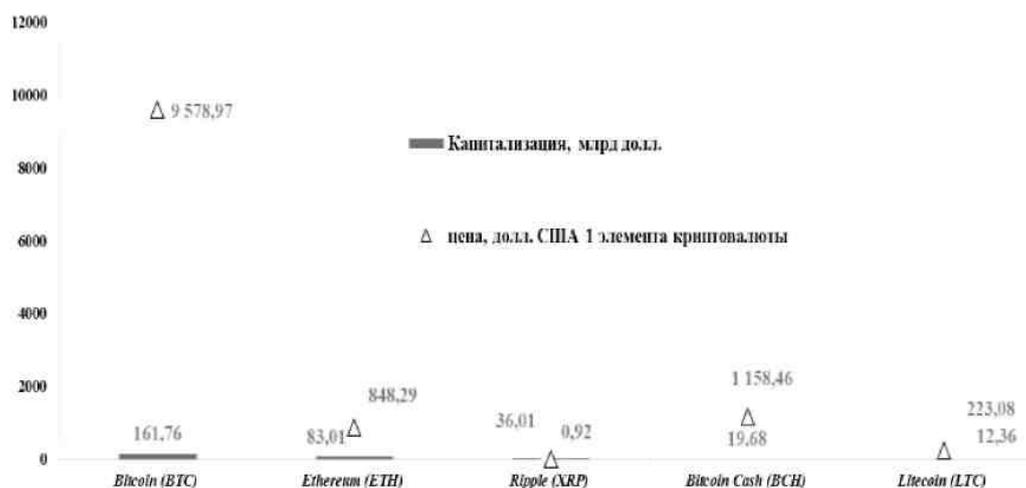


Рис. 1. Сравнительный анализ различных типов криптовалют, разработано авторами по данным [2, с. 15]

При сравнении данных по различным видам криптовалют на сегодняшний день биткоин уверенно лидирует по параметрам «капитализация» и «цена», по сравнению с электронными системами Ethereum, Ripple, то есть биткоин преобладает по цене, но окупается за счет капитализации и своего высокого курса.

Отметим, что стоимость биткоина неуклонно растет с 2013 года с величины 1200 долл. США до 5000 долл. США на 2017 год (рост составляет 76%). По мнению ряда экспертов, биткоин является валютой будущего, но перспективы его развития пока не ясны. Рассмотрим сильные и слабые стороны применения этой валюты для предприятий [6].

Таблица 1

**SWOT-анализ возможностей применения биткоина
в практике деятельности крупных предприятий**

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – Переводы осуществляются анонимно; – Отсутствие сформированной налоговой системы; – Биткоин является международной валютой; – Недостаточность контролирующих функций в части криптовалют; – Переводы осуществляются без комиссии; – Ограниченная инфляция за счет сокращения выпуска (до 21 млн. биткоинов); – Высокая скорость транзакции 	<ul style="list-style-type: none"> – Биткоины децентрализованы; – Поддерживается за счет спроса и валюта ничем не обеспечена; – Высокая вероятность возможности кражи; – Неустойчивость курса за счет колебаний рынка и постоянно изменяющегося спроса на валюту; – Развитие криптовалют других типов (на сегодняшний день существует около 2 400)
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – Новые пути развития кредитных систем и денежного обращения в значимых продвинутых странах; – Доступность и простота в использовании, возможность широкого распространения; – Использование криптовалют может положительно влиять на выход из кризиса как на уровне компаний, так и на уровне страны; – Возможность создания единой денежной основы и развития цифровой экономики 	<ul style="list-style-type: none"> – Развитие теневой экономики за счет анонимности платежных баз и системы; – Ослабление контроля государства за денежными потоками; – Необходимость разработки системы электронных валют; – Высокая конкуренция среди других криптовалют и преобладание их на рынке

Биткоин развивается и является новой инновационной формой денежного выражения, различных композитных идей, так например денежную оценку

смогут получить актуальные управленческие решения и оригинальные проектные и технологические разработки. Данные разработки в дальнейшем позволят сформировать уникальную инновационную среду, в результате деятельности которой инновационные идеи будут иметь свою собственную денежную стоимость, позволяющую в дальнейшем формировать новые электронные, инновационные и производственно-технические системы [5].

Зарубежный опыт генерации биткоина определил его формирование на специальных «биткоин – фермах». Наиболее развито направление майнинг ферм в Китае, провинция Ляонин является центром майнинга – там создана специализированная шахта, оборудованная ЭВМ-майнерами, которые ежедневно потребляют гигантские мощности электроэнергии, средние затраты на электроэнергию шахты составляют 80 тыс. долл. США. Месячная прибыль от добычи биткоинов составляет 8 700 тыс. долл. США. По такому же типу функционируют майнинг-фермы в Исландии, США, Швейцарии [7].

В России системы майнинга официально не зарегистрированы ни в одном регионе, хотя можно отметить, что создание данных технологий перспективно для следующих регионов Российской Федерации: Иркутска, Красноярска, Уфы, Тюмени, Челябинска и др.

На данный момент в России формируется законодательная база для развития цифровой экономики, также разрабатывается система контроля за схемами работы с криптовалютами. Например, в Японии в 2017 году криптовалюта получила статус платежного средства наравне с иенами [8].

Одним из направлений внедрения биткоинов в России является создание технологических разработок в части коммерческой деятельности и создания электронных денежных систем в банковской сфере.

В соответствии с вышеизложенным, оптимальными путями развития электронной валюты «биткоин» является:

1. Инновационные подходы к использованию схем перевода денежных средств с использованием электронных денег «биткоин».
2. Создание специальных программ-ключей, позволяющих математически описать и оценить в электронной валюте инновационную идею либо разработку.
3. Формирование платежных систем на основе концепции блокчейнов и с денежной единицей «биткоин».
4. Совершенствование технологий майнинга и адаптация их для различных стран и регионов.
5. Создание «биткоин-ферм» для развития методологии создания криптовалют.

Наиболее оптимальным направлением является создание платежной базы с использованием денежной электронной единицы биткоин в системе жилищно-коммунального хозяйства (рис. 2).

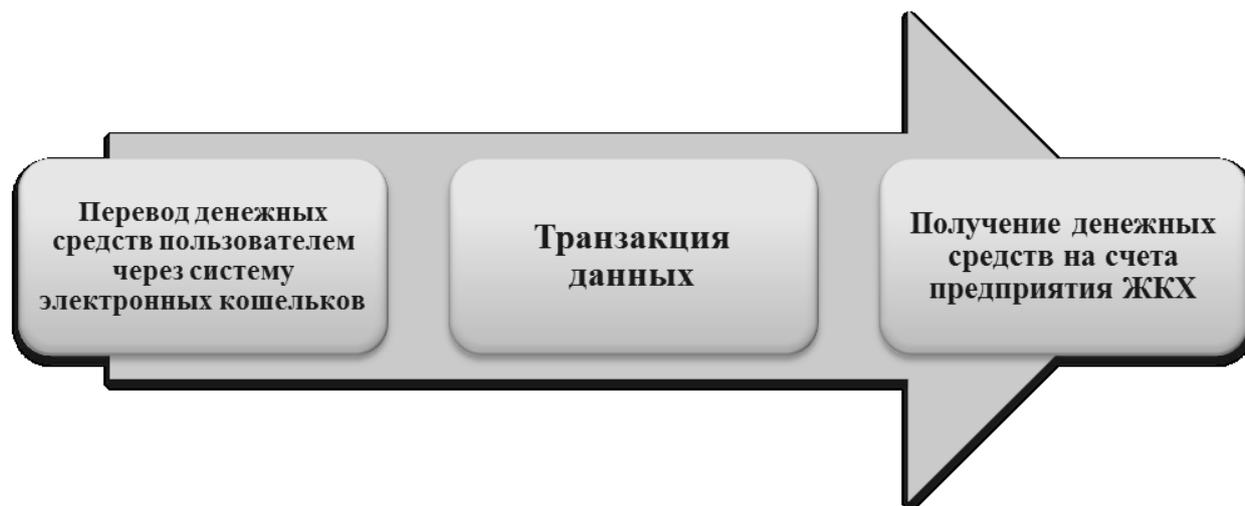


Рис. 2. Схема осуществления платежной системы «биткоин» с применением ее в ЖКХ-структурах

Таким образом, использование валюты биткоин в сфере жилищно-коммунального хозяйства является перспективным направлением развития экономического сектора, а также имеет свои достоинства и функциональные особенности.

Список литературы

1. The Oxford handbook of the digital economy / ed. by Martin Peitz a. Joel Waldfogel. – New York ; Oxford : Oxford univ. press, 2012. – XII, 602 с.
2. Винья П., Кейси М. Эпоха криптовалют: как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок / Пол Винья, Майкл Кейси; пер. с англ. Э. Кондуковой. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 429 с.
3. Биткоин: графический роман о криптовалюте / Алекс Преукишат, Жозеп Бускет, Арес Хосе Анхель. Москва, 2017. 109 с.
4. Иванов В. В., Малинецкий Г.Г. Цифровая экономика: мифы, реальность, перспектива. М.: Российская академия наук, 2017.
5. Информационный экономический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.together-info.ru/ru/info-portal/statji/bitkoin#ixzz58CSUB2Ux> (дата обращения: 12.01.2018).
6. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rbc.ru/own_business/12/10/2017/59db3a2c9a7947aa17d74b0e (дата обращения: 17.01.2018).
7. Информационный портал Bitcryptonews [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bitcryptonews.ru/blogs/majning/samaya-bolshaya-bitkojn-ferma-v-mire> (дата обращения: 22.01.2018).
8. Информационный портал xchange [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://xchange.cash/news/Bitcoin-v-Rossii-sovremennye-realii-i-perspektivy.html> (дата обращения: 25.01.2018).

УДК 332.1

Бездудная Анна Герольдовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Фраймович Денис Юрьевич
Владимирский государственный университет
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

ВЛИЯНИЕ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИННОВАЦИОННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В РФ

Аннотация. В статье отражены ключевые факторы межтерриториальной дифференциации и их влияние на результаты инновационного воспроизводства в России. Рассмотренные дисбалансы могут быть преодолены за счет эффективной федеральной политики ресурсного обеспечения инновационного воспроизводства и создания равноценных условий жизни в субъектах Федерации. Определены предпосылки развития дальнейших исследований региональных диспропорций и возможности разработки комбинированных показателей в различных плоскостях измерения. Подробный мониторинг диспропорций позволяет выполнить оценку текущей ситуации, сделать прогноз на перспективу с учетом складывающейся социально-экономической и инновационной конъюнктуры, а также внести соответствующие коррективы в территориальные стратегические программы.

Ключевые слова: межтерриториальная дифференциация, инновационное воспроизводство, федеральная политика.

Bezdudnaya Anna, G.
Saint-Petersburg State University of Economics
Fraymovich Denis, Yu.
Vladimir State University
named after Alexander and Nikolay Stoletovs

INFLUENCE OF INTERTERRITORIAL DIFFERENTIATION OF RESOURCE PROVIDING ON RESULTS OF INNOVATIVE REPRODUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In article key factors of interterritorial differentiation and their influence on results of innovative reproduction are reflected in Russia. The considered imbalances can be overcome at the expense of effective federal policy of resource ensuring innovative reproduction and creation of equivalent living conditions in territorial subjects of the federation. Prerequisites of development of further researches of regional disproportions and a possibility of development of the combined indicators in various planes of measurement are defined. Detailed monitoring of disproportions allows to execute assessment of the current situation, to make the forecast for prospect taking into account the developing social and economic and innovative environment and also to introduce the corresponding amendments in territorial strategic programs.

Keywords: interterritorial differentiation, innovative reproduction, federal policy.

Опыт социально-экономического функционирования ведущих зарубежных стран показывает, что динамичные эффективные процессы в государстве должны быть результатом сбалансированного высокотехнологичного развития образующих его регионов. В то же время, при оптимизации хозяйственных решений на отдельных территориях следует рационально подходить к использованию инновационно-производственных возможностей, обусловленных экономическими, природно-климатическими, социокультурными и инфраструктурными особенностями. При этом основными задачами при реализации региональной модернизационной политики современного уровня являются: создание эффективной системы управления процессами привлечения инвестиционных ресурсов и расходования бюджетных средств; результативное развитие производственного потенциала при освоении приоритетных инновационных направлений деятельности, обеспечивающих улучшение социально-экономических индикаторов. Однако хозяйственные процессы протекают весьма неравномерно в разрезе различных социально-экономических систем, что зачастую неудовлетворительно отражается на формировании государственного общеэкономического вектора.

В этой связи вопросы о механизмах реализации и адекватности мер осуществляемой государственной политики для достижения сбалансированного регионального развития до сих пор являются чрезвычайно актуальными.

Необходимо отметить, что относительно сильная пространственная неоднородность воспринимается как угроза единству страны в политическом, социальном и экономическом аспектах. В этой связи можно обозначить следующие основные территориальные дисбалансы: 1) сосредоточение экономического потенциала в ограниченном количестве регионов; 2) низкая зависимость между темпами роста инвестиций и динамикой валового регионального продукта (ВРП); 3) неравномерное рассредоточение и использование инновационного потенциала; 4) значительные региональные различия в уровне жизни населения.

Естественно, приведенные факторы диспропорционального развития очень тесно пересекаются между собой и зачастую проблематично выделить первоисточники их возникновения, но представляется уместным сформулировать несколько ключевых выводов, основанных на анализе официальной статистики и научных публикаций о дифференциации регионов по различным критериям, а также возможностях инновационной модернизации экономики территорий РФ.

Выполненный анализ в отношении первого фактора, т.е. динамики распределения экономического потенциала РФ показывает, что особая роль в сверх концентрации регистрируемого на территориях ВРП принадлежит г. Москве и Тюменской области с автономными округами, на долю которых в 2015 г. приходилось 30% общероссийского ВРП [6, с. 536–537]. Обращаясь к табл. 1, следует обратить внимание на практически стабильные во времени пропорции, в соответствии с которыми только два федеральных округа (Центральный и Приволжский) обеспечивают более половины ВРП страны уже на протяжении достаточно продолжительного периода.

**Территориальная структура ВРП России в 2006-2015 гг.,
(в фактических ценах, %)
[4, с. 373-375; 5, с. 476-477; 6, с. 536-537]**

Территории / год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный федеральный округ	35,4	36,5	37,4	35,6	35,7	36,2	34,9	35,1	35,3	34,9
в том числе:										
Москва	23,4	23,9	24,3	22,3	22,5	22,9	21,4	21,5	21,6	20,8
Московская область	4,2	4,6	4,9	4,7	4,8	4,9	4,7	4,7	4,6	4,9
Северо-Западный федеральный округ	9,8	9,9	10,0	10,7	10,4	10,1	10,5	10,3	10,0	10,4
в том числе:										
Санкт-Петербург	3,7	4,0	4,2	4,6	4,5	4,3	4,6	4,6	4,5	4,7
Ленинградская область	1,2	1,1	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,3
Южный федеральный округ	5,3	5,6	5,9	6,2	6,1	6,3	6,4	6,5	7,0	7,1
Северо-Кавказский федеральный округ	2,0	2,0	2,1	2,5	2,4	2,3	2,4	2,5	2,7	2,6
Приволжский федеральный округ	15,6	15,5	15,7	15,4	15,1	15,4	15,8	15,9	15,5	15,3
Уральский федеральный округ	16,5	15,1	14,2	13,6	13,6	13,4	14,2	14,2	13,7	13,8
Сибирский федеральный округ	10,9	10,7	10,2	10,6	10,9	10,8	10,4	10,2	10,4	10,4
Дальневосточный федеральный округ	4,4	4,6	4,5	5,4	5,6	5,6	5,4	5,2	5,4	5,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Необходимо особенно отметить, что весьма существенным является вклад Москвы и Московской области в показатели развития народного хозяйства Российской Федерации. На долю Московской агломерации на начало 2015 г. приходилось более 14% от общего числа занятых в стране, более 26% ВРП, 17,1% строительно-монтажных работ, около 23% оборота розничной торговли, 47,4% экспорта и 52,7% общегосударственного импорта [5, с. 82, 476, 763, 845, 1249].

Весьма лаконичное замечание по рассматриваемой проблеме сформулировал академик В.В. Ивантер. По его утверждению, современная российская экономика имеет чрезвычайно высокий уровень технологической неоднородности. Это обусловлено сосуществованием в ее структуре сфер деятельности, развивающихся на базе значительно различающихся по своим качественным ха-

рактическим ресурсам (высококвалифицированные и неквалифицированные кадры; инновационное и устаревшее оборудование и т.д.) [1, с. 5].

Нельзя не отметить, что значимое влияние на межрегиональную дифференциацию по показателям ВРП оказывают различия в уровнях развития транспортной инфраструктуры, являющейся жизненно-важной артерией для осуществления полноценных хозяйственных процессов как федерального, так и регионального масштабов. Так, к примеру, на начало 2015 г. в Центральном федеральном округе плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием на 1000 квадратных километров территории составляла 345 км, а в Сибирском – 35 км, т.е. практически в 10 раз меньше. Еще более «тупиковая» ситуация по данному показателю в Дальневосточном округе – 9,1 км/1000 км [5, с. 803-804].

Дисбалансы в развитии транспортной инфраструктуры в восточной части РФ затрудняют полноценное взаимодействие восточных регионов как между собой, так и с территориями западного направления. Кроме того, отсутствие в субъектах Федерации крупных современных грузовых аэропортов не обеспечивают эффективной интеграции российской экономики в мировой рынок.

Еще одним фактором, обуславливающим пространственные диспропорции, является неравномерное размещение трудовых ресурсов по территории страны. Значительные потери населения испытывают восточные регионы: миграционный прирост отрицателен в Приволжском и Дальневосточном округах. С другой стороны, положительный миграционный приток характерен для ряда субъектов Российской Федерации с наиболее привлекательными условиями жизни: столичной и Санкт-Петербургской агломераций, Белгородской, Воронежской, Рязанской и Ярославской областей.

Нужно отметить, что вопросы рассматриваемых диспропорций освещены в трудах многих ученых-экономистов. По мнению В.М. Ходачека, базовая проблема территориальной организации хозяйства – это прогрессирующая территориальная концентрация, предполагающая сосредоточение экономического и финансового потенциала, новых рабочих мест в ограниченном числе ареалов и отток трудоспособного населения из остальных регионов. Данные процессы происходят под влиянием рыночных факторов при отсутствии встречной государственной политики. Однако население не может встраиваться в этот процесс с той же скоростью, с которой перемещаются другие факторы производства. В силу указанных обстоятельств возникают проблемы занятости, бюджета, демографии, которые необходимо регулировать за счет стимулирования присутствия на этих территориях бизнеса, препятствования чрезмерной «агломерации», предотвращения оттока населения и т. д. [7, с. 271–272].

Особого внимания по данному вопросу заслуживают обширные и doskonaльные исследования В.Н. Лексина. Согласно его выводам, кризис системы расселения уже привел не только к обезлюдению огромных территорий страны, но и к деградации и люмпенизации преобладающей части ее трудового потенциала, к сокращению экономического потенциала России. Но главной проблемой выступает ориентация этой системы на западные «образцы» реформ при необоснованности принимаемых решений и невнимании к получаемым результатам [3, с. 4]. С приведенным выше утверждением нельзя не согласиться, по-

сколькo экономическая неоднородность российских регионов, институциональные и социальные различия, сильно дифференцированные индикаторы инновационного развития, демонстрируемые на огромной по размеру территории страны, не могут вписываться в стандартную и пусть даже отработанную десятилетиями схему федеративных отношений «компактных» с точки зрения управления государств.

Согласно оценкам Е.А. Коломак, дальнейший рост межрегиональной дифференциации в стране повысит запросы на новые политические решения федерального центра, направленные на сглаживание различий [2, с. 148].

Естественно, несбалансированная экономическая структура выглядит высоко-рисковой, требует пересмотра реализуемых инновационно-инвестиционных мероприятий со стороны государства и значительного сокращения влияния Московской агломерации в пользу прочих регионов. Это продиктовано тем, что сосредоточение финансовых и инфраструктурных ресурсов в одном субъекте в условиях возможной неблагоприятной рыночной конъюнктуры приведет к ухудшению состояния всей государственной социально-экономической системы, хозяйственные процессы которой преимущественно зависят от конкретной территории.

В свою очередь, характеристика территориальных систем принимает более реальные и адекватные очертания при включении в анализ официальных статистических данных, а также разработке на их основе комбинированных величин, позволяющих в различных плоскостях дать оценку ситуации на будущее с учетом складывающейся социально-экономической и инновационной конъюнктуры.

Список литературы

1. *Ивантер В.В.* Концепция конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе / *В.В. Ивантер, М.Ю. Ксенофонтов* // Проблемы прогнозирования. 2012. №6. С. 4–13.
2. *Коломак Е.А.* Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии // Вопросы экономики. 2013. №2. С. 132–150.
3. *Лексин В.Н.* Кризис системы расселения в контексте кардинальной трансформации территориальной организации российского общества // Российский экономический журнал. 2012. №1. С. 3–44.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. М., 2013. 990 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 1266 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. М., 2017. 1402 с.
7. *Ходачек В.М.* Территориальное управление народным хозяйством в современных условиях // Научные труды Северо-Западной академии государственной службы. 2011. Т. 2. Вып. 3. С. 268–281.

УДК 332; 338

Бездудная Анна Герольдовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Холодная Анна Константиновна
Владимирский государственный университет
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ НА УРОВЕНЬ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье исследуется важный для обеспечения эффективного функционирования предприятий и организаций показатель, без которого невозможно представить устойчивое развитие экономики страны, – инвестиции в основной капитал. На основе официальных статистических данных по субъектам ЦФО РФ была выявлена проблема межрегиональной дифференциации, что обусловлено превосходством регионом-лидером региона-аутсайдера по исследуемому удельному параметру более чем в 5 раз и также подтверждается значениями рассчитанных коэффициентов вариации. Обостряет ситуацию наличие отрицательной тенденции увеличения уровня диспропорций в последние годы. В рамках исследования с помощью корреляционно-регрессионного анализа произведена оценка влияния уровня межтерриториальной дифференциации по удельному размеру инвестиций в основной капитал на его достигнутые значения в округе, а также на ВРП на душу населения за период с 2000 по 2015 гг.

Ключевые слова: регион, дифференциация, показатель, инвестиции в основной капитал, ВРП на душу населения, зависимость.

Bezdudnaya Anna, G.
Saint-Petersburg State University of Economics
Kholodnaya Anna, K.
Vladimir State University
named after Alexander and Nikolai Stoletovs

THE ASSESSMENT OF THE IMPACT OF INVESTMENT IMBALANCES ON THE LEVEL OF SUSTAINABILITY OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

Abstract. An important indicator for ensuring the effective functioning of enterprises and organizations, without which it is impossible to imagine the sustainable development of the country's economy, – investment in fixed assets was analyzed in the article. On the base of official statistical data for the subjects of the Central Federal District of Russia, the problem of interregional differentiation was identified, which is due to the superiority of the region-leader of the outsider region by the investigated specific parameter by more than 5 times and is also confirmed by the values of the calculated coefficients of variation. The situation is exacerbated by the presence of a negative tendency of the level of imbalances increasing in recent years. Within the framework of the study with the help of the correlation-regression analysis, an assessment of the influence of the level of interterritorial differentiation on the specific size of investment in fixed capital on its achieved values in the district, as well as on GRP per capita for the period from 2000 to 2015 was made.

Keywords: region, differentiation, indicator, investment in fixed assets, GRP per capita, dependence.

В качестве одной из современных проблем, характерных для Российской Федерации, многие исследователи и ученые называют наличие значительной межрегиональной дифференциации по ряду социально-экономических показателей. К примеру, Губанова Е.С. в своей статье делает акцент на том, что неоднородность и несбалансированность социально-экономического пространства Российской Федерации являются сдерживающими факторами устойчивого развития [1, с. 58].

В то же время одним из важнейших условий обеспечения экономического роста страны является успешное развитие реального сектора. А последнее не представляется возможным без стабильного функционирования и наращивания объемов производств хозяйствующих субъектов. При этом в условиях крайне значительного износа основных фондов предприятий (в 2015 году данный показатель в целом по РФ составил 48,8%, а по ЦФО РФ – 41,3% [2]), крайне необходимым является осуществление инвестирования в основной капитал. В свою очередь В.И. Бувальцева, Е.А. Федулова, Т.А. Алабина акцентируют внимание на том, что особенно остро территориальные диспропорции ощущаются именно в сфере инвестиций [3, с. 10].

Таким образом, исследование в данной сфере является актуальным. Для проведения анализа значения показателя «Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.» за период с 2000 г. по 2015 г. по регионам Центрального федерального округа были получены из данных, представленных в статистических сборниках «Регионы России. Социально-экономические показатели» [2], находящихся в общественном доступе на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. При этом в качестве индикатора уровня межрегиональной дифференциации предлагается использовать коэффициент вариации. Так, на основе данных о размере инвестиций в основной капитал на душу населения в 18 субъектах округа были рассчитаны коэффициенты вариации (в %) за тот же временной интервал (см. табл. 1).

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал на душу населения в ЦФО РФ
и рассчитанные коэффициенты вариации за период 2000-2015 гг.**

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
у – инвестиции в основной капитал на душу населения в ЦФО РФ, руб.	7956	9163	11466	14881	20468	25744	32869	47859	61350	50378	54697	63866	76709	85979	91819	94111
х – коэффициент вариации, %	57,00	52,18	51,42	49,77	51,13	50,15	52,03	48,14	44,16	37,08	35,24	31,94	33,54	33,16	34,24	39,26

В 2015 году наибольшая величина инвестиций в основной капитал на душу населения среди субъектов Центрального федерального округа Российской Федерации в размере 131403 руб. была зарегистрирована в столице нашего го-

сударства. Минимальное значение рассматриваемого показателя в этом периоде составило 24822 руб. и наблюдалось в Ивановской области. Важно отметить, что факт наличия крайне значительных диспропорций между субъектами уже подтверждается превосходством регионом-лидером региона-аутсайдера по исследуемому параметру более чем в 5 раз.

Рассчитанные значения коэффициента вариации также свидетельствуют о межтерриториальной неравномерности в ЦФО РФ по размеру инвестиций в основной капитал на душу населения. При этом в последние годы наблюдается отрицательная тенденция роста уровня дифференциации регионов по анализируемому индикатору, что, безусловно, является негативным моментом.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа и получения значимого уравнения парной регрессии (см. формулу 1) на основе данных табл. 1 был использован программный комплекс Statistica 10.1.

$$y = 180411,9 - 3051,4 * x \quad (1)$$

Полученные результаты статистического исследования свидетельствуют о том, что с увеличением показателя вариации на 1% инвестиции в основной капитал на душу населения в ЦФО РФ снижается на 3051,4 руб.

Необходимо отметить, что существование тесной обратной связи результативного признака с независимым показателем, а именно между размером инвестиций в основной капитал на душу населения в ЦФО РФ и рассчитанными на основе аналогичных показателей входящих в него субъектов коэффициентами вариации, подтверждается полученным в ходе статистического исследования значением парного коэффициента корреляции ($R = -0,86$), которое близко к минус единице.

Более наглядно наличие обратной зависимости между анализируемыми параметрами можно увидеть на рис. 1.

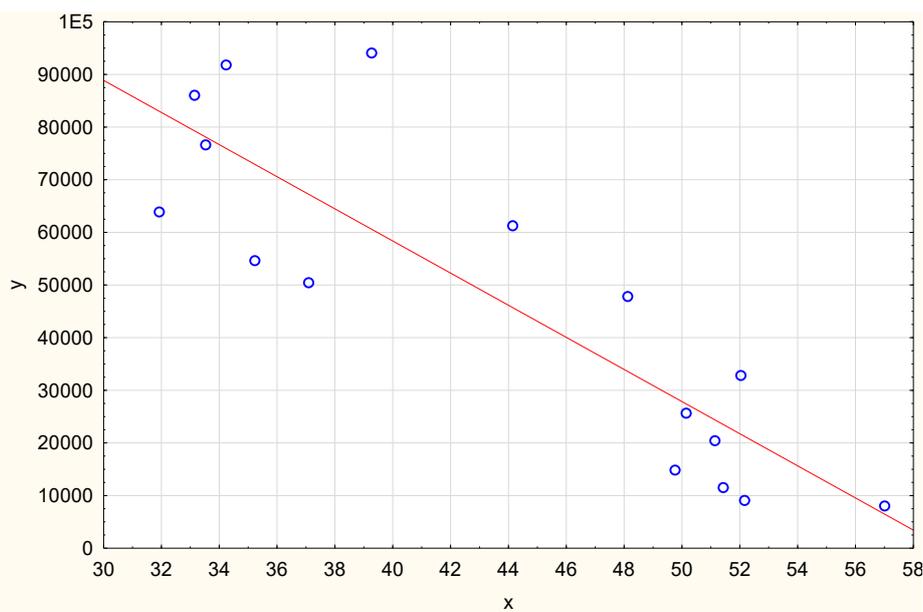


Рис. 1. Двухмерная диаграмма рассеяния и график уравнения регрессии инвестиций в основной капитал на душу населения в ЦФО РФ от соответствующих коэффициентов вариации

Таким образом, результаты исследования подтверждают отрицательное влияние увеличения межрегиональной вариации на величину инвестиций в основной капитал на душу населения в ЦФО РФ.

Одним из ключевых показателей уровня развития регионов является ВРП на душу населения. В свою очередь невозможно представить их развитие без успешного функционирования предприятий и организаций, важными составляющими которых являются основные фонды, которые требуют совершенствования, обновления посредством инвестирования денежных средств. В связи с этим оценка влияния межтерриториальной дифференциации по показателю размера удельных инвестиций в основной капитал на ВРП на душу населения в ЦФО РФ представляет значительный интерес. Для реализации такого исследования были рассмотрены значения ВРП на душу населения за тот же анализируемый период [4] (табл. 2).

Таблица 2

ВРП на душу населения в ЦФО РФ и коэффициенты вариации, рассчитанные на основе данных о размере инвестиций в основной капитал на душу населения в регионах округа, за период 2000–2015 гг.

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
y – ВРП на душу населения в ЦФО РФ, руб.	48205,0	58851,5	75739,2	94244,6	121487,7	164887,9	208806,5	267272,1	331472,2	297793,0	350204,2	417288,1	451517,2	494482,7	536607,9	581991,6
x – коэффициент вариации, рассчитанный на основе данных о размере инвестиций в основной капитал на душу населения в регионах ЦФО РФ, %	57,00	52,18	51,42	49,77	51,13	50,15	52,03	48,14	44,16	37,08	35,24	31,94	33,54	33,16	34,24	39,26

С использованием данных табл. 2 и программного комплекса Statistica 10.1 был осуществлен корреляционно-регрессионный анализ рассматриваемых показателей, в результате которого было получено значимое уравнение парной регрессии, которое имеет следующий вид:

$$y = 1083332 - 18321 * x \quad (2)$$

На основе формулы 2 можно сделать вывод, что с увеличением показателя вариации на 1% ВРП на душу населения в ЦФО РФ снижается на 18321 руб.

В результате статистического исследования было выявлено, что значение парного коэффициента корреляции составляет минус 0,88, что свидетельствует о наличии тесной обратной связи между анализируемыми параметрами. Факт наличия последней наглядно представлен на рис. 2.

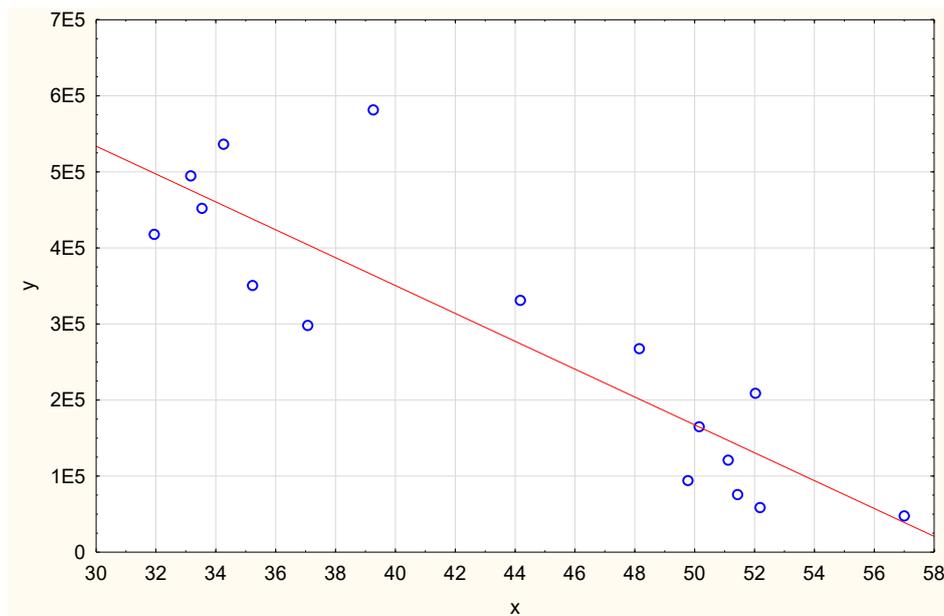


Рис. 2. Двухмерная диаграмма рассеяния и график уравнения регрессии ВРП на душу населения в ЦФО РФ от коэффициентов вариации

К сожалению, полученные в результате исследований уравнения при собственном современном условиях росте ежегодных коэффициентов вариации не позволяют формировать оптимистические прогнозы. Так, в случае сохранения тенденций увеличения дифференциации может наблюдаться снижение темпов роста как удельного размера инвестиций в основной капитал, так и ВРП на душу населения.

Учитывая вышесказанное, крайне актуальным является вопрос острой необходимости скорейшей разработки и реализации мероприятий по нивелированию межтерриториальных дисбалансов.

Список литературы

1. Губанова Е.С. Методологические аспекты анализа уровня неравномерности социально-экономического развития регионов / Е.С. Губанова, В.С. Клещ // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. №1. С. 58–75.
2. Статистические сборники «Регионы России. Социально-экономические показатели». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения 06.12.2017).
3. Бувальцева В.И., Федулова Е.А., Алабина Т.А. Оценка реализации инвестиционной стратегии территории как целевого ориентира устойчивого экономического роста на основе корреляционно-регрессионного анализа // Экономика и социальная политика. 2014. №6 (нояб.–дек.). С. 9–15
4. Раздел «Национальные счета». Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 08.12.2017).

УДК 338

Беркович Виктория Михайловна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ТРАНСФЕР ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы трансфера инноваций в условиях развития цифровой экономики. В настоящее время в России, да и во всём мире проект «цифровая экономика» вызывает крайне большой интерес. С развитием цифровых технологий, их стремительное вхождение практически во все сферы жизни выглядит логичным и диктуется необходимостью. Трансфер технологий и система его обеспечения пока развита в нашей стране на уровне далёком от мирового. Инновационная инфраструктура оставляет желать лучшего, а государственная поддержка и участие в этом процессе имеет довольно слабую реализацию.

Ключевые слова: цифровая экономика, трансфер инноваций, участники инновационного процесса, национальная инновационная система.

Berkovich Victoria, M.
Saint-Petersburg State University for Economics

TRANSFER OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article considers the problems of the transfer of innovations in the conditions of the digital economy. Now a days in Russia and in the world the project “digital economy” very big interest. With the development of digital technologies, their quick entrance practically to every sphere of our life seems logical and necessary. The transfer of technologies and the system of its provision are still not at the world level in our country. The innovative infrastructure might be much better and the state support has aseek effectiveness in this process.

Keywords: digital economy, transfer of innovations, the participants of innovative process, national innovative system.

В настоящее время в России, да и во всём мире, проект «цифровая экономика» вызывает крайне большой интерес. С развитием цифровых технологий, их стремительное вхождение практически во все сферы жизни выглядит логичным и диктуется необходимостью. Более того, развитием этой отрасли занимается правительство на законодательном уровне.

Пятого июля 2017 года на очередном заседании Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам была представлена Программа «Цифровая Экономика Российской Федерации», доработанная в соответствии с поручением Президента России, данного им по итогам Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ), прошедшего 1–3 июня 2017 года. Основная идея Программы состоит в «...создании правовых, технических, организационных и финансовых условий для развития цифровой

экономики в России и интеграции ее с цифровыми экономиками членов Евразийского экономического союза». Главные акценты программы – развитие российского телекоммуникационного, а также компьютерного оборудования и программного обеспечения, укрепление положения России на мировом рынке услуг по обработке и хранению данных, всеобщий качественный доступ в интернет к 2024 году, а также мобильная связь уровня 5G, как минимум, в городах с миллионным населением. Кроме того, серьёзное внимание уделяется поддержке национальных IT-лидеров и подготовке кадров в этой сфере.

В России ежегодно проводится исследования «Экономика Рунета». С 2016 года было принято решение закрепить за исследованием название «Экосистема Цифровой Экономики России». Что под этим подразумевается? А вот что: это все те сегменты рынка, где добавленная стоимость создаётся посредством использования информационных технологий. В современных условиях это даёт основание рассматривать частью данной экосистемы очень обширный ряд этих самых сегментов, поскольку уже почти не осталось таких сфер деятельности, в которых информационные технологии не играли весомую, можно даже сказать, одну из ключевых ролей.

В свете вышесказанного логично задаться вопросом, каковы перспективы трансфера инновационных технологий в новых условиях, в условиях цифровой экономики. Будет ли развиваться эта сфера соответствующими темпами, и получить в свете новых веяний толчок к развитию, или может наоборот – трансфер технологий может в немалой степени способствовать развитию и цифровой экономики? Следует отметить, что до сих пор трансфер технологий и система его обеспечения пока развита в нашей стране на уровне далёком от мирового. Да, институты и механизмы есть, но инновационная инфраструктура оставляет желать лучшего, а государственная поддержка и участие в этом процессе имеет довольно слабую реализацию.

К участникам инновационного процесса в стране принято относить следующие три группы: участники, которые формируют спрос на инновации, участники, формирующие предложение на инновации и, так называемые посредники инновационного процесса. Так кого интересуют инновации? Прежде всего, в инновациях заинтересовано само государство, а также – предприятия сферы промышленности, и наконец, – сами производители инновационной продукции, для которых инновационная продукция других производителей выступает в качестве элементов для собственной наукоемкой продукции. Кто может предлагать инновационную продукцию? Источником новых знаний могут являться научные и научно-образовательные учреждения, а также научно-производственные кластеры: поставщики товаров и услуг, те же НИИ и ВУЗы, инжиниринговые компании. Но для того, чтобы обеспечить взаимодействие между спросом и предложением на инновации, требуется работа посредников. Они могут стимулировать финансовые потоки в инновационной среде, а также передаче инноваций. В инновационном процессе государству отводится основная роль в качестве источника спроса на инновации, но кроме этого и в качестве основного посредника инновационных процессов. Именно государство прежде всего заинтересовано в том, чтобы продукция отечественного производства

стала конкурентоспособной на мировом рынке, и государство же имеет самую большую возможность для того, чтобы стимулировать инновационные процессы в стране, и финансово и в плане организации инфраструктуры и экономической среды, наиболее благоприятных для развития инноваций. Но если в роли участника, предъявляющего спрос на инновации, государство вполне убедительно, особенно в последнее время, то с ролью посредника инновационного процесса оно справляется пока слабо. Как всё это должно работать? Существует, к примеру, Федерально-контрактная система (ФКС), которая призвана выступать одним из самых эффективных инструментов государственной политики в области инноваций. В рамках ФКС государство реализует формирование госзаказа, поиск исполнителя и собственно исполнение государственного контракта. В рамках этой системы государство финансирует научные разработки, само размещает заказ на покупку такой продукции и вводит систему нормативов, без соблюдения которых деятельность любой организации в той же сфере невозможна. Таким образом, государство выступает и посредником в трансфере технологии, и ведущим заказчиком на разрабатываемую продукцию. Кроме того, государство стимулирует спрос на подобную продукцию со стороны других участников рынка. Система отлично работает, когда есть конкретный заказ от государства, но дальше, на этапе стимулирования дальнейшего спроса и предложения всё затормаживается. Во-первых, это обусловлено тем, что любое предложение сталкивается с большими бюрократическими проволочками, а во-вторых – разработчики и собственники новых технологий с трудом находят покупателей своих разработок или партнёров для создания производств.

Если обратиться к некоторым данным статистики, характеризующим инновационную деятельность на территории РФ в течение последнего десятилетия, то на его старте доля финансирования затрат на НИОКР в ВВП России снижалась и балансировала на грани 1%, несмотря на абсолютные цифры роста. Для стран ЕС рекомендуемым является уровень наукоёмкости ВВП не менее 2%. Показатель наукоёмкости ниже 1% считается критическим. Вот почему по этому показателю Россия занимала 31-е место в мире. Причём в развитых странах доля государства в финансировании затрат на исследования и разработки гораздо ниже, чем в России, но при этом намного эффективнее. Да, в последние несколько лет процесс стал стремительнее, во многом благодаря введённым санкциями вследствие этого возникшей некоторой изоляции России, которая побуждает государство принимать меры в плане развития инноваций. Но при этом всё ещё действуют негативные тенденции оттока работников, занятых исследованиями и разработками. Доля персонала, который занят исследованиями и новейшими разработками, в общем числе занятых в хозяйственной деятельности страны до сих пор только снижалась. При этом эффективность деятельности организаций, занимающихся НИОКР, до сих пор была не столь высока. И дело даже не в том, что инновации не появляются, а в том, что не развит механизм их продвижения. Институт посредничества в инновационном процессе ещё довольно слаб. В итоге большая часть потенциально полезных технологий не находит своего применения не только по причине своей экономической неэффективности, но из-за того, что потенциальные потребители элементарно не знают о ее существовании. Также надо отметить, что передовых отечественных

технологий, которые готовы к промышленному применению, не так много, а при покупке результата НИОКР на стадии разработки инвесторы могут нести значительные риски, так как из 100 идей до рынка доходят в лучшем случае 5–10.

Зарубежный опыт формирования различных типов Национальных Инновационных Систем (НИС) показывает, что сегодня большая часть стран стараются переориентировать экономическое развитие в сторону инновационного вектора и выбирают оптимальную для себя модель НИС. Однако развитие той или иной модели НИС для конкретной экономики – достаточно длительный процесс, в котором необходимо взаимодействие бизнеса и государства. Лидерами становятся страны с высоким научным и образовательным потенциалом, способные быстро внедрить в производство инновационные разработки. Этой задаче во многом способствуют налаженные деловые связи науки и бизнеса, а также активная государственная политика протекционизма. В России разработана и принята государственная инновационная программа, есть примеры создания и инновационно-производственных центров, и наукограда и технопарков, но, к сожалению, всё это пока не приобрело характер отлаженно работающей системы.

Список литературы

1. *Теребова С.В.* Трансфер инновационных технологий как элемент инновационного развития экономики // Проблемы развития территории. 2010. Вып. 4(50). С 31–36.
2. Обзор международного опыта инновационного развития // Наука и технологии России [Электронный ресурс] Режим доступа: www.strf.ru/material.aspx?d_no=39679 (дата обращения: 09.02.2017).
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения: 02.03.2018).

УДК 65.011.8

Божко Леся Михайловна

Петербургский государственный университет
путей сообщения
императора Александра I

СИСТЕМА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Аннотация. Управление организационными изменениями методологически может основываться на определенном научном подходе к управлению. В статье приводятся описанные рядом исследователей подходы к управлению – некоторые из них могут быть использованы для исследования и проектирования изменений. Автор рассматривает и систематизирует современные подходы к управлению, которые могут быть использованы в управлении изменениями на каждом его уровне.

Ключевые слова: управление изменениями, подходы к управлению, организационные изменения.

© Л.М. Божко, 2018.

Bozhko Lesya, M.
Saint-Petersburg State Transport University

THE SYSTEM OF ALTERNATIVE APPROACHES TO CHANGE MANAGEMENT

Abstract. Change management methodologically can be based on the certain scientific approach to management. The approaches to management described by a number of researchers are given in the article, some of the approaches can be used for a research and design of changes. The author considers and systematizes modern approaches to management which can be used to change management at the each level.

Keywords: change management, approaches to management, organizational changes.

Методология управления организационными изменениями основывается на том или ином подходе к управлению. Многообразие видов организационных изменений, вызвавших организационные изменения факторов и условий проведения изменений формирует у организационных изменений такую характеристику, как уникальность. Неповторимость каждых организационных изменений не позволяет использовать ограниченное число подходов и моделей для проведения организационных изменений. Расширение представления о возможных научных подходах в управлении изменениями дает возможность субъекту управления выбрать оптимальный подход из числа доступных. Однако различные авторы неоднозначно подходят к составу и числу подходов для управления изменениями. Попытаемся разобраться в современных научных подходах к управлению изменениями, изложив подходы в обозримых композициях.

Р.А. Фатхутдинов называет 45 подходов к управлению (системный, институциональный, логический, подход ценителя эксклюзивного сервиса, воспроизводственно-эволюционный, стратегический, глобальный, стандартизационный, эксклюзивный, функциональный, процессный, структурный, ситуационный, нормативный, оптимизационный, директивный, поведенческий, мотивационный, комплексный, маркетинговый, деловой, аналитический, традиционный, новаторский, формальный, предпринимательский, инновационный, профилактический, прагматический, экологический, экономический, социальный, правовой, ресурсный, рыночный, региональный, национальный, международный, исторический, адаптивный, интеграционный, междисциплинарный, многодисциплинарный, индивидуальный, корпоративный), из которых «половина являются научными сложными, а половина – прагматичными простыми» [8, с. 45]. Разделение всех названных подходов по этим двум группам не представлено, но автор провел границу между группами: научные сложные подходы надо раскрывать с разных точек зрения, разрабатывать механизм их применения, в то время как простые подходы можно сразу применять без предварительной разработки механизма. К сложным научным подходам Р.А. Фатхутдинов относит системный, комплексный, институциональный, маркетинговый. Прагматичные простые подходы «уточняют позицию исследователя ... на какой-то один аспект проблемы или процесса» [8, с. 46]. К числу таких подходов автор отнес аналитический и традиционный. Между тем в более ранних рабо-

тах Р.А. Фатхутдинов говорил о четырнадцати научных подходах к управлению (в том числе системном, структурном, маркетинговом, функциональном, комплексном, процессном и др.), каждый из которых относится только к одному из аспектов менеджмента [7, с. 32–38]. Автор рекомендует применять системный подход «при решении любых проблем, большинства задач» [8, с. 46], вместе с тем при рассмотрении составляющих системы настаивает на применении комплексного и других подходов. Использование разнообразных научных подходов, бесспорно, позволит разносторонне исследовать объект или управленческую проблему. Потому автор заключает, что «научные подходы не дублируют друг друга, а дополняют, позволяют расширить число граней исследуемой проблемы» [8, с. 46].

Поскольку организационные изменения необходимы для развития предприятия, то целесообразно рассмотреть подходы, в рамках которых может быть реализовано управление развитием предприятия [4, с. 218–220]. В.М. Цлаф говорит о двух подходах к управлению развитием: проектно-плановом и программном [9].

Основу проектно-планового подхода составляет цель (она устанавливается как проект желаемого состояния предприятия на долгосрочную перспективу). Цель может предусматривать повышение конкурентоспособности, овладение большей рыночной долей, присутствие на новых рыночных сегментах и другие качественные изменения деятельности предприятия, обеспечивающие укрепление позиций, повышение рентабельности. При этом допускается, что факторы внешней и внутренней среды предприятия могут быть спрогнозированы на долгий срок, соответственно такому прогнозу можно определить цель стратегического развития.

Под стратегией в проектно-плановом подходе понимают «комплексный долгосрочный план, обеспечивающий достижение указанной цели» [9]. Разумеется, раз проектно-плановый подход ориентирован на долгосрочные цели, то он может проявлять эффективность в условиях общей стабильности. Хотя данный подход продолжает пользоваться популярностью в существующей практике менеджмента, он не всегда приемлем: во время реализации плана ситуация меняется настолько, что изначально поставленные цели становятся неактуальными либо недостижимыми.

Программный подход отталкивается не от конечной цели, а от проблем (и возможностей), существующих на данный момент развития. Если при применении проектного подхода исходят из того, что должно быть (будущего), то при программном подходе – из того, что есть (реального) и отбирают изменения для «улучшения» реальности. В проектно-плановом подходе план с жесткими целями утрачивает свою актуальность по мере реализации, если он рассчитан на относительно долгий срок, а среда меняется. В программном подходе нет такого изъяна: здесь конкретные цели, способы достижения, мероприятия определяются поэтапно в ходе реализации самой программы. При этом цели каждого этапа ставятся непосредственно перед осуществлением данного этапа исходя из фактических результатов предыдущего этапа и оценки текущей ситуации. Заранее определяются только основы целеполагания программы: концепция деятельности, стратегия.

Итак, мы видим, что в условиях относительно долгого горизонта планирования и турбулентности (изменчивости и неопределенности) среды предприятия программный подход обладает неоспоримыми преимуществами: исключает неактуальные оценки ситуации при планировании и недостижимые цели; позволяет корректировать ход работы на каждом этапе; обеспечивает актуальное расходование ресурсов; позволяет увидеть и использовать неожиданные возможности в ходе действий; приводит к улучшению ситуации.

Основная задача управления стратегическим развитием предприятия в программном подходе – разработка долгосрочных элементов программы: концепции и стратегии. Концепция программы – это базовые идеи, лежащие в основе определения конкретных целей на каждом этапе программы; эти идеи для каждого этапа реализации программы дополняются необходимыми деталями. Стратегия при данном подходе означает совокупность принципов выбора целей и способов их достижения для любого этапа программы, диктующих, как должны быть реализованы концептуальные положения в зависимости от фактически сложившейся ситуации на начало каждого этапа. Иным словами, концепция программы определяет «постоянную часть» тех целей и способов их достижения, которые разрабатываются на каждом этапе программы, а стратегия – принципы формирования «переменной части» в зависимости от ситуации. Концепция и стратегия разрабатываются на весь период действия программы.

Таким образом, проектно-плановый и программный подходы к стратегическому развитию мы рассматриваем как две разные идеологии управления, которые отличающиеся возможностями по отношению к турбулентности внутренней и внешней среды предприятия [1, с. 6–7].

С учетом преимуществ программного подхода для разработки стратегии развития предприятия в условиях турбулентности внешней среды, следует руководствоваться им в управлении развитием предприятия и, в частности, при формировании стратегии предприятия [3, с. 153]. В процессе развития предприятия при реализации стратегии (возможно – на каждом этапе реализации стратегического плана) необходимо отслеживать достигнутые результаты – новое состояние предприятия. Поскольку организационные изменения (процесс и даже результат) – это все же не цели стратегического управления, а средства достижения стратегических целей, способы повышения стратегической гибкости предприятия; поскольку организационные изменения осуществляются для развития (значит, горизонт планирования изменений уже), то в таком ракурсе организационные изменения являются по своей сути внутренними проектами, ограниченными во времени, и соответствуют конкретным рыночным условиям. Следовательно, управление конкретными изменениями – это управление конкретными проектами, воплощение конкретных планов [2, с. 34–37]. Тогда при допущении постоянства условий, заданных в начале планирования изменений, к управлению изменениями применим проектно-плановый подход. А уже он в зависимости от конкретных условий и форм реализации изменений может быть реализован в различных видах, например, взятых из числа наиболее известных традиционных четырнадцати подходов: системный, административный, пове-

денческий, маркетинговый, структурный подход и др. (о них см. [7, с. 32–38]) – в такой композиции все они будут подходами к управлению третьего уровня.

При разработке такой композиционной модели мы пришли к разделению всех подходов на уровни [5, с. 180]: первый уровень – это уровень развития, к управлению которым применяется один из двух раскрытых подходов (программный подход), второй уровень – это уровень изменений, обеспечивающих развитие (к управлению конкретными изменениями могут применяться разнообразные подходы в зависимости от приоритетов).

На самом деле методологических подходов к управлению изменениями существует большое разнообразие, потому так или иначе возникает необходимость в их методологическом ранжировании и систематизации. Одна из удачных попыток в этом направлении была предпринята В.М. Распоповым.

Заслуга В.М. Распопова состоит в том, что он разделил подходы к исследованию и проектированию изменений по уровням познания: философский, общенаучный, частнонаучный и методический [6, с. 9–55]. Философские теории познания принято делить на пять основных групп: пессимистические, оптимистические, платонические, имманентистские, трансцендентализм. Общенаучный уровень методологии исследования и проектирования изменений представлен аксиоматическим, гипотетико-дедуктивным, индуктивным и дедуктивным методами; методами идеализации и формализации; анализа и синтеза; праксиометрией; моделированием; процессным подходом; системным подходом; процессно-системным и системно-процессным подходами [6, с. 25]). Автор указывает на то, что доминанту современных технологий управления изменениями составляют процессный и системный подходы, а также их интеграции. При этом особое внимание автор уделяет процессно-системному подходу. Частнонаучный уровень методологии исследования и проектирования изменений «имеет непосредственный выход в практику» [6, с. 10]. Это достаточно широкий арсенал методологических подходов исследования организационных изменений. К их числу Распопов относит: функциональный, комплексный, интеграционный, стратегический, радикальный, сценарный, структурный и ситуативный (он же – ситуационный. – Л.Б.) подходы [6, с. 10], а также маркетинговый, нормативный, поведенческий подходы [6, с. 46]. По сути, эти подходы конкретизируют принципы подхода «вышестоящего» уровня. Методический уровень представлен методами и приемами, позволяющими решать частные задачи управления организационными изменениями (экстраполяция, функционально-стоимостной анализ, индексный и параметрический методы, метод элимитирования, SWOT-анализ, метод стандартных оценок и др.) [6, с. 51–55].

Как видим, теоретически разработано большое разнообразие научных подходов к управлению. Обозримые композиции таких подходов представляют широкий спектр методологических стержней для проведения изменений.

Следует различать подходы к управлению изменениями и управлению развитием как явлению более высокого уровня. Концептуальные подходы к управлению развитием определяют характер развития организации и проливают свет на возможные для управления изменениями подходы. Так, для задач стратегического развития будет обоснованным выбор программного подхода.

Этапы же стратегического развития реализуются в ходе управления изменениями на основе проектно-планового подхода. При проведении конкретных изменений может выбираться или иной научный подход к управлению. Вместе с тем вопрос о прикладной применимости того или иного подхода в управлении изменениями существенно ограничивает арсенал научных подходов.

Список литературы

1. *Божко Л.М.* Комбинирование альтернативных подходов к развитию предприятия для реализации стратегических преобразований / Экономические и организационно-административные аспекты обеспечения социального развития Тверского региона: Материалы науч.-практ. конф. / Под ред. *О.Н. Хохловой*. – Тверь: ООО «Пирамида XXI», 2007. С. 3–9.
2. *Божко Л.М.* Развитие маркетингового инструментария в управлении преобразованиями на предприятии: монография. Тверь: ТвГУ, 2007. 168 с.
3. *Божко Л.М.* Разнообразие современных научных подходов к управлению изменениями / Наука в России: перспективные исследования и разработки: Сб. материалов II Всеросс. науч.-практ. конференции / Под общ. ред. *С.С. Чернова*. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. С. 150–155.
4. *Божко Л.М.* Современные композиции научных подходов к управлению организационными изменениями // Экономика и менеджмент систем управления. 2014. №1.2(11). С. 216–223.
5. *Божко Л.М.* Эволюция научных подходов к управлению организационными изменениями / Современная модель эффективного бизнеса: Монография / *Т.А. Барсукова, Ю.К. Беляев, Л.М. Божко* и др. / Под общ. ред. *С.С. Чернова*. Кн. 12. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. С. 175–206.
6. *Распопов В.М.* Управление изменениями: Учеб. пособие. М.: Магистр, 2009. 333 с.
7. *Фатхутдинов Р.* Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности // Управление персоналом. 2000. №1. С. 29–39.
8. *Фатхутдинов Р.А.* Организация производства: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2011. 544 с.
9. *Цлаф В.М.* Реформирование промышленного предприятия // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/tslaf/05.shtml> (дата обращения: 15.02.2018).

УДК 62-05

Воронов Александр Александрович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

АНАЛИТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА УСТОЙЧИВОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА

Аннотация. Рассмотрены условия существования, единственности и непрерывности в задачах исследования новых качественных и количественных закономерностей при решении актуальных проблемно-ориентированных задач менеджмента ресурсной трансформации в

устойчивости жизненного цикла продукта, которые характеризуются значительной неопределенностью, комплексностью и противоречивостью.

Ключевые слова: корректность аналитического моделирования, показатели качества, менеджмент устойчивости.

Voronov Alexander, A.

Saint-Petersburg State University of Economics

ANALYTICAL MODELS AND METHODS FOR QUALITY MANAGEMENT AT SUSTAINABILITY OF PRODUCT LIFE CYCLE

Abstract. Analytical correctness conditions are undertaken for the most urgent problems concerning sustainability management at resources transformation in product life cycle being high uncertain, complex and ambiguous. The represented results are based at the economic technique as well as at the life cycle conception.

Keywords: analytical modelling, quality indicators, sustainability management.

Введение

Разработка аналитического инструментария в целях установления и исследования показателей качества функционирования субъектов рынка вызывает нарастающий практический интерес [1]. Существующая экономическая практика направлена преимущественно на анализ поведения рынков, а задачи рыночного дизайна и менеджмента, ввиду их чрезвычайной комплексности, остаются еще мало исследованными [2]. Такие задачи предполагают аналитическое рассмотрение особенностей конкретного рынка, адекватных целям исследования. Применимость таких разработок для задач менеджмента рынка в значительной мере определяется практической реализацией условий существования, единственности и непрерывной зависимости рыночных процессов от параметров, доступных для управления. Формирование соответствующих условий и их практическая интерпретация остаются предметом исследований и в настоящее время [3]. Эта тематика особенно актуальна для исследования комплексных задач, примером которых сегодня являются процессы ресурсной трансформации в жизненном цикле продукта («товар», «услуга», «технология») [4]. В этой связи далее рассматриваются аналитические модели и методы, которые в определенной степени уступают общности известных классических подходов, но позволяют предложить эффективный инструментарий, удобный для задач менеджмента качества устойчивости жизненного цикла продукта.

Моделирование

Ресурсная трансформация в жизненном цикле продукта складывается из этапов формирования ресурсов, их переработки в продукт, потребления продукта и его утилизации, после потери потребительского качества («отход»). При этом задействованы рынки ресурсов, продукта и отходов, стороны предложения и спроса которых решают задачи максимизации прибыли и минимизации экологических и социальных ущербов. Основываясь на концепции ресурсной трансформации, здесь рассматривается единообразный принцип моделиро-

вания продуктовых стадий на основе показателя качества ресурса, $E(R)$ – степень его соответствия установленным и предполагаемым потребностям на определенном этапе трансформации. Здесь ресурс формализуется в виде вектора $R = (R_1, R_2, \dots, R_n)$, а зависимость $E(R)$ удовлетворяет следующим условиям: $\partial_R E > 0$, и матрица вторых производных отрицательно определена ($\partial^2 E < 0$), что достаточно адекватно отражает наблюдаемый на практике насыщающийся рост качества ресурсов с увеличением объема их потребления [3]. Далее, рассматривая задачу коммерческого обмена ресурсами в объеме ΔR , вводятся показатели качества для различных сторон рынка, которые определяются разностью «приобретения» и «потерь» в результате обмена. Для «предложения»: $QS = W - C$, для «спроса»: $QD = U - W$, где W – стоимость сделки, «функция затрат»: $C(\Delta R) = E_S(R_S) - E_S(R_S - \Delta R)$, «функция потребления»: $U(\Delta R) = E_D(R_D + \Delta R) - E_D(R_D)$, $R_{S,D}$ – начальные объемы ресурсов, которыми располагают стороны предложения (S) и спроса (D). В силу этих определений, функции затрат и функции потребления обладают следующими свойствами: $C(0) = U(0) = 0$, $\partial C > 0$, $\partial U > 0$, $\partial^2 C > 0$, $\partial^2 U < 0$. Функционирование рынка описывается следующей моделью (1): $\{QS^i \rightarrow \max\} \& \{QD^j \rightarrow \max\}$, $i = 1 \div I$ – число субъектов предложения, $j = 1 \div J$ – число субъектов спроса; эта задача многокритериальной оптимизации решается в условиях: $\sum \Delta CR^i = \sum \Delta UR^j$ и $\sum SW^i = \sum DW^j$ – согласование объемов ресурсного обмена и объемов платежей в соответствующих сделках. Оптимальные объемы предложения $\{\Delta SR^i(\pi)\}$ и спроса $\{\Delta DR^j(\pi)\}$ определяются условиями (2): $\{\Delta_C R^i(\pi): \partial C^i(\Delta R) = \pi\} \& \{\Delta_U R^j(\pi): \partial U^j(\Delta R) = \pi\} \& \{\sum \Delta_C R^i(\pi) = \sum \Delta_U R^j(\pi)\}$. Векторная оптимизация (1) в силу (2) оказывается эквивалентной задаче скалярной оптимизации (3): $F(\Delta_C R^1, \dots, \Delta_C R^I, \Delta_U R^1, \dots, \Delta_U R^J) \rightarrow \max$. Здесь: $F(\Delta_C R^1, \dots, \Delta_C R^I, \Delta_U R^1, \dots, \Delta_U R^J) = \sum U^j(\Delta_U R^j) - \sum C^i(\Delta_C R^i)$ и эта задача решается в условиях ресурсного баланса: $\sum \Delta_C R^i = \sum \Delta_U R^j$.

Теперь существование и единственность конкурентного равновесия на рынке ресурсного обмена определяется с использованием условий (A), (B).

$$A_{1,2}: \{\sum(\partial U^j(0), Y^j) - \sum(\partial C^i(0), X^i) > 0\} \& \{\sum Y^j = \sum X^i\}$$

$$B_{1,2,3}: \{\sum(\partial U^j(Z^j), Y^j) - \sum(\partial C^i(V^i), X^i) < 0\} \& \{\sum U^j(Z^j) - \sum C^i(V^i) = 0\} \& \{\sum Y^j = \sum X^i\}.$$

Здесь и далее (G, H) – скалярное произведение векторов G и H ($\dim G = \dim H = n$). Условие (A₁) требует превышения предельного качества ресурса на стороне спроса над аналогичной величиной на стороне предложения, определенных на уровне начальных объемов ресурсов ($R_{S,D}$), которыми располагают стороны предложения и стороны спроса и совместно с условием (A₂) при этом устанавливается существование допустимого множества ресурсного обмена. Условие (B₁) требует выполнения противоположного соотношения на границе (B₂) изменения знака функции $F(V^1, \dots, V^I, Z^1, \dots, Z^J)$, что при достаточном удалении от начала координат совместно с условием (B₃) устанавливает ограниченность допустимого множества ресурсного обмена. Таким образом, допустимое множество оказывается ограниченным и замкнутым, а функция $F(\Delta_C R^1, \dots, \Delta_C R^I, \Delta_U R^1, \dots, \Delta_U R^J)$ в силу непрерывности и выпуклости имеет глобальный максимум.

Вопрос о непрерывной зависимости состояния равновесия от параметров задачи можно рассмотреть в динамической постановке. В условиях (2), существование решения которых теперь установлено при выполнении (A) и (B), чув-

ствительность к возмущениям, приведенным к начальным условиям, будет ограниченной, если соответствующее равновесие окажется глобально стабильным. Соответствующий динамический процесс описывается следующей системой обыкновенных дифференциальных уравнений (4): $d\pi/dt = f(\pi)$. Здесь: $f(\pi) = \sum \Delta_U R^i(\pi) - \sum \Delta_C R^i(\pi)$. Выяснение глобальной стабильности равновесия $\pi_0, f(\pi_0) = 0$, решается на основе исследования специальной функции Ляпунова для этой задачи, которая представляет количественную меру чувствительности равновесия к возмущениям: $\Lambda(\pi) = (f, f)$. Вычисляя ее производную вдоль траектории уравнения (4), получаем в силу свойств показателя качества ресурсов соотношение $d\Lambda / dt < 0$, что и гарантирует требуемую стабильность. В силу этого при любом разбросе начальных условий система за конечное время окажется в произвольно малой окрестности положения равновесия.

Анализ

Рассмотрим применение полученных результатов в ряде задач менеджмента качества устойчивости жизненного цикла продукта. Так, стадии ресурсной трансформации в соответствии с предложенными моделями получают следующее описание: критерий поведения субъектов ресурсного этапа $QM^i = (\mu, r^i) - CM^i(r^i)$, $i = 1 \div I$, r – вектор ресурсного предложения, μ – цены ресурсов, CM – функция затрат, $\partial^2 CM > 0$; критерий поведения субъектов этапа переработки $QP^j = (v, p^j) - CP^j(p^j) - (\mu, M^j p^j)$, $j = 1 \div J$, p – вектор произведенных продуктов, v – цены продуктов, CP – функция затрат, $\partial^2 CP > 0$, M – «материалоемкость» продуктов; критерий поведения субъектов потребления $QC^k = UC^k(c^k) - (v, c^k) - (\eta, W^k c^k)$, $k = 1 \div K$, c – вектор приобретенных продуктов, η – цены утилизации отходов, UC – функция потребления, $\partial^2 UC < 0$, W – «отходоемкость» продуктов; критерий поведения субъектов этапа утилизации $QT^l = (\eta, w^l) - CT^l(w^l)$, $l = 1 \div L$, w – вектор перерабатываемых отходов, η – цена переработки отходов, CT – функция затрат, $\partial^2 CT > 0$; балансовые соотношения $\sum r^i = \sum M^j p^j$, $\sum p^j = \sum c^k$, $\sum W^k c^k = \sum w^l$. Каждый субъект рынка в зависимости от объемов своей деятельности в соответствии с концепцией устойчивого развития характеризуется еще показателями негативного воздействия на окружающую среду – социальная и экологическая компоненты, представляющие собой растущие зависимости от своих аргументов: для субъектов ресурсного этапа, $RME^i(r^i)$ – экологические риски и $RMS^i(r^i)$ – социальные риски; для субъектов этапа переработки, $RPE^j(p^j)$ – экологические риски и $RPS^j(p)$ – социальные риски; для субъектов этапа потребления, $RCE^k(c^k)$ – экологические риски и $RCS^k(c^k)$ – социальные риски; для субъектов этапа утилизации, $RTE^l(w^l)$ – экологические риски и $RTS^l(w^l)$ – социальные риски. Тогда задача устойчивости ресурсной трансформации жизненного цикла продукта получает вид (5): $\{QM^i, QP^j, QC^k, QT^l \rightarrow \max\} \& \{RME^i, RMS^i, RPE^j, RPS^j, RCE^k, RCS^k, RTE^l, RTS^l \rightarrow \min\}$. Решение этой многокритериальной задачи сводится, наряду с условиями баланса, к системе уравнений (6):

$$\begin{aligned} \partial_r QM^i - qm e^i \partial_r RME^i - qms^i \partial_r RMS^i &= 0 \\ \partial_p QP^j - qpe^j \partial_p RPE^j - qps^j \partial_p RPS^j &= 0 \\ \partial_c QC^k - qce^k \partial_c RCE^k - qcs^k \partial_c RCS^k &= 0 \\ \partial_w QT^l - qte^l \partial_w RTE^l - qts^l \partial_w RTS^l &= 0 \end{aligned}$$

Здесь: $\{q^{i,j,k,l}\}$ – положительные константы, определяемые весовыми коэффициентами задачи многокритериальной оптимизации.

Анализ этих уравнений указывает на следующие принципиальные результаты:

(I). В силу (6) существует «экономический» эквивалент задачи многокритериальной оптимизации по критериям экономической эффективности, экологической безопасности и социального благополучия на основе введения «суммарных» функций затрат (C_σ) и функций потребления (U_σ) согласно условиям (7):

$$\begin{aligned} \partial_r C_\sigma M^i &= \partial_r C M^i + qme^i \partial_r RME^i + qms^i \partial_r RMS^i \\ \partial_p C_\sigma P^j &= \partial_p C P^j + qpe^j \partial_p RPE^j + qps^j \partial_p RPS^j \\ \partial_c U_\sigma C^k &= \partial_c U C^k - qce^k \partial_c RCE^k - qcs^k \partial_c RCS^k \\ \partial_w C_\sigma T^l &= \partial_w C T^l + qte^l \partial_w RTE^l + qts^l \partial_w RTS^l \end{aligned}$$

Это обстоятельство обуславливает применимость «стандартного» экономического инструментария (затраты и потребление) в целях планирования и анализа результатов деятельности субъектов ресурсной трансформации для решения новых задач менеджмента устойчивости жизненного цикла продукта.

(II). Учет экологических и социальных рисков существенно влияет на условия существования конкурентного равновесия в ресурсной трансформации жизненного цикла продукта. Так, согласно (7) теперь выполняются соотношения $\partial_r C_\sigma M^i > \partial_r C M^i$, $\partial_p C_\sigma P^j > \partial_p C P^j$, $\partial_w C_\sigma T^l > \partial_w C T^l$ и $\partial_c U_\sigma C^k < \partial_c U C^k$, и в силу условий (A) и (B) допустимое множество ресурсной трансформации становится более «узким» и более «коротким». При этом показатель качества устойчивости как степень (в другой интерпретации – вероятность) соответствия ресурсного цикла продукта установленным и предполагаемым потребностям будет снижаться с повышением предельных рисков.

Рассматривая прикладные следствия полученных результатов, отметим проблему «большого вызова» в контексте устойчивого развития ввиду вероятного «драматического» влияния ожидаемого технологического прогресса в части цифровой экономики на рынок трудовых ресурсов. В этой связи согласно выводам (I) достижима конструктивная обоснованность и корректность исследования нового класса таких комплексных задач, которые могут быть описаны на основе «взаимодействия» нескольких цепочек ресурсной трансформации, как в рассматриваемом случае – на пересечении материального цикла и трансформации человеческого капитала. Подобное рассмотрение в [5] предпринималось на эвристическом уровне. Моделирование этой ситуации на основе нового инструментария позволит получить результаты, в частности, полезные для интегрирования университетской науки и бизнес сообщества в целях разработки системы мер для адаптации ожидаемого технологического прогресса и глобальных вызовов рынка трудовых ресурсов.

Согласно результатам (II), дальнейшее развитие вероятностной интерпретации степени соответствия ресурсного цикла продукта установленным и предполагаемым потребностям, позволит ввести конструктивные основания для исследования критических явлений в сложных социально-экономических системах. Подход к классу таких явлений, применительно к проблематике обеспечения компетентности менеджмента качества устойчивости жизненного цикла

продукта, был предпринят в [6]. Корректной формализацией такой задачи будет 4-х мерная решетка, узлами которой являются элементарные цепочки ресурсной трансформации. Критическая вероятность достижения устойчивости жизненного цикла продукта может быть сопоставлена с «объемом» допустимого множества. Такой подход позволяет ввести количественное рассмотрение в весьма трудно формализуемой сфере подготовки и организации менеджмента устойчивости продуктовых рынков.

Заключение

Рассмотренные модели ресурсной трансформации в силу установленного соответствия принципам корректного моделирования (существование, единственность, непрерывность – А, В), наряду с выявленным экономическим эквивалентом (I) и механизмом влияния на устойчивость (II), предоставляют состоятельный практический инструментарий исследования новых качественных и количественных закономерностей при решении комплексных социально-экономических задач. При этом научное мышление в контексте жизненного цикла продукта превращается в концептуальный базис рационального анализа, на основе которого появились и совершенствуются инструменты, имеющие значимую перспективу и для развития аналитических моделей и методов в менеджменте качества устойчивости жизненного цикла продукта.

Список литературы

1. *Glazev S.Y.* (2010) Strategy for Russian growth in the context of the global economic crisis, p 245; <https://glazev.ru/> / 01.2018.
2. *Roth A.E.* (2002) “The economist as engineer: game theory, experimentation, and computation as tools for design economics”, *Econometrica*, 70/4, pp 1341–1378.
3. *Maskin E.S., Roberts K.W.S.* (2008) “On the fundamental theorems of general equilibrium”, *Economic Theory*, 35/2, pp 233-240.
4. *Voronov A.A.* (2011) “Resource management stability: issues and analysis”, in International Conference “Towards life cycle sustainability management” www.LCM2011.org/ / 01.2018.
5. *Kankkunen M., Makitalo-Siegl K., Voronov A.* (2013) “Towards generation for sustainability: Illusion or reality?”, in Issa, T. et al. (Eds.), *Proceedings of the International Conference on Sustainability, Technology and Education*, IADIS Press, pp45–52.
6. *Voronov A., Kankkunen M., Makitalo-Siegl K.* (2015) “Life cycle modelling for threshold rate of sustainability skills and its applications”, in International Conference “Life cycle management”, www.LCM2015.org/ / 01.2018.

УДК 338.22

Мирошниченко Марина Александровна
Гаджиев Ислам Артурович
Кубанский государственный университет, Краснодар

**ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
КАК IT-ПЛАТФОРМА ДЛЯ ЗАДАЧ
ИННОВАЦИОННОГО, СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ
И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЕДИНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Аннотация. В статье рассмотрены основные положения приоритетных отраслевых проектов «цифровой транспорт» и «цифровая логистика», реализация которых обеспечит логистический менеджмент и глобальное лидерство в связанных областях профессиональной деятельности (транспорт и логистика), используя это, как инструмент стратегии торговой сети. Для формирования эффективной среды логистического менеджмента, по нашему мнению, необходимо создание и использование адекватных реалиям не только IT-систем, но и внедрения этих технологий в логистический менеджмент, построенный на единой транспортно-логистической, производственной и торговой инфраструктуре, обеспечивающей сетевое взаимодействие бизнес-процессов и создание эффективной среды для достижения целей стратегии торговой сети. При грамотном сочетании современных IT-платформ, логистический менеджмент выходит на новый уровень, приобретая современные формы интеллектуального управления внутренними и внешними связями торговой сети.

Ключевые слова: инфраструктура, клиент, логистика, менеджмент, стратегия, торговая сеть, цифровая экономика.

Miroshnichenko Marina, A.
Gajiyev Islam, A.
Kuban state University, Krasnodar

**LOGISTICS MANAGEMENT IN THE DIGITAL ECONOMY
AS IT-PLATFORM FOR TASK INNOVATION,
BALANCED DEVELOPMENT AND EFFICIENT USE
OF A SINGLE TRANSPORT INFRASTRUCTURE**

Abstract. The article describes the main provisions of the priority projects for the industry “digital transport” and “digital logistics”, which will provide logistics management and global leadership in related areas of professional activity (transport and logistics) using it as a tool of trade network strategy. For the formation of the effective environment of logistics management, in our opinion, it is necessary to create and use adequate to the realities of not only IT systems but adoption of these technologies in logistics management, built on a single transport-logistics, industrial and trading infrastructure, providing networking business processes and creating an efficient environment for achieving the strategic goals of the trade network. The intelligent combination of modern IT platforms, logistic management to a new level, acquiring the modern form of intelligent management of internal and external relations of a trading network.

Keywords: infrastructure, client, logistics, management, strategy, sales network, and the digital economy.

На современном этапе развития логистики определяют два основных фактора: глобализация мировой экономики и активный рост научно-технического прогресса. Это порождает новые потребности клиентов в логистических услугах и разнообразные формы их удовлетворения, т.к. более совершенные коммуникации и перевозка сделали физические расстояния менее значимыми, благодаря этому предприятия могут работать на едином, охватывающем весь мир рынке [1].

Использование современных технологий в логистическом менеджменте, является на данном этапе не только важным инструментом в стратегии развития торговой сети, а жизнеобеспечивающим системным звеном в эволюции торговых сетей.

За последние время логистика из функции предприятия, чье внимание было на осуществлении физических процессов, сформировалась в управленческую концепцию и одновременно в инструмент управления, ориентирующиеся на единый подход к процессам и клиентам, с учетом современных веяний развития этой отрасли управления.

«Цифровая логистика» возникает как ответ на глобальные вызовы цифровой экономики для традиционного сектора транспорта и логистики, такие как стремительно изменяющаяся, глобализированная и сверхконкурентная торговая среда, сложность цепочек поставок, быстрое изменение ожиданий клиентов, ограниченные ресурсы инфраструктуры.

Так, цифровая экономика, и в частности, электронная торговля повышает уровень доступности информации о спросе и предложении. Тем не менее, заключение электронных торговых сделок и розничных продаж может сдерживаться проблемами логистики поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Проблемы логистики в электронной торговле связаны, прежде всего, с более быстрыми темпами формирования и реализации цепочек поставок товаров по сравнению с традиционной торговлей. Данная особенность электронной торговли определяет необходимость совершенствования механизмов прогнозирования спроса, что должно способствовать более рациональному планированию запаса товаров на складах в различных географических регионах, сокращая время оборота товаров и стоимость доставки [2].

В рамках развития электронной торговли необходимо разрабатывать и внедрять технологии анализа данных по спросу для планирования распределительной логистики. В то же время перспективным может оказаться внедрение технологий, в том числе использующих достижения интернета. Информационные технологии сами по себе нуждаются в эффективном руководстве и управлении мега данными, чтобы деловой мир знал, как их использовать при статистическом управлении процессами, и умел это делать [3]. Это позволяет потенциальному заказчику самостоятельно отслеживать актуальную информацию о предложении, а именно о готовящемся к реализации товаре, через отслеживание производственного цикла (факт изготовления, отгрузки, транзитное время, ориентировочная дата прибытия на склад и т.п.), что позволит осуществлять более эффективное планирование закупок и, соответственно, их логистического обеспечения.

Цифровая трансформация логистики в формате электронной торговли должна опираться на увеличение конкурентных предложений на рынке логисти-

ческих услуг, как для заказчика, так и для поставщика. Следует содействовать формированию инициативного предложения логистическими компаниями своих услуг в режиме реального времени в зависимости от потребности рынка, в частности, в формате аукционов логистических услуг для электронной торговли.

Логистические решения для электронной торговли также могут использовать цифровые инфраструктурные решения экономики совместного потребления. Перспективные направления развития цифровой логистики связаны также с развитием всемирной паутины (применение сервисов по автоматическому заказу расходных материалов и сырья для производства продукции и автоматической поставке готовой продукции потребителю, минуя посреднические цепочки) и применением беспилотных технологий в транспортных системах.

Вместе с тем, для рационального объединения и сетевой увязки бизнес-процессов различных субъектов, рынков товаров торговой сети, необходим особый инструмент – система интеграции и сетевой оптимизации транспортно-экономических процессов, а также управления информационными потоками совместно с управлением процесса формирования портфеля приоритетных разработок аналитических приложений, информационных систем, баз данных и информационных технологий на транспорте.

Иными словами, поле IT-поддержки систем управления транспортными, грузовыми, пассажирскими потоками на основе логистического менеджмента производственно-технологических, товарно-денежных, транспортно-экономических процессов находится в единой информационной среде современной логистики.

Необходимы также прикладные информационные технологии, обеспечивающие формирование ценностной информации, достаточной для эффективного функционирования и развития транспортно-логистических систем. В этом случае логистический менеджмент в цифровой экономике можно трактовать как IT-платформу для задач инновационного, сбалансированного развития и эффективного использования единой транспортной инфраструктуры.

Цифровую среду как инструмент стратегии торговой сети используют также в целях использования ускоренного системного развития экономических систем, основанный на эффективных информационных связях, оптимизированных, ценностных потоках данных, необходимых для решения оперативных и стратегических целей, поставленных в рамках развития сети. Она затрагивает не только информационное поле систем, обеспечивавших движение материальных потоков и управления сбалансированным развитием инфраструктуры различных видов транспорта, но и систем торгового обмена, производства, управление всеми ключевыми бизнес процессами транспортно-логистических систем.

Организация пассажирских и грузовых перевозок, управления цепочками поставок, цифровая логистика, по нашему мнению, должна иметь положительный эффект, при этом отвечая всем требованиям логистического менеджмента. При этом основанная на IT-поддержке гармонизированных систем и производственно-торгово-экономических процессах по движению товарных, материальных потоков. Прикладными задачами которой являются сокращение временных, трудовых, финансовых потерь, связанных с поиском данных, а также IT-

приложений для формирования оптимальных схем бизнес-партнерства на основе эффективного моделирования горизонтальных производственно-экономических и торгово-экономических связей между различными организациями.

Интеллектуальный подход как инновационный продукт, цифровой логистики, позволяет создать инновационные комплексные транспортные услуги в зависимости от постоянно изменяющихся потребностей в связи с расширением торговой сети.

Целевой группой потребителей продуктов цифровой логистики в сфере грузовых перевозок, в первую очередь, становятся предприниматели, предприятия малого и среднего бизнеса, которые сегодня испытывают острую необходимость в информационно-аналитических системах и технологиях, для целей управления бизнес-процессами в условиях неполной и противоречивой информации.

Таким образом, современная цифровая экономика в сфере логистики, дает серьезные конкурентные преимущества для развития торговых сетей, ускоряя все процессы взаимодействия между звеньями разного ранга сети. При грамотном сочетании современных IT-платформ, логистический менеджмент выходит на новый уровень, приобретая современные формы интеллектуального управления внутренними и внешними связями торговой сети.

Список литературы

1. Бубнова Г.В., Левин Б.А. Цифровая логистика – инновационный механизм развития и эффективного функционирования транспортно-логистических систем и комплексов. *International Journal of Open Information Technologies*. 2017. №3. 72 с.
2. Зотова Т.С., Мирошниченко М.А. Перспективы развития цифровой экономики в России и ее влияние на конфигурацию глобальных рынков // В сб.: Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации. Краснодар, 2017. С. 120–127.
3. Мирошниченко М.А. Тренды современных информационных технологий и подходы к инжинирингу // *Мирошниченко М.А., Мирошниченко П.А. / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2015. №114. С. 1106–1115.

УДК 336. 6

Герасимов Борис Никифорович

Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»

ИССЛЕДОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ТИПА «ОРГАНИЗАЦИЯ»

Аннотация. Современная литература и научные исследования недостаточно внимания уделяют развитию теоретических положений науки управления. В статье раскрывается состав, содержание и взаимодействие функций управления в организации. Представлен также

состав элементов организации. Описан состав процессов, протекающих в организационной среде. Предлагается модель взаимодействия элементов и процессов управленческой деятельности в организациях. Адекватное понимание и формирование атрибутов организации позволит повысить качество и эффективность управления организациями.

Ключевые слова: элементы организация, процесс, управление, взаимодействие. модель, менеджмент организации, направления развития.

Gerasimov Boris, N.
Samara State University of Management
«International Institute of Market»

RESEARCH AND DEVELOPMENT OF MANAGEMENT THEORY THE ECONOMIC SYSTEM OF THE “ORGANIZATION”

Abstract. Modern literature and scientific research is not enough attention paid to the development of theoretical positions of management science. The article reveals the composition, content and interaction of management functions in the organization. The composition of the elements of the organization is also presented. The composition of the processes occurring in the organizational environment is described. The model of interaction of elements and processes of administrative activity in the organizations is offered. Adequate understanding and formation of the attributes of the organization will improve the quality and efficiency of management organizations.

Keywords: elements of organization, process, management and interaction. model, management of the organization, directions of development.

Наука управления достаточно древняя, начала формироваться с незапамятных времен и продолжает развиваться в конце XIX и начале XX вв. Однако отсутствие системности и терминологическая чехарда в теоретических постулатах и методологических инструментах в науке управления сохранились до наших дней [1]. Это в первую очередь касается основополагающих атрибутов управления, и, в первую очередь, состава и содержания функций управления, понимания типов и видов управления в социальных и экономических средах, состава и структуры объектов и процессов управления в экономических системах.

Достаточно редко российские ученые предлагают собственные версии понимания атрибутов управления в организациях, не утомляя себя их выявлением, обоснованием и описанием их формы, содержания и структуры. При этом многие определения мало чем отличаются один от другого, что способствует засорению понятийного пространства в управлении.

Научная литература, эмпирические исследования и последующая практика использования в экономическом, организационном и образовательном пространствах позволили выбрать, а затем и утвердить наличие девяти функций управления, рассмотреть их связи и закрепить их место в управленческом цикле любых процессов, подпроцессов или их частей. Этот материал выполнен автором и представлен в работе [3].

Таким образом, был разработан теоретический и методологический формосодержательный контент функционального пространства в сфере управления с учетом системного и процессного подходов для последующего использования

при технологическом оснащении практической деятельности управленцев в любой предметной и профессиональной деятельности.

Понимание, осмысление и использование всех функций управления позволит повысить качество и эффективность проектируемых, эксплуатируемых и исследуемых процессов, явлений, событий в экономических системах любого уровня [2].

Обособленность каждого процесса организации заключается в том, что чаще всего происходит субъективное выделение некоторого замкнутого пространства деятельности в рамках какого-либо объекта (процесса) или его определенной части. Затем этой части деятельности дается какая-то дефиниция, и она начинает свою жизнь. В рамках этого замкнутого пространства происходит реализация всех функций, пока не совершится весь управленческий цикл в рамках подпроцесса.

В соответствии с представленным видением функций управления, очевидно, что исключение или объединение каких-то функций может привести к потере управляемости рассматриваемых процессов, подпроцессов или их частей. Поэтому отсутствие той или иной функции управления в какой-либо деятельности надо тщательно обосновать, представляя все возможные последствия.

Таким образом, управленческий цикл в рамках подпроцесса, чаще всего, представляет собой нормативный фрагмент управленческой деятельности в рамках любой экономической системы, в т. ч. организации.

Современные экономические системы типа «организации» имеют вполне определенные элементы или атрибуты, которые определяют и формируют содержание соответствующего типа управления в социальных и экономических средах. Однако в современной литературе бытуют серьезные расхождения по составу элементов организации.

Успешное функционирование и развитие деятельности организации обуславливает целесообразность однозначного определения состава, содержания и систематизации её элементов, формирующих необходимый и достаточный состав атрибутов, образующих системную, процессную и функциональную деятельность любой современной экономической системы, в т. ч. и организаций. Научная литература и разработки автора предопределили выбор состава и количества атрибутов организации и дали возможность обоснования их состава, содержания и взаимодействия в рамках операционной и управленческой деятельности организаций [4].

По работе [4] к основным *элементам* (внутренним переменным, атрибутам) организации были отнесены миссия, цели, продукт/услуга, структура, культура, задачи, ресурсы, технологии, результаты, объекты (процессы), менеджмент. В работе [9] представлены их содержание.

Имеющийся научно-практический контент и исследования автора позволили также выбрать девять процессов организации, определить и обосновать их существование и взаимозависимость в управленческом цикле любых процессов.

В работах [4, 10] было обозначены и определены основные процессы, протекающие в организациях: «управление стратегией, управление маркетингом, управление персоналом, управление информацией, управление операция-

ми, управление качеством, управление инновациями, управление финансами, управление безопасностью жизнедеятельности. Кроме того, в этих работах даны обоснование существования каждого процесса их место, а также взаимодействие их в рамках организационного пространства. В этих же работах представлено содержание процессов и их структура на уровне важнейших составных частей – подпроцессов.

Для построения модели экономической системы типа «организация» в работе [4] было подробно рассмотрен каждый её элемент на основе ключевых параметров взаимодействия процессов: вход (что, откуда), выход (что, куда) и преобразование входа в выход.

Для понимания и осмысленного использования элементов и процессов организации необходимо включить их в рамки модели экономической системы «организация», где следует отметить важнейшие направленные воздействия одних атрибутов организации на другие. При этом следует установить и взвесить приоритетность состава и содержания взаимодействий элементов и процессов в пространстве организации.

Модель экономической системы типа «организация» включает все элементы и процессы, представленные выше (рис. 1) и направленность связей между ними.

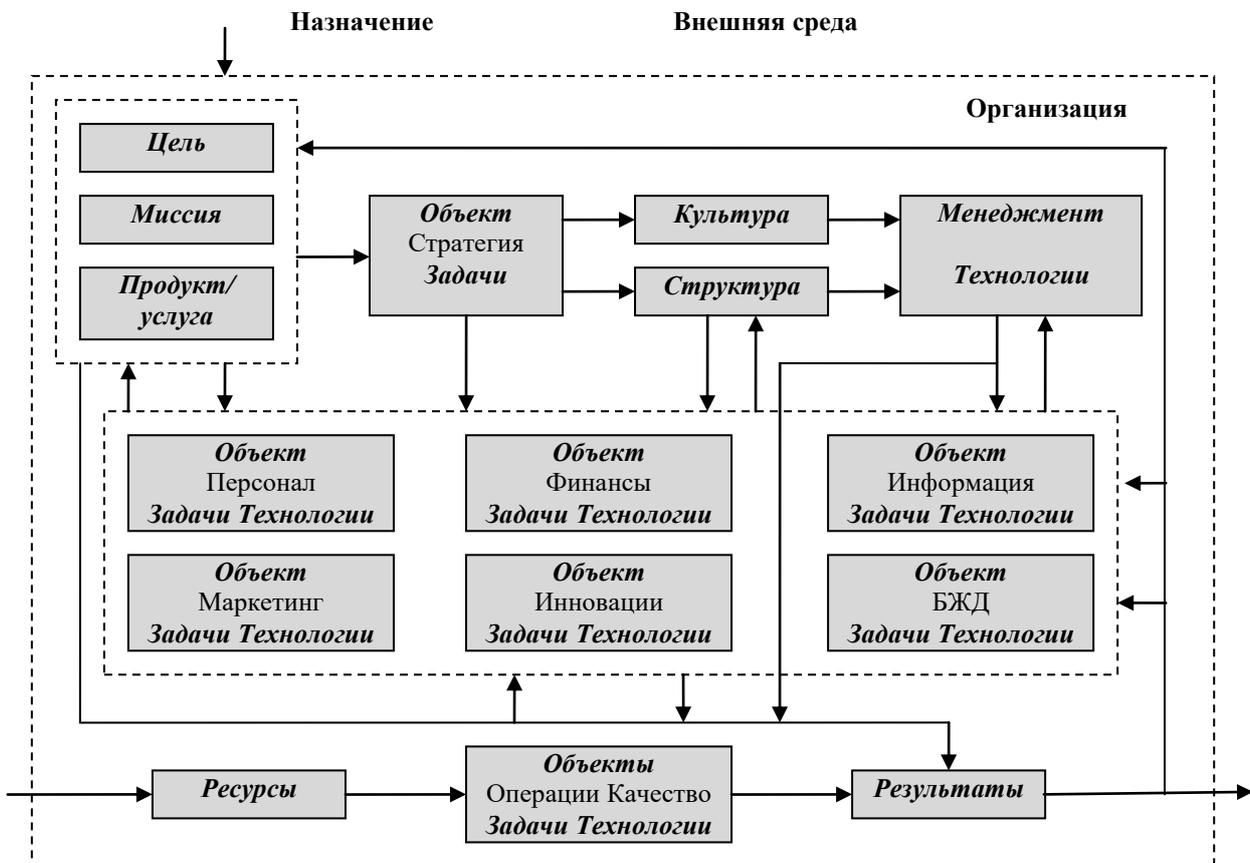


Рис. 1. Модель системы «организация»

Исследования взаимодействия информационных и материальных потоков в организации показали, что практически все её элементы и процессы связаны между собой. Чаще всего показ полного взаимодействия на уровне процессов нецелесообразен, так как для технологического и методологического обеспечения важны взаимосвязи на уровне подпроцессов, а еще лучше на уровне конкретных задач, заданий, а возможно даже и процедур, что необходимо на практике для передачи или получения необходимой информации.

Внимание ко всем внутренним переменным организации позволит выйти на новый уровень осмысления качества и эффективности операционной и управленческой деятельности в экономических системах любого назначения.

Подпроцесс – это некоторая часть процесса, выделенная по определенным правилам, имеющая право на существование в рамках организации и обладающая системными и функциональными свойствами.

Так как управленческими процессами напрямую управлять нельзя, они разделяются на подпроцессы, которыми тоже практически нельзя управлять. Для управления подпроцессом необходимо реализовывать отдельные функции управления. Подпроцессы внутри процесса должны закрывать все поле деятельности процесса. Это означает, при переходе от одного подпроцесса к другому не следует пропускать какую-либо деятельность во избежание провалом управления. В тоже время они не должны и накладываться друг на друга.

Использование всех элементов и процессов организации, а также её составных частей – подпроцессов позволит повысить качество и эффективность проектируемых, эксплуатируемых и исследуемых феноменов – явлений, событий в экономических системах любого уровня.

Однозначное понимание и систематизация управления в теоретическом плане позволит успешно реализовывать процессы исследования, построения, перестроения и функционирования организаций и их важнейших атрибутов, в т. ч. структуры, культуры, полноты и качества реализации процессов их частей [8].

Полное и адекватное понимание атрибутов организации позволит эффективно направлять деятельность организации, а также преодолевать противоречия, барьеры и негативное влияние внешней среды.

Инжиниринг и реинжиниринг процессов организации. Построение и перестроение организационных структур, процессов организации или её отдельных частей на основе авторской концепции реинжиниринга, включающей интеграцию системного, процессного, функционального подходов и вертикальное структурирование управленческой деятельности [6].

Игровое моделирование управленческих процессов. Исследование, проектирование и развитие форм и содержания деятельности объектов и процессов организаций, проблематизация деятельности организаций и решение их проблем на основе мыследеятельностного и сценарного подходов, также методов выработки и принятия управленческих решений.

Развитие профессионализма управленцев. Формирование, исследование и структурирование феноменов управленческой деятельности. Выделение и описание содержания уровней управления. Построение системы оценки профессиона-

лизма управленцев в различных сферах управленческой деятельности. Развитие управленцев на основе модели и технологий личностного развития [7].

Для развития теории управления необходимо продолжать исследование различных типов управления в социокультурных и экономических средах, содержания и форм различных видов управленческой деятельности, формировать инструменты оценки влияния внешней и внутренней среды на процессы управления организацией, моделировать выделение и описание единиц управленческой деятельности для осмысления уровней профессиональной деятельности управленцев, разрабатывать обоснование состава и содержания показателей эффективности управления.

Разумеется, это далеко не полный перечень важных вопросов теории управления, требующих внимания научного сообщества, так как не без их решения и теоретического обобщения практически невозможно будет двигаться в методологии и технологиях управления, результатами которых пользуются практики в различных отраслях продуктивной деятельности.

Предлагаемые в настоящей работе некоторые результаты по развитию науки управления для их последующего использования в деятельности и поведении людей, групп и организаций позволяют перейти к построению эффективной системы знаниевого пространства, предназначенных для их использования в качестве основы для построения постулатов теории, методологии и технологий науки управления.

Список литературы

1. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд / Пер. с англ. М.: Республика, 1992. 351 с.
2. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985. 357 с.
3. Герасимов Б. Функции управления: состав, содержание, параметры // Проблемы теории и практики управления. 2016. №7. С. 91–100.
4. Герасимов Б.Н. Моделирование взаимодействия процессов организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. №4. С. 121–128.
5. Герасимов Б.Н. Введение в теорию и методологию научного менеджмента // Креативная экономика и социальные инновации. 2017. Т. 7. №1. С. 41–59.
6. Герасимов Б.Н. Игровое моделирование управленческих процессов в организациях // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. №2. С. 33–40.
7. Герасимов Б.Н. Технологизация процессов в системах управления организации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. №2(40). С. 65–71.
8. Герасимов К.Б. Технология определения результативности деятельности системы управления подпроцессом // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 5(53). С. 98–109.
9. Герасимов К.Б. Механизм построения системы управления процессом организации // Вестник Самарского университета. Аэрокосмическая техника, технологии и машиностроение. 2012. №6(37). С. 72–81.
10. Ионесов В.И. О креативности действия во взаимоотношениях экономики и культуры // Креативная экономика и социальные инновации. 2016. Т. 6. №4(17). С. 47–56.
11. Gerasimov K., Gerasimov B. Formation of professionalism of executives // The International Journal of Educational Management. 2017. Т. 31. №1. Р. 45–55.

УДК 441.1

Герасимов Борис Никифорович
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ МЕНЕДЖЕРОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Компетентные менеджеры необходимы во всех областях деятельности современных организаций. Представлена модель процесса управления карьерой менеджеров организации на основе типовой структуры процесса или его части. Разработаны технологии процесса управления карьерой менеджеров на уровне операций и процедур. Технологии решения задач управления карьерой менеджеров позволили сформировать полную систему информационного обеспечения процесса. Исследование и построение повысит качество и эффективность функционирования управления персоналом организации.

Ключевые слова: модель, процесс, персонал, карьера, менеджер, управление, технология, задача.

Gerasimov Boris, N.
Samara State University of Management
«International Institute of Market»

MODELLING OF THE PROCESS OF CAREER MANAGEMENT MANAGERS OF THE ORGANIZATION

Abstract. Competent managers are needed in all areas of modern organizations. The model of career management process of managers of the organization on the basis of typical structure of process or its part is presented. Technologies of managers' career management process at the level of operations and procedures are developed. Technologies for solving problems of management of managers' career allowed to form a complete system of information support of the process. Research and development will improve the quality and efficiency of the organization's personnel management.

Keyword: model, process, personnel, career, Manager, management, technology, objective.

Развитие России за последние годы заставляет в корне изменить отношение к карьерному росту и формирует предпосылки рассмотрения его как творческий процесс, от которого во многом зависит качество и эффективность национального менеджмента и управленческой элиты.

Построение процесса управления карьерным ростом управленческого персонала на основе современных теоретических постулатов особенно важно для функционирования и развития организации, являясь условием конкурентоспособности и эффективности деятельности организации в меняющейся внешней среде, движущей силой её модернизации [2].

Карьера менеджера – управление профессиональными навыками, его способностями, профессиональными данными, возможностями управления в организации. Карьера бывает профессиональная или должностная. Необходимо

четко понимать и разделять эти понятия для эффективного управления карьерой менеджеров в организации [4; 8]. Оценив способности и качества менеджера можно помогать в его продвижении, в т.ч. заниматься резервом своего управленческого персонала и выбирать наиболее перспективных работников.

Выделим некоторое замкнутое пространство деятельности в рамках процесса управления карьерой менеджеров в рамках организации для более глубокого исследования его составных и взаимосвязей.

Модель процесса «Управление карьерой менеджеров» выполнена в соответствии с положениями работы [3] и представлена на рис. 1.

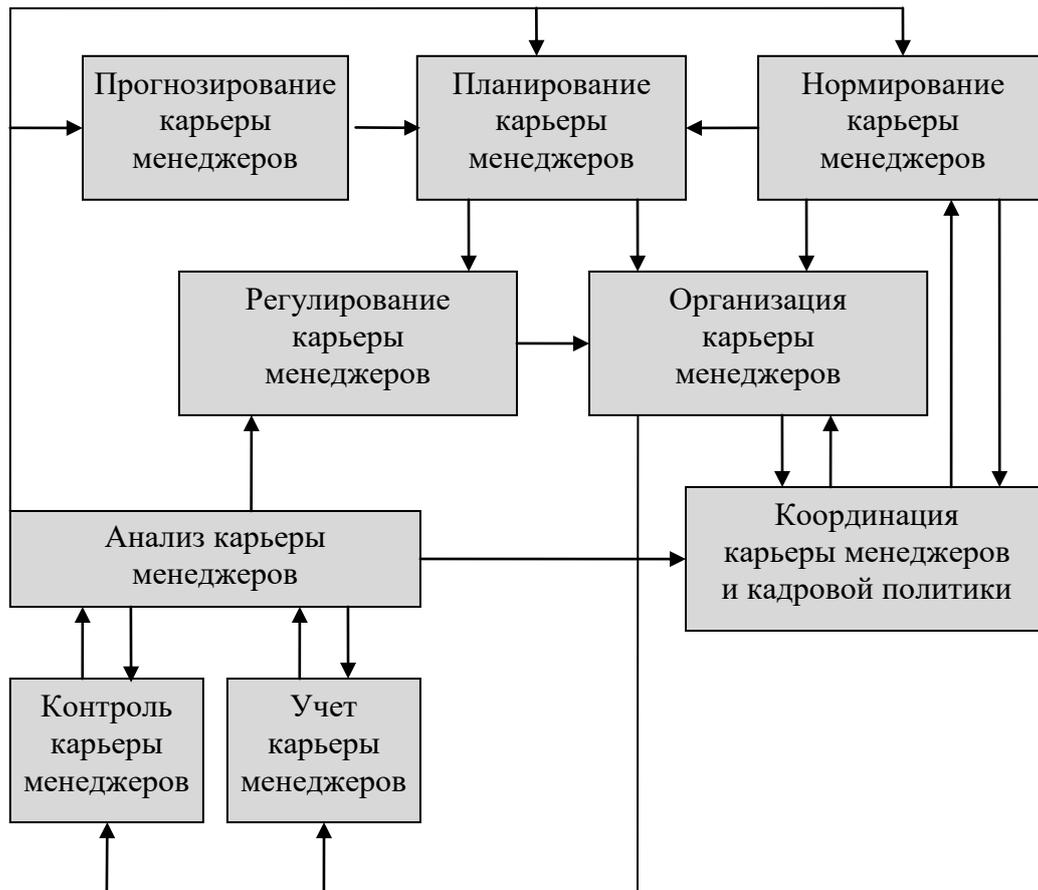


Рис. 1. Модель подпроцесса «Управление карьерой менеджеров»

Каждая задача управления, как известно, реализует какую-либо функцию управления в рамках заданного процесса. Краткая характеристика всех задач процесса «Управление карьерой менеджеров» представлена ниже.

Нормирование карьеры менеджеров – определение необходимых затрат времени на разработку нормативов и стандартов персонального роста менеджеров в процессе карьерного роста.

Прогнозирование карьеры менеджеров – часть разработки прогноза, характеризующаяся своими задачами, методами и результатами, благодаря чему предлагается кого и за какие заслуги продвигать в организации.

Планирование карьеры менеджеров – совокупность процедур составления планов и программ выстраивания карьеры менеджеров организации.

Организация карьеры менеджеров – создание условий для карьерного роста, выполнение заданий для соответствия будущим должностям.

Учет карьеры менеджеров – учет деятельности менеджеров, качество их управленческих решений и степень решенных задач с благополучно достигнутым результатом.

Анализ карьеры менеджеров – исследование качества и эффективности выполнения планов и программы карьерного роста и степень решения заданных мероприятий, проявление способностей, оцененных экспертами.

Контроль карьеры менеджеров – равномерное отслеживание (мониторинг) отклонений от движения специалиста по заданным точкам программы.

Регулирование карьеры менеджеров – воздействие на программу карьерного роста в случае выявления негативных отклонений для своевременного достижения положительных результатов.

Координация карьеры менеджеров и кадровой политики – совокупность действий и инструментов для установления траектории движения карьеры менеджеров к заданным результатам.

Понимание, осмысление и использование всех функций управления позволит повысить качество и эффективность всех задач в рамках исследуемого и проектируемого процесса.

Для практической реализации рассматриваемого процесса необходима разработка технологий решения всех выделенных задач. Технологизация управленческой деятельности может выполняться с различной степенью глубины. Технология реализации процесса «Управление карьерой менеджеров» на уровне операций представлена работе [6]. Данная технология вполне может быть достаточной для реализации процесса управления карьерой менеджеров на средних и нижних уровнях управления, где обычно небольшое количество кандидатов на продвижение.

Технология на уровне процедур наиболее подробно представляет преобразование входной информации в выходную [9]. Рассмотрим разработку технологий решения на уровне процедур, представленных в модели подпроцесса «Управление карьерой менеджеров».

В результате анализа литературы и других источников, в т.ч. существующих в организации, в качестве основного выходного документа задачи «Планирование карьеры менеджеров» был принят документ «Нормативы параметров карьерного роста». Технология решения задачи «Планирование карьеры менеджеров» на уровне процедур представлена в табл. 1. Технологии остальных задач процесса «Управление карьерой менеджеров» выполнены по аналогичной схеме. Они имеют одинаковую элементную базу и содержат все входные и выходные документы и се процедуры преобразования документов технологии решения каждой задачи процесса [5].

Наибольшее затруднение, как всегда, вызвало определение входных документов, которые вырабатываются в задачах других процессов организации. Однако эти трудности были преодолены благодаря определению необходимых исходных данных в рамках всего управления персоналом организации.

Технология решения ФЗУ «Планирование карьеры менеджеров»

Входные документы	Процедуры решения	Выходные документы
<p>Перспективный план продвижения по карьерной лестнице</p> <p>Список работников, претендующих на должность управленца</p> <p>Нормативы параметров карьерного роста</p> <p>Отчет выполнения программы карьерного роста менеджеров по профессиям аттестации за предыдущий период</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие решения о разработке программы карьерного роста менеджеров по профессиям в организации 2. Издание приказа о разработке программы карьерного роста менеджеров по профессиям в организации 3. Исследование новых управленческих задач, возможных ситуаций, проблем, потенциальным управленцем 4. Определение соответствия имеющихся знаний и данных потенциального управленца для решения более сложных задач организации 5. Внесение предложений по обучению и переобучению сформированного резерва менеджеров 6. Выбор документов для отчетности 7. Формирование аттестационной комиссии по программированию карьеры менеджеров в организации 8. Ознакомление будущих руководителей с их функциями 9. Подготовка семинара для будущих менеджеров 10. Изучение списка работников организации 11. Выбор специалистов организации, которые должны быть включены в программу карьерного роста менеджеров по профессиям в планируемом периоде. 12. Согласование перечня выбранных специалистов с руководителями подразделений 13. Разработка графика выполнения программы карьерного роста менеджеров по профессиям в организации и должностям 14. Утверждение выполнения программы карьерного роста менеджеров по профессиям в организации 15. Доведение программы карьерного роста менеджеров по профессиям аттестации до подразделений организаций и специалистов 	<p>Состав резерва менеджеров</p> <p>Состав работников организации, претендентов попадания в резерв</p> <p>План карьерного роста в организации</p> <p>График выполнения программы карьерного роста менеджеров по профессиям в организации</p>

Многолетнее существование базы данных по аттестации персонала позволило подготовить много справочных материалов для анализа, а также выдать информацию по запросу различных служб или специалистов организации, претендующих на продвижение по карьерной лестнице [7].

Реализация процесса «Управление карьерой менеджеров» позволяет организации достичь следующих результатов: создание условий для наиболее полной реализации потенциала сотрудников [1], их желаний и устремлений в осуществлении профессионального роста; оптимальное использование возможностей и личностного потенциала работника в настоящее время и будущем; формирование резерва специалистов на вышестоящие должности в организации.

Список литературы

1. Анисимов О.С., Деркач А.А. Основы общей и управленческой акмеологии. М.; Новгород: СЕТ, 1995. 272 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник. М.: НОРМА, 2007. 448 с.
3. Герасимов Б.Н. Повышение эффективности управленческой деятельности на основе оптимизации взаимодействия её элементов // Russian Journal of Management. 2015. Т. 3. №3. С. 240–247.
4. Герасимов Б. Профессиональная подготовка российских менеджеров в контексте вызовов времени // Проблемы теории и практики управления. 2014. №8. С. 123–128.
5. Герасимов Б.Н. Введение в теорию и методологию научного менеджмента // Креативная экономика и социальные инновации. 2017. Т. 7. №1. С. 41–59.
6. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Эффективность экономических систем. Самара: СИБиУ, 2013. 252 с.
7. Герасимов К.Б. Механизм построения системы управления процессом организации // Вестник Самарского университета. Аэрокосмическая техника, технологии и машиностроение. 2012. №6(37). С. 72–81
8. Gerasimov K, Gerasimov B. Formation of professionalism of executives // International Journal of Educational Management 2017. Т. 31 №1. С. 45–55.
9. McGregor D. The Human Side of Enterprise. New York: McGraw-Hill, 1960. 362 p.

УДК 378.1

Горобцова Любовь Петровна
Цыганков Игорь Сергеевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Переход к цифровой экономике в нашей стране – актуальный, необходимый, но сложный и трудоёмкий процесс. Данная статья объединяет в себя рассмотрение как проблем, затрудняющих этот процесс, так и перспектив образования в условиях цифровой экономики. Уделяется внимание формированию и совершенствованию профессиональной компетентности выпускников, организационным и интеграционным аспектам развития ин-

формационно-образовательной среды, автоматизации и экологичности. В статье освещены вопросы, связанные с инновационными изменениями, необходимыми в подготовке студентов для того, чтобы они соответствовали новым потребностям общества. Рассмотрены ключевые компетенции и надпрофессиональные навыки, обладание которыми становится принципиально важным для профессионального выполнения широкого спектра задач в цифровой экономике.

Ключевые слова: инновации, персонал, образование, отрасль, компетенции, цифровая экономика.

**Gorobtsova Lyubov, P.
Tsigankov Igor, S.**

Saint-Petersburg State University of Economics

PROBLEMS AND PROSPECTS OF EDUCATION IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The transition to a digital economy in our country is an actual, necessary, but difficult and time-consuming process. This article combines the consideration of both problems that hamper this process and the prospects for education in the digital economy. Attention is paid to the formation and improvement of the professional competence of graduates, organizational and integration aspects of the development of the information and educational environment, automation and environmental friendliness. The article covers issues related to the innovative changes necessary to prepare students in order to meet the new needs of society.

Key competencies and overprofessional skills are considered, which are of fundamental importance for the professional performance of a wide range of tasks in the digital economy.

Keywords: innovation, personnel, education, industry, competence, digital economy.

В настоящее время большой интерес развитых и активно развивающихся стран вызывают перспективы модернизации отраслевой структуры промышленности в условиях становления цифровой экономики. Для того чтобы объективно оценить их, эксперты проводят масштабные аналитические исследования и, в том числе, составляют перечни работ и профессий, которые будут наиболее актуальны в ближайшие десятилетия высокотехнологичного XXI века. Очевидно, что большинство из них будут требовать компетенций, обновлённых с учётом современных потребностей предприятий. В них найдут отражение новейшие тенденции в сфере науки и образования, а также межотраслевой подход, значимость которого возрастает с каждым годом.

В результате возрастёт сложность и системность работ, выполняемых специалистом высокой квалификации, но одновременно он станет более востребованным на рынке труда за счёт своей универсальности. В промышленности это можно рассмотреть на примере инженеров-экономистов, которые разбираются в технологических аспектах деятельности предприятия, а также грамотно учитывают их экономическую составляющую, что позволяет комплексно разрешать сложные производственные ситуации.

Необходимо учесть, что по аналогии с быстрым моральным устареванием компьютерной техники и компетенции неизбежно будут терять актуальность в рамках динамично развивающейся цифровой экономики. Это одновременно и

проблема, требующая кропотливой работы, но, что важнее – это вызов для конкурентоспособных предприятий. Например, они могут воспользоваться принципами кайдзен, провозглашающими необходимость непрерывных улучшений на каждом рабочем месте. В тех же случаях, когда в рамках предприятий необходимые компетенции не создать, образовательные учреждения должны восполнять этот пробел за счёт широкого спектра направлений подготовки и программ повышения квалификации. При этом сами вузы тоже должны быть готовы к модернизации и решению комплексных задач: «Качество управления вузом сегодня характеризуется своевременностью и достаточностью воздействия на него... Обеспечение качества управления вузом как экономической системой обуславливается сложностью этой системы» [2, с. 212–213].

С каждым годом всё более возрастают темпы НТП, поэтому неудивительно, что самые смелые мечты фантастов становятся реальностью. Ещё сто лет назад было неизвестно само слово «робот», а теперь специалисты предприятий и даже студенты участвуют в соревнованиях в области робототехники. На многих предприятиях уже сложно представить производственные процессы без участия роботов.

Даже такая древняя и стабильная сфера как финансы претерпела множество изменений в областях, связанных с инновациями, инвестициями, страхованием и т.д. Интернет позволил раскрыть потенциал таким технологиям как блокчейн, краундфандинг, краудсорсинг и др. Согласно докладу «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса»: «в таких отраслях, как финансовый сектор, розничная торговля, связь, уровень цифровизации уже сейчас находится на высоком уровне» [4, с. 1].

Автоматизация решений произвела революцию и в управлении. Ранее типовая система управления имела строгую иерархию и выглядела как пирамида, состоящая из нескольких вертикальных уровней-ступеней (линейная или линейно-функциональная организационная структура в большинстве случаев). В настоящее время возрастает роль горизонтальных связей между персоналом, что позволяет лучше раскрыть их возможности, потенциал, а также снизить нагрузку на менеджеров, которая часто непропорционально велика. Так, американская компания Valve, специализирующаяся на выпуске компьютерных игр, наделила своих сотрудников равными правами, а в ходе работы они сами формируют команды без участия руководителей [3, с. 188].

В будущем главной задачей менеджмента станет поиск механизмов распределенного управления – то есть возможности формировать и координировать рассредоточенные в пространстве и мобильные команды специалистов для конкретных проектов. Все больше профессионалов будут работать удаленно и по частичной занятости, вкладывая свое время и силы параллельно в несколько проектов. Кроме того, изменения в обществе и культуре потребления будут происходить так быстро, что руководству компаний понадобится постоянный анализ новых тенденций. Кроме того, в ближайшие годы будет только возрастать количество неиерархических организаций, которые могут объединять ассоциации независимых производителей и др.

Все вышеперечисленные отраслевые изменения, несомненно, повлекут и коррективы в подготовке соответствующих специалистов. Несомненно, что

компетенции в области управления нужны как в работе государственных служб, так и предпринимательским структурам, некоммерческим организациям и т.д. Стоит отметить, что автоматизация затронула не только производственные процессы, но и деятельность менеджеров разных уровней, что приводит к новациям в структуре их задач и полномочий. Общей рекомендацией для людей, стремящихся к управленческой карьере, является получение технического или экономического образования в соответствующих головных вузах. На этой базе позднее (через пять лет и более) можно будет получить второе высшее образование в сфере менеджмента в ведущих экономических, управленческих вузах и бизнес-школах, если потребность в этом станет явной.

Московская школа управления «Сколково» и Агентство стратегических инициатив провели масштабное исследование «Форсайт будущих компетенций 2030», в котором приняли участие свыше 2500 российских и международных экспертов, чтобы выявить востребованные профессии в 19 отраслях экономики. Эксперты обсуждали технологические изменения, социальные и экономические процессы, влияющие на структуру рабочих задач, и строили отраслевые «карты будущего», при помощи которых выявляли спрос на новые компетенции и выстраивали образ новых профессий [1, с. 8].

Исходя из вышесказанного, каждый вуз совместно с ведущими отраслевыми компаниями, деятельность которых будет выстраиваться в соответствии с темпами развития экономики, проектами по выпуску инновационных товаров и пр., может формировать новые «пучки компетенций» и воспитывать новых специалистов, обладающих ими. Причем приступать к такой работе необходимо уже сейчас, если целью является подготовка специалистов для цифровой экономики.

Самое важное изменение – это повсеместное распространение технологий информатизации и автоматизации. Эти изменения – требование глобальной конкуренции, и, разумеется, их применение оправдано только в случае повышения производительности труда в результате их внедрения. Также существенный эффект состоит в снижении человеческого фактора на производстве, ведь робототехника не устаёт, не испытывает стресс, не нуждается в отпуске, больничных и т.п.

По оценкам оксфордских исследователей из Martin School's Programme on the Impact of Future Technology, в течение ближайших двадцати лет до 45% существующих рабочих мест в развитых странах будут заменены компьютерными программами. Это не означает, что люди останутся совсем без работы – они должны будут заняться такой работой, которую роботы выполнять не смогут. Значительная часть этой работы станет творческой, и, как следствие, способность к художественному творчеству из удела одиночек-творцов будет становиться массовым явлением.

Во-вторых, все больше профессий будет связано с совместной деятельностью в группах – люди меньше будут работать с механизмами и больше – с другими людьми. Поэтому одним из важных и повсеместно распространенных умений станет навык (компетенция) организации работы с отдельными людьми и коллективами. Наконец, в XXI веке многим сотрудникам надо быть готовыми к работе в условиях высокой неопределенности – а значит, быстро принимать решения, реагировать на изменение условий работы, распределять и перерас-

пределять ресурсы, управлять своим временем в условиях постоянно меняющегося потока рабочих задач [1, с. 13].

Другое ключевое направление развития – бурная динамика роста требований к экологичности товаров и услуг. Экологичность здесь понимается не столько в аспектах выбросов в окружающую среду (хотя и это, безусловно, важное тенденция), сколько в рациональном использовании всех видов ресурсов (и особенно невозполнимых природных ресурсов). Применяемые технологии отличаются большим разнообразием: рационализация производства с использованием возвратных отходов, применение системы датчиков для снижения энергопотребления и др. Очень важно, чтобы компетенции в области ресурсосберегающих технологий вошли в программы подготовки специалистов всех профилей.

Итак, перечисленные тенденции отражают изменения, что найдут место в большинстве отраслей экономики. Для их успешной реализации необходимо развитие уже существующих компетенций и появление совершенно новых надпрофессиональных компетенций, которые в настоящее время ещё не разработаны в должной мере. Важность же их трудно переоценить, так как с их помощью станет возможным повышение эффективности труда на предприятиях и в отраслях в целом. Для работника это направление развития также важно, так как повышает его квалификацию и востребованность на предприятиях.

В качестве примеров таких надпрофессиональных компетенций, которые были отмечены работодателями как наиболее важные, могут быть приняты следующие:

- умение работать с информационными системами, умение работать с искусственным интеллектом;
- системное мышление, умение определять сложные системы и работать с ними;
- стремление к устранению потерь и вовлечение в процесс оптимизации каждого сотрудника;
- современное экологическое мышление;
- обладание способностью к художественному творчеству, наличие развитого эстетического вкуса;
- умение выполнять свои обязанности в режиме динамично меняющейся рабочей среды;
- знание иностранных языков (английский язык приоритетен в большинстве случаев);
- коммуникативные навыки.

Проблематика достижения всех вышеозначенных компетенций очевидна. Обществу предстоит проделать долгий путь, чтобы цифровая экономика стала реальностью для ключевых отраслей и большинства людей. Тем не менее, несомненно, что двигаться в этом направлении необходимо.

Список литературы

1. Атлас новых профессий. Сколково. Агентство стратегических инициатив. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://atlas100.ru/upload/pdf_files/atlas.pdf (дата обращения 13.02.2018).

2. *Бездудная А.Г.* Экономическая диагностика в системе управления высшим учебным заведением // Современные проблемы экономики и организации промышленных предприятий: Сб. науч. тр. Вып. 7 / *Г.А. Краюхин* (отв. ред.) [и др.]. СПб.: СПбГИЭУ, 2011. 234 с.

3. *Горобцова Л.П., Цыганков И.С.* Управление компетенциями в условиях инновационной экономики // Проблемы инновационного развития промышленного предприятия в современных условиях: Сб. науч. тр. кафедры производственного менеджмента и инноваций // *А.Г. Бездудная* (отв. ред.). СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015.

4. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса (резюме доклада). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://imi.hse.ru/data/2017/10/05/1159517843/!Цифровая%20экономика%20РЕЗЮМЕ.pdf> (дата обращения: 13.02.2018).

УДК 303.823.3

Ермоленко Владимир Валентинович
Ланская Дарья Владимировна
Кубанский государственный университет,
Краснодар

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
в рамках научного проекта № 18-010-00220

Аннотация. В докладе анализируются особенные точки зрения на сущность инновационных экосистем и они квалифицируются по своему типу как средовые и процессные. Эффективность такого сложного типа систем определяется набором факторов коммуникативного типа в динамике сложных отношений всех субъектов коммерциализации инноваций, а также качеством сервисных видов деятельности. ИЭС – это коллаборация некоторого множества пассионариев (исследователей, инноваторов – рыночников и производителей конечных товаров и услуг), направляющих интеллектуальную энергию для цели изменения окружающей среды для повышения качества жизни сообщества. В статье показано, что для обеспечения эффективной деятельности научной и инновационной подсистем необходимы различные компетенции персонала исследователей и инноваторов. Показано, что научная и инновационные подсистемы очень плотно взаимодействуют с элементами диффузии и усиливают конкурентоспособность друг друга на рынке инноваций.

Ключевые слова: инновационная экосистема, институты, интеллектуальное обеспечение управления, инфраструктура, коммуникация, предпринимательский университет, сети.

Ermolenko Vladimir ,V.
Lanskaya Darya, V.
Kuban state University, Krasnodar

CONCEPTUAL BASES OF THE CONTENT OF INNOVATION ECOSYSTEMS

Abstract. The report analyzes specific points of view on the essence of innovative ecosystems and qualifies them as environmental and process ones by their type. The effectiveness of such a complex type of systems is determined by a set of communicative factors in the dynamics

of complex relations of all subjects of commercialization of innovations, as well as the quality of service activities. The IES is a collaboration of a number of passionaries (researchers, market innovators and producers of final goods and services) who direct intellectual energy for the purpose of changing the environment to improve the quality of life of the community. The article shows that in order to ensure the effective operation of scientific and innovative subsystems, different competencies of researchers and innovators are needed. It is shown that the scientific and innovative subsystems interact very closely with the diffusion elements and enhance each other's competitiveness in the innovation market.

Keywords: innovative ecosystem, institutions, intellectual management, infrastructure, communication, entrepreneurial university, networks.

Инновационная экосистема (ИЭС) создается как гибридная (средовая и процессная) система, внутри которой формируется под воздействием ряда факторов целенаправленный процесс коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, имеющей определенный результат на рынке инноваций в виде некоторых продуктов или услуг, получивших статус товара, то есть являющийся предметом спроса и предложения.

Рассел М. и Дэвлин К. понимают под инновационными экосистемами «сети устойчивых связей между людьми, организациями и их решениями, возникающие на базе совместного видения в отношении желательных преобразований» [12].

Основным отличительным признаком ИЭС от других типов систем выступают специфические отношения, взаимодействия, коммуникации и обмен. Эти признаки ИЭС можно рассматривать как факторы ее эффективности. Jackson D.J. подходит к определению ИЭС более масштабно: «...в основе экосистемы, как экономической модели, лежит динамика сложных отношений, которые формируются между субъектами инновационного процесса, чьими функциональными целями является включение и развитие инноваций» [11].

Ротшильд, один из первых исследователей ИЭС, еще в 1990 году переносил акцент на взаимодействие между участниками системы. Это актуализирует важность институционального строительства в инновационной экономике знаний.

Инновационная экосистема имеет иерархический характер и создается в стране, регионах, в отраслях экономики, в корпорациях, университетах и в муниципальных образованиях.

Цель доклада состоит в рассмотрении ключевых концептуальных основ содержания деятельности инновационных экосистем.

ИЭС – это коллаборация некоторого множества пассионариев (исследователей, инноваторов – рыночников и производителей конечных товаров и услуг), направляющих интеллектуальную энергию для цели изменения окружающей среды для повышения качества жизни сообщества [3, 9]. Важно заново отстроить эффективные институты и институции, запускающие эффективные процессы движения интеллектуального капитала и коммерциализации инноваций. Не бывает двух похожих ИЭС. Существующие ИЭС отражают ментальные свойства и традиции, а также другие факторы страны, регионального, а также корпоративного сообществ. В России ощущаются потребности в институтах, которые бы существенным образом изменяли сложившиеся стереотипы и культивирова-

ли трансформации, адекватные по масштабности своего содержания гуманистическим и ценностным традициям российского человеческого капитала.

Основное предназначение инновационной экосистемы любого уровня снижать транзакционные издержки и сделать максимально коротким путь движения РИД из лаборатории через рынок к массовому потребителю. Де-факто инновационная экосистема организует потенциально возможные траектории движения РИД в рыночном пространстве, обеспечивая информационную (продвижение), договорную, сбытовую, финансово – инвестиционную и другие сервисные функции.

Природа и особенности средовых и процессных систем или «средопроецессов», сочетающих черты сред и повторяющихся процессов в них», исследованы Г.Б. Клейнером. Он указывает, «что миссия средовых систем – коммуникация и координация, создание условий для обмена между различными компонентами экономики, в том числе – трансакций. Типовой продукт деятельности средовой системы – услуга. Миссия процессных систем – гармонизация деятельности и состояния всех экономических систем. Типовой продукт деятельности процессной системы – работа» [4]. Указанная средовая система предоставляет следующие ресурсы для субъектов коммерциализации инноваций: финансовые, маркетинговые, материальные, информационные. Природа ИЭС сервисная.

Сетевая природа взаимодействия субъектов инновационной и субъектов исследовательской деятельности с развитыми процедурами самоорганизации и саморазвития ее элементов и достижения эффектов синергии веление XXI века. Открытие сети, открытые инновации, свободное движение потоков идей, временные творческие группы, поток работ – это и подобное составляют тренды эволюции ИЭС практически во всех странах, а особенно в авангардных [8].

Проблематике открытых инноваций посвящено множество исследований. Гресфелд Т., Ролант Т. Дж. А. исследовали пять форм открытых инноваций – «привнесение знаний извне, передачу знаний, партнерство, венчуры, инновации по инициативе пользователей» [1]. По их мнению «открытые инновации нацелены на создание новых коммерческих возможностей путем совместного вывода на рынок новых продуктов и услуг за счет использования комплементарных знаний разных партнеров» [1].

Итак, ИЭС по содержанию деятельности является еще и коммерческой, рыночной и для успешной ее деятельности нужны не только рыночные знания, а знаний всех партнеров: исследователей, финансистов, маркетингологов, инженеров, технологов, дизайнеров и др. партнеров.

Инновационная система взаимодействует, с одной стороны, с научными организациями и творческими субъектами (исследователями, разработчиками и организациями), которые выступают носителями знаний, компетенций, идей, разработок, а с другой, доводит их до инноваций и реализует на рынке (совершает сделку) с получением дохода.

Наибольшие споры вызывает вопрос: является ли автор разработки субъектом коммерциализации инноваций? И да, и нет. Он может быть таковым, исходя из собственного желания, особенно если он владелец патента на РИД.

Если права на РИД преданы им организации, то он может быть участником процесса коммерциализации инноваций, хотя и может, ограничит свою деятельность только научной.

При разрешении поставленного вопроса необходимо исходить из того, что научно-исследовательская и инновационная подсистемы вузом разные по содержанию и характеру деятельности. Исследователи в рамках первой подсистемы должны обладать научно – исследовательскими компетенциями, а рамках второй – рыночными. Применение человеческого капитала должно согласовываться с принципами бережливого производства [2]. Нельзя допускать, чтобы носители человеческого капитала превращались в фиктивный человеческий капитал в инновационной деятельности, когда его компетенции становятся избыточным [5]. И, наоборот, специалисты с развитыми рыночными компетенциями, носители человеческого капитала иного качества, в научной сфере будут испытывать дефицит научно-исследовательских компетенций. Хотя и не исключено, что найдутся такие, которые эффективны будут и в научно-исследовательской, и инновационной подсистемах.

Таким образом, в рамках университета независимо от того, как его модель реализуется, формируются и функционируют научно-исследовательская подсистема и, в некотором смысле, ее продолжение – инновационная подсистема. Однозначно вменять в обязанность исследователю обязательную инновационную функцию было бы нецелесообразно. Это разные функции и по содержанию, и по компетенциям персонала. Более того у названных подсистем разные критерии эффективности деятельности.

Критериями эффективности деятельности научной подсистемы могут быть:

- количество опубликованных научных статей в журналах, учитываемых в наукометрических БД;
- выполненные ХД НИКТР и гранты в стоимостном выражении;
- - объекты интеллектуальной собственности (устройств, методик, БД и др.);
- реально работающие (реализованные на рынке и вновь открытые) малые инновационные компании (МИК).
- критерии эффективности деятельности инновационной подсистемы другие [7];
- доход от продажи РИД (лицензий, патентов, промышленных моделей, БД);
- количество проданных МИП на рынке инноваций;
- количество внедренных в реальное производство РИД.

Это ключевые показатели эффективности ИЭС.

Важно еще и другое измерение науки и инновационной деятельности – это последовательное формирование их потенциалов, как – то: подготовка научных (научно-педагогических) кадров и сервисного персонала с развитыми компетенциями; сертификация персонала, в том числе с фиксацией научной квалификации; -развитие коммуникационных научных площадок; развитие ма-

териально – технической базы исследовательской деятельности; выращивание молодых талантов.

Важно подчеркнуть, что научная и инновационные подсистемы очень плотно взаимодействуют с элементами диффузии и усиливают конкурентоспособность друг друга на рынке инноваций. Одна подсистема без другой лишены смысла существования в современных условиях. Об этом еще писал М. Портер, говоря о том, как поставщики и другие контрагенты усиливают и/или ослабляют конкурентные преимущества компании [6]. Практически важно создать условия в рамках конкретной ИЭС для институционализации гибкости совместного взаимодополняющего сосуществования двух подсистем – исследовательской и инновационной.

Продуктивным направлением повышения эффективности деятельности научной и инновационной подсистем и успешного выполнения представленных критериев целесообразно формирование междисциплинарных проектных научно – исследовательских и инновационных групп (команд), в рамках которых рожденные идеи исследователей сразу становятся предметом инноваций со стороны профессиональных инноваторов-рыночников. И производство РИД, и сбыт инноваций при ведущей роли сбыта. Об этом ярко написано в автобиографическом произведении Л. Якокка, когда из сферы сбыта автомобилей он, бакалавр политологии, пришел в менеджмент автомобильной корпорации, не особенно разбираясь в производстве [10]. Коммерциализация в современных условиях не менее важна, чем исследования, ибо она стимулирует развитие исследований, РИД которых востребуются потребителями на рынке инноваций. В прикладной науке рынок инноваций является тем катализатором содержания и объема исследований, в которых заинтересована практика. В процессе коммерциализации происходит взаимодействия между многочисленными субъектами внешней среды ИЭС и внутри ее самой с установлением гибких, динамичных, постоянных, временных и (или) коалиционных связей и отношений: договорных, информационных, маркетинговых (рыночных), партнерских и др., но во всех случаях взаимовыгодных. Проблема построения диверсифицированной системы проектного управления при динамических масштабах коммерческих проектов представляет собой еще одну сложность.

Список литературы

1. Гресфелд Т., Ролант Т. Дж. А. Логика открытых инноваций. Создание стоимости путем объединения сетей и знаний // Форсайт. 2008. №1(5). С. 24–29.
2. Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Бизнес, 2014. 472 с.
3. Ицкович Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Пер. с англ. Под ред. А.Ф. Уварова. Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010.
4. Клейнер Г.Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход. [Электронный ресурс] <http://www.kleiner.ru/System%20Paradigm.htm> (дата обращения 05.02.2018).
5. Мамедов О.Ю. Что обнаружил научный анализ «экономики знания»? // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2012. Т. 3. №2. С. 97–105.

6. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
7. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров. СПб.: РВК, 2015. 30 с.
8. Смородинская Н.В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста // Инновации. 2014. №7. С. 27–33.
9. Хансен Мортен. Коллаборации. М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2017. 288 с.
10. Якокка Ли. Карьера менеджера. М.: Попурри, 2014. 548 с.
11. Jackson D.J. What is an Innovation Ecosystem? National Science Foundation, Arlington, VA, 2011 URL: www.urenio.org/wp-content/uploads/2011/05/What-is-an-Innovation-Ecosystem.pdf (дата обращения 01.02.2018).
12. Russell M.G. et al. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration // Triple Helix IX International Conference. Stanford, 2011. P. 24–37.

УДК 338

Зинчик Наталья Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Аннотация. В статье рассмотрены возможности развития экономики Санкт-Петербурга за счет внедрения цифровых технологий на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Рассмотрены первоочередные направления активизации данной деятельности, задачи для ИТ-отрасли. Выявлено место предприятий ОПК в экономике Санкт-Петербурга. Исследуется роль государства в создании коммуникативной системы и единого информационного пространства. Анализируются возможности кооперации предприятий ОПК с прочими предприятиями, реализующими продукцию гражданского назначения, и определяется роль цифровых технологий в данном процессе.

Ключевые слова: цифровые технологии, оборонно-промышленный комплекс, промышленность.

Zynchik Natalia, S.
Saint-Petersburg State University of Economics

THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX AS A DRIVER OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ST. PETERSBURG

Abstract. The article considers the possibilities of the development of the economy of St. Petersburg through the introduction of digital technologies in the enterprises of the military-industrial complex. Consider the priority directions of intensification of this activity, the tasks for the IT industry. The place of defence industry enterprises in the economy of St. Petersburg was revealed. The role of the state in the creation of a communicative system and a single information space is studied. Possibilities of cooperation of the enterprises of MIC with the other enterprises

realizing production of civil function are analyzed, and the role of digital technologies in this process is defined.

Keywords: digital technologies, the military-industrial complex, industry.

В июле 2017 г. была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [1], в которой ключевым фактором экономического роста названа необходимость ведения работы с данными в цифровой форме. Период действия данной программы до 2030 г. Первоочередными целями данной программы являются: развитие информационной инфраструктуры и информационная безопасность; становление платформ и технологий, позволяющих формировать требуемые рынком компетенции, внедрение цифровых технологий в конкретные отрасли экономики, образование, кадры.

Реальные шаги по развитию данной программы будут предприняты в 2018 г., в частности будут формироваться трехлетние планы по каждому из рассматриваемых направлений.

Уже закладываются существенные объемы финансирования на данную программу, к примеру, по направлению «Информационная инфраструктура» из федерального бюджета планируется выделить 100,46 млрд руб. Совокупный объем финансирования по всем направлениям с учетом бюджетных и внебюджетных поступлений планируется на уровне 522 млрд руб.

Несмотря на многосторонние подходы к формированию цифровой экономики, предполагается, что необходимо отталкиваться от возможностей и потребностей конкретных регионов, и именно в данном контексте рассматривать доступный инструментарий и оценивать его эффективность.

Для Санкт-Петербурга необходима активизация процесса внедрения цифровых технологий в промышленном секторе экономики. Обусловлено это в первую очередь тем, что именно промышленные предприятия обеспечивают 45% поступлений в бюджетную систему РФ от Санкт-Петербурга, более 750 крупных и средних предприятий работают в данном направлении (а также более 23 тыс. малых предприятий). В промышленности трудоустроены порядка 343 тыс. человек. Следует отметить, что среди отгруженной продукции промышленными предприятиями Санкт-Петербурга, 91,8% принадлежит обрабатывающим производствам [2].

У промышленных предприятий есть существенный потенциал к восприятию инновационных цифровых решений, так как данный вид хозяйственной деятельности не находится в стагнации, показывает хоть и небольшой (103,9%), но рост. Кроме того доля высокотехнологичных и среднетехнологичных (высокого уровня) предприятий находится на уровне 52% в обрабатывающих производствах Санкт-Петербурга.

Анализ выпускаемой продукции также показывает, что большой процент связан с необходимостью внедрения инновационных решений, особенно, что касается радиолокационной, радионавигационной аппаратуры, специализированных электрических машин, аппаратуры электросвязи. Инновационная активность обрабатывающих производств за 2016 г. составила 13%.

Что касается финансовых возможностей, промышленный сектор экономики привлекает 26% от общего количества инвестиций, приходящих в экономику города. В 2016 г. в основной капитал промышленных предприятий было вложено 118,5 млрд руб. На 32,9% выросли инвестиции в производство транспортных средств и оборудования.

Таким образом, можно сделать вывод, что благоприятные условия для внедрения цифровых технологий и возможность их восприятия в регионе существует. Но необходимо также сказать и о специфике большинства крупных предприятий. Они принадлежат к оборонно-промышленному комплексу.

В частности, в направлении производства транспортных средств и оборудования, основными предприятиями являются: АО «Адмиралтейские верфи», АО «Балтийский завод», ПАО «Судостроительная фирма «Алмаз», АО «Концерн «Океанприбор», АО «Концерн «НПО «Аврора» и др. Также оборонно-промышленный комплекс представлен такими предприятиями как ОАО «Машиностроительный завод «Арсенал», АО «ОДК-Климов», ЗАО «Завод «Универсалмаш», СЗРЦ Концерна ВКО «Алмаз – Антей» и др. В общей сумме из 750 крупных предприятий Санкт-Петербурга около 100 относятся к оборонно-промышленному комплексу, а также в кооперации с ОПК находится по разным оценкам от 200 до 400 предприятий (с учетом предприятий малого бизнеса) [3].

Перед ИТ-отраслью для обеспечения нужд оборонно-промышленного комплекса поставлены следующие задачи:

- разработка отраслевых, целевых моделей управления ОПК;
- снижение зависимости предприятий ОПК от иностранных программных продуктов;
- разработка аппаратных, программных и аппаратно-программных средств и технологий управления предприятиями ОПК;
- внедрение адаптивных моделей управления при проектировании и в процессе производства;
- обеспечение информационной безопасности;
- разработка технологии интеграции государственных информационных систем;
- разработка ПО для инженерного анализа и расчетного моделирования.

В рамках проведения V Форума «Информационные технологии на службе оборонно-промышленного комплекса России 2016» было предложено создание банка «технологий ОПК и для ОПК». Это позволит обобщать лучший опыт, развивать кооперационные взаимоотношения. На данный момент, среди основных проблем развития цифровых технологий в ОПК выделяют часто встречающиеся параллельные разработки схожих по своему функциональному назначению систем. В итоге готовые продукты оказываются несовместимы между собой. Данная проблема может быть решена только при организации мониторинга существующих и внедряющихся технологий на конкретных производственных предприятиях. Если коммерческие конкурирующие структуры не готовы работать в рамках такой кооперации, то именно ОПК может себе позволить налаживание такого взаимодействия.

Темп развития цифровых технологий на данный момент превышает темп их освоения на крупных промышленных предприятиях. При существенной загруженности действующими заказами, предприятия зачастую не ощущают необходимость уже сегодня внедрять технологии будущего, отсутствует в полной мере сформированное технологическое прогнозирование. В этой ситуации координирующая функция процесса цифровизации экономики принципиально важна. На данный момент существует несколько площадок по обмену накопленным опытом, регулярно проходят форумы по возможности внедрения данных технологий. В декабре 2017 г. к данному процессу активно подключилось Министерство промышленности и торговли, представив проект «Методических рекомендаций по организации цифрового производства на предприятиях ОПК». Министерство связи и массовых коммуникаций РФ разработало программу мероприятий по выполнению постановления Правительства РФ от 16 ноября 2015 г. №1236 «Об установлении запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данная программа способствовала разработке и внесению в Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД уже более 700 программных продуктов.

Государственные корпорации «Росатом» и «РОСКОСМОС» занимаются решением задачи по разработке и комплексному внедрению систем суперкомпьютерного моделирования, которые могут использоваться в любых конструкторских и технологических подразделениях на предприятиях ОПК.

Предприятия ОПК стали активно создавать пилотные зоны цифрового производства, занимаются построением связных цепочек «проектирование-производство». Стоит задача разработки и внедрения отечественных MDM-систем, MES-систем.

Развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса, внедрение цифровых технологий в них, станет локомотивом развития гражданской промышленности в регионе. Развитие тесной кооперации, выполнение заказов гражданского назначения на предприятиях ОПК, а также в обратном направлении, выполнение малым и средним бизнесом заказов для оборонных предприятий, может существенно развивать технологический уровень производств. К примеру, на данный момент для нужд ОПК требуются разработки современных материалов (нано-, композитных), что привлекает в отрасль большой спектр высокотехнологичных предприятий, активно занимающихся НИОКР.

Также по планам Правительства РФ и сами предприятия ОПК в ближайшие годы должны быть частично переориентированы на выпуск гражданской продукции. Если в 2016 г. доля гражданской продукции составляла 16-17%, то к 2025 г. планируется увеличить ее до 30%, а к 2030 г. объем гражданской продукции должен составлять не менее 50%. Таким образом, работа предприятий оборонно-промышленного комплекса будет существенно ориентирована на удовлетворение рыночного спроса, будет зависеть от конкуренции на рынке. Активно будет вставать вопрос снижения себестоимости, чему должны способствовать внедряемые цифровые технологии.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. №1632-р об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».
2. Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга. Итоги развития промышленности в Санкт-Петербурге за 2016 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_industrial/promyshlennost (дата обращения: 10.02.2018).
3. Ефимов В.С. Влияние оборонно-промышленного комплекса на развитие реального сектора экономики в условиях экономических санкций. // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. №5. Т. 7.

УДК 338.364.4

Коряков Алексей Георгиевич
Финансовый университет
при Правительстве РФ, Москва

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИЙСКОГО ХИМПРОМА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В работе рассмотрены условия трансформации систем управления технологическими процессами на предприятиях химической промышленности России для перехода к цифровой экономике. Отражена роль химического комплекса в народном хозяйстве страны. Делается вывод о том, что российский химпром может быть ключевым драйвером цифровизации реального сектора экономики страны. Проведенный анализ позволил выделить основные предпосылки трансформации автоматизированных систем управления технологическими процессами на химических предприятиях для условий цифровой экономики. Это, в свою очередь, создало условия для формулирования ведущих направлений разработки автоматизированных систем управления технологическими процессами на них в условиях ориентации промышленной политики страны на цифровизацию. Также, отмечены главные препятствия и трудности на пути к имплементации моделей и методов цифровой экономики в управленческую практику химических предприятий. В заключении кратко подведены итоги исследования.

Ключевые слова: цифровая экономика, технологический процесс, автоматизированные системы управления технологическими процессами, российский химпром, предприятие.

Koryakov , G.
Financial University under Government of Russian Federation,
Moscow

TRANSFORMATION OF SYSTEMS OF CONTROL OF TECHNOLOGICAL PROCESSES AT THE ENTERPRISES OF RUSSIAN CHEMICAL INDUSTRY IN THE TRANSITION TO A DIGITAL ECONOMY

Abstract. The paper deals with the conditions of transformation of process control systems in the chemical industry of Russia for the transition to the digital economy. role of the chemical complex in the national economy is reflected. is concluded that the Russian chemical industry can be a key driver

of digitalization of the real sector of the country's economy. The analysis allowed to identify the main prerequisites for the transformation of automated process control systems in chemical enterprises for the conditions of the digital economy. This, in turn, created the conditions for the formulation of the leading areas of development of automated process control systems for them in the orientation of the country's industrial policy on digitalization. Also, the main obstacles and difficulties to the implementation of models and methods of the digital economy in the management practices of chemical enterprises were noted. In conclusion, the results of the study are summarized.

Keywords: digital economy, technological process, automated control systems of technological processes, Russian chemical industry, enterprise.

Введение

Переход к цифровой экономике, заявленный как стратегическое направление развития отечественной индустрии, потребует пересмотра и кардинальных изменений в уровне качества производительных сил [1]. Речь идет не только о самих производственных технологиях и их аппаратурном оформлении, но о новых системах управления производственными процессами, проектирование которых в настоящее время только начинается [2].

Химический комплекс России может выступить одним из драйверов цифровизации всей экономики страны, поскольку в силу своих технико-экономических особенностей эта отрасль народного хозяйства уже сегодня обладает некоторыми ее элементами посредством полной автоматизации и механизации технологических процессов [3]. В этом отношении дальнейшие капиталовложения в цифровые автоматизированные системы управления производством (далее – АСУТП) будут экономически целесообразными. Ценный опыт, полученный в российском химпроме мог быть транспортирован на другие отрасли обрабатывающей промышленности.

1. Предпосылки трансформации АСУТП на химических предприятиях для условий цифровой экономики

Представляется, что цифровая экономика в реальном секторе будет выступать как глобальная, сложная, многоуровневая организационно-техническая система, основанная на интеграции единое информационное пространство физических операций и сопутствующих процессов [4].

В настоящее время АСУТП на химических предприятиях в структуре систем управления предприятием занимают особую роль на границе между физическим уровнем производства и информационным. АСУТП формирует первоначальный массив данных о производственном процессе и окружающей его среде, как на физическом уровне так и на информационном, а так же осуществляет воздействие на технологические процессы на физическом уровне с целью достижения требуемых задач управления [5].

При создании АСУТП в российском химпроме складывались следующие технико-экономические и организационные предпосылки:

- 1) создание распределенных систем управления (Distributed Control System, DCS), отличающихся построением распределенных систем ввода-вывода и децентрализации обработки данных между уровнем контроллеров и серверов АСУТП;

- 2) использование математического моделирования технологических процессов для создания тренажерных комплексов для обучения технологического персонала;
- 3) повышение интеллектуального уровня контрольно-измерительных приборов с централизацией интеллектуальных функций (самодиагностики работоспособности датчиков, достоверности измерения и хранения информации о датчике и т.д.) в самом датчике;
- 4) повышение требований к профессиональному уровню обслуживающего АСУТП персонала в связи с постоянным усложнением АСУТП и интеллектуализацией оборудования контрольно-измерительных приборов и автоматики.

Исходя из роли и места АСУТП в иерархии систем управления на химических предприятиях при переходе к цифровой экономике данные системы в ближайшем будущем ожидают значительные изменения. Они произойдут как в архитектуре, элементной базе и на уровне оборудования контрольно-измерительных приборов и автоматики.

2. Ключевые направления разработки АСУТП на химических предприятиях в условиях цифровизации российской экономики

Уже сегодня понятно, что основными направлениями разработки новых АСУТП в условиях становления цифровой экономики будут следующие:

- 1) изменения в концепции создания оборудования контрольно-измерительных приборов и автоматики приведет к упрощению систем ввода-вывода АСУТП, а именно не потребуется поддержания на уровне систем ввода-вывода различных протоколов передачи данных;
- 2) часть функций АСУТП с серверного уровня АСУТП мигрирует на уровень облачных технологий, тем самым уменьшит объем оборудования системы АСУТП и, как следствие, снизятся капитальные затраты на создание АСУТП и эксплуатационные на владение АСУТП;
- 3) изменится сама концепция управления технологическим процессом, в основе которой в настоящее время используется технология ПИД-регулятора. Возникнет возможность управления на основе создания динамических математических моделей технологических процессов в режиме реального времени.

Изменения в концепции создания оборудования контрольно-измерительных приборов и автоматики, а также АСУТП потребует другой квалификации кадров на этапах всего жизненного цикла данного оборудования:

- специалистам АСУТП потребуются дополнительные навыки по IT-технологиям, навыки математического моделирования сложных технологических процессов и навыки в области информационной безопасности;
- специалисты по контрольно-измерительным приборам с упрощением функций датчиков не потеряют актуальность, так как развитие цифровой экономики приведет к появлению принципиально новых методов и способов измерения, не известных ранее.

3. Возможные трудности и проблемы на пути цифровизации технологических процессов в российском химпроме

Основные трудности заключаются в том, что в нашей стране пока нет собственного разработчика систем АСУТП для химической промышленности, они все разрабатываются и производятся за рубежом [6]. Более того, при приобретении таких систем российским компаниям в обязательном порядке навязывались инжиниринговые услуги по монтажу, пуску и наладке данного оборудования. Стоимость таких проектов варьируется в пределах 1-2,5 млн евро. Одним из лидеров в данной области является компания «Сименс АГ» (Германия) [7]. Недавний кейс с поставкой газовых турбин данной компании для системы энергогенерации Крыма однозначно свидетельствует, что в условиях продолжающегося санкционного давления Россия не получит доступа к новейшим технологическим решениям данной компании в области химических АСУТП. В этом отношении крайне актуальной представляется задача появления в России отечественного разработчика, способного проектировать АСУТП для условий цифровой экономики. Причем не обязательно только для химпрома. Основным драйвером данного процесса должно выступить государство. К сожалению, к решению данной задачи еще не приступали.

Другая группа трудностей при создании АСУТП для цифровой экономики российского химпрома заключается в обеспечении информационной безопасности при применении облачных технологий в АСУТП, управляющих пожаро-, взрыво- и химически опасными технологическими процессами [8]. Держателями дата-центров, предоставляющими услуги облачного хранения данных, как правило, также являются зарубежные компании. Ключевые риски здесь связаны с ограничением доступа к данным российского предприятия при очередном усилении санкционного давления, возможностями несанкционированного доступа к этим данным, а также внешнее воздействие для блокировки технологических процессов, в особенности на тех предприятиях, которые связаны с выполнением оборонного заказа.

Заключение

Продвижение к цифровой экономике в российском химпроме будет осуществляться на основе кардинальных изменений существующих АСУТП, включая новое оборудование контрольно-измерительных приборов и автоматике. При этом ключевой особенностью новых систем управления производством будет снижение издержек на их создание и техническую эксплуатацию. Основные риски и угрозы цифровизации технологических процессов российского химпрома заключаются в отсутствии отечественного разработчика и производителя аппаратного оформления новых АСУТП, а также в широком распространении облачных технологий как имманентной части технических решений новых АСУТП. Между тем, российская химическая отрасль является на сегодняшний день одной из наиболее подготовленной в технико-технологическом отношении для имплементации моделей цифровой экономики в управленческую практику [9]. Ее опыт будет интересен и для других отраслей реального сектора российской экономики.

Список литературы

1. *Евтянова Д.В.* Критерии создания цифровых платформ управления экономикой // Экономические системы. 2017. №38. С. 54–57.
2. *Трачук А.В.* Инновационная стратегия компании // Проблемы теории и практики управления. 2013. №9. С. 75–83.
3. *Коряков А.Г.* Конкурентоспособность как фактор экономической динамики промышленных предприятий // Образование. Наука. Научные кадры. 2012. №5. С. 110–114.
4. *Митченков И.Г., Баумгартэн М.И., Михайлов В.Г., Тайлакова А.А., Саранулова Т.В.* Использование ВЕБ-технологий для реализации методики оценивания экологических проблем // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2013. №4(98). С. 136–139.
5. *Коряков А.Г.* Этапы реализации и содержание программы государственной поддержки устойчивого развития предприятий // Бизнес в законе. 2012. №4. С. 115–117.
6. *Федотов А.В., Алексахина В.Г., Хорошавина Н.С., Банк С.В., Шутова Т.В.* и др. Модернизация промышленных предприятий. Экономические аспекты и решения: Монография. М.: Изд-во ООО «Научный консультант», 2016. С. 335.
7. *Гавриленко Т.Ю., Григоренко О.В.* Современное предприятие как субъект инновационной деятельности // Материалы Афанасьевских чтений. 2016. №1(14). С. 153–165.
8. *Курицын А.В., Саакова Э.Б., Барткова Н.Н., Бомба Н.П., Малышева И.Ю.* и др. Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов: Монография. Красноярск: Изд-во ООО «Научный инновационный центр», 2011. Т. 2. С. 298.
9. *Коряков А.Г.* Научные подходы к формированию системы предпосылок для устойчивого развития отраслей отечественной промышленности // Транспортное дело России. 2012. №3. С. 121–124.

УДК 330.8

Лыскова Ирина Ефимовна
Коми Республиканская академия
государственной службы и управления,
Сыктывкар

ИДЕЯ ЭВОЛЮЦИИ ЛИЧНОСТИ В АСПЕКТЕ СОВРЕМЕННОГО РЕИНЖИНИРИНГА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ (К ВОПРОСУ О НАУЧНОМ НАСЛЕДИИ Н.И. ПАРЕЕВА И П.А. СОРОКИНА)

Аннотация. В статье рассматриваются основные задачи персонального менеджмента, подчёркивается значимость современных подходов к управлению человеческими ресурсами организации. Предлагается общая характеристика реинжиниринга человеческих ресурсов. Актуализируется ценность научного наследия Н.И. Кареева и П.А. Сорокина в аспекте качества человеческих ресурсов и стратегического развития организации.

Ключевые слова: организация, управление человеческими ресурсами, персональный менеджмент, реинжиниринг человеческих ресурсов, мотивация труда, эволюция личности, история управленческой и экономической мысли, научное наследие Н.И. Кареева и П.А. Сорокина.

Lyskova Irina, E.
The Komi Republican Academy
of State Service and Administration,
Syktyvkar

**THE IDEA OF PERSONAL EVOLUTION
IN THE ASPECT OF MODERN HUMAN RECOURCES REENGINEERING
(TO THE QUESTION OF THE SCIENTIFIC HERITAGE
OF N.I. KAREEV AND P.A. SOROKIN)**

Abstract. The article studies the main tasks of personal management and the importance of modern approaches to the human resources management in an organization. The article provides the general characteristics of human resources reengineering. Moreover, it emphasizes the importance of scientific heritage of N.I. Kareev and P.A. Sorokin in the aspect of human resources quality and strategic development of an organization.

Keywords: organization, human resources management, personal management, reengineering of human resources, labor motivation, evolution of personality, history of economic and managerial thoughts, scientific heritage of N.I. Kareev and P.A. Sorokin.

Основные задачи социально-экономической эволюции России актуализируют необходимость ускорения темпов экономического роста, инновационного развития, повышения уровня социального благополучия и качества жизни населения. Эффективность современной экономической и социальной политики российского государства неразрывно связана с качеством человеческих ресурсов. Очевидна возрастающая роль человеческих ресурсов как мощного фактора высокой производительности труда, развития материального и духовного производства. Не менее очевидна значимость эффективного управления человеческими ресурсами, необходимость создания благоприятных условий для развития инновационного потенциала и внедрения инноваций в современные бизнес-процессы, и в частности в систему управления персоналом организаций. Современная экономика знаний предъявляет высокие требования к сотрудникам организации. Сегодня конкурентоспособность производства во многом зависит от интеллектуального потенциала специалистов. Концепцию управления знаниями стоит характеризовать в единстве с концепцией реинжиниринга человеческих ресурсов [1; 6; 7; 8].

Необходимо отметить, что реинжиниринг характеризуется как радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных, резких, скачкообразных улучшений по наиболее значимым современным показателям деятельности организации, таким как стоимость, качество, сервис, темпы. Основной целью реинжиниринга, как средства реконструкции производственных процессов, является обеспечение конкурентного преимущества организации. Соответственно одним из существенных процессов реинжиниринга в целом важно признать реинжиниринг человеческих ресурсов, основанный на обновлённых подходах к управлению человеческими ресурсами организации. В основе конкурентоспособности организации – способность и стабильное стремление сотрудников постоянно развиваться, приобретать новые знания, совер-

шенствоваться в профессиональном отношении, повышать уровень личной и профессиональной культуры, поддерживать личную мотивацию на качественное улучшение результатов всех сфер жизнедеятельности человека. Одним из существенных достижений современного персонального менеджмента можно признать идею о значимости духовной культуры личности, об осознании приоритетности и направленности изменений «изнутри» во внешний мир жизнедеятельности человека [2].

Процесс развития личности определяется спецификой интеллектуального труда, способностью человека выдвигать новые идеи, генерировать оригинальные мысли, ставить цели, осознавать рациональные и эффективные способы их достижения. Одной из актуальных характеристик в системе когнитивного и креативного менеджмента следует признать способность человека анализировать, систематизировать, структурировать информацию, переходить от репродуктивной модели мышления, к наиболее эффективным способам решению профессиональных задач. В современных бизнес-процессах делается ставка на уникальность интеллектуальной творческой деятельности человека с высокой степенью свободы и самомотивации труда, самоорганизации, самоконтроля, осознанием личной ответственности за процесс и результат труда.

Ключевые тенденции социально-экономического и социокультурного развития современных организаций требуют переосмысления исторического опыта решения задач персонального развития, актуализации универсальности и бесспорной ценности знаний в области теории и практики персонального менеджмента. Значительный интерес в данном отношении представляют не только история западноевропейской и североамериканской, но и российской управленческой и экономической мысли. Особого внимания в этом отношении заслуживают взгляды известных учёных в области социально-гуманитарного знания Н.И. Кареева (1850–1931) и П.А. Сорокина (1889–1968), признанных корифеев, стоящих у истоков русской социологии. Однако вопросы поведенческой экономики в их интерпретации ещё слабо изучены. Важно отметить, что Н.И. Кареев и П.А. Сорокин были лично знакомы. П.А. Сорокин был учеником Н.И. Кареева. Нельзя не отметить тот факт, что позже Н.И. Кареев был рецензентом «Системы социологии» П.А. Сорокина и участником диспута, на котором обсуждалась эта работа молодого социолога. Годы спустя в своем исследовании «Основы русской социологии» Н.И. Кареев даст глубокую оценку научному творчеству П.А. Сорокина [3].

Поведение человека, безусловно, определяется его мотивами. В контексте современных бизнес-процессов идеи П.А. Сорокина и Н.И. Кареева можно интерпретировать в связи с концепциями управления человеческими ресурсами, в частности концепциями организационной культуры, организационного поведения, лидерства, мотивации трудовой деятельности, персонального развития и др. Отметим лишь некоторые идеи известных учёных, актуальные и в современных условиях.

На протяжении ряда десятилетий Н.И. Кареев активно занимался исследованием проблем персонального развития. В своё время широкую известность получили его труды, по вопросам эволюции личности («Письма к учащейся мо-

лодежи о самообразовании», «Беседы о выработке миросозерцания», «Мысли об основах нравственности», «Мысли о сущности общественной деятельности», «Выбор факультета и прохождение университетского курса», «Идеалы общего образования»). В аспекте современных подходов к управлению человеческими ресурсами многие идеи ученого созвучны современным задачам развития интеллектуальных технологий в условиях экономики знаний [5].

Размышления Н.И. Кареева о проблемах персонального развития постепенно выстроились в стройную систему взглядов. Он уделял внимание как теоретическим, так и практическим аспектам организации всестороннего развития личности, теории и практике персонального менеджмента. Н.И. Кареев актуализировал множество задач политико-правового, социально-экономического и культурологического содержания, неразрывно связанных с проблемами персонального развития. Однако первостепенная роль в этом отношении, по мнению Н.И. Кареева, отводилась самому субъекту. Подчёркивая нравственные аспекты социального развития личности, учёный утверждал, что «у человека, кроме обязанностей по отношению к другим людям, есть обязанности по отношению к самому себе». Размышляя о проблемах всестороннего интеллектуального, нравственного, социального развития личности, Н.И. Кареев выводит нас на совершенно уникальное понимание сущности «инновации». Именно этот термин Н.И. Кареев использовал для характеристики процессов индивидуального и социального развития человека. Инновацию он характеризовал как «личную инициативу». В свою очередь инициатива рассматривалась им как «высшее проявление личности» [4, с. 539]. «Инновационная деятельность личности» определялась Н.И. Кареевым как неуклонное, осознанное и целенаправленное стремление человека к «творчеству и саморазвитию». Выстраивая систему персонального развития, анализируя совокупность внешних и внутренних факторов, обеспечивающих или сдерживающих персональное развитие, Н.И. Кареев рассматривал соотношение категорий «традиция – инновация» и «догматизация – критика», подчёркивал наличие традиционного и инноваторского подходов к решению личностных и социальных задач.

Особенно ярко это прослеживается в концепции эволюции личности Н.И. Кареева. Учёный нередко проводил аналогии между высшими целями культурно-социального («умственного») прогресса и задачами всестороннего и непрерывного развития личности. По мнению Н.И. Кареева, «человека нужно учить, развивая в нём мыслительную способность, умение анализировать явления жизни и продукты чужого и собственного мышления, привычку критически относиться к каждому вопросу и каждому его решению, обогащая его ум фактическим и идейным знанием и тем помогая ему в его искании цели жизни, в его стремлении найти жизненное призвание: это – путь ума, путь исследования, анализа, критики, путь доказательства и убеждения, путь знания и науки, путь наиболее верный и надёжный». Характеризуя задачи развития личности в контексте эволюции социологической мысли в России на протяжении полувека, Н.И. Кареев подчёркивал, что эта наука «находится ещё в самом начале своего развития, что в ней ещё слишком много несовершенного, неясного, гипотетического, спорного» и что строить её должны учёные самых различных гумани-

тарных специальностей: историки, экономисты, юристы, государственеды, психологи, философы – каждый с какой-либо особой стороны»[4, с. 279]. Эта позиция может быть отнесена и к характеристике вопросов мотивации персонального развития.

Что касается взглядов П.А. Сорокина по данной тематике, следует отметить, что требуется глубокий и всесторонний анализ мотивов индивидуального и коллективного поведения. Остановимся лишь на некоторых нюансах социально-экономического характера [9; 10; 11]. П.А. Сорокин актуализирует значимость социально-экономических факторов, определяющих условия индивидуального развития, обеспечения социального благополучия, стабильности, качества жизни населения страны. По мнению П.А. Сорокина революции, войны, голод, разруха в России в начале XX века привели население страны к глубокой деформации в экономическом, политическом, социальном, культурном, нравственном отношении. Населению страны был нанесен не только количественный, но и «качественный урон». П.А. Сорокин подчёркивал, что сложившиеся условия жизни приводили и к биологической, и к социальной деградации. Особенно опасными подобные социальные деформации были для молодого поколения. Он приводил множество примеров, характеризующих ослабление «духовных творческих сил молодого поколения», «понижению психически-творческой силы и энергии». Отмечал неизбежность изменения поведения и психики в нравственном отношении, что вело к «нравственной, умственной и социальной деградации».

Ситуация политической нестабильности и экономической разрухи приводила к ужасающим последствиям. П.А. Сорокин писал: «С обнищанием государства ... дело приняло поистине трагический характер. Деревенская молодёжь растёт безграмотной, ибо школы закрылись или существуют фиктивно. Учёбы нет. Нет книг, пособий, бумаги, учителей и т.д. То же приходится сказать о средней и высшей школе. Преподаватели высших и средних школ в один голос констатируют понижение умственного уровня студентов и учеников. Помимо таких причин, как неотопливаемые помещения школ, отсутствие света, пособий, книг, реактивов и т.д., к тому же результату вела и необходимость поисков куска хлеба. На чистое учение и науку времени не остаётся...»[9, с. 162]. Невозможность человека удовлетворить самые насущные потребности приводит к деформации сознания, как на индивидуальном, так и на коллективном уровне. В частности, это может закрепляться в негативных моделях поведения социально-трудового характера. По словам П.А. Сорокина, за годы экономической разрухи «... население отвыкло, а молодое поколение не приучилось к систематически-активному производительно-разумному труду. Энергии тратится пропасть, но без толку. «Честный труд» отошёл в область преданий. Место его заняло то, что носит название «урвать», «снять жир», «спекулировать», «скомбинировать», «смошенничать», «изловчиться», «сжулить» и т.д. «Честный труд – для дураков – вот трудовая формула нашего времени. Добросовестность, здоровое интенсивное напряжение, полезность, разумность и т.д. – все эти категории, необходимые для нормального трудового производства общества, исчезли. На их место пришли шакализм, леность, мошенничество, спекуляция и хищничество, проникшее в поведение старых и малых, буржуев и проле-

тариев, тёмных людей и интеллигенции до её верхушек, частных, правительственных и общественно-кооперативных организаций» [9, с. 162-163].

В целом, характеризуя политическую, социально-экономическую и социокультурную ситуацию в России в начале 20-х гг. XX века, П.А. Сорокин приходил к печальным выводам: «биологическая деградация, потеря нравственных, умственных и культурных ценностей, безграничное экономическое обнищание». Он констатировал факты, что ситуация безысходности приводит человека к потере нравственно-правовых убеждений, «отуплению» моральной «чуткости».

Научное наследие известных российских учёных Н.И. Кареева и П.А. Сорокина многоаспектно. Современная жизнь требует новых подходов к оценке философских, психологических, исторических, социологических, экономических идей исследователей. Современная интерпретация взглядов учёных способна дать объективную оценку опыту социально-экономического и политического развития России и обеспечить глубокие качественные изменения в системе управления человеческими ресурсами в условиях современности.

Список литературы

1. *Блинов А.О.* Персональный менеджмент в процессе современного реинжиниринга человеческих ресурсов / *А.О. Блинов, И.Е. Лыскова* // Экономика и предпринимательство. 2016. №3-1(68-1). С. 622–626.
2. *Блинов А.О.* Концептуальные основы формирования нравственной культуры бизнес-процессов в современной организации / *А.О. Блинов, И.Е. Лыскова* // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1(67-1). С. 931-937.
3. *Кареев Н.И.* Основы русской социологии. СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 1996. 368 с.
4. *Кареев Н.И.* Сущность исторического процесса и роль личности в истории. Изд. 2-е. СПб.: Типогр. М.М. Стасюлевича, 1914. 574 с.
5. *Лыскова И.Е.* Научно-педагогические взгляды Николая Ивановича Кареева. Сыктывкар: КРАГСИУ, 2010. 180 с.
6. *Лыскова И.Е.* Основные парадигмы менеджмента качества человеческих ресурсов в аспекте современной экономики знаний / *И.Е. Лыскова* // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. Вып. 1. Ч. 1. С. 60–65.
7. *Лыскова И.Е.* Интеллектуальные технологии как основа инновационной модели менеджмента качества человеческих ресурсов организации / Национальные концепции качества: интеграция образования, науки и бизнеса: Сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конференции / Под ред. *Е.А. Горбашко*. СПб.: Изд-во Культ-информ-пресс, 2017. С. 99–102.
8. *Лыскова И.Е.* Проблемы управления человеческим капиталом в аспекте современной экономики знаний / *И.Е. Лыскова* // Экономика и предпринимательство. 2017. №9. Ч. 4 (84-4). С. 641–645.
9. *Сорокин П.А.* Верую, Господи! Помоги моему неверию // Наследие. 2013. №3. С. 158–165.
10. *Сорокин П.А.* Голод и убеждения (идеология) человека // Наследие. 2013. №3. С. 165–172.
11. *Сорокин П.А.* Голод и идеология общества // Квинтэссенция: Филос. Альмонах / Сост. *Мудрагей В.И., Усанов В.И.* М.: Политиздат, 1990. С. 371–413.

УДК 334.7

Миллер Александр Емельянович
Реутова Татьяна Ивановна
Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей технологизации предприятий обрабатывающей промышленности и аргументированию необходимости формирования организационно-экономической модели. Обоснована совокупность подходов и методов, обеспечивающих достижение запланированных результатов, за счет повышения обоснованности и оперативности плановых решений при проектировании основных производственных и технологических процессов. Отмечена роль методического процедурного инструментария экономической оценки влияния технологизации на производственную деятельность предприятий обрабатывающей промышленности. Выявлены причины проведения технологизации предприятий обрабатывающей промышленности: объективные предпосылки, наличие общих и специальных функций регулирования процесса технологизации, этапность их проведения и возможность отслеживания изменений в деятельности предприятий обрабатывающей промышленности. Раскрыты достоинства, преимущества и результативность организационно-экономической модели технологизации. Доказана возможность реализации организационно-экономической модели благодаря раскрытию многогранности содержания и расширения мультинаправленности реализации технологизации предприятий обрабатывающей промышленности.

Ключевые слова: технологизация, обрабатывающая промышленность, организационно-экономическая модель, инновационные технологии.

Miller Alexander, E.
Reutova Tatiana, I.

Omsk State University by the name of F.M. Dostoevsky

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MODEL TECHNOLOGIZATION OF THE ENTERPRISES OF MANUFACTURING INDUSTRY

Abstract. Article is devoted to a research of features of technologization of the enterprises of manufacturing industry and reasoning of need of formation of organizational and economic model. The set of the approaches and methods providing achievement of the planned results due to increase in validity and efficiency of planned decisions at design of the main production and technological processes is proved. The role of methodical procedural tools of economic assessment of influence of technologization on production activity of the industrial enterprises is noted. The reasons of carrying out technologization of the enterprises of manufacturing industry are established: objective prerequisites, existence of the general and special functions of regulation of process of technologization, staging of their carrying out and possibility of tracking of changes in activity of the industrial enterprises. Advantages, advantages and effectiveness of organizational and economic model of technologization are disclosed. The possibility of realization of organizational and economic model thanks to disclosure of versatility of contents and expansion of multiorientation of realization of technologization of the enterprises of manufacturing industry is proved.

Keywords: technologization, manufacturing industry, organizational and economic model, innovative technologies.

Необходимость фундаментального исследования технологизации промышленных предприятий определяется развитием теоретико-концептуального научного базиса в области научно-технологического развития экономики России [1]. Важную роль в реализации приоритетов научно-технологического развития необходимо отвести предприятиям обрабатывающей промышленности, способным обеспечить положительную динамику роста добавленной стоимости на основе передовых производственных технологий и ликвидации технологической отсталости производственной базы. В 21 веке главным конкурентным фактором выступают не только технологии и техника, так как они являются повсеместно доступными. Самое главное – это инновационная идея, которая может в корне изменить экономику в целом, и технологию ее развития, в частности. В то же время для промышленного сектора России внедрение передовых технологий – безусловно необходимый и верный шаг к развитию [2].

В настоящее время на технологизацию предприятий обрабатывающих предприятий РФ оказывают влияние несколько важных факторов:

1. Усиление влияния мировых технотрендов на технологизацию предприятий обрабатывающей промышленности России в условиях действующих санкционных ограничений на покупку значительной номенклатуры зарубежного высокотехнологичного оборудования и технологий.
2. Технологизация в РФ проводится при несформировавшейся системе всеобщей заинтересованности в данном процессе всех субъектов: конкурентного внутреннего рынка технологий и оборудования нет; бизнес преимущественно планирует свою деятельность на 1,5–2 года из-за высоких рисков; система образования «не заточена», либо лишь фрагментарно учитывает современные и перспективные технологические ориентиры [3].

Проведение технологизации предприятий обрабатывающей промышленности следует рассматривать с позиций, основанных на: новом методическом подходе к процессам технологизации, включающего формирование «проекта» по выявлению возможностей технико-технологических изменений в деятельности предприятия, а также встраивание их в модули производственной деятельности; технико-технологическом подходе к технологизации с учетом целевых установок развития и динамики показателей предприятий, а также действия факторов внешней и внутренней среды; применяемых методах оценочного инструментария, способствующих разработке качественных оперативных решений в проведении технологизации, позволяющих констатировать количественные значения применительно к качественным характеристикам предприятий обрабатывающей промышленности с учетом параметров ранжирования, а также определить параметрическое соотношение показателей технологизации и экономических показателей предприятия.

Совокупность этих подходов и методов обеспечивает возможность достижения запланированных результатов, за счет повышения обоснованности и оперативности плановых решений при проектировании основных производственных и технологических процессов, а также методического процедурного ин-

струментария экономической оценки влияния технологизации на производственную деятельность предприятий обрабатывающей промышленности.

Применение технико-технологического подхода в исследовании технологизации объясняется четырьмя причинами:

Во-первых, на современных предприятиях обрабатывающей промышленности объективно существуют предпосылки создания благоприятных условий для осуществления технологизации в сферах влияния участников этого процесса. Нивелирование негативных препятствий возможно только благодаря усилиям самих предприятий, смежников и поведению представителей государственных органов. В этом случае функционал развития и продвижения новых технологий зависит от выбранных подходов к осуществлению процесса их внедрения.

Во-вторых, наличие функций регулирования процессов технологизации, как общих, так и специальных. Назначение общих функций – формирование стратегии технологизации, формулирование ключевой цели и конкретных задач. Назначение специальных функций – концентрация усилий субъектов технологизации помимо традиционных направлений производственно-хозяйственной деятельности (основное производство, вспомогательное производство), еще и на проведение технологических инноваций. Наличие специальных функций позволяет выявить и обосновать зависимость технологизации от ресурсных возможностей предприятий.

В-третьих, процесс технологизации целесообразно разбивать на пять ключевых этапов: создание информационной базы технологизации; поиск партнеров в лице участников технологизации; оценка синергии технологизации; деловые переговоры; непосредственный процесс внедрения технологий.

В-четвертых, возможность отслеживания изменений в деятельности предприятий обрабатывающей промышленности при проведении технологизации. Традиционно данное направление реализуется в виде сравнений запланированных и достигнутых количественных параметров внедряемых технологий. На предприятиях обрабатывающей промышленности критериальными оценками внедрения технологий могут стать значения специальных производственных показателей, лежащих в основе стратегии их технологического роста [4].

В то же время исследований особенностей технологизации предприятий обрабатывающей промышленности и их роли в формировании стратегии научно-технологического развития экономики России практически не ведется; и это объясняется следующими причинами: в современной российской экономической науке отсутствует единый методологический подход к определению технологизации производства и признанию объективности ее проведения; для современного этапа развития российской экономики характерны ярко выраженные диспропорции технико-технологических отношений в большинстве отраслей промышленности [5]; ввиду данной сложившейся практики в научных исследованиях недостаточно внимания уделяется технологической составляющей, ее функциям и роли в развитии экономики. Таким образом, существующие теоретические подходы в исследовании технологизации производства вносят важный вклад в понимание ее сущности, назначения и перспектив. Однако особенности ее функционирования, а также ее влияние на экономику, сущест-

вующие подходы раскрывают лишь частично. Именно с позиций технико-технологического подхода можно формировать условия создания российской модели технологизации предприятий обрабатывающей промышленности, позволяющей раскрыть инновационный потенциал процесса технологизации.

Ожидаемые результаты создания российской модели технологизации соответствуют актуальным тенденциям развития мировой экономики, находятся в русле глобальных приоритетов технико-технологического перехода в производственно-хозяйственной деятельности субъектов промышленности и выражаются в разрабатываемой в рамках исследований концепция технологизации развивает теорию неинституционализма, тем самым вносит свой вклад в обоснование современной научной базы экономических исследований глобального уровня, а также теоретическом обосновании содержания и разработки направлений реализации организационно-экономической модели технологизации предприятий обрабатывающей промышленности РФ.

Решение задачи, связанной с отсутствием современной российской организационно-экономической модели технологизации предприятий обрабатывающей промышленности, представляет собой противоречивый процесс, формирующийся и реализуемый под влиянием специфических внешних и внутренних факторов. В рамках практической реализации концепции технологизации предлагается организационно-экономическая модель технологизации предприятий обрабатывающей промышленности (в виде совокупности взаимосвязанных блоков) и методика по ее реализации с учетом условий-критериев (достаточного и необходимого), ценностных и целевых ориентиров, функций и принципов, способствующих формированию эффективного технико-технологического воздействия, обусловленного требованиями предприятий обрабатывающей промышленности в сфере технологических инноваций. Организационно-экономическая модель позволяет: 1) определить место технологизации в общей системе технологической политики; 2) раскрыть значения факторного влияния внешней и внутренней среды на уровень целеориентированных последствий технологизации; 3) получить представление об элементах внутрифирменной системы технологизации на предприятиях обрабатывающей промышленности. Предлагаемая организационно-экономическая модель способна обеспечить достижение поставленной задачи и повлиять на технологическую ориентацию предприятия обрабатывающей промышленности и выбор приемлемого варианта организационного решения по осуществлению технологизации.

Возможность достижения запланированных результатов обусловлено раскрытием многогранности содержания и расширения мультинаправленности реализации технологизации предприятий обрабатывающей промышленности в рамках приоритетов развития научно-технического комплекса РФ, целеориентированное на решение ключевых задач, связанных с развитием нового технологического уклада.

Преимуществом организационно-экономической модели является применение нетрадиционного подхода к исследованию технологизации предприятий обрабатывающей промышленности, позволяющего разработать методические рекомендации по планированию и оценке изменений производственной деятельности, включающего: новый методический подход к управлению процес-

сом технологизации, в том числе составление реального плана по выявлению технико-технологических возможностей изменений на предприятии, а также планирование изменений в модулях производственной деятельности; методический подход по оценке технологизации предприятий обрабатывающей промышленности; расчетно-аналитический метод оценки влияния процессов технологизации на производственную деятельность, основанный на учете организационно-экономических факторов производства. Совокупность этих подходов и методов позволяет повысить обоснованность и оперативность плановых решений при проектировании основных производственных и технологических процессов, а также методического процедурного инструментария экономической оценки влияния технологизации на результаты деятельности предприятий обрабатывающей промышленности.

Список литературы

1. *Варшавский А.Е.* О стратегии научно-технологического развития российской экономики // Общество и экономика. №6. 2017. С. 5–27.
2. *Комков Н.И.* Условия структурно-инновационной политики развития экономики России // Модернизация. Инновации. Развитие. 2017. Т. 8. №1(29). С. 80–87.
3. *Фролов И.Э.* Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития // Центр. экон.-мат. ин-т РАН. М.: Наука, 2007. 583 с.
4. *Клочков В.В.* Анализ влияния технологических сдвигов в энергетике на устойчивость российской экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. №4(349). С. 684–698.
5. *Клейнер Г.Б.* Системная модернизация отечественных предприятий: теоретическое обоснование, мотивы, принципы // Экономика региона. 2017. Т. 13. №1. С. 13–24.

УДК 303.823.3

Панченко Антон Николаевич
Яковленко Анастасия Егоровна
Кубанский государственный университет, Краснодар

ОСОБЕННОСТИ И ТРЕБОВАНИЯ К МЕНЕДЖМЕНТУ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
в рамках научного проекта № 18-010-00220

Аннотация. Настоящая статья посвящена актуальной и недостаточно изученной на сегодняшний день проблеме управления инновационной инфраструктурой инновационной экосистемы университета. В ней проводится рассуждение, в чем состоит сложность объекта управления и как обеспечить его содержательную наполняемость и упорядочить сервисный процесс в интересах научно-исследовательской подсистемы. Авторы говорят о том, что одними из эффективных методов менеджмента инновационной инфраструктуры являются «мягкие» методы управления, которые могут быть представлены в виде методов оперативного и стратегического

контроллинга, менеджмента знаний, сетевого планирования, контрактных методов мотивации, управления портфелем проектов и т.п. В заключении авторы приходят к выводу, что наиболее целесообразным для инновационной деятельности является переход к управленческой услуге, нацеленной не на администрирование, а на полученный результат.

Ключевые слова: менеджмент, неструктурированный объект управления, инновационная экосистема, коммерциализация, контроллинг.

**Panchenko Anton, N.
Yakovlenko Anastasia, E.**
Kuban State University, Krasnodar

FEATURES AND REQUIREMENTS FOR THE MANAGEMENT OF THE INFRASTRUCTURE OF THE INNOVATIVE ECOSYSTEMS

Abstract. This article is devoted to the actual and insufficiently studied problem of managing the innovation infrastructure of the university's innovative ecosystem. It discusses the complexity of the control object and how to ensure its content filling and streamline the service process in the interests of the research subsystem. The authors say that one of the effective methods of management of innovation infrastructure is “soft” management methods, which can be presented in the form of operational and strategic controlling methods, knowledge management, network planning, contract methods of motivation, portfolio management, etc. In conclusion, the authors come to the conclusion that the most appropriate for innovation is the transition to a management service that is aimed not at administration, but on the result obtained.

Keywords: management, unstructured object of management, innovative ecosystem, commercialization, controlling.

В экономике знаний процесс инновационной деятельности становится все более критичным, а его оптимизация и рационализация – актуальная потребность. Глобальный рейтинг инноваций показывает, что в ряде авангардных стран мира, а также странах «молодых тигров» созданы и успешно функционируют инновационные экосистемы как на региональных, корпоративных, так и национальных уровнях. Инновационная система России не является ее конкурентным преимуществом и демонстрирует вялость и низкую результативность. Ключевой причиной является неразвитость институциональной среды и неконкурентоспособный менеджмент инновационной инфраструктуры. Как управлять подобным неструктурированным экономическим объектом, способным к выбору линии собственного поведения, обладающего креативным потенциалом и обладающего многими степенями свободы? Какие методы и технологии менеджмента применимы для управления инфраструктурой ИЭС?

В.В. Ермоленко отмечает, что «в настоящее время все еще остаются вне поля зрения научного и экспертного сообщества современные практики, теории, технологии, методы и средства менеджмента инновационными экосистемами. Существующая методология менеджмента применительно к специфической инновационной экосистеме нуждается в развитии, а методы управления в адаптации к особенностям разнотипных объектов, входящих в ее инфраструктуру» [1, с. 4].

Современное понимание инновационной экосистемы сводится к тому, что это некая совокупность субъектов, взаимодействующих в процессе коммерциа-

лизации инноваций и их взаимосвязей, аккумулирующая человеческие, финансовые и иные ресурсы для интенсификации, оптимизации и обеспечения эффективности коммерциализации инноваций [5, с. 6]. Поскольку слово «экосистема» пришло в экономическую науку из биологии, то по аналогии с биологической экосистемой, деятельность субъектов инновационной экосистемы можно охарактеризовать с точки зрения их причастия к определенным «экологическим нишам» [6, с. 6]. Например, к основным субъектам инновационной экосистемы университета можно отнести:

во внешней среде:

- заказчиков, формирующих спрос на инновационную продукцию, к которым можно отнести крупные и малые организации, МИПы;
- разработчиков научных результатов инновационных идей (НИИ, научные лаборатории);

во внутреннем корпоративном пространстве:

- бизнес-инкубаторы, центры трансферта технологий, технопарки, наукограды и т.п., то есть институты инновационной инфраструктуры, представляющие собой совокупность субъектов инновационной деятельности, обеспечивающих условия, необходимые для осуществления инновационной деятельности и функционирования инновационных процессов.

Инновационная инфраструктура, как средовая и процессная система, обеспечивает передачу научных результатов исследований (результатов интеллектуальной деятельности) в массовое производство, являясь посредником между исследовательскими центрами, разработчиками инноваций и бизнесом. На сегодняшний день все многообразие элементов инновационной инфраструктуры представлено в табл. 1 [2, с. 47].

Для каждого из этих объектов предусматривается свой набор функций, однако вопрос о том, как обеспечить их содержательную наполняемость и упорядочить сервисный процесс в интересах научно-исследовательской подсистемы, все еще остается дискуссионным. Ведь, как известно, деятельность, осуществляемая в инновационной сфере, сопряжена с высоким динамизмом, неопределенностью внешней рыночной среды, наличием рисков и большого числа случайных событий, недостаточностью инвестиций, с низкой потребностью бизнеса в инновациях, высокой конкуренцией на рынках инноваций, которые усложняют работу и процесс менеджмента [3]. Поэтому к менеджменту предъявляется ряд требований, определяемых, с одной стороны, специфичностью объектов инфраструктуры ИЭС, а с другой – динамичной и даже турбулентной внешней средой.

В.В. Ермоленко считает, что для профессионализации и повышения конкурентоспособности системы менеджмента управляющему офису ИЭС необходимо применять мягкие методы управления: методы оперативного и стратегического контроллинга, менеджмента знаний, сетевого планирования, контрактные методы мотивации, управления портфелем проектов. Контроллинг рассматривается как часть управленческой системы и призван с информационно-

аналитической, методической и инструментальной стороны способствовать осуществлению управления ИЭС университета, ориентированного на эффективные результаты инновационной деятельности; патенты, малые инновационные компании, НИОКР, гранты [1].

Таблица 1

Виды объектов инновационной инфраструктуры

Вид составляющих инновационной инфраструктуры	Основные субъекты	Предоставляемый вид ресурсов
Материальные	Технопарки, наукограды, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий	Здания, сооружения, оборудование и т. п.
Научные	Научные организации, высшие учебные заведения, промышленные малые предприятия независимо от организационно-правовой формы, работающие в научно-технической инновационной сфере	Научные идеи, разработки
Финансовые	Кредитно-финансовые учреждения, фонды государственной поддержки инновационной деятельности, венчурные фонды, инвестиционные институты и др. финансовые институты	Финансовые ресурсы
Информационные	Инвестиционные консультанты, центры хранения научно-технической информации, центры доступа, аналитические, статистические, информационные и т. п. центры, рейтинговые агентства	Информация
Кадровые	Образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т. п.	Кадровые ресурсы
Экспертно-консалтинговые	Организации, занятые оказанием услуг по проблемам стандартизации, сертификации, консалтинговые центры	Специальные услуги
Правовые	Юридические консультанты, организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности	Законодательство и юридическое сопровождение инновационной и инвестиционной деятельности

И.Е. Никулина подразделяет основные задачи контроллинга на три основных направления: задачи планирования; задачи информационного сопровождения и оповещения и задачи контроля и регулирования [4, с. 85]. Таким образом, систему контроллинга можно охарактеризовать как эффективный способ организации процесса принятия управленческих решений по реализации инноваций, основанного на комплексном использовании возможностей планирования, информационного обеспечения, анализа и контроля для достижения поставленных целей. С помощью организации системы контроллинга создается непрерывный процесс движения информационных потоков, позволяющих контролировать целенаправленный процесс управления ИЭСУ. Однако до сих пор широко не известен мировой опыт использования контроллинга в процессе управления инновационной инфраструктурой. Поэтому возникает потребность в построении целостной научной концепции системы контроллинга в системе управления ИЭС региона, корпорации и университета.

Поскольку инновационная экосистема состоит из творческих и креативных личностей – разработчиков идей, которые не являются обычными штатными сотрудниками классической организации, подчиняющимися корпоративным правилам, и не находятся в отношениях иерархии по отношению друг к другу и т.п., то для управления инновационной деятельностью нужны специалисты, занимающиеся не только организационно-экономическими вопросами нововведений, но и также владеющие методами сервисного обеспечения и коммерциализации разработок [3]. В связи с этим возникает необходимость изменения содержания процесса управления и использования «мягких» методов, основанных на теоретических рассуждениях, логике, опыте, интуиции вплоть до инсайта, профессионализме субъекта управления [1, с. 9]. Подобным образом управление трансформируется в своего рода услугу, которая нацелена не на администрирование разработчиков идей, а на их сервисное сопровождение с освобождением от несвойственных функций. Инновационная деятельность в значительной степени востребует компетенции, связанные с коммуникациями на рынке инноваций, знанием маркетинга и др. На современном этапе развития экономики именно процессы «сервитизации» приобретают все большую популярность и являются эффективным способом урегулирования многих экономических отношений, в том числе и инновационных.

Итак, управление инфраструктурой инновационной экосистемы имеет специфический характер в виду уникальности объекта управления – ИЭС, имеющей неструктурированный характер. Для эффективного управления необходимо разработать такой инструментальный комплекс методов, который координирует и регулирует информационные и денежные потоки, потоки инноваций и результатов инновационной деятельности, компетенции и проекты. Наиболее целесообразными для инновационной деятельности представляются такие методы управления, которые воздействуют не на творческие личности, а на полученный результат, то есть способствуют продвижению научных результатов на рынок.

Список литературы

1. Ермоленко В.В. Контроллинг в инновационной экосистеме университета аграрно-промышленного региона [Текст] / В.В. Ермоленко [и др.] // Научный журнал КубГАУ. 2016. №123(09). С. 558–582.
2. Иода Е.В., Иода Ю.В. Формирование инновационной инфраструктуры в регионе: подходы к решению «старых» проблем // Вестник Самарского муниципального института управления. 2015. №2. С. 45–55.
3. Кордюкова Е.Н., Федорков Е.Д. Анализ развития и управления инновационной инфраструктурой Воронежской области [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-razvitiya-i-upravleniya-innovatsionnoy-infrastrukturoy-voronezhskoy-oblasti> (дата обращения: 12.02.2018).
4. Никулина И.Е. Система контроллинга в исследовательском университете [Текст] / И.Е. Никулина // Высшее образование в России. 2015. №2. С. 80–87.
5. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров. СПб.: РВК, 2015. 30 с.
6. Угнич Е.А., Изотов М.А., Волощенко И.И. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности в университетах: концепция инновационной экосистемы [Текст] / Е.А. Угнич, М.А. Изотов, И.И. Волощенко // Интернет-журнал Науковедение. 2015. №4. Т. 7. С. 1–17.

УДК 338

Пискун Елена Ивановна
Хохлов Владимир Владимирович
Севастопольский государственный университет

ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье рассматривается подход к оценке функционирования структурного подразделения производственно-экономической системы с точки зрения определения скрытых факторов влияния на его деятельность. Для формирования количественного подхода к анализу процессов интеграции компаний предложен многомерный факторный анализ. В статье изложен метод получения максимально правдоподобных оценок значений факторов, основанный на максимизации матричной функции правдоподобия Лагранжа, учитывающей естественные ограничения. Функция правдоподобия представляет собой аддитивное выражение, в которое входят логарифм плотности совместного распределения, сумма квадратов отклонений наблюдаемых переменных от их теоретических значений и условие ортогональности величин факторов. Создана итерационная процедура получения максимально правдоподобных оценок значений факторов, в ходе которой также вычисляются значения факторных нагрузок, удовлетворяющих условия ортогональности факторов. С помощью предложенного метода было проанализировано отдельное предприятие, вошедшее в холдинг. Были выявлены два фактора, определяющих развитие предприятия, оценены их значения для ряда лет как до вхождения в холдинг, так и после вхождения, и выявлены тенденции изменения их значений.

Ключевые слова: производственно-экономическая система, экономика, факторы, функционирование, управление, многомерный факторный анализ, интегрированные структуры.

**Piskun Elena, I.
Khokhlov Vladimir, V.**
Sevastopol State University

EVALUATION OF THE FUNCTIONING OF THE PRODUCTION UNIT OF THE ECONOMIC SYSTEM

Abstract. In the article it's considered the approach to the evaluation of the functioning of the structural subdivision of the production and economic system from the point of view of determining the hidden factors of influence on its activities. For the formation of a quantitative approach to the analysis of the processes of integration of companies, multidimensional factor analysis is proposed. It's described the method of obtaining the maximum likelihood estimates of the factor values, based on maximizing the Lagrange matrix likelihood function, taking into account natural constraints. The likelihood function is an additive expression that includes the logarithm of the joint distribution density, the sum of the squared deviations of the observed variables from their theoretical values, and the orthogonality condition for the quantity of the factors. An iterative procedure for obtaining the maximum likelihood estimates of the values of factors is created, during which the values of factor loads satisfying the orthogonality conditions of the factors are also determined. With the help of the proposed method, a single enterprise included in the holding was analyzed. Two factors that determine the development of the enterprise were identified, their values were estimated for a number of years both before entering the holding company and after the entry, and trends in the change in their values were revealed.

Keywords: production and economic system, economy, factors, functioning, management, multivariate factor analysis, integrated structures.

Существование интегрированных структур в экономике в современных условиях логично и закономерно. Производственно-экономические системы посредством объединения капитала, создания единой производственной цепочки способствуют не только достижению конкурентных преимуществ самой компании, но и обеспечивают научно-техническое развитие страны.

Современный мир характеризуется стремительными изменениями во всех сферах жизни, связанными с появлением новых технологий различного вида, новых продуктов и услуг. Основной причиной таких трансформаций признаются растущие требования рынка и потребителей, удовлетворение которых осуществляется посредством инноваций [2], что вызывает необходимость консолидации усилий различных компаний и, как следствие, их объединение.

Интеграционные процессы сложны и нестабильны. На деятельность производственно-экономических систем влияет гораздо большее количество внешних и внутренних факторов, чем на единичные предприятия. Кроме общих факторов влияния возникает ряд специфических, которые обуславливают и характеризуют их развитие.

Выделение из многообразной совокупности основных факторов развития предприятия до вхождения в производственно-экономическую систему и после этого представляется целесообразным и необходимым.

Анализ исследований в области интеграции компаний позволяет сделать вывод, что существует ряд дискуссионных и нерешенных теоретических и методологических вопросов, в частности, отсутствует количественный подход по

определению внутренних факторов развития предприятий, входящих в объединение, которые комплексно и всесторонне характеризуют их функционирование. Частично данную проблему можно решить посредством использования экономико-математических методов.

Инструментарий многомерного факторного анализа практически не используется для решения проблем исследования сложных экономических систем, поскольку структурный (факторный) подход к изучению взаимодействий между элементами таких систем еще недостаточно распространен в настоящее время. Поэтому использование многомерного факторного анализа для моделирования и тщательного рассмотрения развития сложного объекта такого, как холдинг, а также его отдельных элементов – предприятий, является актуальным.

В самом факторном анализе существует ряд нерешенных проблем, и одна из них – получение максимально правдоподобных оценок значений факторов [3]. Существует достаточное количество методов получения таких оценок, но все они представляют собой формальные вычислительные процедуры, дающие оценки с неизвестными статистическими свойствами [4]. В то же время известно [1, с. 110], что оценки, полученные с помощью метода максимального правдоподобия, обладают наилучшими статистическими свойствами. Поэтому для проведения исследования и получения достоверных выводов необходимы максимально правдоподобные оценки параметров факторной модели.

Авторами ставится задача выявления тенденции изменений значений факторов развития одного из предприятий производственно-экономической системы до вхождения в холдинг и после него на основе предлагаемой оценки параметров факторной модели.

Мировая практика доказала эффективность функционирования интегрированных структур с позиции экономического и социального эффектов. В сложных производственно-экономических системах возможно достижение конкурентных преимуществ и более концентрированного финансового результата путем выработки глобальной стратегии деятельности, обеспечения скоординированности действий структурных единиц одной технологической цепочки, создания единой информационной базы о контрагентах и эффективной организационной структуры. Интегрированные структуры развитых стран мира строят свою деятельность, создав, прежде всего, базовую основу. При попытке формирования платформы для эффективной деятельности отечественные компании сталкиваются с множеством проблем различного характера. Одной из таких проблем является низкая степень управляемости, так как каждая из контролируемых бизнес-единиц обладает собственной спецификой и функционирует в сложных экономических условиях.

Для принятия решений по управлению каждой структурной единицей необходимо выработать ряд факторных оценок ее деятельности. Ниже будет предпринята попытка выделения таких показателей для отдельной компании до вхождения в холдинг и после посредством использования многомерного факторного анализа.

В основе многомерной факторной модели лежит предположение о том, что поведение переменных, описывающих экономический объект, может быть

объяснено факторами – некоторыми скрытыми от непосредственного наблюдения переменными. Эти факторы могут рассматриваться в качестве причин, заставляющих наблюдаемые переменные взаимодействовать между собой некоторым образом. При этом причины-факторы должны быть независимыми друг от друга, в противном случае с помощью соответствующего инструментария всегда можно выявить так называемую сверхпричину, стоящую за взаимосвязанными факторами.

Модель многомерного факторного анализа имеет вид:

$$Z = FA^T + U, \quad (1)$$

где Z – матрица значений исследуемых показателей, преобразованных к стандартному виду (т.е. разность между наблюдаемым значением переменной и ее средним ожидаемым значением отнесена к среднеквадратическому отклонению); F – матрица значений факторов; A – матрица факторных нагрузок, верхний ее индекс – знак транспонирования; U – матрица случайных отклонений, дисперсия которой – диагональная матрица значений характеристик факторной модели D^2 .

Поскольку уравнение (1) является моделью ортогонального факторного анализа, в отличие от косоугольного, для которого предполагается коррелированность факторов, значения факторов должны обладать свойством ортогональности:

$$F^T F = I, \quad (2)$$

где I – единичная матрица.

При выполнении условия (2) парные корреляции объясняются с помощью факторной модели соответственно основной теореме факторного анализа:

$$P = AA^T + D^2, \quad (3)$$

где P – матрица истинных парных корреляций, информация о которых содержится в выборочных коэффициентах корреляции.

Существующие методы оценивания параметров факторной модели (1) основаны на процедуре оценивания отдельно для факторных нагрузок и отдельно для значений факторов. Для получения максимально правдоподобных оценок значений факторов необходимо составить матричную функцию, в которую входят: функция правдоподобия – логарифм плотности совместного распределения коэффициентов корреляции; сумма квадратов отклонений $Z - FA^T$ – наблюдаемых переменных от их теоретических значений; а также ограничение (2). Поскольку необходимо максимизировать функцию правдоподобия, а сумма квадратов отклонений должна иметь минимум, то в матричную целевую функцию сумма квадратов входит со знаком минус. Таким образом, матричная функция Лагранжа для получения максимально правдоподобных оценок параметров факторной модели имеет вид:

$$g = \ln|P| + tr\{P^{-1}R\} - tr\{(Z - FA^T)^T(Z - FA^T)\} + tr\{L(F^T F - I)\}, \quad (4)$$

где L – матрица множителей Лагранжа; $tr\{\}$ – операция вычисления следа матрицы, т.е. определения суммы диагональных элементов матрицы.

Дифференцирование функции Лагранжа (4) по A , F и L дает следующую систему матричных уравнений:

$$\begin{cases} P^{-1}A - P^{-1}RP^{-1}A + (Z - FA^T)^T F = 0; \\ (Z - FA^T)A + FL = 0 \\ F^T F - I = 0 \end{cases} \quad (5)$$

Решение системы (5) приводит к следующему результату:

$$\begin{cases} F = ZA(F^T ZA)^{-1}; \\ A = (P^{-1}RP^{-1} - P^{-1} + I)X^T F. \end{cases} \quad (6)$$

Уравнения системы (6) дают возможность создать итерационную процедуру нахождения максимально правдоподобных оценок матриц F и A . Для ее начала должно быть выбрано некоторое исходное приближение A_0 (например, полученное с помощью метода главных компонент), после чего задается матрица начальных значений факторов:

$$F_0 = ZA_0(A_0^T A_0)^{-1},$$

а затем производятся итерационные вычисления:

$$\begin{cases} P_i = A_{i-1}A_{i-1}^T + D^2; \\ F_i = ZA_{i-1}(F_{i-1}^T ZA_{i-1})^{-1}; \\ A_i = (P_i^{-1}RP_i^{-1} - P_i^{-1} + I)^{-1}Z^T F_i; (i = 1, 2, \dots). \end{cases} \quad (7)$$

Итерационная процедура (7) является сходящейся, и завершается тогда, когда значения факторов и факторных нагрузок между соседними итерациями не будут отличаться на величину наперед заданной погрешности.

Для анализа использовались данные отдельного предприятия, которое вошло в холдинг. Исследуемая интегрированная группа объединяет горно-металлургические компании. Смена собственников повлекла переструктурирование факторов влияния и характеристики деятельности рассматриваемого предприятия. Произошли изменения в организационной структуре, функциональной нагрузке подразделений предприятия, финансировании производственной деятельности и использовании временно свободных денежных средств, маркетинговой и сбытовой составляющих. Таким образом, предприятие стало развиваться иным образом.

Для выявления основных факторов развития данного предприятия до вхождения в холдинг и после присоединения к нему рассмотрим следующие показатели:

X_1 – коэффициент текущей ликвидности, характеризующий платежеспособность предприятия в период, равный средней продолжительности одного оборота текущей кредиторской задолженности, равный отношению оборотных средств предприятия к текущей кредиторской задолженности;

X_2 – коэффициент рентабельности продаж, отражающий эффективность основной деятельности предприятия;

X_3 – коэффициент, показывающий скорость оборота активов предприятия за год.

Значения этих показателей приведены в табл. 1.

Значения показателей

Год	Показатель		
	X_1	X_2	X_3
2010	2,52	0,06	0,33
2011	2,42	0,07	0,37
2012	3,08	0,04	0,40
2013	2,64	0,06	0,54
2014	1,74	0,09	0,71
2015	2,73	0,14	1,07
2016	4,24	0,15	0,53

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку платежеспособности предприятия и показывает, в какой степени текущие обязательства покрываются текущими активами. Нормальное значение этого коэффициента составляет 2,0–2,5. В динамике коэффициент текущей ликвидности выше нормы. Это говорит о том, что оборотные активы компании обеспечивают погашение краткосрочных обязательств. Таким образом, значения показателя текущей ликвидности в динамике характеризуют финансовую деятельность предприятия как стабильную. Вместе с тем, значительное превышение данного показателя выше общепринятой нормы может свидетельствовать о неэффективном использовании активов.

Показатель рентабельности продаж, начиная с 2014 года, то есть с момента включения данного предприятия в холдинг, показывает значительную позитивную динамику. Изменив стратегию деятельности, применив новые методы управления и мотивации сотрудников, активизировав производственную деятельность, компания смогла шире реализовать свои возможности, что повлияло на финансовый результат.

Данному факту также способствовал рост оборачиваемости продаж, который, в свою очередь, стал возможен за счет организации четкой и грамотной работы отделов маркетинга и сбыта.

Величины значений коэффициентов парной корреляции приведены в табл. 2.

Значения парных корреляций между переменными

	X_1	X_2	X_3
X_1	1	0,51191	-0,11406
X_2	0,51191	1	0,62733
X_3	-0,11406	0,62733	1

Собственные числа матрицы корреляции имеют следующие значения (1,11; 0,13; 1,76), из которых два – больше единицы. Таким образом, число факторов для модели в этом случае равно двум.

Для значений коэффициентов корреляции была определена матрица факторных нагрузок:

$$A = \begin{pmatrix} 0,373 & 0,864 \\ 0,926 & 0,192 \\ 0,772 & -0,464 \end{pmatrix},$$

которая воспроизводит значения парных коэффициентов корреляции с достаточной точностью. В этой матрице столбец соответствует фактору, а строка – показателю. Само значение факторной нагрузки может быть расценено, как корреляция между фактором и переменной, но лишь в том смысле, что фактор определяет поведение показателя, но не наоборот.

Экономическая интерпретация фактора основывается на выявлении характера его влияния на показатели, при этом принимаются во внимание лишь наиболее нагружаемые переменные. Поскольку первый фактор в наибольшей мере нагружает второй показатель, причем коэффициент факторной нагрузки близок к единице – предельному значению, то он может быть интерпретирован, как фактор развития и эффективности производства. Второй фактор имеет наибольшую корреляцию с первым показателем – текущей ликвидностью, характеризующей способность предприятия оперативно решать свои финансовые проблемы, поэтому он может быть истолкован как финансовый фактор. Названия факторов являются достаточно условными, поскольку основным предположением многомерного факторного анализа является независимость, ортогональность факторов – некоторых главных причин, вызывающих наблюдаемое взаимодействие между переменными и их развитие с течением времени.

Величины коэффициентов матрицы A раскрывают факторную структуру развития предприятия. Первый фактор в самой значительной мере определяет эффективность основной деятельности изучаемой компании. Он положительно сказывается и на платежеспособности предприятия, и на оборачиваемости активов.

Финансовый фактор является как определяющим, так и задающим для текущей ликвидности предприятия, он также положительно влияет и на рентабельность продаж, но тормозит оборачиваемость активов. Максимально правдоподобные значения факторов, вычисленные на основании процедуры (7), приведены в табл. 3.

Прослеживается положительная тенденция в изменениях значений факторов после 2014 года. Первый фактор F_1 указывает на то, что эффективность производства компании постоянно возрастала, но только после 2014 года – года интеграции в холдинг, – значения фактора развития приняли положительные значения. Отклонение в сторону уменьшения с 2015 г. может быть объяснено глобальными кризисными тенденциями. Финансовый фактор до 2014 года имел отрицательный тренд, но после вхождения в холдинг значение этого фактора пошло вверх. Данный факт объясняется изменением финансовой политики

предприятия, которая, безусловно, базируется на общей стратегической политике данного предприятия и холдинга. Ввиду того, что создав единую технологическую цепочку, холдинг реализует общую финансовую политику, которая обеспечивает ее непрерывность. Вполне логично, что если одно из предприятий испытывает финансовые трудности, то это отражается не только на его производственной деятельности, но и на деятельности холдинга. Только эффективный финансовый механизм способен обеспечить максимальный результат, что реализуется на практике, и было выявлено и доказано в данной статье.

Таблица 3

Динамика значений факторов

Фактор	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
F_1	-0,34	-0,292	-0,327	-0,193	0,028	0,67	0,454
F_2	0,051	-0,017	0,22	-0,068	-0,545	-0,36	0,719

В процессе исследования авторами были априорно определены показатели, которые, по их мнению, характеризуют деятельность предприятия, входящего в интегрированную структуру, с различных сторон. С помощью многомерного факторного анализа выявлены тенденции изменений их значений, а также определена факторная нагрузка, то есть, раскрыты некоторые моменты, тем или иным образом характеризующие невидимые процессы функционирования предприятия, дана их экономическая интерпретация.

Деятельность производственно-экономических систем носит дискуссионный характер, как с теоретической, так и с практической точек зрения. Именно поэтому авторы продолжают работу по изучению функционирования, как самих интегрированных структур, так и их структурных подразделений.

Список литературы

1. Бикел П. Математическая статистика. Вып. 1. М.: Финансы и статистика, 1983. 278 с.
2. Пискун Е.И. Концепции открытых, закрытых и приоткрытых инноваций: управление цепочкой создания ценности // РИСК. 2016. № 3. С. 118–125.
3. Хохлов В.В. Исследование и прогнозирование экономических процессов с использованием эксплораторного факторного анализа многомерных временных рядов: Монография. Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2014. 160 с.
4. Thompson B. Exploratory and confirmatory factor analysis: Understanding concepts and applications. ISBN: 1-59147-093-5. Washington: DCAPA, 2012. 195 p.

УДК 338.2

Полосков Станислав Сергеевич
Московский государственный
областной университет

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СУДОСТРОЕНИЯ

Аннотация. В судостроении изготовление продукции всегда происходит с разделением труда между множеством компаний, поэтому вопросам развития эффективного менеджмента и форм взаимодействия между предприятиями отрасли уделяется самое серьезное внимание. Предложен организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью предприятий судостроения, обосновано применение системного и процессного подходов при его разработке. Рассмотрены основные элементы представленного механизма и их взаимосвязь с инновационным потенциалом предприятий. Отмечено, что перспективное развитие судостроительной отрасли, как и других отраслей на ближайшие десятилетия, будет во многом определяться успехами в реализации концепции «Индустрия 4.0». Однако для эффективного функционирования представленного механизма управления инновационной деятельностью и практической реализации цифровых технологий необходимо создание соответствующих условий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, механизм управления, функции управления, процесс управления, система управления.

Poloskov Stanislav, S.
Moscow State Region University

THE WAYS OF IMPROVEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN SHIPBUILDING ENTERPRISES

Abstract. In shipbuilding, the production of products always occurs with the division of labor among a multitude of companies; therefore, the most serious attention is paid to the development of effective management and forms of interaction between industry enterprises. The organizational and economic mechanism of management of innovative activity of the shipbuilding enterprises is proposed, the application of the system and process approaches in its development is justified. The main elements of the presented mechanism and their interrelation with innovative potential of enterprises are considered. It is noted that the perspective development of the shipbuilding industry, as well as other industries for the coming decades, will largely depend on the success in implementing the concept of “Industry 4.0”. However, for the effective functioning of the presented mechanism of innovation management and practical implementation of digital technologies, it is necessary to create appropriate economic and organizational conditions

Keywords: innovation activity, management mechanism, management functions, management process, management system.

Судостроение, осуществляющее на специализированных предприятиях и верфях постройку судов различного назначения, является стратегической, важной для национальной экономики отраслью. Главной целью развития судостроения на

современном этапе является удовлетворение внутреннего спроса и обеспечение конкурентоспособности на внешних рынках. Поставленная цель обусловила как одну из актуальных проблем интенсификацию инновационного развития судостроительной отрасли, в том числе задачу формирования эффективного механизма управления инновационной деятельностью предприятий и верфей, доведения ее результатов до коммерческого использования. На основе проведенного исследования было выявлено, что механизм управления инновационной деятельностью как на уровне судостроительной отрасли, так и предприятий, а особенно высокотехнологичных наукоемких предприятий остается недостаточно изученным, а вопрос о его структуре, на сегодняшний день остается дискуссионным. Связано это как с различными размерами предприятий, так и различными целями и задачами их функционирования в конкурентной среде.

Используя более детальную проработку представленного в работе [1, с. 101] методического подхода, нами разработан механизм управления инновационной деятельностью высокотехнологичных наукоемких предприятий. Данный механизм включает необходимые методы управления, процессы и обеспечивающие ресурсы управления.

Состав и структура механизма управления инновационной деятельностью изображены на рис. 1.



Рис. 1. Структурные составляющие организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью

При формировании механизма использовалось сочетание системного и процессного подходов. При системном подходе инновационная деятельность предприятия рассматривалась как совокупность взаимосвязанных элементов (функциональных подразделений, процессов, методов). При процессном подходе управление инновационной деятельностью рассматривалось как непрерывные взаимосвязанные действия по выполнению функций управления, что позволило более ясно видеть взаимосвязь и взаимозависимость функций управления инновационной деятельностью предприятия. Схожие приемы использовались и на предприятиях химической промышленности [2, с. 163].

Современное высокотехнологичное наукоемкое предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, создающий новые технологии, продукты или услуги, на базе объектов интеллектуальной собственности. Так как продукция судостроения это сложнейшие самоходные сооружения, то их изготовление всегда происходит с разделением труда между множеством компаний. Поэтому в судостроении происходит постоянное развитие эффективного менеджмента и форм взаимодействия между предприятиями отрасли. Из-за этих особенностей широко развиты кооперация (в том числе международная) и интеграция, используются такие новые организационные формы межфирменного предпринимательства, как франчайзинг, партнерство, стратегический альянс, сети, кластеры и т.п., однако «...недостаточное внимание к организационным инновациям сдерживает инновационную деятельность в целом» [3, с. 37]. Поэтому удачным организационно-управленческим решениям должно уделяться самое серьезное внимание.

Другим важным фактором, обеспечивающим успешность деятельности высокотехнологичных наукоемких предприятий в конкурентной среде, является их инновационный потенциал [4, р. 7]. Поскольку деятельность предприятий осуществляется под воздействием внутренней и внешней среды, то необходимо учитывать ее влияние на формирование и развитие инновационного потенциала. Следует отметить возрастание значимости нематериальных факторов в инновационном потенциале. С учетом важности его влияния на деятельность предприятий основные инструменты и возможные результаты развития инновационного потенциала приведены на рис. 2.



Рис. 2. Основные инструменты и результаты успешного формирования и развития инновационного потенциала

Однако помимо формирования и развития инновационного потенциала успешность инновационной деятельности должна обеспечиваться взаимовлиянием инновационной стратегии, инновационной политики и формирования потребности в инновациях, которые создают условия для интенсификации инновационной деятельности, разработки новых методологических инструментов и организационных технологий управления.

В работе [5, с. 20] отмечается, что перспективное развитие судостроительной отрасли, как и других отраслей отечественной промышленности на ближайшие десятилетия, будет во многом определяться успехами в реализации Национальной технологической инициативы, направленной на создание новой экономики, рынков будущего в рамках концепции «Индустрия 4.0». Эти успехи станут наиболее наглядными, когда результаты деятельности в техносфере почти полностью будут отображаться в цифровой (знаковой) среде, уже получившей название «Цифровая реальность», а превращение знаний в инновации и последующая их коммерциализация станут рутинными процедурами, так как цифровые технологии создадут отличные условия реализации продукта от дизайнерской концепции и конструирования, до планирования производства, продаж и последующего обслуживания [6, р. 1047]. Это приведет «к существенному росту не только производительности, но гибкости и быстрой реакции на изменяющиеся требования рынка» [7, с. 241]. Поэтому внимание к развитию «Индустрии 4.0» в настоящее время становится одним из главных приоритетов экономической, промышленной, научно-технической политики стран, ведущих корпораций, научно-исследовательских центров и предприятий. Уже имеются и первые успехи. Так, цифровые технологии активно внедряются компаниями для поиска новых практико-ориентированных путей совершенствования своих продуктов и аналитики текущей экономической деятельности. Другим, не менее важным направлением становится цифровая совместимость, поддерживающую сквозные производственные процессы с бизнес-партнерами по горизонтальной цепочке создания стоимости продукции «непрерывного взаимодействия и взаимного выполнения принятых обязательств» в рамках «бизнеса-для-бизнеса» [8, с. 31]. Вместе с тем, бесконтрольное использование цифровых технологий может создать проблемы национальной безопасности России. Поэтому для реализации подобных технологий нужно обеспечить: изменение продуктовой линейки в соответствии с меняющимися предпочтениями потребителей, а также схем электронных платежей; преобразование бизнес-процессов с усилением их сквозных характеристик и контроля за перемещением товаров и денежных средств через национальные границы в цепочке создания ценностей; создание условий участия потребителей в персонализации товаров при их заказе, сроках выполнения, схемах поставок; развитие аддитивных (Additive Manufacturing) и облачных (cloud technology) технологий с осуществлением взаимодействий в режиме online.

Таким образом, реализация данных предложений в рамках предложенного организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью предприятий судостроения позволит сделать качественный рывок в их деятельности, изменить взаимоотношения с поставщиками и потребителями,

скоординировать работу всех функциональных подразделений предприятий и существенно повысить эффективность их деятельности. При этом сам механизм можно рассматривать как установку и ориентацию на развитие предприятия, с использованием перспективных маркетинговых решений, которые предоставляют цифровая экономика, а, следовательно, обеспечить формирование прогрессивных идей и рост конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. *Маковеев В.Н., Губанова Е.С.* Управление инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности: региональный аспект. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. 166 с.
2. *Новикова Н.А.* Система обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий химической промышленности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Сер.: Экономика. 2014. №1(33). С. 162–170.
3. *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Организационно-управленческие инновации: резерв повышения конкурентоспособности российской промышленности // Экономическое возрождение промышленности. 2015. №3(45). С. 34–44.
4. *Deaton A.* (2010) Understanding the Mechanisms of Economic development // Journal of Economic Perspectives. 24(3), p. 3–16.
5. *Левенцов В.А., Радаев, А.Е., Николаевский Н.Н.* Аспекты концепции «Индустрия 4.0» в части проектирования производственных процессов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10. №1. С. 19–31.
6. *Sheng-Feng Qin, Kai Cheng* (2017) Future Digital Design and Manufacturing: Embracing Industry 4.0 and Beyond // Chinese Journal of Mechanical Engineering. 30, p. 1047–1049.
7. *Горин Е.А.* Цифровые технологии в отечественном судостроении // Бюллетень науки и практики. 2017. №11. С. 236–242.
8. *Иванов А.Г., Юлдашева О.У.* Маркетинг взаимоотношений и управление потенциалом покупателя на рынках B2B: Монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 139 с.

УДК 658.014.1:334.784

Растова Юлия Ивановна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ СОСТАВА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Аннотация. В статье раскрыто значение и описаны направления совершенствования процесса подбора кандидатов при формировании состава советов директоров. Дана характеристика требований отечественной нормативной среды к формированию состава советов директоров и сложившейся практики подбора директоров, изложены принципы эффективного формирования состава советов директоров, которые реализуются успешными европейскими корпорациями. В заключении указывается, что использование советами директоров описанных инструментов в процессе формирования состава, обеспечивает компаниям конкурентные преимущества в привлечении лучших кандидатов на роль директоров.

Ключевые слова: корпоративное управление, совет директоров, формирование состава.

Rastova Yulia, I.
Saint-Petersburg State University of Economics

FORMATION OF THE BOARD OF DIRECTORS OF MODERN CORPORATION

Abstract. The article reveals the importance and describes the directions for improving the process of selecting candidates for the formation of the Board of Directors. The characteristics of the requirements of the domestic regulatory environment for the formation of the composition of the boards of directors and the established practice of selecting directors are outlined; the principles for the effective formation of the board of directors that are implemented by successful European corporations are set out. In conclusion, it is pointed out that the use of the described instruments by the boards of directors in the process of formation / rotation of the composition, provides companies with competitive advantages in attracting the best candidates for the role of directors.

Keywords: corporate governance, Board of Directors, formation of the composition.

В последние два десятилетия корпоративное управление стало одной из ключевых сфер организационных изменений. Сегодня финансовые институты существенно повышают уровень контроля над деятельностью корпораций, а инвесторы начинают все больше разбираться в своих правах в качестве акционеров. В результате большинство стран ужесточили свои руководящие принципы и правила корпоративного управления, а требования высокого уровня корпоративной прозрачности, достоверной информации, действительной независимости директоров, уважения прав миноритариев оказывают определяющее влияние на управленческие отношения компаний.

Стремясь завоевать доверие глобальных инвесторов и повысить эффективность работы, компании, оставаясь в рамках национальных норм ведения бизнеса, активно изучают и принимают мировой передовой опыт взаимодействия между принципалами (собственниками, инвесторами, кредиторами, иными группами влияния), имеющими те или иные права по отношению к фирме, и агентами (директоратом, менеджерами), управляющими ею [2, с. 24].

Далеко не в последнюю очередь речь идет об организации и процессах работы совета директоров, который, согласно Федеральному закону Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 29.07.2017), осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров.

С практической точки зрения идеальный совет директоров состоит из независимых профессионалов, строго соблюдающих фидуциарные обязанности добросовестно и разумно работать в интересах компании и ее акционеров, обладающих безупречной репутацией и значительным опытом в различных аспектах работы компании [3, с. 11].

Согласно законодательству (ст. 66 п. 1 Федерального закона от 26.12.1995 №208-ФЗ) члены совета директоров избираются ежегодно общим собранием акционеров на срок до следующего годового общего собрания и могут переизбираться неограниченное число раз.

Прежнюю практику подбора директоров характеризуют:

- закрытый формат собеседования с председателем / генеральным директором без привлечения членов совета;
- выявление потенциальных кандидатов в профессиональном и социальном круге председателя / генерального директора.

Однако традиционное представление о совете директоров как уютном клубе отставных руководителей уходит в прошлое. Существенно повышаются требования к профессионализму его членов – знание специфики отрасли, рынков, на которых работает компания, финансов и инвестиций, учета и аудита, управления человеческим капиталом, понимание корпоративного управления. Все сложнее становится повестка дня работы совета директоров – разработка стратегии общества; определение принципов и подходов к организации системы управления рисками и внутреннего контроля в обществе, обеспечение объективности финансовой отчетности общества, в том числе внешнего аудита; контроль за деятельностью исполнительных органов общества; разработка политики в области вознаграждений; контроль за конфликтом интересов, предупреждение, выявление и урегулирование внутренних конфликтов между органами общества, акционерами общества и работниками общества; надзор за раскрытием информации обществом предоставлением информации акционерам; одобрение крупных сделок, и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность [5, с. 19; 6, с. 18]. Дополнительную остроту проблемы создает повышенное внимание со стороны средств массовой информации к репутации тех, кто присоединяется к советам директоров.

Можно говорить о феномене переопределения лидерства в современной корпорации – от исполнительного руководства к советам директоров.

По инициативе Ассоциации европейских конфедерации директоров (escoDa) и рекрутинговой компании Корн Ферри в 2015 году по поводу принципов эффективного формирования состава советов директоров были опрошены десятки европейских практиков, включая председателей советов директоров, руководителей комитетов, директоров и инвесторов в Бельгии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Италии, Македонии, Норвегии, Польше, Словении, Швеции, Швейцарии и Соединенное Королевство (Великобритания) [7]. Эти вопросы поднимались и в масштабном исследовании, проведенном Международным центром корпоративного управления компании Deloitte в 19 странах в конце 2012 – начале 2013 года [4, с. 178].

Коллективный опыт бизнес-лидеров указывает на целесообразность в процессе подбора кандидатов в состав советов директоров руководствоваться следующими принципами:

- профессиональный (формализованный) подход к подбору неисполнительных директоров, обеспечивающий независимость процесса подбора кандидатов и формирования состава совета директоров;
- информирование заинтересованных сторон (исполнительного руководства, групп сотрудников, главных инвесторов) на протяжении всего процесса выдвижения кандидатов;
- согласование решения о кандидате в состав совета директоров с генеральным директором;
- привлечение внешних профессиональных консультантов, чтобы организовать поиск вне существующей руководства компании системы связей;

- обеспечение разнообразия в составе совета;
- наличие хорошо формализованного руководства (списка правил) по процедуре наведения справок о кандидате;
- наличие структурированной, информативной и адаптированной ознакомительной программы в сочетании с неформальным процессом общения с ментором из числа действующих директоров;
- наличие обратной связи от членов, выходящих из состава совета директоров, чье откровенное мнение о динамике совета директоров позволит не повторять прошлые ошибки.

Эффективным инструментом процесса формирования состава совета директоров является план преемственности, описывающий компетенции, опыт, характерные черты, которые должны быть у нового директора, чтобы эффективно выполнять свои обязанности и работать в составе того или иного комитета совета. Стратегия является отправной точкой в процессе формирования состава совета директоров. Важно выяснить диапазон навыков и опыта, необходимых совету, чтобы обеспечить адекватную реализацию и поддержку стратегии сегодня и в долгосрочной перспективе. При этом в первую очередь следует оценить сильные стороны действующих членов совета, «выровнять» их навыки и опыт. Разработка рекомендаций, касающихся ключевых отраслевых и функциональных навыков, необходимых советам директоров, является предметом актуальной прикладной исследовательской программы. В качестве иллюстрации можно привести, с одной стороны, исследование возможностей, которые дают цифровые технологии в стратегических решениях относительно будущих бизнес-моделей и собственно в организации работы советов директоров, коммуникации с акционерами и топ-менеджментом, и с другой стороны – определение требований цифровой экономики к компетенциям действующих директоров и кандидатов.

Потребность совета директоров в новых членах, которая фиксируется в плане преемственности, определяется также истечением срока мандата, либо возрастом действующих директоров (в некоторых случаях в уставе компаний устанавливают возрастной лимит для назначения на должность и переизбрания), либо намерениями директоров уйти на определенном этапе. Контроль над этими фактами даст достаточно времени для принятия адекватных мер и подготовки к изменениям, т.е. чтобы правильно оценить потенциальных кандидатов и широко изучить все доступные варианты.

Наличие надлежащих компетенций и опыта не является достаточным для обеспечения эффективности работы в составе совета директоров. Не менее важны личные качества и умение работать в команде, а недооценка роли отношений между членами совета директоров означает подрыв его способности адекватно поддерживать компанию.

На основе плана преемственности в каждом конкретном случае разрабатывается спецификация вакансии и серия «критически важных» тем и областей, по которым следует задать вопросы во время собеседования с кандидатом. Чтобы найти претендента, чьи навыки, опыт и поведение в целом будут соответствовать спецификации вакансии, следует выяснить:

- способен ли кандидат стратегически мыслить о конкурентной позиции фирмы и, таким образом, способствовать продвижению ее главной идеи;

- знаком ли кандидат с конкретными стратегическими и управленческими вопросами, вытекающими из главной цели компании, и имеет ли опыт в этой области;
- имеет ли кандидат доказанный опыт совместной работы с руководителями других компаний в разработке и внедрении бизнес-практик;
- имеется ли перспектива расширить интеллектуальное разнообразие и круг компетенций в совете директоров, устранить слабые места и увеличить силу в руководстве миссией, стратегией и исполнением;
- будет ли кандидат готов к противостоянию, когда перед ним встанут жизненно важные проблемы, ставки и стресс будут высоки, и непосредственные навыки лидера в компании станут необходимы;
- имеет ли потенциальный директор реальную ценность не только для профильного комитета, но и для совета директоров в целом [8].

Лучшие способы оценки характера и поведения потенциальных кандидатов – тщательно навести справки о них через их нынешних и бывших коллег, менторов и руководителей, а также провести на должном уровне психометрическое тестирование.

Назначение нового директора является возможностью разнообразить совет директоров не только с точки зрения гендерного баланса, но в более широком смысле – благодаря охвату интересов стейкхолдеров посредством разнообразия возраста, опыта, национальности и культуры. Положительная взаимосвязь между многообразием составов советов директоров, финансовыми результатами компании, ее стоимостью и эффективностью деятельности подтверждается и результатами исследований отечественных специалистов [1, с. 50–52]. При этом диверсификация не должна обходиться совету ценой опыта и образа поведения, необходимых и подходящих для эффективной работы.

Ознакомительные программы являются важнейшим компонентом процесса назначения директоров, поскольку они позволяют сократить время, необходимое для того, чтобы те начали оказывать существенное влияние на деятельность совета и компании. Неформальное общение с кем-то из числа действующих директоров, в том числе за пределами публичной доступности, позволяет культивировать правильные отношения между членами совета.

Предлагаемые современной практикой инструменты, описанные выше, являются ответом на современные вызовы в вопросах формирования состава совета директоров и дают компаниям очевидные конкурентные преимущества в привлечении лучших кандидатов на роль его членов.

Список литературы

1. *Кожевина О.В., Батаева Б.С.* Вопросы гендеризации при формировании сбалансированных советов директоров в компаниях с государственным участием // Социодинамика. 2017. №2. С. 46–57.
2. Корпоративное управление: вопросы теории, проблемы практики: Колл. монография / *М.И. Барабанова, И.Ф. Ветрова, Г.С. Гасанов* и др.; Под ред. *М.В. Мельник, Ю.И. Растовой*. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. 230 с.
3. Методические рекомендации по организации работы Совета директоров в акционерном обществе: Приказ Федерального агентства по управлению государственным имуществом №357 от 21 ноября 2013 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rosim.ru/documents/72567> (дата обращения: 05.01.2017).

4. Национальный доклад по корпоративному управлению. Вып. VI. М.: Национальный совет по корпоративному управлению, 2013. 320 с.
5. *Растова Ю.И.* Корпоративное управление: методические императивы совершенствования. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 113 с.
6. *Трачук А.В.* Формирование инновационной стратегии компании // *Управленческие науки*. 2013. №3. С. 16–25.
7. Beyond The Old Boys' Network: What's happening in European boardrooms and a guide to best practices [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kornferry.com/institute/beyond-old-boys-network-whats-happening-european-boardrooms-and-guide-best> (дата обращения: 05.01.2017).
8. *Charan, R., M. Useem, and D. Carey.* 2014. Boards That Lead. When to Take Charge, When to Partner, and When to Stay Out of the Way. *Harvard Business Review*. 304 p.

УДК 338

Румянцева Татьяна Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПОВЫШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье обоснована актуальность рассмотрения вопросов, связанных с повышением эффективности функционирования предприятий в условиях цифровой экономики, изучены факторы, отрицательно влияющие на их деятельность, обозначены меры, повышающие международную конкурентоспособность российских предприятий.

Ключевые слова: цифровая экономика, международная конкурентоспособность, российские предприятия.

Rumyantseva Tatiana, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. In the article the urgency of considering issues related to improving the efficiency of enterprises operating in the digital economy, factors that negatively affect their activities are studied, measures are identified that increase the international competitiveness of Russian enterprises.

Keywords: digital economy, international competitiveness, Russian enterprises.

Важность протекающих сегодня процессов, таких как продолжающееся усложнение общественных структур и отношений, вызывающие экспоненциальный рост потоков данных, основой которых все чаще выступают современные цифро-

вые технологии, позволила поставить вопрос о формировании нового типа экономики, где доминирующее значение приобретают отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования увеличивающегося объема данных. Данные становятся основой экономического анализа, исследующего закономерности функционирования современных социально-экономических систем. Как утверждает ряд экспертов, «в настоящее время для экономического агента становится важным не сам факт обладания каким-либо ресурсом, а наличие данных об этом ресурсе и возможность их использовать с целью планирования своей деятельности» [7, с. 2]. Таким образом, на сегодняшний день сформировался современный тип хозяйствования, который характеризуется преобладающей ролью данных и методов управления ими как определяющего ресурса в сфере производства, распределения, обмена и потребления. Следовательно, на первый план выходит вопрос об управлении предприятиями в условиях цифровой экономики. При этом, «с момента создания и в процессе функционирования все товаропроизводители должны постоянно решать проблемы обеспечения конкурентоспособности, в том числе международной, которая в современных условиях достигается за счет использования принципиально новых технологических и организационных форм» [6, с. 231]. С нашей точки зрения, цифровая экономика - это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий. Как отмечалась нами ранее, «конкурентоспособность предприятия - это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов» [6, с. 231]. Следовательно, под международной конкурентоспособностью предприятий в условиях цифровой экономики следует понимать обладание свойствами, которые обуславливают наличие у предприятия конкурентных преимуществ дающих возможность эффективного функционирования на международном рынке в системе экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий.

Цифровая экономика является базой развития в целом и оказывает воздействие на такие разнообразные отрасли как банковская, розничная торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение и многие другие. Цифровые преобразования происходят практически в каждой отрасли. Цифровые технологии, такие как интернет вещей, большие данные, использование мобильных устройств и девайсов преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения, институты. Появляются новые способы кооперации и координации экономических агентов для совместного решения определенных задач. Так, первой тенденцией «Интернета вещей» выступает создаваемая им новая бизнес-модель. Она включает в себя совместное использование нескольких устройств потребителем, что может снизить стоимость владения оборудованием. В новой бизнес-модели ключевым элементом выступает пакет услуг с продуктом.

Хотя роль влияния цифровых технологий на трансформацию социально-экономических систем достаточно очевидна, многие вопросы остаются слабоизученными. Недостаточно внимания уделяется вопросам развития цифрового потенциала с целью достижения инновационного роста отдельных фирм, от-

раслей и регионов. По мнению автора, инновационный процесс можно обозначить как «производство нового, т.е. еще не известного потребителям блага» [4, с. 11], слабо освещены проблемы и перспективы развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики, не отражено должным образом место цифровой экономики в общей системе современных хозяйственных отношений. Несомненно, что инновации в области высоких технологий, в частности, инновации в цифровой сфере относятся к числу важнейших факторов экономического роста и развития.

Инновационное развитие в области цифровых технологий одно из структурных изменений, которые необходимы, чтобы ускорить рост российской экономики. Однако инновационная деятельность, доля компаний, которые проводят инновации, не меняется на протяжении 10 лет, и раза в 3–4 отстаёт от того, что в ведущих странах.

Тем не менее, как отмечалось автором ранее, «внедрение инноваций, совершенствование персонала и институциональные изменения согласованы друг с другом и направлены на повышение настоящего и будущего потенциала предприятия, удовлетворения его потребностей и достижения стратегических целей» [2, с. 41]. Также, следует обратить внимание: недооценка «даже одной из функций данного процесса может привести к тому, что ожидаемый результат не будет достигнут» [5, с. 379].

Отставание отечественных предприятий по ряду показателей часто носит достаточно объективные причины, которые «в основном обусловлены финансовыми и экономическими факторами» [3, с. 46]. Следовательно, компаниям имеет смысл проводить комплексную политику, направленную на создание инновационных конкурентных преимуществ в условиях глобальной цифровой экономики, что возможно при реализации следующих мер:

- развитие инновационной деятельности;
- повышение производительности в области цифровых технологий;
- создание наукоемких производств;
- увеличение доли выпуска высокотехнологичной продукции,
- увеличение инвестиций в человеческое развитие.

Объем экономики российского сегмента информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» по итогам 2016 года превысил 1,5 трлн рублей (3% ВВП), доля интернет-зависимых секторов экономики превысила 19%. Ожидается, что к 2020 г. количество создаваемых во всем мире данных составит 44 зетабайта (для сравнения: в 2013 году общий объем данных составил 4,4 зетабайта), что приведет к появлению новых технологий их передачи, хранения и обработки. В подобных условиях развитие всех сфер социально-экономической деятельности должно осуществляться с применением информационно-телекоммуникационных технологий, в том числе в целях получения, хранения и обработки данных, на качественно новом уровне, а ИТ-отрасль должна создавать для этого необходимые платформы и сервисы.

Предприятие формирует цели своей деятельности и задачи их достижения таким образом, чтобы достичь максимальной конкурентоспособности на

международном рынке в своей отрасли, при этом, как отмечалось автором ранее, необходима «разработка и реализация такой инновационной стратегии, которая не только обеспечит эффективность инновационных процессов в организации, но и будет подчинена ее общей стратегии» [1, с. 219]. Развитие цифровой экономики обеспечивает возможность коммуникаций, обмена идеями и опытом. Площадки в интернете позволяют объединять усилия для создания бизнеса, инвестирования, поиска сотрудников, партнеров, ресурсов и рынков сбыта. Цифровые технологии также могут играть ключевую роль в обучении сотрудников, обмене знаниями, реализации инновационных идей, в том числе и в социальной сфере [7, с. 1].

Важное значение имеет развитие цифровых технологий в государственном секторе экономики. Цифровое правительство и сервисы по оказанию государственных услуг все чаще рассматриваются как средство уменьшения расходов, обеспечивающее при этом более эффективные услуги гражданам и бизнесу, а также являющееся частью усилий правительства по сохранению окружающей среды. Цифровое правительство и инновационные технологии могут обеспечить эффективное участие государственного управления в формировании устойчивого развития. Цифровое правительство позволит государственным органам оказывать более качественные услуги и быть более открытыми для населения. Оно может помочь правительствам сократить вред, наносимый окружающей среде, способствовать эффективному управлению природными ресурсами, а также стимулировать экономический рост и способствовать развитию общественного сектора экономики.

Исходя из изложенного, можно определить, что к основным функциям государства по развитию цифровых технологий относятся:

- содействие повышению инновационной активности, обеспечивающей рост конкурентоспособности отечественной продукции на основе освоения научно-технических достижений и обновления производства, за счет создания программ, стимулирующих инновационную деятельность и формирования государственных заказов на НИОКР, обеспечивающих начальный спрос на инновации, которые затем получают распространение в экономике;
- содействие развитию инновационной деятельности в регионах России, межрегиональному и международному трансферу технологий, международному инвестиционному сотрудничеству, защита интересов национального инновационного предпринимательства, чему способствует сочетание государственного регулирования инновационной деятельности с эффективным функционированием конкурентного рыночного инновационного механизма.

Отдельного рассмотрения заслуживает анализ рисков, препятствующих созданию полноценной цифровой экономики. Наряду с регионами, активно внедряющими и использующими новые технологии, существуют целые регионы, отрезанные от глобальных информационных коммуникаций, не использующие преимущества, позволяющие перейти к новому типу функционирования экономической системы. Различия состоят не только в уровне технологий,

дефиците инвестиционных ресурсов или низком уровне развития человеческого капитала, но и в отсутствии или плохом функционировании институтов.

Среди предпосылок развития цифровой экономики в России можно выделить несколько аспектов.

Во-первых, система Российского образования имеет высокий потенциал для подготовки специалистов цифровой экономики. Это особенно важно, поскольку в условиях цифровой экономики человек будет сосредоточен в основном на реализации новых возможностей и системной организации взаимодействия в экосистеме людей и машин, а рутинные операции будут выполнять машины.

Во-вторых, имеются оригинальные организационно-технологические решения по созданию эффективной инфраструктуры цифровой экономики.

В-третьих, интеграция и развитие конкретных кейсов на базе современных принципов цифровой экономики создаст синергетический эффект и приведет к общему росту экономики России.

Таким образом, для повышения международной конкурентоспособности предприятий и формирования их инновационной деятельности в условиях цифровой экономики необходимо внедрение в их деятельность цифровизации и реструктуризации на основе различных инструментов и механизмов. Одним из основных инструментов реструктуризации и процесса формирования цифровой экономики является сбалансированная научно обоснованная структурная макроэкономическая политики, а также отраслевая и региональная политики развития, в том числе промышленная, кластерная, инфраструктурная, а повышение эффективности функционирования предприятия на мировой арене в настоящее время может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех инновационных процессов, как основных детерминантов его конкурентоспособности.

Список литературы

1. Румянцева Т.В. Внедрение процессов управления изменениями на российских предприятиях // Научные записки кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. засл. деятеля науки РФ Ю.А. Лаврикова. 2010. Вып. 1. С. 219–220.
2. Румянцева Т.В. Естественная конкуренция, как один из основных факторов развития предприятий // Современные аспекты экономики. 2015. №2(210). С. 41–43.
3. Румянцева Т.В. Основные аспекты совершенствования деятельности предприятий // Современные аспекты экономики. 2015. №2(210). С. 44–48.
4. Румянцева Т.В. К вопросу о содержании процесса реализации стратегии // Современные аспекты экономики. 2015. №5(213). С. 9–13.
5. Румянцева Т.В. Тенденции взаимодействия маркетинговых коммуникативных и коммуникационных процессов в развитии бренда // Маркетинг взаимодействия и технологии пространственно-системной экономики: Матер. Междунар. науч.-практ. конференции. СПб.: СПбГЭУ, 2015. С. 379–383.
6. Румянцева Т.В. Повышение эффективности инновационных процессов, как средство формирования международной конкурентоспособности предприятий // В сб.: Современный менеджмент: проблемы и перспективы. СПб.: СПбГЭУ, 2016. С. 231–234.
7. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // Современные технологии управления. №8(80). Номер статьи: 8001. Дата публикации: 2017-08-28. Режим доступа: <http://sovman.ru/article/8001/>

УДК 336

Смирнов Роман Валентинович
Юдин Дмитрий Сергеевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРОЙ
В РАМКАХ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
С КОНТРАГЕНТАМИ**

Аннотация. В статье рассмотрена отдельная предпринимательская структура не как самостоятельное экономическое звено, а в качестве управляющего органа в системе хозяйственных связей и партнерства в сети взаимодействующих на рынке предприятий, что требует значительных изменений в концепции адаптационных стратегических решений.

Ключевые слова: предпринимательская структура, экономическое звено, стратегические решения.

**Smirnov Roman, V.
Yudin Dmitry, S.**
Saint-Petersburg State University of Economics

**DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM
OF THE ENTERPRISE STRUCTURE
IN THE FRAMEWORK OF PARTNER INTERACTION
WITH CONTRACTORS**

Abstract. The article considers a separate entrepreneurial structure not as an independent economic link, but as a governing body in the system of economic relations and partnership in a network of enterprises interacting on the market, which requires significant changes in the concept of adaptation strategic decisions.

Keywords: business structure, economic link, strategic decisions.

Исходя их иерархии интересов покупателей, которая была нами составлена по итогам опросов покупателей крупных торговых сетей в 2017 г., на первом и втором местах по значимости параметров для потребителей находятся цена и качество продукции (услуг, работ) (рис. 1).

Таким образом, одна из главных задач функционирования предпринимательской структуры – предоставить покупателю качественный продукт по цене ниже ближайших конкурентов. Цель снижения себестоимости производственного процесса из массива дерева сама по себе не является низкобюджетной, однако можно будет воспользоваться другими резервами для снижения себестоимости товарной продукции. Резервами для снижения себестоимости могут послужить:

- закупка 70% материалов у отечественных поставщиков;
- оптимизация логистики;
- высокий показатель производительности труда персонала;
- малая доля заемных средств.



Рис. 1. Иерархия интересов потребителей

Объектом стратегических решений становится не деятельность отдельного предприятия на рынке, а сеть устойчивых образований, полученных в результате рыночного взаимодействия. Основными элементами стратегических решений являются: открытость для внешней среды по большинству своих стратегических позиций с целью установления внешних связей и расширению контрактов со своим окружением; концентрация внимания на рынке и заказчиках; согласование деятельности участников сети хозяйственных связей при сохранении приоритета конечного заказчика; поиск устойчивого конкурентного преимущества; разработка новых изделий и услуг и соответствующее построение цепочки взаимодействия; усиление, взаимосвязи с конечным заказчиком, формирование гибкой системы ответной реакции на его запросы; создание децентрализованной организации, более гибкой и более мотивирующей.

На первый план выходят процессы взаимодействия и развития сети, а также развития партнерских взаимоотношений, возникающих между отдельными предприятиями, работающими на рынке в целом или его отдельном сегменте [1].

Эти два процесса являются основополагающими в адаптационных стратегических решениях, они развивают и дополняют друг друга. Требуется обязательное наличие структурирования между субъектами и рынок воспринимается как взаимосвязанная сеть. Поэтому отдельные предприятия не рассматриваются изолированно, их деятельность исследуется в тесной связи с деятельностью окружающих их партнеров по сети. Предприятия становятся элементом сети взаимодействия.

Возрастает учет человеческого фактора во взаимодействии, вместо формального согласования товарных и финансовых потоков [2]. Инвестиции и ресурсы, направленные на создание коллективного конкурентного преимущества превалируют над вложением в материальные и нематериальные активы производства. Отношение в сети рассматривается как ресурс, а их наличие как конкурентное преимущество.

Анализ роли каждого предприятия и его производства в сети связи требует переноса внимания с рыночных исследований на производственную функцию, вновь повышается роль производства.

Рассмотренные выше структурные направления адаптации стратегического управления предприятием при взаимосвязи системы с внешней средой становятся важным дополнением к исследовательским программам различных наук о человеке в условиях признанной значимости психологических характеристик индивидуального поведения человека профессиональными экономистами.

Признается не только целесообразность, но и необходимость выхода за рамки формальных аксиоматических моделей, не всегда отвечающих реальному поведению заказчиков, которые эти модели призваны описывать. Экономические науки вступают в эпоху постепенного пересмотра сложившихся методов и доктрин, начиная с основы – рационального поведения человека.

Именно поэтому особенностью построения ценностно-ориентированного подхода к формированию взаимосвязи системы стратегического управления предпринимательской структурой с внешней средой является формирование концепции постоянных изменений и отсутствие каких-либо жестких устоявшихся моделей.

Список литературы

1. *Бездудная А.Г.* Проблемы функционирования промышленных рынков России / В сб.: Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. XXXVII научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов: Сб. докл. / Под ред. *А.Е. Карлика, Е.Ю. Сулова.* СПб.: СПбГЭУ, 2015. С. 67–70.
2. *Ксенофонтова Т.Ю.* Методологические основы управления интеллектуальным капиталом как фактором конкурентоспособности экономической системы: Монография. Красноярск: Науч.-инновац. центр, 2012.

УДК 332.1

Смирнова Александра Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Чечина Оксана Сергеевна
Самарский государственный
технический университет

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье проведен анализ применения концепции стратегического управления в коммерческой деятельности предприятий, проанализированы компоненты эффективности управления коммерческой деятельностью, проанализированы уровни и составляющие управления коммерческой деятельностью на предприятии.

Ключевые слова: концепция стратегического управления; коммерческая деятельность предприятий; компоненты эффективности.

Smirnova Alexandra, V.
Saint Petersburg State University of Economics
Chechina Oksana, S.
Samara State Technical University

APPLICATION OF THE CONCEPT OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE COMMERCIAL ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Abstract. The article analyzes the application of the concept of strategic management in the commercial activities of enterprises, analyzes the components of the efficiency of managing commercial activities, analyzes the levels and components of management of commercial activities at the enterprise.

Keywords: concept of strategic management; commercial activity of enterprises; components of efficiency.

В современных условиях обеспечение эффективного функционирования предприятия – сложный и многогранный процесс, требующий учета множества аспектов, одним из которых является коммерческая деятельность. Именно этот фактор напрямую влияет на различные показатели деятельности.

Основной целью любого предприятия является извлечение прибыли за счет наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей.

Для повышения эффективности коммерческой деятельности необходимо придерживаться ряда принципов, которые представлены на рис. 1.



Рис. 1. Компоненты эффективности управления коммерческой деятельностью

Коммерческая деятельность на промышленных предприятиях имеет определенную специфику: основными элементами коммерческой деятельности на предприятии являются материально-техническое обеспечение, а также сбыт произведенной продукции [1].

Один из актуальных вопросов управления коммерческой деятельностью предприятия – вопрос о целесообразности применения стратегического подхода в данной области.

Для обеспечения эффективности коммерческой деятельности предприятия систему управления и контроля можно разделить на три уровня: корпоративный, функциональный, инструментальный (табл. 1) [3].

Таблица 1

Уровни управления коммерческой деятельностью на предприятии

Уровень	Руководитель	Деятельность
Корпоративный	Коммерческий директор/ вице-президент	На основе принятых Советом директоров стратегий разрабатывается функциональная стратегия коммерческой деятельности
Функциональный	Руководители служб, отделов, департаментов	Стратегия сбыта
Инструментальный		Уточняются аспекты сбытовой деятельности и ассортиментной политики, в соответствии с стратегией коммерческой деятельности по сбыту выбираются маркетинговые технологии

Для упрощения освоения рынка малые предприятия могут создавать варианты стратегических альянсов между собой. На рынке функционирования необходимо учитывать особенности взаимодействия предприятий различных форм собственности, а также стратегию реакции на реализацию реформ, проектов и программ развития отрасли.

В целом коммерческую деятельность можно представить как совокупность операций, связанных с изменением форм стоимости, направленных на формирование потребительской стоимости товара (рис. 2).

Один из актуальных вопросов управления коммерческой деятельностью предприятия – вопрос о целесообразности применения стратегического подхода в данной области [2].

Концепцию стратегического управления коммерческой деятельностью предприятий будем рассматривать как систему взглядов на управление коммерческими процессами [4] с учётом:

- современных методов стратегического управления, основанных на знаниях предприятия;
- усиления конкурентных преимуществ предприятия на рынке;

- возможности использовать внутриотраслевую интеграцию с целью разработки и выпуска товаров, которые будут соответствовать потребностям населения;
- повышения эффективности коммерческой деятельности и получения прибыли.



Рис. 2. Составляющие процесса коммерческой деятельности

Применение концепции стратегического управления коммерческой деятельностью дает возможность повысить эффективность работы коммерческой службы предприятия. При этом стратегическое управление коммерческой деятельностью должно быть направлено на усиление экспортного потенциала отрасли, создание некоммерческих сбытовых союзов. Кроме того, ассортиментная политика предприятий должна быть основана на анализе ресурсного потенциала соответствующих рынков. Кроме того, следует учитывать уровень конкурентоспособности продукции на основе изучения ее коммерческих свойств.

Список литературы

1. *Бездудная А.Г.* Проблемы функционирования промышленных рынков России / В сб.: Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. XXXVII научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов: Сб. докл. / Под ред. А.Е. Карлика, Е.Ю. Сулова. СПб.: СПбГЭУ, 2015. С. 67–70.
2. *Бездудная А.Г.* Тенденции развития инновационно активных предприятий / *А.Г. Бездудная, В.В. Сомов* / В сб.: Современный менеджмент: проблемы и перспективы. Сб. статей: В 2-х ч. 2016. С. 128–132.
3. *Ксенофонтова Т.Ю., Неронов Ю.И.* Взаимодействие научных коллективов с инвесторами в современных условиях / *Т.Ю. Ксенофонтова, Ю.И. Неронов* // Изв. вузов. Приборостроение. Т. 48. №7. 2005. С. 67–71.
4. *Ксенофонтова Т.Ю.* Методологические основы управления интеллектуальным капиталом как фактором конкурентоспособности экономической системы: Монография. Красноярск: Науч.-инновац. центр, 2012.

УДК 330.3

Шленчак Елена Григорьевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье представлен краткий обзор перспективных тенденций мирового развития инновационных проектов перехода к цифровой экономике. Рассмотрена программа развития цифровой экономики в России до 2035 года и основные направления Программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Определены основные цели, задачи, проблемы, особенности развития инноваций в условиях цифровой экономики и площадки взаимодействия бизнеса и государства в этих условиях. Предложена параметрическая модель основных этапов жизненного цикла и раскрывается содержание словосочетания «Развитие инноваций в условиях цифровой экономики».

Ключевые слова: развитие, программа, инновации, бизнес, государство, цифровая экономика.

Shlenchak Elena, G.
Saint Petersburg State University of Economics

ACTUAL QUESTIONS GROWTH INNOVATIONS IN FRAMEWORK OF DIGITAL ECONOMY

Abstract. In this item realized short review by perspective trends of world growth and innovation projects for change-over to the digital economy. Were inspected program of growth digital economy in Russia till 2035, and main directions of Program «Digital economy of Russian Federation». So were determined aims, objectives, problems, features growth innovations in framework of digital economy, and working floors for cooperation by business and state board in this conditions. Was recommended

parametric representative type of the main phases software life-cycle and exposed the contents of coined word «Growth of innovations in framework of digital economy».

Keywords: growth, program, innovations, business, state board, digital economy.

Контуры формирующейся цивилизации ученые стремятся очертить, как правило, исходя из задачи решения острейших проблем современности и исследования перспективных тенденций развития. К числу новых тенденций Э. Тоффлер отнес переход от индустриального общества к информационному, от иерархических систем к сетевым моделям, переход к цифровой экономике и инновационным формациям [7]. Основой регулирования экономики всё ещё остается рыночный механизм, но и он приобретает качественно новые черты.

Можно предположить, что новые модели организации экономики будут функционировать в области действия одного из законов – закона синергии, что позволит оценить их эффективность. Низкий уровень общепринятых способов и форм решения сложных задач инжиниринга и инновационной деятельности вызвали активность в области разработки прорывных моделей предприятий цифровой экономики. Если обозначить смысл инновационных перемен в условиях «цифры», то он состоит в глубокой и четко ориентированной стратегии институциональных преобразований.

Цель может быть обозначена как создание информационно-цифровой, многосекторно-инновационной и социально-ориентированной экономики, которая сделает возможным переход к стандартам качества жизни, обеспечивающим безопасность, социальное единство и процветание общества.

Успешность экономических реформ в стране обеспечивается успешностью внедряемых государственных программ и инновационных проектов. Одним из инновационных экономических проектов настоящего времени, продиктованных мировыми тенденциями можно считать Программу «Цифровая экономика Российской Федерации» [5] по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике.

Она утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. №1632-р и призвана обеспечивать:

- создание стимулов для предприятий, обеспечивающих потоки высокотехнологичных инноваций как в форме продукции, так и в форме процессов;
- приток высококвалифицированного персонала новых технологий, позволяющих увеличить потенциал предприятий, и обеспечить эффективное импортозамещение;
- собственно развитие инжиниринга и инновационной деятельности в условиях цифровой экономики.

Координация участия экспертного и бизнес-сообществ в планировании, реализации, развитии и оценке эффективности Программы осуществляется успешными российскими высокотехнологичными компаниями. Инновационные предприятия рассматриваются, как саморегулирующиеся организации, которые иницируют программные мероприятия по поддержке предпринимательства и развитию цифровой экономики.

Согласно императивным программам «Цифровая экономика Российской Федерации» и «Развитие цифровой экономики в России до 2035 года» были намечены основные направления:

1. Совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными специалистами. Трансформация рынка труда, который должен опираться на требования цифровой экономики. Создание системы мотивации по освоению и развитию необходимых компетенций.
2. Развитие сетей связи, развитие системы российских центров обработки данных, внедрение цифровых платформ работы с данными для обеспечения потребностей экономики.
3. Защита общества и конституционных прав от информационных угроз, при которой обеспечиваются достойный уровень жизни, суверенитет и устойчивое социально-экономическое развитие страны.
4. Создание исследовательской инфраструктуры цифровой экономики, обеспечивающей технологическую независимость, конкурентоспособность цифровых технологий и национальную безопасность на глобальном уровне.
5. Формирование среды, обеспечивающей благоприятный правовой режим для развития современных технологий, и осуществления экономической деятельности, связанной с их использованием.

Принцип взаимосвязанности выбранных направлений обусловлен необходимостью создания критериев оценки инновационной деятельности в условиях цифровой экономики, таким образом, чтобы они отражали конечный результат деятельности организации и каждого процесса, напрямую зависящих от эффективности компьютерно-цифрового взаимодействия. Реализация данного принципа позволяет на этапе формирования зон инновационной деятельности разработать механизм увеличения синергетического эффекта.

С учетом факторов внутренней и внешней среды решение по развитию инновационной деятельности на предприятиях в условиях цифровой экономики (РИЦЭ) и его регулированию ($K_{ц}$) можно рассматривать как простейшую параметрическую модель основных этапов жизненного цикла:

$$K_{ц} = (K1, K2, K3),$$

где $K1$ – комплекс управленческих решений на проектной стадии РИЦЭ; $K2$ – комплекс управленческих решений на внедренческой стадии РИЦЭ по реализации инновационной экономики организации; $K3$ – комплекс управленческих решений по завершающей стадии РИЦЭ по оценке инноваций и необходимым коррективам.

Если рассматривать вопросы, связанные с особенностями развития инновационной деятельности на предприятиях в условиях цифровой экономики, то можно выявить большое количество недостаточно освещенных направлений. Нельзя говорить и о некоей единой парадигме, сложившейся в современных научных взглядах на данную тему [3].

Системной спецификой РИЦЭ является интеграция ресурсов, способность к изменению конфигурации предприятия: изменению и дополнению элементов; а также возможность более полного использования инфраструктурного потенциала

и цифрового виртуального пространства. Кроме того, методология развития и механизм формирования инновационной деятельности в условиях цифровой экономики, перечень средств и процедур информационно-коммуникационного взаимодействия должны быть представлены в государственных регламентах [6]. Потому более уместно под содержанием термина «Развитие инноваций в условиях цифровой экономики» понимать особые формы и способы ресурсного обеспечения процессов инновационной деятельности, объединенных на базе цифровой экономики единой информационной системой и коммуникативным пространством в границах императивных и индикативных регламентов.

Постановлением от августа 2017 года №1030 утверждены функциональная структура системы управления реализацией Программы и правила разработки, мониторинга и контроля выполнения планов мероприятий по её реализации. Функции проектного офиса по реализации Программы закреплены за автономной некоммерческой организацией «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации».

Работа по программе «Цифровая экономика» ведется в центрах компетенций и рабочих группах, в которые входят лучшие профессионалы в предметной сфере из числа представителей бизнеса, экспертного сообщества и органов власти. Продолжается формирование предложений по включению в программу «Цифровая экономика Российской Федерации» новых направлений, предусматривающих цифровую трансформацию отдельных отраслей экономики и социальной сферы. Разработка мероприятий по обеспечению взаимодействия бизнеса и государства в условиях цифровой экономики организуется по группам следующих основных направлений и компетенций:

Государство определяет стратегию развития. Формирует контент программы и планов мероприятий. Оценивает эффективность реализации программы и планов мероприятий.

Бизнес утверждает программы и планы мероприятий. Организует работы по реализации программы и планов. Осуществляет мониторинг и контроль реализации программы и планов мероприятий.

Для стратегической увязки целей, задач и организационно-экономических принципов создания центров развития инжиниринга и инновационной деятельности в условиях цифровой экономики необходимо провести их классификацию по наиболее общим признакам в соответствии с функционально-отраслевой направленностью, т.к. повышение конкурентоспособности предприятия и его инновационной способности так или иначе привязано к определенным типам экономической деятельности, создающим определенные виды продуктов или услуг. В этом случае секторальные центры РИЦЭ сближаются с понятиями «технопарк», «технополис», бизнес-инновационные центры и «инкубаторы», однако имеют выраженные различия по организации, масштабам, целям и уровням «цифровизации».

Главной задачей развития инжиниринга и инновационной деятельности на предприятиях сегодня является радикальное повышение эффективности этих составляющих в условиях созданной инновационной инфраструктуры цифровой экономики. «Инновационный кластер должен представлять собой автома-

тически действующую систему, которая порождает бы инновации как процессы практической или коммерческой реализации» [1].

Следует учесть, что изолированные социально-экономические системы и центры РИЦЭ и слабо состыкованные поверхностные организационные изменения не могут дать оптимального результата. Таким образом, подход «сверху вниз» – от госфинансирования до формирования инновационного менталитета – недостаточен. Экономическое развитие невозможно без роста качества человеческого капитала. Поэтому необходимость социальных нововведений часто бывает не менее остра, чем нововведений организационно-технологических, и определяется самой инновационной экономикой.

Из анализа мирового опыта можно предположить, что для успешной инновационной деятельности в условиях цифровой экономики требуется наличие ряда факторов. Наряду с логистическими возможностями по связи с рынками, степенью развития деловой инфраструктуры и т.д., также важным фактором является устойчивое финансирование инноваций [2]. К примерным статьям расходов, необходимых для реализации стратегии развития инновационной деятельности в условиях цифровой экономики в этом случае можно отнести:

- финансирование развития инфраструктуры цифровой экономики;
- финансирование развития инфраструктуры технико-внедренческих предприятий;
- расходы на программу строительства предприятий высоких технологий;
- оказание дополнительной финансовой помощи субъектам, активно содействующим развитию инновационного сектора цифровой экономики;
- финансирование развития инжиниринга и инновационной деятельности на предприятиях;
- расходы на развитие инновационных кластеров в условиях цифровой экономики в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства и т.д.

Задача успешного развития инжиниринга и инновационной деятельности на предприятиях в условиях цифровой экономики масштабна и потребует максимального напряжения финансового сектора и интеллектуальных ресурсов страны. Механизмы достижения и поддержания этой цели в отдельных субъектах Российской Федерации и в муниципальных образованиях могут существенно различаться в зависимости от ряда условий и факторов объективного и субъективного порядка. Важно учитывать и уровень регионального развития, и состояние экономики, ее отраслевой структуры; обеспеченность кадрами и сырьевой базой; инвестиционной привлекательности территории и уровня управления социально-экономическими процессами; активности органов власти в формировании благоприятной рыночной инфраструктуры и строительстве жилого фонда; характера и форм кооперации и направленности экономических связей. А достижение конечной цели современной экономической политики всегда реализуется в социальных результатах – повышении уровня и качества жизни, обеспечении безопасности и достойной жизни населения.

Список литературы

1. Амосов Ю. Сколковская мышеловка // Ведомости. 2010. №16. С. 4.
2. Ассоциация коммуникативных агентств России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akarussia.ru> (дата обращения 05.01.2018).
3. Белоцерковец В.В. Новая экономика: терминологическая перспектива и современность // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2012. №6. С. 26–29.
4. ИСО/МЭК 20000-1-2013 Информационная технология. Ч. 1. Требования к системе управления. М.: Стандартиформ, 2014.
5. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28 июля 2017 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://data-economy.ru/> (дата обращения: 08.02.2018).
6. Помылев А.А. Информационная экономика: эволюционный подход к анализу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-ekonomika-evolyutsionnyu-podhod-k-analizu>. (дата обращения: 01.02.2018).
7. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI века. М.: Издательство «АСТ», 2008. 195 с.

УДК 658.11

Яровой Денис Олегович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье раскрыто понятие и значение механизмов усиления контроля для собственников компаний. Приведены механизмы усиления контроля, используемые в корпоративном управлении европейскими компаниями. Дана подробная характеристика некоторых из них. В заключение указывается на неоднозначную эффективность СЕМs и необходимость формирования институциональных условий для использования подобного рода механизмов российскими компаниями.

Ключевые слова: корпоративное управление, механизм усиления контроля, публичная компания, акционеры, корпоративный контроль.

Yarovoy Denis, O.
Saint-Petersburg State University of Economics

IMPACT OF EXTERNAL FACTORS ON APPLICATION OF CONTROL-ENHANCING MECHANISMS OF PUBLIC COMPANY

Abstract. The article reveals the concept and importance of control-enhancing mechanisms for company owners. The control-enhancing mechanisms used in the corporate governance of European companies are presented. A detailed description of some of them is given. The conclusion points to the ambiguous effectiveness of CEMs and the need to create institutional conditions for the use of such mechanisms by Russian companies.

Keywords: corporate governance, control-enhancing mechanism, company, shareholders, corporate control.

Развитие корпоративных отношений и принципов корпоративного управления во многом сопряжено с рядом определенных тенденций и условий, характеризующих экономическую динамику. Можно констатировать, что существенно меняются взаимоотношения между собственниками и менеджерами, между государством и коммерческими организациями [5, с. 56]. Глобализация экономики, совершенствование международной финансовой инфраструктуры и внедрение инновационных способов управления компаниями, свободное обращение на рынке акций способствовали «дроблению» публичных компаний и вовлечению новых собственников в управление фирмами. Осуществление дополнительных эмиссий обусловило размывание долей владения прежних акционеров, затронув их интересы, что предопределило возникновение противоречий между ними и новыми участниками компаний.

Помимо извечного конфликта интересов «менеджмент – собственники», возник новый: «собственники – собственники». Совет директоров, призванный в том числе осуществлять контроль возникновения конфликтов интересов, представлять интересы акционеров компании, отражать их мнение по вопросам управления компанией, зачастую не может обеспечить баланс интересов крупных собственников и миноритарных акционеров [1; 7, с. 15]. Разногласия, возникающие между собственниками, высокая степень противоречивости интересов отдельных бизнес-единиц организации и желание первоначального собственника сохранить контроль над компанией, способствовали возникновению механизмов усиления контроля (Control enhancing mechanisms, далее – СЕМ, механизмы усиления контроля), действие которых основывается на увеличении доли прав голоса без пропорционального увеличения доли прав на экономические выгоды.

Исследование европейской практики корпоративного управления позволяет выделить три группы механизмов усиления контроля:

- I группа – увеличение доли прав голоса без пропорционального увеличения доли прав на экономические выгоды (выпуск акций с разными правами голоса; образование «пирамид»; образование структур собственности с перекрестным владением);
- II группа – введение ограничений на права голоса акционеров, не относящихся к основным собственникам (поправка о максимальном количестве голосов, участвующих в голосовании; поправка об ограничении пакета акций, которым может владеть один акционер; поправка о голосовании простым большинством; выпуск приоритетных акций);
- III группа – прочие механизмы (непропорциональное представительство в органах управления компанией; заключение соглашений между акционерами) [9; 3, с. 90; 6].

Наиболее распространенными среди европейских компаний механизмами усиления контроля являются: выпуск акций с разными правами голоса, пирамидальные структуры, соглашения между акционерами. Данные СЕМs, соответственно, присутствуют в 27%, 21% и 14% компаний, опрошенных при проведении исследования Institutional Shareholder Services, Sherman & Sterling LLP, European Corporate Governance Institute (ECGI) [9].

Акции с разными правами голоса позволяют собственнику привлекать дополнительный капитал с помощью дополнительной эмиссии, не опасаясь потерять контроль над компанией. Понятие контроля определяется как процесс мониторинга текущего уровня эффективности и внесения необходимых корректив, обеспечивающих дальнейшее продвижение организации в направлении заданного уровня эффективности [2]. Сохранение возможности контролировать компанию и реализовывать выбранную стратегию достигается собственником путем отказа от части прав на экономическую выгоду.

С точки зрения наличия права голоса выделяют четыре вида обыкновенных акций: неголосующие акции; акции с ограниченным правом голоса, имеющие меньше одного голоса на акцию; акции, имеющие один голос на акцию; суперголосующие акции, имеющие более одного голоса на акцию.

Однако преимущества выпуска акций с разными правами голоса не однозначны. Причиной тому, что в некоторых странах до сих пор действует принцип «одна акция – один голос», является тот факт, что выгоды для собственника оборачиваются высокими издержками для инвестора, нацеленного вложить средства в компанию, имеющую несколько классов акций. Высокие издержки объясняются тем, что у миноритарных акционеров отсутствует возможность контролировать действия менеджмента и влиять на принимаемые в компании решения [3].

Пирамидальная структура представляет собой ситуацию, когда один субъект (юридическое или физическое лицо) контролирует компанию, которая в свою очередь контролирует еще одну компанию, и так может повторяться несколько раз.

Если пирамида имеет N уровней, то собственнику нужно в N раз меньше собственных средств для получения контроля над компанией по сравнению с тем, что пришлось бы затратить при прямом инвестировании в эту компанию [3, с. 92].

Соглашения акционеров в большей степени является неформальным механизмом контроля, хоть он и может быть закреплён документально.

Соглашения между акционерами могут предусматривать обязанность сторон голосовать заранее согласованным образом на общем собрании акционеров, приобретать или отчуждать акции по заранее определенной цене и (или) при наступлении определенных обстоятельств, воздерживаться от их отчуждения до наступления определенных обстоятельств, а также осуществлять согласованно иные действия, связанные с управлением компанией.

Механизмы усиления контроля являются отступлением от принципа соразмерности и пропорциональности и требует ряда предварительных институциональных изменений – совершенствования законодательства. Частным примером может служить ситуация в Российской Федерации, где, несмотря на изменение законодательной базы (изменения в Гражданский кодекс РФ и изменения в Федеральный закон «Об Акционерных обществах», вступившие в силу с 1 сентября 2014 года и с 29 июня 2015 года соответственно), сохранилось требование к публичным АО о соблюдении принципа пропорциональности и соразмерности [4]. Тогда как в отношении непубличных АО возможно применение ряда СЕМ (в соответствии с пунктом 1 статьи 66 ГК РФ уставом общества, а также корпоративным договором может быть предусмотрен объем правомочий участников непубличного хозяйственного общества; в соответствии с

пунктами 3 и 4 статьи 66.3 ГК РФ уставом непубличного общества или корпоративным договором может быть предусмотрен порядок принятия решений на общих собраниях участников, отличный от установленного законом). Следовательно, в непубличном АО акционеры могут закрепить в уставе или в корпоративном договоре порядок голосования на общем собрании акционеров непропорциональный количеству (или совокупной номинальной стоимости) принадлежащих им голосующих акций) [4].

В последнее время в европейских странах также наблюдается тенденция к предоставлению разных права при голосовании акционеров. Франция приняла в марте 2014 года *Florange Act*, вносящий изменения в статью L. 225-123 Французского Коммерческого Кодекса, что делает его стандартом по умолчанию, согласно которому акционеры, владеющие акциями более двух лет, получают право двойного голоса, если две трети акционеров не выступят против [10]. Новый закон поощряет лояльность к акционерам, владеющим акциями длительный период времени, тем самым способствует развитию долгосрочного инвестирования в компании.

Исследование практики использования СЕМ европейскими публичными компаниями показывает, что внешними экономическими субъектами (инвесторы, финансовые посредники, агенты) СЕМ в целом воспринимаются неоднозначно, при этом к некоторым механизмам усиления контроля относятся более негативно, чем к остальным. В частности, речь идет о приоритетных акциях, золотых акциях, акциях с разными правами голоса. Так, выпуск акций с разными правами голоса является механизмом защиты личных выгод, а также используется для обеспечения сохранности компании и выбранного курса ее развития.

Более 60% инвесторов отметили, что они учитывают наличие СЕМ при принятии своих инвестиционных решений, и для них важно какой именно механизм усиления контроля применен в компании. Кроме того, 80% инвесторов ожидали бы снижение на цену акций компаний, применяющих СЕМ [9]. Это снижение колеблется от 10% до 30% от цены акций для большинства инвесторов, которые пытались количественно оценить ожидаемый дисконт. В целом мнение большинства внешних экономических субъектов заключается в том, что СЕМ следует рассматривать в каждом конкретном случае и принимать в каждом случае обособленное решение.

Несмотря на экономический кризис, в ближайшей перспективе стоит ожидать повышения инвестиционной привлекательности российских компаний и, следовательно, появления проблемы по вопросам владения и управления компанией новыми и старыми собственниками, что повлечет за собой использование СЕМs. Российским компаниям при обращении к использованию механизмов усиления контроля стоит опираться в том числе на европейский опыт, обеспечивая большую прозрачность при применении СЕМ и информируя всех акционеров, менеджмент и иных заинтересованных субъектов экономики о влиянии того или иного механизма усиления контроля на деятельность компании. При этом следует отметить необходимость совершенствования нормативно-правовой базы в части более гибкого использования принципа пропорциональности и соразмерности в отношении публичных компаний.

Список литературы

1. *Беляева И.Ю., Козлова Н.П.* Совершенствование практики корпоративного управления // *Управленческие науки*. 2014. №2. С. 16–24.
2. *Касюк Е.А.* Внутренний корпоративный контроль: принципы и интеграция подходов к организации // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2014. №3. С. 38–44.
3. *Козлов Д., Чиркова Е.* Сохранение контроля над публичной компанией через выпуск акций с разными правами голоса. «За» и «против» избыточных прав на контроль // *Корпоративные финансы*. 2009. № 2(10). С. 88–111.
4. *Колтунов И.В.* Новации в корпоративном праве и судебная практика: противоречия и проблемы // *Акционерное общество: вопросы корпоративного управления*. 2017. №1.
5. *Корпоративное управление: вопросы теории, проблемы практики: Колл. монография / М.И. Барабанова, И.Ф. Ветрова, Г.С. Гасанов и др.; под ред. М.В. Мельник, Ю.И. Растовой.* СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. 230 с.
6. *Молотников А.Е., Дедов Д.И., Гарслян Л.А.* Russian company law: the essentials. STARTUP Moscow, 2017. P. 326.
7. *Растова Ю.И.* Корпоративное управление: методические императивы совершенствования. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 113 с.
8. *Трачук А.В.* Формирование инновационной стратегии компании // *Управленческие науки*. 2013. №3. С. 16–25.
9. Report on the Proportionality Principle in the European Union. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/shareholders/study/final_report_en.pdf (дата обращения: 01.01.2018).
10. *Lin Yu-Hsin.* Controlling controlling-minority shareholders: corporate governance and leveraged corporate control // *Columbia business law review*. 2017. P. 453–510 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://cblr.columbia.edu/wp-content/uploads/2017/08/1_2017.2_Lin_Final.pdf (дата обращения: 01.01.2018).
11. *Venezze F.C.* The Costs of Control-enhancing Mechanisms: How Regulatory Dualism Can Create Value in the Privatisation of State-owned Firms in Europe // *European Business Organization Law Review*. 2014. Vol. 15. № 4. P. 499–544.
12. *Vermeulen Erik P.M.* Beneficial ownership and control: a comparative study: Disclosure, information and enforcement [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://fs.moex.com/f/466/5-beneficial-ownership-and-control.pdf> (дата обращения: 01.01.2018).

Раздел IV
Международные аспекты
развития инновационных кластеров

УДК 334

Алексанков Андрей Михайлович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Голохвастов Дмитрий Владимирович
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР
КАК СИСТЕМА ТРАНСЛЯЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНЫХ СМЫСЛОВ
РЫНОЧНЫМ АГЕНТАМ**

Аннотация. В статье представлен концептуальный анализ нового смыслового наполнения образовательных программ и международных моделей экспорта и импорта образования. Показано на примере международного образовательного кластера СПбГЭУ, что ключевыми компетенциями в глобальной экономике инновационного роста выступают способность адаптироваться к новой среде, готовность к непрерывному образованию, установка на последовательное пошаговое освоение профессиональных навыков и компетенций.

Ключевые слова: цифровая экономика, международное образование, экономика знаний, образовательные и научно-исследовательские кластеры.

Alexankov Andrey, M.
Saint-Petersburg State University of Economics
Golohvastov Dmitry, V.
Saint-Petersburg University
of Management Technologies and Economics

**INTERNATIONAL EDUCATION CLUSTER
AS SYSTEM FOR TRANSLATING COMPETENCY MEANINGS
FOR MARKET AGENTS**

Abstract. The conceptual paper deals with analysis of the new semantic content of educational programs and international models of export and import of education. The article present the example of the international educational cluster of SPbSEU as the space forming the core competencies in the global economy of innovative growth such as the ability to adapt to the new environment, readiness for continuous education, the installation of a consistent step-by-step mastering of professional skills and competencies.

Keywords: digital economy, international education, knowledge economy, educational and research clusters.

В условиях цифровой глобальной экономики развитие функционирования международных компаний происходит не как исключительное явление, а как основная сфера деятельности компаний и как базовая среда, к которой компании вынуждены адаптировать корпоративные компетенции.

Образовательные учреждения, ранее формировавшие навыки и умения учащихся в области международного бизнеса как специфическое явление, сегодня вынуждены адаптировать учебные программы и дисциплины к ситуации, когда международный бизнес является не узкой специализированной компетентностью, а базовой общекультурной и общепрофессиональной компетенцией, которой с необходимостью должны обладать практически все выпускники экономико-управленческих направлений подготовки.

В связи с ростом неопределенности возрастают требования бизнеса к способностям выпускников к самостоятельному принятию решений, к автономному совершению рыночного выбора и к ответственному агентскому поведению.

В этих условиях целесообразно говорить не только об отдельных международных образовательных программах, но и о формировании системы сетевого международного образования, в котором для студента основной смысл прохождения обучения состоит не столько в приобретении знаний, сколько в тренировке таких компетенций, как способность учиться, открытость новой среде, готовность принимать новые социокультурные регуляторы и действовать в условиях нестандартных обстоятельств, вынуждающих к нестандартным решениям.

Международный образовательный и исследовательский кластер СПбГЭУ, формирующийся в течение последних двух десятилетий, сегодня отражает три основные потребности бизнеса и общества:

- способность студентов адаптироваться в новой институциональной и социокультурной среде с непривычным контекстом. Если в ряде ФГОС ВО этот навык носит наименование толерантности (в частности, толерантность упоминается во ФГОС ВО подготовки магистров экономико-управленческих направлений), то в рамках международного кластера эта компетенция рассматривается более широко: как открытость к новой среде, дружественное и любознательное отношение, не только способность принять новые условия и требования («толерантность»), но и желание, проактивное стремление принять новую среду и эффективно строить с ней взаимодействие, твердое намерение освоить новые правила и успешно самореализоваться в новых условиях [2];
- проактивная способность учиться, т.е. стремление узнавать новое, неприятие застоя и постоянный поиск новых навыков и инструментов достижения целей, а также способность к непрерывной постановке новых и новых целей в условиях, когда принимаемые решения позволяют достаточно быстро осуществлять поставленные задачи. Системное отношение к получению и освоению новых знаний отражает также навык «отучения» от традиционных моделей поведения и принятия решений. С точки зрения мотивационной системы А. Маслоу, эта способность отражает мета-способность постоянно ставить новые во-

просы, стремиться к трансцендентному мотиву поиска истины и создания нового [4], грамотно формулировать задачи и задавать вопросы в системе научного знания, поскольку корректная постановка вопроса определяет эффективность поиска ответа;

- понимание последовательности освоения новых навыков, терпение и готовность осваивать новые компетенции поэтапно, в рамках заданных алгоритмов обучения с учетом достижения поставленных задач на каждом этапе. Если ранее последовательность обучения состояла исключительно в применении дедуктивного подхода, от общего теоретического познания (например, высшей математики) к частному отраслевому применению (например, инженерно-техническому конструированию или инвестиционным расчетам для решения экономико-управленческих задач), то сегодня студенты стремятся осваивать и решать реальные задачи, двигаясь от простого навыка к более сложному. Одним из признаков трансформации подхода к освоению компетенций выступает быстро растущая значимость портфолио как набора отдельных сертификатов и дипломов, свидетельствующих о приобретении учащимся тех или иных точечных профессиональных компетенций или о достижении конкретных результатов (например, победа или успешное участие в конкурсах бизнес-идей, и т.п.). Если ранее портфолио и наличие грамот и удостоверений о достижениях в конкурсах, игровых соревнованиях и учебно-профессиональных чемпионатах отличало лишь весьма узкую группу наилучших студентов с наиболее высокими результатами, то сегодня необходимо говорить о распространении практик получения документов об освоении конкретных узко специальных навыков на практически всю когорту учащихся университетов.

С этой точки зрения, международный образовательный кластер СПбГЭУ формирует следующие условия:

(а) международная инокультурная и иноязычная среда, в которой все учащиеся, как российские, так и зарубежные (например, приехавшие в рамках международного семестра на обучение в СПбГЭУ) вынуждены адаптироваться к международному бэкграунду;

(б) постоянный поиск ответов на вопросы студентов связан не только с учебным процессом и освоением учебных дисциплин, но и с непрерывным столкновением практик (учебных, поведенческих и профессиональных, экономико-управленческих), принятых в различных странах, что заставляет студентов обращаться к компаративным исследованиям, кросс-культурному анализу и сравнительному изучению специализированных профессиональных инструментов в разных странах и регионах, различных ситуациях и условиях;

(в) при осуществлении «международного семестра» и в рамках сетевых международных программ бакалаврского и магистерского уровня, реализуемых Международным институтом экономики и политики (МИЭП) СПбГЭУ как подразделением, ответственным за осуществление образовательных программ с участием зарубежных партнеров, в том числе, с выдачей государственных дипломов ев-

ропейских университетов (Италии, Германии, Франции и др.), отлажена последовательная система освоения навыков. Так, на программе «Европейский магистр» осуществляется сквозной междисциплинарный групповой проект [5], в котором студенты предлагают, разрабатывают и уточняют отдельные экономико-управленческие аспекты создания и функционирования предприятия.

Кроме того, самостоятельным конкурентным преимуществом сетевых международных образовательных программ СПбГЭУ является тесная связь между совместными магистерскими программами двойного диплома (например, программы «МиБА-ТОМ» с Брауншвейгским университетом, «Европейский магистр» с Римским университетом Сапиенца, программы подготовки высококвалифицированных финансистов с Университетом Париж-Дофин и др.) и предприятиями, которые выступают официальными партнерами программ, среди которых можно назвать BioCad, IBM, KPMG, и др. Указанная тенденция профессионализации обучения [3] отражает потребности бизнеса в выпускниках, уже знакомых с реальной деловой средой и профессиональной деятельностью, а также и потребности общества в сближении академического университетского содержания и компетенций [7], необходимых рыночным агентам для эффективного функционирования в рыночной модели экономики.

Таким образом, можно признать, что международный образовательный и научно-исследовательский кластер СПбГЭУ сегодня сформировался как база для реализации как нового типа образования в условиях цифровой глобальной экономики [1], так и среда для развития научных исследований, инициируемых самими учащимися или бизнес-партнерами СПбГЭУ.

Список литературы

1. *Alexankov A.M., d'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N.* The management for cyber-physical systems in the context of Industry 4.0 and regulatory mechanisms // XXI Int. conf. "Systems analysis in engineering and control" (SAEC-2017). St.-Petersburg Polytechnic University, 2017.
2. *Burova N.V., Cappelli L., D'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N., Ruggieri R.* Performance management and competitive strategies of international companies. Управление эффективностью и конкурентные стратегии международных компаний / на англ. яз. / Под науч. ред. *Н.В. Буровой, Н.Н. Покровской*. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. 129 с.
3. *D'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N.* The education in quality and innovation economy as a competitive advantage for high technology companies cluster // Социальное поведение молодежи в Интернете: новые тренды в эпоху глобализации: Материалы междунар. научно-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, 15–16 окт. 2015. Самара: Самарский гос. экон. ун-т, 2015. 418 с. С. 350–356.
4. *D'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N.* The education in quality and innovation economy as a competitive advantage for high technology clustering in industry and ICT-sector // Российско-итальянское стратегическое сотрудничество в области передачи знаний: Сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. «Качество и инновации как эффективные инструменты в экономике знаний» (Quality and innovation performance in knowledge-driven economy) (7–8 апреля 2016, Санкт-Петербург) / на англ. яз. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 80 с. С. 43–49.
5. *Авакова Э.Б., Покровская Н.Н., Шелепова М.В.* Социологическое исследование подходов к социализации и трудовой интеграции молодых квалифицированных сотрудников // Актуальные проблемы социологии и управления: Межвузовский сб. науч. трудов. СПб: СПбГЭУ, 2017. С. 5–13.
6. *Покровская Н.Н.* Опыт реализации сквозного группового проекта магистрантов российско-итальянской программы «Европейский магистр» («Экономика предприятия, каче-

ство и инновации») // Материалы II Национальной межвузовской науч.-практ. конференции «Совершенствование учебно-методической работы в университете в условиях изменяющейся среды». 29–30 января 2018, Санкт-Петербург. СПб.: СПбГЭУ, 2018. С. 235–242.

7. Тростинская И.Р., Сафонова А.С., Покровская Н.Н. Профессионализация образования в цифровой экономике и коммуникативные компетенции // Планирование и обеспечение подготовки кадров для промышленно-экономического комплекса региона. СПб.: СПбПУ, 2017. Т. 1. С. 35–37.

УДК 334

Антонюк Андрей Владимирович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ TELEGRAM НА ОСНОВЕ СТРАНОВОГО АНАЛИЗА АУДИТОРИИ

Аннотация. В настоящее время наблюдается рост популярности мобильных средств коммуникации. Данные средства связи являются достаточно перспективными. В разных странах мобильные мессенджеры пользуются различной популярностью. В данной статье рассматривается зависимость уровня свободы интернета и прессы, и популярность мессенджера Telegram.

Ключевые слова: страновой анализ, анализ аудитории, институциональная среда, мобильный мессенджер, количество пользователей, индекс свободы, приложения, коммуникации.

Antoniuk Andrei, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

TELEGRAM PERSPECTIVES BASED ON COUNTRY ANALYSIS OF THE AUDIENCE

Abstract. Currently, there is a growing popularity of mobile communications methods. They are quite promising. In different countries, mobile messengers are very popular. This article examines the level of freedom of the Internet and the press, and the popularity of the Telegram messenger.

Keywords: country analysis, audience analysis, institutional environment, mobile messenger, number of users, freedom index, applications, communications.

В последние годы программные средства коммуникации набирают все большую и большую популярность. Благодаря росту популярности смартфонов, широкой доступности интернета и относительно высокой стоимости традиционных каналов обмена сообщениями и совершения вызовов мобильные мессенджеры получили широкое распространение. Эти сервисы позволяют не только обмениваться текстовыми сообщениями, но и совершать голосовые и видео вызовы, передавать фото и видео файлы, обмениваться различного рода документами.

Наиболее популярными мессенджерами являются WhatsApp, Viber, Skype, Telegram, Facebook Messenger. В данной статье рассмотрена зависимость популярности мессенджера от институциональной среды. Этот мессенджер известен своей защищенностью и инновационностью, он пользуется высокой популярностью в одних регионах, в других же ему еще только предстоит потеснить конкурентов. Для определения стратегии развития продукта важно выяснить его потенциальный объем рынка в разных странах.

Целью исследования является проверка гипотезы, что чем меньше уровень свободы в стране, тем большей популярностью пользуется Telegram.

Так как в открытом доступе отсутствуют данные о пользователях приложения, их количестве и разделению по странам, то их количество определяем по сумме посещений веб-сайтов telegram.org и telegram.me. Мы берем данные именно по сайтам, а не по приложениям, хотя для переписки обычно используются мобильные приложения, потому что по трафику через сайт можно оценить заинтересованность, так как человек может скачать приложения и начать пользование мессенджером. Чем больше заходов на сайт, тем больше людей собираются начать пользование программой, кроме того, на сайте присутствует веб-версия приложения, которой некоторое количество пользователей пользуется на постоянной основе.

В табл. 1 представлена доля посещений из выбранных стран. На основе этих данных с использованием корректировочного коэффициента было определено количество пользователей в каждой из стран. Корректировочный коэффициент позволяет учесть тот факт, что посетителями сайтов зачастую бывают одни и те же пользователи. В сумме за ноябрь 2017 г. на сайты было совершено 141,6 млн визитов. По наиболее актуальным данным от разработчика приложения месячная активная аудитория составляет 100 млн пользователей. Поэтому, разделив две величины $100 / 141,6$, мы получим коэффициент 0,71.

По данным сервиса Combot на сентябрь 2017 года, у Telegram около 8 миллионов активных пользователей в России, в Иране же 35–40 миллионов пользователей по состоянию на февраль 2017 года.

Данные исследования схожи с данными Combot, что указывает на их достоверность и достаточную актуальность.

Имея количество пользователей по странам, мы можем сравнить уровень свободы в стране с количеством пользователей (табл. 2). Для этого использовались данные всемирного индекса свободы прессы, индекса свободы интернета в мире и данные о наиболее популярном мессенджере в стране.

Высокая популярность Telegram в Иране является следствием запрета на деятельность основных его конкурентов, контролем со стороны государства и необходимостью обмена данными в границах самой страны. Также большую роль играют заявляемая разработчиками надежность шифрования и устойчивость к блокировкам. Маркером успеха может служить то, что среднестатистический иранец затрачивает на telegram более 2 часов в день, что больше, чем время, затрачиваемое на телевидение.

Таблица 1

Количество пользователей

Страна	Процент визитов пользователей по стране (telegram.me)	Процент визитов пользователей по стране (telegram.org)	Суммарная доля визитов в месяц	Количество пользователей, млн чел	Количество пользователей, млн чел (скорректированное)	Доля пользователей (скорректированная)
Россия	5,10%	9,50%	8,20%	11,62	8,20	8,20%
Иран	66,80%	29,30%	40,37%	57,18	40,37	40,37%
США	3,60%	4,70%	4,38%	6,20	4,38	4,38%
Соединенное королевство	1,40%	1,60%	1,54%	2,18	1,54	1,54%
Германия	1,80%	4,50%	3,70%	5,25	3,70	3,70%
Китай	1,50%	1,70%	1,64%	2,32	1,64	1,64%
Франция	0,50%	1%	0,85%	1,21	0,85	0,85%
Общее количество посещений (млн пользователей в месяц)	41,8	99,86				

Таблица 2

Зависимость количества пользователей Telegram от уровня свободы

Страна	Всемирный индекс свободы прессы (Репортёры без границ) меньше – лучше	Свобода Интернета в мире (Freedom house) меньше – лучше	Популярный мессенджер в стране	Количество пользователей telegram (скорректированное)	Доля пользователей telegram (скорректированная)
Россия	49,45	66	WhatsApp	8,20	8,20%
Иран	65,12	85	Telegram	40,37	40,37%
США	23,88	21	Messenger	4,38	4,38%
Соединенное королевство	22,26	24	WhatsApp	1,54	1,54%
Германия	14,97	20	WhatsApp	3,70	3,70%
Китай	77,66	87	WeChat	1,64	1,64%
Франция	22,24	26	Messenger	0,85	0,85%

В России наблюдается устойчивый рост популярности Telegram из-за внедренных им новых технологий, популярности основателя Павла Дурова и снижения уровня свобод..

В англоговорящих странах процент пользователей Telegram достаточно мал. Его популярность на Западе пока еще не столь высока, количество пользо-

вателей из США, Соединенного Королевства, Германии и Франции недостаточно большое.

Низкий уровень свободы и относительно невысокое количество пользователей в Китае объясняется тем, что он заблокирован на территории этой страны с 12 июля 2015 года. С учетом этого фактора количество людей, которые находят способы обойти блокировки и воспользоваться мессенджером, достаточно велико.

Как мы можем видеть, чем хуже ситуация с уровнем свободы СМИ и интернета, тем большую популярность набирает Telegram.

В последнее время, по данным отчета, который опубликовали «Репортеры без границ», ситуация со свободой СМИ ухудшается, в том числе и в демократических странах. Такие страны как США, Соединенное Королевство ухудшают свои позиции в рейтинге. Также в отчете говорится о том, что растет количество нарушений конфиденциальности и уровень слежки. 2017 год назван «годом великого поворота».

Исходя из этой информации, можно сделать вывод, что так как снижается уровень свободы интернета и СМИ, то вырастет популярность Telegram, потому что люди хотят большей конфиденциальности и защищенности при общении. В этой связи мы можем ожидать прироста количества пользователей в большинстве стран мира, в том числе и на таких высококонкурентных рынках, как США и Соединенное Королевство.

Список литературы

1. Всё, что мы сегодня знаем о российской аудитории Telegram. Инфографика // rusability.ru. URL: <https://rusability.ru/infographics/vsyo-chto-my-segodnya-znaem-o-rossijskoj-auditorii-telegram-infografika/> (дата обращения: 26.12.2017).
2. Telegram вышел на третье место по упоминаниям в России // vedomosti.ru. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/09/11/733271-telegram-trete-mesto-upominaniyam> (дата обращения: 26.12.2017).
3. App Statistics Report // businessofapps.com/ URL: <http://www.businessofapps.com/download/app-statistics-report/> (дата обращения: 26.12.2017).
4. Freedom on the Net 2017 // freedomhouse.org/ URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-net/freedom-net-2017> (дата обращения: 26.12.2017).
5. The Most Popular Messaging App in Every Country // similarweb.com/ URL: <https://www.similarweb.com/blog/worldwide-messaging-apps> (дата обращения: 26.12.2017).
6. Telegram.Me - Info // hypestat.com. URL: <http://telegram.me.hypestat.com> (дата обращения: 26.12.2017).
7. Telegram.org - Info // hypestat.com. URL: <http://telegram.org.hypestat.com> (дата обращения: 26.12.2017).
8. Telegram.org // similarweb.com. URL: <https://www.similarweb.com/website/telegram.org> (дата обращения: 26.12.2017).
9. Telegram.me // similarweb.com URL: <https://www.similarweb.com/website/telegram.me> (дата обращения: 26.12.2017).
10. 2017 world press freedom index // rsf.org. URL: <https://rsf.org/en/ranking#> (дата обращения: 26.12.2017).

УДК 334

**Бондаренко Елизавета Сергеевна
Вострикова Ирина Юрьевна**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРОЕКТЫ КСО В СФЕРЕ ИТ-БИЗНЕСА (SAP, NEC)

Аннотация. В статье рассмотрена многоплановость понятия КСО, приведены примеры проектов КСО в сфере ИТ-бизнеса компаний SAP и NEC, определены особенности развития стратегии корпоративной социальной ответственности в ИТ-сфере.

Ключевые слова: КСО, ИТ-бизнес, ИТ-компания, корпоративная социальная ответственность, инновации, устойчивое развитие, большие данные, технологии.

**Bondarenko Elizaveta, S.
Vostrikova Irina, U.**
Saint-Petersburg State University of Economics

CSR PROJECTS IN THE FIELD OF IT BUSINESS (SAP, NEC)

Abstract. In the article was discussed the multidimensionality of the concept of CSR, were given the examples of CSR projects in the field of IT-business (SAP and NEC), was specified the specifics of the development of the strategy of corporate social responsibility in IT.

Keywords: CSR, IT-business, IT-company, corporate social responsibility, innovation, sustainable development, big data, technology.

Процессы глобализации и интернационализации бизнеса рожают новые требования к его организации, побуждают к участию государственные структуры, институты гражданского общества, более конкретно – активизируют использование потенциала «мягкой силы» при применении средств экономической и публичной дипломатии, реализуя их через корпоративную социальную ответственность (КСО). Многоплановость понятия КСО привела к отсутствию единого понимания этого явления. Социальная ответственность может пониматься как «добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды», или как благотворительность, или как инструмент для максимизации прибыли компании. Такая неоднородность понятия затрудняет применение концепции и усложняет процесс оценки социально ответственной деятельности бизнеса. В 2010 году был составлен стандарт ISO 26000, который объясняет, что такое социальная ответственность, какими методами компании могут наиболее эффективно повысить ее уровень. Однако все еще далеко не все осознают саму сущность понятия. Но, несмотря на разнообразие трактовок, смысл КСО заключается в осознанной заинтересованности бизнеса в благосостоянии не только своей компании, но и всего общества.

В стратегию западноевропейских компаний КСО начинает внедряться еще с середины 20 века. Например, в Германии некоторые исследователи ведут отсчет

истории КСО от 1521 года, момента возникновения старейшего социального жилья в г. Аугсбурге – квартала Фуггеров. В 2010 году правительством Германии введен Aktionsplan CSR (План инициатив КСО), таким образом, соблюдение КСО возведено в ранг национальной идеи проектом «CSR – Made in Germany». Чтобы получить право поместить на товар Made in Germany, уровень производства продукта в стране должен составлять не менее 55%, и, кроме того, соответствовать конкретным подходам устойчивости, которые реализуются в соответствующих этапах производства по всей цепочке добавленной стоимости.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) продолжает укреплять свои позиции и в современном российском деловом сообществе. Концепция КСО становится ответом бизнеса на проблемы устойчивого развития. Компании усиливают сотрудничество с государством для повышения социально-экономического уровня жизни, так как современный потребитель требует от компаний больше, чем просто продукцию и услуги. Он заинтересован в социальном, культурно-гуманитарном сопровождении, которое несет тот или иной бизнес. Компании ответственны за сознание людей, которое меняется благодаря трансформации всех сторон жизни, которой способствуют информационные технологии. Такие изменения в сознании и потребностях являются намеренными, основная цель компаний в конечном итоге – получение прибыли.

Статистика нефинансовой отчетности российских компаний растет. С 50 отчетов в 2006 году их число увеличилось до 120 в 2008 г. На начало 2014 года в библиотеке нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей зарегистрировано 469 нефинансовых отчетов компаний, работающих на российском рынке. Основным стимулом развития КСО в России являются внешние причины – заинтересованность в данной области или требования международных партнеров, условия международных рынков, а также и рост экономического благополучия населения. Главной сложностью развития КСО в России является ее высокая стоимость, а также методики оценки ее эффективности. Решение компаниями социальных и экологических вопросов рассматривается как долгосрочные инвестиции, которые открывают новые рыночные возможности, позволяют избегать рисков, но масштабность затрат на КСО становится ключевым аргументом их сокращения. В большинстве случаев программы КСО сфокусированы на обеспечении современных безопасных условий труда для сотрудников, охране здоровья и промышленной безопасности. Среди внешних программ лидируют проекты корпоративной филантропии или благотворительности (помощи больницам, детским домам, обществам инвалидов и пр.). Для крупных российских компаний с широчайшей географией присутствия в КСО политике центральными становятся экологические проекты (например, ПАО «Газпром», ОАО «РЖД» и проч.).

Серьезным отличием российского опыта от практик международных компаний выступает неразвитость российских компаний в области корпоративного управления и внедрения этических кодексов, неактивное участие топ-менеджмента в КСО проектах. Если в иностранных компаниях стратегии устойчивого развития и КСО находятся в ведении совета директоров и глав предпри-

ятий, то в России зачастую утверждение данных программ остается на уровне подразделений и рассматривается как элемент связей с общественностью.

Данная статья ставит задачей проанализировать деятельность ИТ-компаний, проявляющих социально-ответственное поведение в области инноваций, появляющихся в мире. Предлагается рассмотреть примеры проектов КСО иностранных ИТ-компаний: немецкой компании SAP и японской компании NEC, которые занимаются не только расширением возможностей, информационно-технологическим прогрессом, но и отдают себе отчет в том, что они делают для общества.

По данным исследовательской компании Gartner, в 2017 году мировые расходы на информационные технологии составили более \$3,5 трлн (увеличились на 3,8%). Мировой рынок информационных технологий состоит из сегментов: ИТ-услуги, программное обеспечение, компьютерная техника и оборудование связи. Самыми передовыми направлениями являются проекты, которые связаны с цифровым бизнесом, блокчейн-технологиями, Интернетом вещей, большими данными, искусственным интеллектом. В 2017 самой затратной категорией стали коммуникационные сервисы, на них пришлось около \$1,39 трлн. Вторым по значимости направлением были ИТ-сервисы (\$933 млрд), а самые скромные расходы были в сегменте оборудования для ЦОД (\$178 млрд).

Таблица 1

Ключевые тенденции развития отрасли в 2018–2020 гг.

Улучшение экономики, которое будет способствовать росту ИТ-рынка
Стремительный рост продаж облачных услуг (двузначными темпами), однако это негативно скажется на спросе на традиционные локальные ИТ-решения, что, в свою очередь, будет сдерживать рост всего рынка
В США, Китае, Индии, Индонезии, Южной Корее, Швеции и Дании продажи оборудования, ПО и услуг в области ИТ вырастут не менее чем на 4%. Российский и бразильский ИТ-рынки только выходят из рецессии, поэтому ожидать высокой динамики здесь не приходится
Сильный спрос на искусственный интеллект будет способствовать увеличению ASP на 2% для серверов
Спрос на новые серверы возрастет более чем на 60% до 2020 года, по сравнению с 50% в 2016 году

Источник: <https://icl-services.com/company/news/analiz-rynka-it-tendentsii-2018/>

В современном цифровом мире существует тренд ориентации на работу с «большими данными». Если посмотреть на него в аспекте КСО, то можно сделать вывод: существует проблема осознания людьми того, сколько данных присутствует в мире и к каким изменениям они приводят, какие последствия могут быть вследствие их применения или игнорирования. Компания SAP совместно с

INTEL спонсировали и участвовали в создании фильма «The Human Face of Big Data», в котором около 30 экспертов в области науки о данных, искусственном интеллекте, технологии и цифровой медицине пытаются объяснить, как «инструменты визуализации больших данных решают некоторые из крупнейших проблем человечества, включая загрязнение окружающей среды, голод и болезни».

Использование больших данных будет иметь широкое воздействие на устойчивое развитие. И речь идет не просто о решении таких сложных задач, как голод, болезни, рабство, экологические катастрофы, но и о развитии отстающих экономических районов. Правильное использование больших данных приведет к неопределимому вкладу в развитие общества.

Вот пример того, как данные уже помогают. Более 10 лет International Barcode of Life (iBOL) документирует всю многоклеточную жизнь, используя идентификацию штрих-кода на основе ДНК. С помощью технологии программного обеспечения SAP они создали мобильное приложение Life Scanner для штрих-кодирования и идентификации экземпляров.

Это самая большая инициатива по геномике и биоразнообразию, когда-либо проводившаяся. iBOL и SAP выступили с миссией документирования каждого живого существа на Земле, чтобы улучшить качество охраны и защиты исчезающих видов.

Еще один социально ответственный проект был претворен в жизнь компанией NEC. В сотрудничестве с Национальным центром предупреждения стихийных бедствий (NDWC) NEC провела испытание своей системы для прогнозирования областей затопления и зон оползней. Этот проект показывает необходимость и важность сотрудничества государства и IT-компаний для улучшения жизни людей и предотвращения катастроф. Этот процесс является первым проектом NDWC по сотрудничеству в области предупреждения стихийных бедствий между Таиландом и Японией. NEC провела это исследование в сотрудничестве с Посольством Японии в Таиланде в рамках проекта «Исследование для разработки проекта по затоплению в Таиланде», заказанного Министерством внутренних дел Японии, и «Исследование для разработки проекта «Оползневые симуляторы в Таиланде».

В Таиланде часто происходят наводнения и сходят оползни, которые наносят значительный ущерб не только самому Таиланду. Это также приводит к нарушению глобальной цепи поставок и оказывает серьезное влияние на мировую экономику. По этой причине, разработка программ по предупреждению природных катаклизмов оказывает существенное содействие устойчивому развитию.

Если рассматривать стратегии КСО тех компаний, чья деятельность так или иначе связана с загрязнениями окружающей среды, то можно сделать вывод: в их случае концепция КСО это нечто принудительное, что позволяет компаниям функционировать дальше. Однако ситуация с IT-сферой состоит в другом. Компании, занимающиеся разработками высоких технологий, ответственны за будущее развитие мира, за те направления жизни, которые будут появляться в будущем.

Таким образом, IT-бизнес должен понимать свою роль в жизни всего человечества и, с помощью КСО, может направлять все свои действия на его бла-

го. Перед IT-компаниями стоит непростая задача: не просто дать людям новые технологии, но подготавливать их, знакомить и объяснять их значимость. Те компании, которые занимаются проектами по предотвращению чрезвычайных ситуаций, несут огромный вклад в устойчивое развитие. В таком случае, КСО – это собственный осознанный выбор компании, которая чувствует свою ответственность и действует, зачастую выходя за рамки своих возможностей, переходя на общегосударственный или глобальный уровень.

Список литературы

1. Анализ рынка IT: тенденции 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://icl-services.com/company/news/analiz-rynka-it-tendentsii-2018/> (дата обращения 14.02.2018).
2. *Благов Ю.Е.* Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. 2006. Вып. 2. С. 3–24.
3. *Веревкин Л.П.* Социальная ответственность бизнеса // Мониторинг общественного мнения. 2010. № 1. С. 44–55.
4. *Верedyok O.B.* Нормативное регулирование корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета., Сер. Экономика. 2009. Вып. 2. С. 40–49.
5. *Лагутин С.Г.* Корпоративная социальная ответственность в коммерческой организации // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Сер. Экономика. 2014. №1. С. 67–71.
6. *Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля.* СПб., 2001.
7. Сайт базы Tadviser [Электронный ресурс] // tadviser.ru. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/> (дата обращения 14.02.2018).
8. Сайт компании NEC [Электронный ресурс] // nec.com. Режим доступа: <http://www.nec.com/> (дата обращения 14.02.2018).
9. Сайт компании SAP [Электронный ресурс] // sap.com. Режим доступа: <https://www.sap.com/index.html/> (дата обращения 14.02.2018 г.).

УДК 338.2

Власова Марина Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются возможности обеспечения экономической безопасности России с точки зрения создания экосистем в условиях перехода экономики на инновационный путь развития. Автором рассматриваются основные тенденции экономического развития РФ с точки зрения обеспечения национальной безопасности в рамках Стратегии научно-технологического развития. Затрагиваются вопросы необходимости разработки и формирования системы мониторинга экономической безопасности с учетом инновационного фактора, основанного на критериях технологической безопасности. Основными выводами

является утверждение, что методологические подходы к оценке экономической безопасности должны совершенствоваться по мере трансформации экономики и учитывать ее развитие.

Ключевые слова: экономическая безопасность, технологическая безопасность, индикаторы экономической безопасности, инновационная экосистема, угрозы.

Vlasova Marina, S.

Saint-Petersburg State University of Economics

THE INNOVATION ECOSYSTEM AS A FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

Abstract. The article discusses the possibilities of ensuring the economic security of Russia in terms of creating ecosystems in the transition of the economy to an innovative path of development. The author considers the main trends of economic development of the Russian Federation from the point of view of ensuring national security within the Strategy of scientific and technological development. The questions of necessity of development and formation of system of monitoring of economic safety taking into account the innovative factor based on criteria of technological safety are touched upon. The main conclusions are that methodological approaches to assessing economic security should be improved as the economy transforms and take into account its development.

Keywords: economic security, technological security, economic security indicators, innovation ecosystem, threat.

Вопросы создания и развития экосистем, которые аккумулируют опыт частного бизнеса, передовых достижений мировой науки и государственных структур, заинтересованных в эффективном использовании инвестированных средств, доказало свою эффективность на примере зарубежного опыта. Перенимая передовые достижения в области управления, инновационные экосистемы так же могут стать инструментом повышения экономической безопасности России. Для достижения такого состояния необходим поиск путей развития системы управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономической безопасности государства, как основы конкурентоспособной экономики. Вопрос о принципах и методологии оценки экономической безопасности во взаимосвязи влияния на нее научно-технологического потенциала и наукоемкого бизнеса в научной литературе раскрыты не полностью, не сформированы инструментарий оценки и недостаточно развита нормативно-правовая база. Таким образом, необходима разработка методики мониторинга факторов, определяющих угрозы экономической безопасности на основе конкретных количественных и качественных значений в условиях перехода на инновационный путь развития.

Одним из факторов формирования конкурентоспособной экономической системы является повышение технологической безопасности страны. Согласно «Стратегии научно-технологического развития РФ», трансформация науки и технологий является ключевым фактором обеспечения способности страны эффективно отвечать на большие вызовы – проблемы и угрозы, требующие вмешательства государства, что является одним из главных приоритетов, сформулированных в Стратегии национальной безопасности России [1; 2].

По мнению академика РАН Абалкина Л.И., технологический компонент национальной безопасности неразрывно связан с экономической безопасностью государства [3]. В связи с переходом на новую модель экономического роста, основанную на развитии инноваций, высоких технологиях и цифровизации экономики, перед учеными и специалистами в области обеспечения экономической безопасности возникла необходимость разработки критериев и механизмов обеспечения экономической безопасности, выявления новых угроз.

Согласно результатам проведенных Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН исследований, инновационный потенциал российской науки практически не влияет на развитие отечественной экономики. При этом существует проблема взаимодействия науки и бизнеса, научных достижений и реальной экономики – инновации не осваиваются экономикой в том объеме, в котором это заложено в основные Программы развития и Дорожные карты, разрабатываемые правительством России. В науке ощущается недостаток грамотного менеджмента в области коммерциализации инноваций и встраивания результатов научных исследований производственный процесс.

Аналитические исследования ряда ученых показывают, что проводимая правительством политика, основанная на долгосрочном прогнозе системы технологических приоритетов неэффективна. По мнению В.В. Ивантера, «для восстановления экономического роста необходимо повышение качества институциональной политики, включая приостановку амбициозных масштабных проектов, спорных реформ и административных решений (например, в освоении Арктики, финансировании научных направлений Сколково и РОСНАНО, не связанных с перспективами экономического роста) и уделить основное внимание высокоэффективным вложениям локального характера и проектному финансированию» [4].

Современная мировая научно-технологическая сфера обладает существенно более высокими скоростями появления новых технологий: частота смены технологий равна частоте смены поколений. Причинами технологического отставания РФ являются отсутствие кадров для работы в приоритетных сферах, низкий спрос на инновации со стороны российской промышленности, ограниченные возможности кредитования для малого и среднего бизнеса. Отрыв стран технологических лидеров оценивается в 6-8 лет. Период с момента присуждения Нобелевской премии до момента коммерциализации изобретений составляет 6–10 лет. Таким образом, России необходимо осваивать свободные ниши, не освоенные зарубежными компаниями [5].

Дэниел Айзенберг (Daniel J. Isenberg), профессор менеджмента, автор идеи предпринимательских экосистем, подчеркивает, что создание эффективной экосистемы не терпит шаблонов. Каждая вновь создаваемая экосистема должна органично вписаться в существующие условия, учитывать комплекс местных факторов [6].

Расширение взаимодействия государства, науки и бизнеса как ведущих двигателей экономики будет способствовать:

- обучению необходимых специалистов;
- созданию экспериментальных площадок;

- формированию открытой базы знаний;
- эффективной интерпретации полученных в результате научных исследований данных;
- совершенствованию механизмов государственной поддержки бизнеса;
- наращиванию технологического капитала;
- противостоянию экономическим угрозам.

Сегодня существуют примеры эффективной кооперации государства, науки и предпринимательства. Инновационно активные страны применяют систему менеджмента по университетской модели, в которой концентрируются усилия ученых, малых предприятий и государственных структур. Агентство NASA при поддержке федерального бюджета сформировало разветвленную исследовательскую экосистему, включающую около 80 университетов США и сотни малых инновационных предприятий с численностью 10–15 человек. Так, оценка результатов их деятельности с применением экспертной методики, включившей 536 различных показателей, за 2015 год выявила, что без учета дополнительных эффектов в виде запуска новых продуктов, развития исследований и разработок на уровне фирм, степень конверсии государственных инвестиций составила 2,6 раза [7].

Инновационные экосистемы формируются путем конвергенции государственных организаций и частного бизнеса с научной сферой и в рамках экономической безопасности могут рассматриваться как самостоятельные экономические институты, характеризующие мезоуровень экономической безопасности страны. Создания инновационных экосистем в РФ идет низкими темпами. При этом необходимо отметить успехи «Сколково» и некоторых ОЭЗ, как исключения.

Таким образом, для обеспечения более эффективного взаимодействия государственных структур, научно-технологической сферы и коммерческой составляющей в целях решения проблемы технологического отставания России от передовых стран, необходимо формирование инновационных экосистем, в которых бы аккумулировался опыт передовых стран, формировались предпосылки мониторинга технологической безопасности в рамках стратегий экономического и научно-технического развития, учитывался потенциал развития малого и среднего инновационного бизнеса.

Список литературы

1. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 01.12.2016 г. № 642.
2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 №683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/ (дата обращения: 09.02.2018).
3. *Абалкин Л.И.* Экономическая безопасность России. Вестник РАН. 1997. Т. 67. №9. С. 771–776.
4. *Ивантер В.В.* Восстановление экономического роста в России. Научный доклад ИИП РАН // Проблемы прогнозирования. 2016. №5(158). [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vosstanovlenie-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii-nauchnyy-doklad-iiip-ran> (дата обращения: 09.02.2018).

5. Куракова Н.Г. и др. Национальная научно-технологическая политика «быстрого реагирования»: рекомендации для России. Аналитический доклад. М.: Дело, 2014.
6. Daniel Isenberg. Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics. [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/#1cf409155fe8> (дата обращения: 09.02.2018).
7. Яник А.А. Особенности коммерциализации результатов исследований и разработок частного сектора для NASA: опыт Программы инновационных исследований малого бизнеса (sbir) // Исследования космоса. 2017. №2. С. 126–136.

УДК 338.2

Власова Марина Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Степченкова Ольга Сергеевна
АНО ВО «Международный банковский институт»
Санкт-Петербург

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности в рамках ее технологической составляющей и вопросы методологического обеспечения мониторинга показателей в условиях перехода экономики на инновационный путь развития. Объектом исследования является научно-технологическая система РФ. Предметом исследования является система индикаторов технологической безопасности. Авторами рассматриваются возможности создания инновационных кластеров в рамках Стратегии научно-технологического развития с учетом предложенных критериев и противопоставляют их существующим сегодня критериям оценки технологической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, технологическая безопасность, индикаторы экономической безопасности, индикаторы технологической безопасности, инновационный кластер.

Vlasova Marina, S.
Saint-Petersburg State University of Economics
Stepchenkova Olga, S.
International Banking Institute, Saint-Petersburg

THE QUESTION OF THE DEVELOPMENT OF A MONITORING SYSTEM OF TECHNOLOGICAL SECURITY OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF INNOVATIVE CLUSTERS

Abstract. The article deals with the issues of ensuring economic security in the framework of its technological component and methodological support of monitoring indicators in the transition of the economy to an innovative path of development. The object of research is the scientific and

technological system of the Russian Federation. The subject of the study is a system of indicators of technological safety. The authors consider the possibility of creating innovative clusters in the framework of the Strategy of scientific and technological development, taking into account the proposed criteria and contrast them with the existing criteria for assessing technological safety.

Keyword: economic security, technological security, indicators of economic security, indicators of technological security, innovation cluster.

Одним из факторов формирования конкурентоспособной экономической системы является повышение технологической безопасности страны. Согласно «Стратегии научно-технологического развития РФ», трансформация науки и технологий является ключевым фактором обеспечения способности страны эффективно отвечать на большие вызовы – проблемы и угрозы, требующие вмешательства государства [1].

Несмотря на прилагаемые государством усилия (господдержка, субсидии, упрощение процедур регистрации бизнеса, налоговые льготы и др. меры) остаются актуальными многие проблемы взаимодействия потенциальных участников инновационных кластеров, что создает предпосылки для нарастания экономических угроз. Более активно необходимо привлекать потенциал субъектов малого и среднего бизнеса (МСП), который имеет существенный вес в экономике развитых стран. В РФ МСП обладает потенциалом и их количество с каждым годом увеличивается. Однако вклад в экономику пока не велик – около 20% (за рубежом 50–80%).

Большие надежды возлагаются на цифровизацию взаимодействия участников инновационных экосистем с использованием новейших технологий big data, распределенного реестра blockchain, технологических платформ и др. По данным исследований Всемирного Банка за 2017 год, Российская Федерация еще не вошла в список лидеров по цифровизации и находится в переходной стадии. Однако, благодаря масштабным государственным программам, таким как «Цифровая экономика», имеются шансы попасть в список стран-лидеров в цифровой экономике и получить социальные и экономические преимущества.

При этом необходимо помнить о вероятных угрозах, которые несут в себе информационные новшества. В условиях изменения состояния экономической безопасности возникает необходимость расширения перечня традиционно используемых индикаторов, таких как ассигнования федерального бюджета на гражданскую науку, доля работников, выполняющих исследования и разработки, инновационная активность предприятий и другие, а, возможно и абсолютно нового перечня.

Построение высокотехнологичной экономики России в рамках Стратегий НТР и цифрового общества вызывает необходимость разработки матрицы индикаторов, основанных на показателях, характеризующих: человеческий и технологический капитал, использование сети «Интернет», развития связи, внедрение цифровых технологий в бизнесе и науке, цифровые услуги для населения и др. Создание новой матрицы индикаторов будет способствовать разработке новых механизмов обеспечения экономической безопасности России.

На сегодняшний день отсутствует система мониторинга и оценки технологической безопасности. В отдельных источниках можно выделить только некото-

рые показатели. Так в Стратегии национальной безопасности приведен один из основных показателей состояния национальной безопасности – доля расходов в валовом внутреннем продукте на развитие науки, технологий и образования.

Стратегия научно-технологического развития предполагает мониторинг трех основных показателей: влияния науки и технологий на социально-экономическое развитие; состояния и результативности научной сферы; качества государственного управления в данной сфере.

Разработке систем индикаторов экономической безопасности посвящены работы В.К. Сенчагова, В.В. Локосова, С.Ю. Глазьева [2]. Показатели экономической безопасности, характеризующие ее технологический аспект, определены В.К. Сенчаговым, экспертами Совета безопасности РФ и другими специалистами в 1996 году. За пороговые значения приняты экономические показатели РФ за предыдущие годы и аналогичные у развитых стран.

Данный перечень индикаторов технологической безопасности, по мнению авторов, в современных условиях является неполным и неактуальным.

В мониторинге экономической безопасности наиболее часто применяется метод предельно критических значений. В основе метода лежит сравнение текущего состояния макроэкономического показателя с его пороговым значением. Выявление набора показателей и их пороговых значений, которые могли бы дать комплексную оценку технологической безопасности – сложный процесс. Необходимо определить какие показатели применять с точки зрения управления технологической безопасностью.

При выборе индикаторов технологической безопасности необходимо опираться на существующие рекомендации российских и зарубежных ученых и свойства научно-технологической системы.

Технологическая безопасность характеризует состояние всех уровней экономики государства и является многоаспектным показателем.

Наиболее целесообразно, по мнению авторов, при оценке уровня технологической безопасности, распределить показатели по видам и уровням экономики. Состояние технологической безопасности страны зависит от совокупности факторов: от уровня применяемых технологий, интеллектуального потенциала и технической составляющей (машин, оборудования, вычислительной техники и пр.). Ее текущее положение может быть представлено в виде группы количественных и качественных показателей состояния (например, уровня цифровизации, объема основных фондов). Существование экономики обеспечивается путем осуществления государственных и частных затрат и инвестиций. Для целей исследования технологической безопасности они могут быть представлены как показатели затрат. Показатели результатов характеризуют итоги работы технологической системы (объем высокотехнологичной продукции). Показатели связи отражают взаимосвязь и взаимообусловленность показателей по уровням и отраслям (горизонтальный и вертикальный анализ), например, коэффициент обновления основных фондов.

Система показателей может быть сформирована с применением данных Росстата, Минэкономразвития, Минфина, научных исследований, независимой аналитики, с применением зарубежного опыта и пр.

Проведение мониторинга без пороговых значений является бессмысленным. По мнению В.К. Сенчагова, игнорирование предельных значений приводит к возникновению деструктивных ситуаций в экономике и препятствует развитию производства и повышению уровня жизни населения. Поэтому помимо разработки методики мониторинга нужно уделить внимание выбору пороговых значений. С.В. Казанцев оценивает уровень экономической безопасности объекта как определение меры близости фактического состояния этого объекта к состоянию его полной защищенности, то есть целевое состояние объекта соотносится с фактическим и может быть мерой выполнения поставленных целей (задач) [3].

Вопрос выявления конкретных пороговых значений технологической безопасности выходит за рамки исследования данной статьи, ввиду большого количества потенциальных индикаторов. Однако необходимо отметить, что при выборе пороговых значений следует учитывать принципиальные моменты: 1) индикаторы должны содержать количественные и качественные данные, собираемые экспертами в рамках научных исследований; 2) необходимо обеспечить независимость индикаторов друг от друга и их соответствие рассматриваемым угрозам; 3) пороговые значения следует рассматривать с точки зрения критической ситуации с тем, чтобы выделить приемлемый уровень технологической безопасности; 4) при выработке рекомендаций и механизмов по повышению технологической безопасности необходимо учитывать динамику индикатора и его удаленность от порогового значения.

Методика оценки уровня технологической безопасности, по мнению авторов, должна представлять собой научно обоснованный, практически выполнимый алгоритм, учитывающий особенности исследуемого объекта (экономической системы, региона, уровня экономики и пр.).

Инструментарий оценки включает в себя перечень исследуемых показателей и их пороговые значения. Результатом оценки должны стать выявленные тенденции, положительные или отрицательные изменения состояния технологической безопасности за определенный период. На основании полученных данных осуществляется корректировка мероприятий по обеспечению технологической безопасности на регулятивном, законодательном и других уровнях. Информационно-статистическая база, согласно Стратегии экономической безопасности РФ до 2030, включает в себя данные официальной статистики. Таким образом, предлагаемый авторами алгоритм мониторинга с комплексом показателей технологической безопасности будет представлять собой непрерывный аналитический адаптивный процесс.

Список литературы

1. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 01.12.2016 г. № 642.
2. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития: Доклад РАН. Москва, 2015.
3. Казанцев С.В. О методике оценки уровня экономической безопасности [Электронный ресурс] URL: http://inecon.org/docs/2017/Senchagov_2017.pdf (дата обращения: 09.02.2018).

УДК 338

Голубкова Наталья Александровна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье отмечается значимость КСО для энергетических компаний, рассматривается опыт реализации социальных программ нефтегазовыми компаниями, отмечается корреляция между основной деятельностью нефтегазовых компаний и их социальной политикой.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, ответственный бизнес, нефтегазовые компании, КСО.

Golubkova Natalia, A.
Saint-Petersburg State University of Economics

THE IMPACTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON ENERGY INDUSTRY

Abstract. The article highlights the importance of CSR for energy companies, examines the experience of implementing social programs by oil and gas companies, states the correlation between the main activities of oil and gas companies and their social programs.

Keywords: corporate social responsibility, responsible business, oil and gas companies, CSR.

Принимая во внимание значимость сырьевого сектора для российской экономики, важность социальной ответственности энергетических и, в частности, нефтегазовых компаний отмечается на государственном уровне, а «бережное отношение к природе становится одним из обязательных факторов реализации крупных промышленных и инфраструктурных проектов» [2], который определяет конкурентоспособность экономики.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной в 2008 году Председателем Правительства РФ В.В. Путиным, в области повышения ответственности энергетики стоят следующие задачи:

- снизить уровень «негативного воздействия энергетического комплекса на окружающую среду не менее чем на 20 процентов»;
- развить и увеличить эффективность производства «на основе новейших высокоэффективных экологически чистых технологий» [6].

Такие ориентиры, сформулированные на высшем уровне, свидетельствует об актуальности и практической значимости темы социальной ответственности энергетического комплекса и о государственной заинтересованности в развитии ответственности компаний, поскольку очевидно, что сформулированный Мил-

тоном Фридманом подход, согласно которому единственная ответственность бизнеса – это получение прибыли [7], устарел, и сегодня возросшие требования со стороны общества требуют от компаний действий, выходящих за рамки сугубо экономической деятельности. На смену приходит понимание, что бизнес в состоянии нести ответственность за протекающие в мире процессы, негативно сказывающиеся на обществе и природе.

Современный подход к корпоративной социальной ответственности исходит из того, что государство и бизнес в равной степени ответственны за свои действия перед обществом.

Энергетическим сектором экономики, основные представители которого представляют собой крупные промышленные предприятия, одним из первых была признана ответственность за свою деятельность, что нашло свое отражение как в непосредственной деятельности, так и в социальной отчетности.

История нефтегазовой отрасли наполнена образцами социальных программ различной степени успешности.

Примером успешной социальной программы было устройство жилых поселков с казармами и квартирами для рабочих и их семей товариществом нефтяного производства братьев Нобель [5]. Еще одним примером проявления филантропии является Джон Д. Рокфеллер. За годы жизни им было употреблено на пользу общества 550 млн долларов [4].

Такой подход был связан с управленческой революцией в США в конце XIX – начале XX вв. [8]. Джон Перкинс, исполнительный директор US Steel, в 1908 году писал: «Чем больше становится корпорация, тем более возрастают ее обязанности ко всему сообществу» [1]. Ожидая, что в будущем корпорации должны быть полугосударственными, служить обществу, их собственность будет широко распределена среди общества, будут справедливо относиться к труду, «который будет смотреть на корпорацию как на своего друга» [1].

Также следует отметить пример невыполнения компанией своих социальных обязательств. Компания Shell в 1995 году была подвержена критике со стороны Гринпис за план по затоплению нефтяной платформы Brent Spar у берегов Шотландии [3]. Новая волна критики обрушилась в адрес Shell в том же году в связи с деятельностью в Нигерии, когда компания была вынуждена уйти с этого рынка в целях защиты своих сотрудников. Вызвано это было ростом насилия в регионе и угроз в адрес сотрудников компании, поскольку местное население выражало недовольство негативным влиянием, оказываемым Shell, и требовал большую долю выручки, получаемой от добычи нефти [9].

Продемонстрированные примеры говорят об эволюции форматов и сохранности направлений социальной политики нефтегазовых компаний. Векторы корпоративной социальной ответственности, включающие социальную и экологическую сферы, в ходе усложнения концепции нашли свое выражение в качественно новом виде.

Компании, столкнувшиеся с кризисными ситуациями и осознав влияние СМИ на их последующую деятельность, осознали необходимость взаимодействия с заинтересованными сторонами, учета их мнений и требований, пересмотра своих социальных и экологических стратегий.

Помимо направлений социальной ответственности, которым следуют большинство крупных компаний, для нефтегазового комплекса характерны в том числе и специфические для данной отрасли направления социальной политики:

- построение и развитие транспортной инфраструктуры;
- предоставление возможности получения технического образования;
- здравоохранение;
- экономическое развитие региона.

Осуществление деятельности по перечисленным направлениям говорит о преследовании компаниями коммерческих интересов и получении конкурентных преимуществ при выборе направлений социальной ответственности. Реализуемые программы говорят о наблюдаемой связи между основной деятельностью нефтегазовых компаний и их социальной политикой.

Выявленная связь подчеркивает правильность и подтверждает необходимость следования более глубокому подходу к трактовке корпоративной социальной ответственности, согласно которому можно проследить связь между характером деятельности компании и выбираемыми ею для реализации направлениями социально значимых инвестиций.

Реализуя концепцию корпоративной социальной ответственности, энергетическая компания, с одной стороны, преследует собственные корпоративные интересы, а, с другой стороны, получает возможность выявить интересы общественных институтов. Корпоративная социальная ответственность является тем механизмом, который, выстраивая баланс между интересами экономики и общественными, способен ориентироваться на долгосрочную перспективу в выстраивании таких взаимоотношений.

Список литературы

1. Бурк Л., Логдон Д.М. Как окупается корпоративная социальная ответственность // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. №4. С. 57–68.
2. Выступление Председателя Правительства Российской Федерации Д.А. Медведева на Конференции Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию («Рио+20»). Рио-де-Жанейро, 21 июня 2012 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uncsd2012.org/content/documents/966Statement%20by%20H.E.%20Prime%20Minister%20Medvedev%20at%20Rio20%20-%20RUS.pdf> (дата обращения 20.05.2016).
3. Кляйн Н. No logo. Люди против брэндов. 2012. http://www.e-reading.mobi/chapter.php/28006/135/Klyaiin_-_No_Logo._Lyudi_protiv_brendov.html#note34.
4. Невинс А. Джон Д. Рокфеллер. Промышленник и филантроп / Пер. с англ. Л.А. Игоревского. М.: Центрполиграф, 2010. 219 с.
5. Осбринк Б. Империя Нобелей: история о знаменитых шведах, бакинской нефти и революции в России / Пер. с швед. Т. Доброницкой. М.: Текст, 2003.
6. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения 20.05.2016).
7. Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2006.
8. Черепанов С.В. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Теория и практика общественного развития. 2012. №8. С. 335–337.
9. Ogoni Land. Official Site of Shell. <http://www.shell.com/global/environment-society/society/nigeria/ogoni-land.html>.

УДК 338.28

Гришков Владимир Фёдорович
Северо-Западный институт управления –
филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
Кроливецкий Эдуард Николаевич
Санкт-Петербургский государственный
институт кино и телевидения

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ОСНОВА УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье раскрываются потенциальные возможности и направления укрепления и расширения состава конкурентных преимуществ приоритетных отраслевых составляющих национальных экономик промышленно развитых и развивающихся стран мира на основе создания и эффективного использования инновационных кластеров.

Ключевые слова: инновационные кластеры; конкурентные преимущества; конкурентный потенциал; экономические результаты; эффективность деятельности; университеты; научно-исследовательские институты; технологические новшества; финансовые средства; программы развития.

Grishkov Vladimir, F.
North-West Institute of Management
Kroleveckiy Eduard, N.
Saint-Petersburg State Institute
of Film and Television

INNOVATION CLUSTERS AS THE BASIS FOR STRENGTHENING THE COMPETITIVE ADVANTAGES AND ECONOMIC GROWTH OF ENTERPRISES

Abstract. In the article reveals the potential opportunities and directions of strengthening and expansion of competitive advantages of priority sectorial components of national economies of industrialized and developing countries on the basis of creation and effective use of innovation clusters.

Keywords: innovation clusters; competitive advantages; competitive potential; economic results; efficiency of activity; universities; science research institutes; technological innovations; financial means; programs of the development.

Формирующиеся в настоящее время в мировой экономике концентрированные образования предприятий высокотехнологичных отраслей, способствующих укреплению и расширению состава конкурентных преимуществ друг друга, именуемые кластерами, своё целевое ориентирование на достижение

максимально возможных экономических результатов, эффективности деятельности непосредственно связывают с инновационным развитием на каждом из этапов своего жизненного цикла.

Поэтому, независимо от того какая отраслевая направленность того или иного кластера характерна для него, повышение уровня его инновационности является доминирующим фактором поддержания сложившихся и роста конкурентных преимуществ состава (кластера) субъектов хозяйствования соответствующей отрасли национальной экономики.

Выступая приоритетным фактором влияния на текущее и средне-, долгосрочное социально-экономическое развитие ряда отраслевых составляющих национальной экономики, создаваемые и внедряемые технологические, продуктовые, организационные, процессные и маркетинговые новшества (инновации) в рамках возрастающего конкурентного преимущества кластера, как адаптивной системы, оперативно реагирующей на изменение экономических и инновационных условий функционирования, направлены на повышение конкурентоспособности предприятий (хозяйствующих субъектов) кластера и их конкурентного потенциала [3].

В свою очередь, конкурентный потенциал кластера, его предприятий, характеризуемый их потенциальной возможностью поддерживать свою способность приносить прибыль в конкретно установленном периоде времени не ниже среднестатистического значения того или иного вида предпринимательства, тесно коррелирован с изменяющимся уровнем инновационности кластера, его отдельных составляющих [5].

Возникновение инновационных кластеров с целевой ориентацией на ежегодный рост индексов экономических результатов, эффективности использования ресурсов в едином цикле научных исследований, разработок, производства продукции, услуг, на наш взгляд, возможно на основе организационной, нормативно-правовой и финансово-инвестиционной поддержки кластеров государством и на основе государственно-частного партнёрства. При этом создаваемые инновационные кластеры в национальной экономике являются не только комплексными структурами, влияющими на повышение темпов экономического роста, эффективности производства, но и на увеличение числа рабочих мест с участием высококвалифицированных специалистов, рост налоговых поступлений, повышение качества жизни населения.

Возникновение инновационного кластера в мировой экономике сопровождается на основе соединения взаимных экономических интересов предприятий различных отраслевых составляющих экономики страны с такими источниками знаний и опыта выполнения научных исследований, разработок, как университеты, научно-исследовательские институты, частные и государственные лаборатории, объекты инновационной инфраструктуры [6].

Начальный этап создания инновационного кластера, на наш взгляд, характеризуется не только осознанием его участниками о расширении своих возможностей в использовании конкурентного потенциала и повышении конкурентоспособности продукции, услуги и в целом предприятий, но и развитием кооперационных взаимосвязей между предприятиями соответствующих отраслевых состав-

ляющих экономики страны и объектами инновационной, образовательной инфраструктуры, органами исполнительной государственной власти. При этом организационно успешное возникновение и эффективное функционирование инновационного кластера, обеспечивающие создание и внедрение технологических, продуктовых, организационных, процессных и иных новшеств, как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт создания и деятельности инновационных кластеров, возможно в рамках осуществления государственной стратегии и концепции социально-экономического развития на долгосрочный период.

Так, например, кластерная ориентация на укрепление конкурентных преимуществ, повышение темпов экономического роста в настоящее время определена Правительством Российской Федерации в Концепции социально-экономического развития до 2030 года [4]. В соответствии с данной концепцией в Российской Федерации в 2012 году была принята комплексная целевая программа субсидирования приоритетных инновационных кластеров. При этом 13 инновационным кластерам было выделено 1,3 млрд руб. субсидий, а в 2014 году – 2,5 млрд руб. субсидий, которые были распределены между 25 инновационными кластерами, что позволило субсидируемым кластерам поддерживать необходимый уровень инновационности их участников.

Вместе с этим, в качестве других организационно-экономических мер государственной поддержки инновационных кластеров (фармацевтических, биомедицинских, оборонных, телекоммуникационных и иных) выступают: участие государственных институтов развития в программах становления и эффективного функционирования инновационных кластеров; стимулирование хозяйственных обществ с государственным участием, участвующих в реализации программ развития инновационных кластеров; установление части налоговых льгот на территории функционирования инновационного кластера.

Стимулирование функционирования инновационных кластеров в основном осуществляется правительствами промышленно развитых и развивающихся стран посредством государственных финансовых средств, налоговых льгот, частных инвестиций в инновационные проекты. Так, объёмы финансовых средств для развития инновационных кластеров в Европейском Союзе состоят из: национальных общественных фондов (29%); членских взносов участников инновационного кластера; региональных общественных фондов (20%); частных проектных инвестиций (15%); Европейских общественных фондов (7%) [1].

В Российской Федерации финансовые средства, выделяемые для осуществления целевых программ развития инновационных кластеров в основном состоят из внебюджетных источников (53%), средств федерального бюджета (33%), а также региональных и местных бюджетных фондов (14%).

Финансовые средства для создания инновационного кластера в промышленно развитых и развивающихся странах выделяются под приоритетные телекоммуникационные, биотехнологические, оборонные, фармацевтические, биомедицинские инновационные направления развития. При этом в рамках создаваемых кластеров функционируют системы информационно-технологического обеспечения, подготовки высококвалифицированных специалистов [2].

Так, например, в Финляндии, где промышленный комплекс страны полностью кластеризован, телекоммуникационный кластер активно использует объекты образовательной и инновационной инфраструктуры, сети связанных производств продукции и оказания услуг, добиваясь роста ежегодных индексов экономических результатов, равных 8 процентам. Для современной Финляндии характерен рост инновационного уровня в энергетическом, лесном и металлургическом кластерах.

Внедрение результатов научных исследований и разработок в процессе создания кластеров в Федеральной Республике Германия наиболее характерно для машиностроительных и автомобилестроительных отраслей. Развитию биотехнологических исследований в Германии, внедрению созданных инноваций в этой области способствуют фармацевтические хозяйственные общества, научные организации, объединяемые исследовательскими центрами. Примером такого центра выступают научно-исследовательские институты города Гамбурга, участвующие в становлении и развитии инновационных кластеров телекоммуникационной и мультимедийной направленности.

Организации Оксфордского (Великобритания) технологического центра, координируя интеграционные процессы научных исследований и разработок Оксфордского университета, реализуя созданные инновации, содействуют социально-экономическому развитию университета.

Таким образом, создание и использование инновационного кластера на основе интегрирования предприятий приоритетных отраслей национальной экономики, университетов и научно-исследовательских институтов, лабораторий позволяет укреплять и повышать конкурентные преимущества, темпы экономического роста стран, их отраслей производственной сферы и сферы услуг.

Список литературы

1. *Mario Davide Parrilli, Bjorn Terje Asheim*. Interactive learning for innovation: a key driver within cluster and innovation system. Palgrave Macmillan, 2012.
2. *Гришов В.Ф.* Формирование модели оптимального распределения инвестиций в создание новшеств, обновление и модернизацию основного капитала. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №5. Ч. 4. С. 18–20.
3. *Гусева А.А., Кроливецкий Э.Н., Мельниченко А.М.* Анализ качественных и количественных характеристик созданных передовых производственных технологий // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №10. Ч. 5. С. 559–561.
4. Концепция социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года.
5. *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2006.
6. *Харт Д.* Инновационные кластеры: основные идеи. URL: <http://www.innosys.spb.ru/?id=886> (дата обращения 15.02.2018).

УДК 338.262

Громов Владислав Вячеславович
Мурманский арктический
государственный университет

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. В статье раскрывается проблема реализации стратегии интеграции предпринимательских структур, обеспечения их экономической безопасности, эффективности деятельности, осуществления мониторинга влияния факторов внешней и внутренней сред на их социально-экономическое развитие.

Ключевые слова: стратегия интеграции, предпринимательские структуры, целевая ориентация на интегрирование, влияние факторов внешней и внутренней сред, экономическая безопасность, эффективность деятельности, мониторинг состояния макро-, микросред.

Gromov Vladislav, V.
Murmansk Arctic State University

THE IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY FOR THE INTEGRATION AND ENSURE ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES

Abstract. In the article is discloses the problem of implementation of the strategy of integration of business structures, provision their economic security and the efficiency of the activity, monitoring the impact of external and internal factors on their socio-economic development.

Keywords: integration strategy, entrepreneurial structures, target orientation on integration, influence of factors of the external and internal environment, economic security, efficiency of activity, monitoring of macro-and micro-environment.

Успешная реализация интеграционной стратегии развития предпринимательских структур возможна на добровольной и экономически выгодной для них основе с потерей ими или сохранением юридического статуса, связанного с совместным участием в процессе производства продукции, оказания услуг субъектов хозяйствования, объединенных единой технологией, продвижением продукции, услуг на занимаемый или новый сегмент рынка.

Целевая ориентация субъектов хозяйствования на интегрирование в рамках одного экономического вида деятельности, на наш взгляд, должна основываться не только на высоком уровне экономической заинтересованности интегрантов, но и на стремлении повысить уровень экономической безопасности, конкурентный потенциал, увеличить стоимостной объем производимой продукции, оказываемых услуг [1].

Экономическая заинтересованность участников интеграционного процесса выступает их своеобразной реакцией противодействия на уровень влияния негативных факторов внешней среды, выражающаяся стратегической направленностью на осуществление комплекса структурно-организационных и экономических мер по объединению своей деятельности с другими предпринимательскими структурами.

Стратегия интеграции предпринимательских структур того или иного экономического вида деятельности должна осуществляться не только с учетом возникающих негативных изменений экономического и инновационного состояния внутренней, внешней деловой среды и необходимости противостояния им интеграционным процессом за счёт синергических эффектов, но и повышения экономической безопасности, расширения состава, усиления конкурентных преимуществ на занимаемом сегменте рынка услуг [2].

Организационно-экономическим фактором влияния внутренней среды на устойчивость экономической безопасности, эффективности деятельности для интегрированной предпринимательской структуры может выступать принимаемый организационно-правовой статус интегранта, основанный на совместном финансировании деятельности.

Своевременность принятия комплексных мер по соблюдению планируемого уровня экономической безопасности, динамики роста, эффективности используемых ресурсов интегрированной предпринимательской структурой в процессе противодействия влиянию негативных факторов внешней деловой среды должна обеспечиваться исходя из установления степени вероятности наступления тех или иных изменений состояния макросреды. При этом на основе мониторинга важен учет группового влияния технологических, политических, экономических, социокультурных, нормативно-правовых факторов на изменение ежегодных индексов экономических результатов и эффективности деятельности [3].

В этих условиях мониторинг изменяющегося состояния макро-, микросред, анализ влияния их факторов на социально-экономическое развитие интегрированных предпринимательских структур направлен на соблюдение планируемых изменений уровня их экономической безопасности, эффективности используемых ресурсов [4].

Мониторинг средне-, долгосрочного развития предпринимательских структур особенно значим при наступивших изменениях в налоговом, патентном законодательстве. Несоблюдение антимонопольного законодательства участниками интегрированной предпринимательской структуры также может существенно отражаться на экономической безопасности.

Мониторинг нормативно-правовой регламентации деятельности интегрированного состава предпринимательских структур, своевременного принятия ими комплекса организационно-экономических мер при наступлении или в процессе ожидания наиболее вероятных экономических и инновационных изменений состояния макро-, микросред, на наш взгляд, должен сопровождаться приведением в соответствие нормативно-правового регулирования с обеспечением экономических интересов интегрированных структур [2].

Мониторинг финансово-экономических изменений внешней среды, влияющих на текущую деятельность и долгосрочное развитие предпринимательских структур, должен быть направлен на соблюдение уровня доступности кредитных средств, так как снижение процентной ставки на предоставляемые кредиты банками, в свою очередь, существенно влияет на спрос потребителей продукции, услуг, объёмы инвестиций в обновление и модернизацию основных фондов, создание технологических, продуктовых и процессных новшеств, на рост экономической безопасности и конкурентоспособности интегрированных предпринимательских структур [2; 4].

Мониторинг изменений корпоративной стратегии социально-экономического развития предпринимательских структур, по нашему мнению, должен сопровождаться:

- своевременной реакцией предпринимательской структуры на происходящие изменения экономического и инновационного состояния внешней среды;
- согласованием во времени и с объёмами используемых ресурсов комплекса осуществляемых мер противодействия негативным влияниям, поэтапного содействия достижению планируемых результатов, уровней эффективности используемых ресурсов в условиях растущего внешнего уровня инновационности, действующей инфляции, колеблющегося спроса на рынках товаров и услуг, изменяющихся величин валового внутреннего продукта, ожидаемого наступления негативных тенденций на рынке ценных бумаг.

Вместе с этим, для поддержания необходимого уровня экономической безопасности, эффективности деятельности в условиях негативных изменений состояния внешней среды интегрированные предпринимательские структуры должны принимать к исполнению те функциональные стратегии, которые позволяют им сохранить целевую ориентацию на поддержание порогового уровня экономической безопасности и эффективности использования ресурсов, минимизировать влияние изменений состояния внешней среды на замедление социально-экономического развития.

Список литературы

1. Гудзовский Д.А., Кроливецкий Э.Н. Функциональное назначение, целевая ориентация и объекты прогнозирования экономического развития предпринимательских структур // Петербургский экономический журнал. 2015. № 2. С. 60–64.
2. Громов В.В., Распопова А.Ю. Стратегия и факторы повышения экономической безопасности, долгосрочного развития социально-экономических систем // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №5. Ч. 4. С. 21–23.
3. Фалинский И.Ю. Использование интегральных показателей при оценке факторов формирования теневой экономики // Вестник Санкт-Петербургского ун-та МВД России. 2014. №4. С. 156–161.
4. Азарова В.В., Громов В.В. Влияние факторов макро-, микросред на эффективность использования ресурсов сферы услуг: Монография. СПб.: Изд-во «Студия «НП-Принт», 2013.

УДК 378.014.25

Добрусина Маргарита Ефимовна
Шумар Михаил Сергеевич
Томский государственный университет

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. В условиях глобализации общества международная молодежная мобильность является объективной необходимостью и закономерностью, своевременным и важным ответом на вызов времени. Она играет важную роль в обеспечении международного сотрудничества, взаимопонимания и мира на земле. Это особенно весомо и значимо, когда касается высшего образования, получаемого за рубежом. Международная молодежная мобильность – это один из самых эффективных способов развития образовательных возможностей на межличностном уровне. Студенты и профессорско-преподавательский состав, принимая активное участие в программах международной мобильности, открывают путь к более качественным образовательным и исследовательским курсам и программам, играют ключевую роль в интернационализации образования. Они получают знания и престижный иностранный диплом, доступ к новым возможностям и к интересной работе, востребованной рынком труда в разных странах мира.

В данной статье, на основе изучения и обобщения опыта работы с иностранными студентами в Национально исследовательском Томском государственном университете, рассматривается организация международной молодежной мобильности и тенденции ее развития.

Ключевые слова: мобильность, особенности мобильности, классификационные признаки, международная мобильность, высшее образование, международные образовательные стандарты.

Dobrusina Margarita, E.
Shumar Mikhail, S.
Tomsk State University

ORGANIZATION OF INTERNATIONAL YOUTH MOBILE-STEPS IN MODERN SOCIETY

Abstract. In the globalization of society, international youth mobility is an objective necessity and regularity, a timely and important response to the challenge of the times. It plays an important role in ensuring international cooperation, mutual understanding and peace on earth. This is especially significant and significant when it comes to higher education received abroad. International youth mobility is one of the most effective ways of developing educational opportunities at the interpersonal level. Students and faculty, taking an active part in international mobility programs, open the way to higher quality educational and research courses and programs, play a key role in the internationalization of education. They receive knowledge and prestigious foreign diploma, access to new opportunities and to interesting work, in demand in different countries of the world.

In this article, based on studying and summarizing the experience of working with foreign students in the National Research Tomsk State University, the organization of international youth mobility and the trends of its development are considered.

Keywords: mobility, features of mobility, classification characteristics, international mobility, international educational standards, higher education.

Глубокое изучение мобильности молодежи, как особой социальной группы общества продиктовано не только теоретическими, но и практическими задачами. В период социально-экономических трансформаций, возрастает международная и внутренняя мобильность населения, при которой складываются новые социальные структуры, формируется новый состав региональных, политических и предпринимательских элит. Поэтому изучение этого представляется своевременным и необходимым.

Мобильность (*mobility*) – слово латинского происхождения и означает подвижный, способный к быстрому передвижению и действию, т.е. способность к изменению состояния, положения.

Международная молодежная мобильность – это один из самых эффективных способов развития образовательных возможностей на межличностном уровне. Студенты и профессорско-преподавательский состав, принимая активное участие в программах мобильности, открывают путь к более качественным образовательным и исследовательским курсам и программам. Они возвращаются домой не только с новыми знаниями, но и с бесценным опытом. Таким образом, формирование качественных трудовых ресурсов, способных позитивно влиять на национальную экономику, напрямую зависит от поощрения и поддержки в системе высшего образования международной академической мобильности.

Международная молодежная мобильность представляет собой часть общих миграционных процессов, характеризуется теми же причинами, но обладает следующими особенностями:

- 1) молодежь в большинстве случаев переезжает в места с лучшими условиями проживания;
- 2) молодежная мобильность может не иметь ярко выраженной причины;
- 3) для молодежи чаще, чем для взрослого поколения, характерна социальная мобильность;
- 4) в настоящее время для молодежной мобильности характерны процессы интернационализации.

Целями международной молодежной мобильности являются:

- 1) личностный рост и формирование портфолио для трудоустройства;
- 2) повышение качества своего образования, предоставление студенту возможность получить образование по выбранному направлению подготовки, обеспечить ему доступ в признанные центры знаний;
- 3) получение международного опыта в процессе общения в международной команде и изучение культуры другой страны;
- 4) развитие лидерских и организаторских качеств;
- 5) повышение уровня владения иностранным языком;
- 6) шанс узнать другую страну, найти новых коллег и друзей за границей.

В результате реализации этих целей становится возможным решение следующих задач:

- возможность выбора студентами индивидуальной образовательной траектории, приобретение более качественных образовательных услуг;
- формирование для вузов новых условий эффективной конкуренции и взаимодействия;
- открытие для ученых и преподавателей перспектив плодотворного научного и учебного сотрудничества;
- становление международного рынка труда, что впоследствии облегчает возможность трудоустройства квалифицированных кадров.

Поэтому в последние годы во всех университетах мира уделяется большое внимание академическому обмену студентов и преподавателей вузов, – это одно из важнейших направлений процесса интеграции вузов в международной образовательной системе.

Действующий механизм международной мобильности отличается, прежде всего, от традиционных зарубежных стажировок тем, что студенты едут получать образование за рубеж на длительное время – от семестра до учебного года. В Болонском процессе различают два вида международной академической мобильности: «вертикальную» и «горизонтальную». Вертикальная мобильность подразумевает полное обучение студента на степень бакалавра, магистра в вузе, горизонтальная – обучение в течение ограниченного периода – (семестра, учебного года).

В то же время, на наш взгляд, следует выделять и такие признаки классификации: по субъектам международной мобильности (индивидуальная, групповая); по характеру перемещения (добровольная, вынужденная); по виду стратификационной системы, в рамках которой рассматривается мобильность (экономическая, политическая, образовательная, профессиональная, семейная, беженцы); по периоду времени (возвратная, безвозвратная).

В настоящее время в качестве официального документа в европейскую практику введено «Соглашение об обучении» (ECTS Learning Agreement). Оно включает в себя раздел, который заполняется вузом, отправляющим студента на обучение, с такой формулировкой: «Мы подтверждаем, что предложенная программа обучения утверждена». Академический обмен все больше и больше стал необходимой мерой международной мобильности университетов России. Индикаторы мобильности постепенно появляются в различных отчетных формах Министерства образования и науки РФ как показатели эффективности деятельности вузов.

Опыт ведущих университетов России показывает, что международная академическая мобильность может быть реализована в следующих организационных формах:

- 1) индивидуальная инициатива;
- 2) программа исследовательских или научных грантов;
- 3) совместная образовательная или исследовательская программа.

Задачи, поставленные перед системой российского высшего образования в сфере международной академической мобильности, сформулированы в госу-

дарственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы, принятой 11 октября 2012 года на заседании Правительства Российской Федерации. Основным направлением должно выступать формирование общеевропейского образовательного пространства, которое реализуется посредством таких программ, как TEMPUS (Trans-European Mobility Programme for University Studies). Это одна из программ Европейского Союза, направленная на содействие развитию систем высшего образования в странах партнерах. Интеграция стран в общее образовательное пространство достигается через расширение сотрудничества в области высшего образования в контексте реализации Лиссабонской стратегии и Болонского процесса.

Сегодня в НИ ТГУ обучается более 2200 иностранных студентов и аспирантов из 50 стран мира. Это не случайно. Ведь Томск является единственным городом в России, где треть населения связана с университетами.

Таким образом, международную академическую мобильность можно рассматривать, как средство развития и обновления образовательного процесса и образовательных программ высшего профессионального образования. Это позволяет уйти от замкнутости своей системы образования, добиваться признания учебных программ, обеспечить прозрачность и признание компетенций и квалификаций выпускников вузов, повысить конкурентоспособность образовательных программ на мировом рынке образовательных услуг. Несмотря на возникающие проблемы и трудности необходимо искать и развивать различные формы осуществления международной академической мобильности для студентов и преподавателей. Можно утверждать, что образование, это важный канал международной мобильности молодежи. Чтобы усилить международную академическую мобильность, университеты должны развиваться и обновлять свой образовательный процесс и образовательную программу высшего профессионального образования. Это позволяет расширять сотрудничество в совместных образовательных программах, добиваться признания и согласия в организации международного высшего образования, повышения конкурентоспособности образовательных программ на международном рынке образовательных услуг.

Список литературы

1. Болонская декларация: Европейское пространство высшего образования: Совместное заявление европейских Министров образования, подписанное в Болонье 19 июня 1999 г. // Вестник. 2005. №1. С. 74–77.
2. Центр совместных международных образовательных программ [Электронный ресурс] // Томский государственный университет. Электрон. дан. [Б. м., б. г.]. URL: <http://www.tsu.ru/education/csmop/> (дата обращения 20.09.2011.)
3. Альбах Ф. Дж. Высшее образование, массовизация и исследовательские университеты // Международное высшее образование. 2017. №91. С. 10–11.
4. Косевич А.В., Кожина В.О. К вопросу повышения конкурентоспособности России на мировом рынке образовательных услуг // Вестник МИЭП. 2016. №1(22). С. 91–98.
5. Малофеев И.В. Социальные услуги в системе социального обслуживания населения / И.В. Малофеев. М. : Дашков и К, 2013. 176 с.
6. Милло Б. Лучшие университеты или лучшие образовательные системы! // Международное высшее образование. 2014. №75. С. 12–14.

7. Чистохванов В.Н. Государственная политика Российской Федерации в области образования // Вестник РУДН. Сер. История России. 2009. №6. С. 269–276.
8. Южакова Т.А., Каракчиева И.В. Международная студенческая мобильность – инструмент повышения конкурентоспособности страны на международном рынке образовательных услуг // Наука, техника и образование. 2015. №5. С. 107–111.

УДК 338.012

Золин Марат Иванович
Казанский национальный исследовательский
технологический университет

РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРАХ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ БИОЭКОНОМИКИ

Аннотация. Сельское хозяйство зачастую рассматривается как традиционно консервативная отрасль экономики, и часто как источник угроз для окружающей среды. Однако, в последние несколько лет, развитие и внедрение инноваций в области АПК принимает глобальные масштабы. А учитывая тот факт, что в сложной экономической ситуации отрасль сельского хозяйства стала основным драйвером роста ВВП Российской Федерации, то можно предположить, что дальнейшее применение инновационных подходов позволит не только сохранить темпы развития данного сектора, но и обеспечить опережающий рост. Агропромышленные кластеры, как относительно новый подход ведения бизнеса в сельском хозяйстве, должен стать площадкой ускоренного внедрения и разработки инноваций, посредством объединения исследовательских лабораторий и производственных предприятий. Все это, и в особенности зеленые инновации, могут стать серьезным шагом к переходу традиционной экономической модели к модели биоэкономики.

Ключевые слова: биоэкономика, инновации, агропромышленные кластеры, агропромышленный комплекс, кластер.

Zolin Marat, I.
Kazan National Research
Technological University

REALIZATION OF INNOVATIONS IN AGRICULTURAL CLUSTERS AS A MECHANISM OF BIOECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. Agriculture is often considered as a traditionally conservative branch of the economy, and often as a source of environmental threats. However, in the last few years, the development and implementation of innovations in the field of agro-industrial complex has taken on a global scale. In respect that in a current economic situation the agricultural sector has become the main driver of the Russian GDP growth, it can be assumed that further application of innovative approaches will allow not only to maintain the pace of development of this sector, but also to ensure the outstripping growth. Agro-industrial clusters, as a relatively new approach of doing business in agriculture, should become a platform for accelerated introduction and development of innovations,

by combining research laboratories and manufacturing enterprises. All this, and especially green innovations, can become a serious step towards the transition of the traditional economic model to the model of bioeconomics.

Keywords: bioeconomy, innovations, agro-industrial clusters, agro-industrial complex, cluster.

На сегодняшний день в разных странах разработаны программы развития биоэкономики, основанные на научных и технологических инновациях в биологических науках. Биоэкономика предвещает стать источником экономического роста в рамках парадигмы устойчивого развития и создания новых высокопроизводительных рабочих мест.

Наряду с экономическими перспективами биоэкономика, как ожидается, будет в значительной степени способствовать целям устойчивого развития посредством ее воздействия на здоровье, продовольственную безопасность, устойчивое обеспечение энергией и сохранение дефицитных природных ресурсов. Подобная интеграция науки, бизнеса и общества обладает высоким потенциалом для увеличения инноваций, роста экономики и устойчивого развития [1].

Биоэкономические устремления правительств и отраслей промышленности проистекают из признания огромного потенциала последних технологических достижений в биологических науках. Новые технологии позволяют создавать огромные наборы данных и осуществлять интеграцию знаний на всех уровнях биологической системы от генов к индивидуумам и сообществам. По существу, от этих технологий ожидается приведение к истинным трансформационным изменениям в медицине, сельском хозяйстве и управлении ресурсами, а также в производстве более экологически чистой энергии и промышленной продукции из возобновляемых и более устойчивых источников. Ожидается, что биотехнология и изменение генома, например, значительно ускорят расширенное воспроизводство более устойчивых сельскохозяйственных культур и развитие систем защиты растений.

Сельское хозяйство остается существенным краеугольным камнем обеспечения продовольствием растущего населения мира. Однако, сельское хозяйство часто считается источником проблем, которые требуют инновационных решений, нежели воспринимается как источник инноваций. Агропредприятия воспринимаются прежде всего в качестве потенциального источника загрязнения окружающей среды, а не как проводники инновационных решений в целях трансформации затрат в доходы [2].

Научные исследования в области сельского хозяйства часто рассматриваются как консервативные и традиционные, а не прогрессивные, изменяющие правила игры. Большинство частных инвестиций в биоэкономике направлены не в сельское хозяйство, а в фармацевтику и биомедицинскую промышленность, за которыми следуют зеленая химия, биоматериалы и промышленные биотехнологии.

Сельское хозяйство переживает трансформацию в связи с использованием глобальных систем позиционирования совместно с дистанционными датчиками и интеллектуальными системами. Например, бортовые системы контроля эксплуатации трактора на сегодняшний день позволяют сельхозпроизводителям оптимизировать операции ввода данных для улучшения производительности

полей. Однако эти нововведения вводятся не исследователями в сельскохозяйственных науках, а скорее экспертами в технологиях управления информацией, электронике и технике.

В Европе основной путь к биоэкономике заключался в учреждении «биоэкономических кластеров» – региональных объединений малых и средних предприятий, крупных компаний, исследовательских центров, университетов и инвесторов, работающих в направлении достижения общих целей. Это развитие было подстегнуто биоэкономическими кластерами в Германии, в которых предприятия лесоперерабатывающей, химической, машиностроительных отраслей и исследовательские организации работают вместе для производства энергии и новых материалов из непродовольственной биомассы [5].

Технологическое обеспечение процесса получения биотоплива и иной продукции из биомассы часто находятся в центре таких кластеров, которые используют передовые химические и биотехнологические технологии для получения химических продуктов из биомассы для различных промышленных целей. Аналогичные конгломераты были учреждены и в других странах и включают, например, биомедицинские центры, объединяющие все виды бизнеса от фармацевтических компаний до производителей оборудования.

До настоящего времени эквивалентные кластеры биоэкономики не развивались, в частности, в сельскохозяйственном секторе. В связи с этим правительственные инициативы, нацеленные на объединение и координацию сельскохозяйственной исследовательской деятельности с промышленностью, также являются шагом в правильном направлении [4].

Устойчивое сельское хозяйство и обеспечение достаточного, здорового и безопасного продовольствия занимает высокое место среди целей большинства национальных биоэкономических стратегий. Несмотря на это сельскохозяйственный сектор медленно реализует возможности в биоэкономике. Для этого имеются следующие основные причины:

- сложности, присущие управлению сельскохозяйственным производством и сельскохозяйственными производственными цепочками;
- конфликты, связанные с землей и использованием ресурсов;
- правительственные ограничения на использование некоторых технологий;
- проблемы, стоящие перед сельскохозяйственными исследовательскими организациями в достижении баланса между исследованиями и инновациями.

Сельское хозяйство по своей сути сложная отрасль. Агропромышленный комплекс принципиально отличается от таких отраслей как промышленное производство, ввиду необходимости управления существенной изменчивостью окружающей среды, даже в рамках одного местоположения, а также непредсказуемых проблем, таких как экстремальная погода и новые вредители или болезни. Это также требует связей между разными типами заинтересованных сторон, от сельхозпроизводителей, которые делают независимый выбор о том, что и как они будут производить, до потребителей, выражающие свои взгляды на

производство продуктов питания посредством их потребительского выбора. Кроме того, новые продукты, произведенные из сельскохозяйственного сырья (например, фармацевтические препараты или химические вещества из биомассы сельскохозяйственных культур) часто должны конкурировать с существующими продуктами с подтвержденными требованиями качества и безопасности или справиться с новыми и неустойчивыми рынками.

Обеспокоенность потенциальными конфликтами, возникающими в результате использования земли для биоэнергетики вместо производства продовольственных культур или использование исходного сырья (такого как зерно) для биотоплива и биоэнергии, а не для потребления человеком, привели к диаметрально противоположному видению в национальных биоэкономических стратегиях. Некоторые правительственные стратегии поощряют использование сельскохозяйственных, лесных и биомассовых культур для топливно-химического производства. Другие концентрируются на использовании для этих целей пищевых, сельскохозяйственных или лесных отходов. Эти контрастные видения отражают различия во влиянии основных секторов (таких как деревоперерабатывающая промышленность, сельское хозяйство и промышленные биотехнологические отрасли), а также различия в приоритете экологических проблем, текущего землепользования и доступности земли. Постоянно меняющаяся политика и правительственные вмешательства, направленные на решение таких вопросов, не способствуют долгосрочным инвестициям в агробиоэкономику.

Исследователи в области сельскохозяйственных наук, столкнувшись с проблемами в части общественного восприятия новых технологий и государственных ограничений по использованию генетически модифицированных культур, чувствуют себя не способными воспользоваться многими техническими достижениями. Увеличение площадей пашни под генетически модифицированными культурами за последние десять лет говорит о принятии сельскохозяйственных инноваций, но регуляторные требования строго ограничили их использование во многих регионах, и связанные с этим расходы делают генетически модифицированные культуры недоступными для использования большей частью сельхозпроизводителей. Такие проблемы не ограничиваются сельским хозяйством, но инвестиции в здоровье людей больше и выгоды реальнее, поэтому риски более приемлемы.

Сельскохозяйственные исследовательские организации должны сыграть важную роль, способствуя научными доказательствами в ведущихся дискуссиях, чтобы помочь преодолеть многие из вышеупомянутых проблем и препятствий в развитии агробиоэкономики. Важно отметить, что они также могут значительно изменить подход к инновациям и предпринимательству. Большинство опубликованных национальных биоэкономических стратегий признают необходимость изменений в этом вопросе и предлагают механизмы и инструменты, на которые могут опираться сельскохозяйственные исследовательские организации.

Необходимость междисциплинарных исследований и интеграции наук о жизни, большой обмен информацией и сотрудничество между государственным и частным секторами, большее международное сотрудничество и накопление знаний подчеркивается в большинстве правительственных стратегий. Сель-

скохозяйственный сектор в начале этого пути, как положительно подтвердили прошлые тенденции в сотрудничестве и объединении знаний и новых инициативах, и необходимо дальше опираться на этот подход. Также признаваемым в большинстве стратегий является необходимость новых мер, которые ускорят трансфер технологий через решение проблемы и идентификации потребностей рынка. Пример работы кластеров в Германии посредством объединения промышленности с научно-исследовательскими организациями по развитию передовых исследований в технологии, использующиеся в промышленном масштабе, может рассматриваться в качестве полезной модели странами во всем мире, и может применяться в сельскохозяйственном секторе.

Большинство биоэкономических стратегий также признают необходимость упорядочения текущих законодательных и регуляторных узких мест, а также расширения диалога с общественностью и установления надлежащей этики и подходы к безопасности. Все эти мероприятия могут помочь преодолеть некоторые трудности, с которыми сталкивается внедрение новых технологий в сельскохозяйственное производство. Необходимы новые подходы к финансированию исследований и подготовке исследователей в целях поощрения инноваций и предпринимательства. Интеграция междисциплинарных научных исследований с академическими программами обучения и обучение в сфере предпринимательства для преподавателей также являются некоторыми из предложенных решений [5].

Сельскохозяйственная наука имеет много атрибутов, которые предполагают, что она должна быть способной охватить эти изменения и стать основным участником биоэкономики. Она является междисциплинарной областью по своей природе и обладает долгой историей трансфера технологий и привлечения заинтересованных сторон. Преобразования в агропромышленном комплексе постоянны, и сельскохозяйственные исследователи давно борются за изменения в чрезвычайно сложных сельскохозяйственных системах.

Должный уровень развития биоэкономики, основанной на сельском хозяйстве, не может быть достигнут просто активизацией отдельных областей сельскохозяйственной науки. Экономическое противодействие может быть непреодолимым для биоэкономики. Научно-исследовательским организациям в сфере агропромышленного комплекса совместно со своими партнерами необходимо создавать инновационную культуру для достижения необходимой конкурентоспособности. Это возможно осуществить в рамках кластерного взаимодействия различных организаций в целях роста конкурентоспособности друг друга [3].

В целях стимулирования генерации идей за пределами традиционной сельскохозяйственной проблематики, а также открытия экономических возможностей для сельского хозяйства, следует искать новых партнеров из широкого спектра секторов, включая производителей техники и оборудования, специалистов по информационным технологиям, биотехнологиям и производственно-сбытовым цепочкам. Такое взаимодействие наиболее эффективно может быть осуществлено в рамках агропромышленных кластеров. Реализация инновационных межотраслевых проектов в таких кластерах может стать действенным механизмом развития биоэкономики.

Список литературы

1. Биоэкономика в России: перспективы развития: Монография / Под ред. С.Н. Былева, П.А. Кирюшина, О.В. Кудрявцевой. Москва: Проспект, 2017. 176 с.
2. Валитов Ш.М. Биоэкономика как искусство превращения затрат в доходы // Казанский экономический вестник. 2013. №4(6). С. 10–12.
3. Менеджмент промышленных кластеров: Учеб. пособие / Сост. В.В. Авилова, Н.А. Ламберова, А.С. Соболев; Министерство образ. и науки России, Казан. нац. исслед. технол. ун-т. Казань: Изд-во КНИТУ, 2015. 100 с.
4. Федоренко В.Ф., Буклагин Д.С., Аронов Э.Л. Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы: Науч. изд. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. 280 с.
5. Karp A., Beale M., Beaudoin F., Eastmond P., Neal A., Shield I., Townsend B., Dobermann A. Growing innovations for the bioeconomy. Nature plants, 2015, vol. 1, p. 1–3.

УДК 332.1

Ковалева Анна Сергеевна
Эпштейн Михаил Залманович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ЗНАЧЕНИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Публикация подготовлена в рамках НИР,
выполненной при финансовой поддержке СПбГЭУ

Аннотация. В статье рассматривается состояние развития кластеров в Санкт-Петербурге. Анализируются модели организации промышленных кластеров в мире и возможности их применения в региональных кластерах северной столицы.

Авторами проводится оценка региональных инновационных кластеров в г. Санкт-Петербург на основе статистических данных и делается вывод о перспективности политики кластеризации в регионе.

Ключевые слова: кластер, инновации, региональное развитие, Санкт-Петербург.

Kovaleva Anna, S.
Epstein Michael, Z.
Saint-Petersburg State University of Economics

ORGANIZATION OF INNOVATIVE REGIONAL CLUSTERS OF INTERNATIONAL IMPORTANCE IN ST. PETERSBURG

Abstract. The level of development of clusters in Saint-Petersburg is considered. The models of organization of industrial clusters in the world and the possibility of their application in regional clusters in Northern Capital are analyzed.

The authors evaluate the regional innovation clusters in Saint-Petersburg. The region's specialization ratio is calculated. The positive opportunities for further growth of Saint-Petersburg economy via stimulating cluster policy are revealed.

Keywords: cluster, innovations, regional development, Saint-Petersburg.

В современной российской экономике на правительственном уровне оказывается активная поддержка инициатив по развитию кластеров, некоторые из которых начинают свою историю в советский период. Настоящий период времени характеризуется приобретением кластеров новыми характеристиками.

Далее мы рассмотрим на примере Санкт-Петербурга организацию инновационных региональных кластеров международного значения. Так, на 2018 год в северной столице кластеры базируются, в том числе, на исторически сложившихся кооперационных связях участников, отраслевой специфики, географического расположения данного субъекта Российской Федерации [6].

Санкт-Петербург опирается в том числе и на международный опыт формирования кластеров. В связи с этим проанализируем в сравнительной перспективе шесть моделей организации промышленных кластеров в мире. Для каждой модели характерно своё сочетание значений шести параметров, таких как: наличие фирмы-лидера, малого бизнеса, инновации, присутствие прямых иностранных инвестиций, а также рыночных условий конкуренции и участие в интернационализации (табл. 1).

Таблица 1

Модели организации промышленных кластеров в мире [5]

Модель кластера	Особенности модели
Североамериканская модель	Сильная конкуренция между фирмами, обусловленная рынком
Финская модель	Бизнес и инновации характеризуются высоким уровнем интернационализации
Японская модель	Фирма-лидер, обладая высоким масштабом производства, объединяет поставщиков на различных стадиях технологической цепочки
Индийская модель	Характеризуется наличием ключевой роли у прямых иностранных инвестиций
Советская модель	Производство сфокусировано на крупных предприятиях, и рыночные конкурентные отношения минимизированы

Экономика Санкт-Петербурга в существенной мере сформирована в советскую эпоху, и соответствующая модель развития оказала большое влияние и на развитие локальных кластеров. Они, как правило, образовывались вокруг крупного предприятия при сильной административной поддержке государственных органов. При этом значения остальных пяти критериев, указанных выше для данной классификации, оказывались минимальными.

Используя традиционный отраслевой подход, в Санкт-Петербурге можно выделить протокластер легкой промышленности, формирующиеся кластеры

(фармацевтический, станкостроительный, машиностроительный), развивающиеся кластеры (энергетического машиностроения, судостроения и судоремонта, транспортного машиностроения, автомобилестроения, радиоэлектронной промышленности и приборостроения, пищевой промышленности) [1].

Рассмотренные выше промышленные кластеры Санкт-Петербурга нацелены на инновационное развитие. В качестве особого типа кластера выделим инновационный. Для создания последнего особое внимание уделяется взаимодействию бизнеса, государства и научных учреждений. Соответственно, критерии выделения кластера становятся межотраслевыми, чтобы целиком включить в его состав цепочку создания ценности продукта. Это хорошо видно из очерченных в программах развития территориальных кластеров Санкт-Петербурга перечней предприятий, входящих, например, в формирующийся кластер медицинской, фармацевтической промышленности и радиационных технологий или кластер информационных технологий [3].

Участниками инновационных кластеров становятся научно-исследовательские институты и университеты. В последнее время пришло осознание особой роли производства знаний, что поставило научно-исследовательские организации в разряд образующих ядро кластера. В этом случае границы кластера определяются от центра производства знаний, матрица связей внутри кластера строится с учётом именно коммерческой активности научного центра.

Успех экономической модели инновационного кластера заставляет российские власти адаптировать передовые практики к российским условиям. В России создано два инновационных центра международного значения: Сколково и казанский Иннополис.

На территории Санкт-Петербурга запланировано создание регионального инновационного кластера такого типа на базе ИТМО («Хайпарк Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики» – «Хайпарк ИТМО»). Он должен разместиться на юге Санкт-Петербурга и включать научные центры, лаборатории, учебные корпуса, жильё и производственные мощности. В «Хайпарк ИТМО» планируются инвестиции в 41 млрд. руб. Основное финансирование будет из федерального бюджета – 53%, 35% составят частные инвестиции, а 12% – из бюджета города [2].

Инновационные кластеры, признающиеся эффективным инструментом реализации стратегии высокотехнологичного развития, являются, прежде всего, драйверами роста на региональном уровне, улучшая показатели инновационного развития страны в целом [7].

С целью оценки региональных инновационных кластеров в г. Санкт-Петербург, рассчитаем коэффициент специализации региона (по аналогии с методом location quotient method).

С этой целью мы сгруппировали показатели, отражающие потенциал развития центров знаний на региональном уровне, опираясь на имеющуюся номенклатуру статистических данных (табл. 2) [4].

Показатели потенциала развития центров знаний на региональном уровне

Показатель	Статистический показатель
Профессиональное образование	Число профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку квалифицированных рабочих, служащих. Численность преподавателей и мастеров производственного обучения профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку квалифицированных рабочих, служащих
Высшее образование	Число образовательных организаций высшего образования. Численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования
Промышленный потенциал	Число предприятий и организаций. Распределение числа предприятий и организаций по видам экономической деятельности в 2015 г. Оборот организаций по видам экономической деятельности в 2015 г.
Распространение технологий	Использование информационных и коммуникационных технологий в организациях
Экспортный потенциал	Товарная структура экспорта и импорта в 2015 г. Экспорт и импорт технологий и услуг технического характера

Объединение показателей предполагает следование логике модели «triple helix», а именно, взаимосвязи науки, бизнеса и государства в инновационном кластере. В наших расчетах мы рассматриваем роль государства как имплицитную, направленную на поддержку инновационного развития кластеров на региональном уровне.

По каждому показателю подсчитывается доля (в %) Санкт-Петербурга по аналогичным показателям по России с последующим суммированием результатов за 2015 год. Рассмотрим последовательно каждую группу показателей.

Количество профессиональных образовательных организаций в Санкт-Петербурге равняется 2,94% от общего числа в Российской Федерации. Численность преподавателей в данном типе организаций составляет в Санкт-Петербурге 5,63% от аналогичного показателя по России. Цифры свидетельствуют о том, что потенциал Санкт-Петербурга выше среднего по развитию сферы профессионального образования.

Сфера высшего образования демонстрирует также достаточно высокие показатели. Число образовательных организаций высшего образования равня-

ется 7,83% от общего количества в России. Количество преподавателей в ВУЗах составляет 8,34%.

По показателям промышленного потенциала Санкт-Петербург занимает высокие позиции по сравнению с другими городами России, за исключением Москвы. Число предприятий – 6,5%; по видам экономической деятельности количество организаций равняется 7,43%. Оборот организаций в Санкт-Петербурге в 2015 году составил 8,53%.

Следующий показатель «распространение технологий» по Санкт-Петербургу выше средних по стране. Так, процент организаций в Санкт-Петербурге, использующих персональные компьютеры (от общего числа по стране) в 2015 году составил 103,78%, а работающих с серверами достиг 148,8%.

Интересно отметить закономерность по экспортному потенциалу: по Санкт-Петербургу данные соответствуют тенденциям общероссийским, то есть, значению сальдо (положительному или отрицательному). Раскроем показатели по каждой из товарных групп.

Санкт-Петербург импортирует 31,52% продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья от общего количества по России. 4% город экспортирует продукцию топливно-энергетического комплекса. Однако зависит от экспорта продукции химической промышленности, каучука на 23,76%. Однако Санкт-Петербург не является крупным экспортером древесины и целлюлозно-бумажных изделий – на 1,57% от всего экспорта по данной группе. По металлам и изделиям из них Санкт-Петербург также демонстрирует довольно скромные показатели – 1,44%. По машинам, оборудованию и транспортным средствам Санкт-Петербург является импортозависимым – на 12% в 2015 году.

Экспортный потенциал Санкт-Петербурга составляет 13,29% по поступлениям от экспорта в год и 6,2% от выплат средств за год (от импорта).

По результатам анализа показателей потенциала развития центров знаний на региональном уровне можно сделать вывод о позитивных возможностях для дальнейшей динамики роста Санкт-Петербурга в направлении стимулирования кластерной политики.

Список литературы

1. Бодрунов С.Д. Основные положения концепции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга на период до 2020 года / С.Д. Бодрунов, А.Е. Карлик, М.С. Мейксин, Е.А. Ткаченко // Экономическое возрождение России. 2013. №4(38). С. 27–39.
2. Кампусная лихорадка: почему ИТМО обошел СПбГУ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/spb_sz/18/10/2017/59e75f079a79477bd44922cb (дата обращения: 05.02.2018).
3. Распоряжение Правительства Санкт-Петербурга от 22 апреля 2016 года №29-рп. «О программах развития территориальных кластеров Санкт-Петербурга» (с изменениями на 10 февраля 2017 года) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/456003982> (дата обращения: 05.12.2017).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 // Стат. сб. М.: Росстат, 2016. 1326 с.
5. Хикматов Р.И. Международный опыт развития кластеров / Р.И. Хикматов, А.А. Гараев // Актуальные проблемы экономики и права. 2009. №1(9). С. 125–136. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-opyt-razvitiya-klasterov> (дата обращения: 05.12.2017).

6. Центр кластерного развития Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://spbcluster.ru/clucters/> (дата обращения: 05.12.2017).

7. *Шполянская А.А.* Инновационные кластеры – взаимодействие бизнеса и науки. Опыт Германии [Электронный ресурс] / *А.А. Шполянская* // Известия УрГЭУ. 2016. №3(65). С. 106–114. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-klastery-vzaimodeystvie-biznesa-i-nauki-opyt-germanii> (дата обращения: 05.12.2017).

УДК 334

Королев Виктор Иванович
Всероссийская академия внешней торговли,
Москва

МЕХАНИЗМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация. Кластерный подход является одним из приоритетных направлений развития современной экономики. Инновационные кластеры обладают рядом особенностей по сравнению с обычными кластерами. Механизмы развития кластеров функционируют на уровне макро- и микроэкономики. Макромеханизмы связаны в первую очередь с разработкой и реализацией кластерной политики. Особое место в ней занимают программы поддержки кластеров. Основным получателем средств по таким программам являются малые и средние предприятия, которые занимают ведущую долю среди других участников кластера. Необходимым условием развития инновационных кластеров является создание соответствующей им инфраструктуры. В современных условиях наблюдается тенденция к расширению границ многих европейских кластеров и образованию международных кластеров. Возникает необходимость в создании наднациональных механизмов развития кластеров. Кластерный подход на микроуровне включает в себя механизмы осуществления кластерной политики на региональном уровне и участие в этом процессе отдельных компаний. В регионах все чаще формируются кластеры нового поколения, имеющие инновационную направленность. В образуемых инновационных кластерах важное место уделяется формам сотрудничества входящих в них субъектов. На основе обобщения зарубежного опыта предлагается ряд рекомендаций по развитию инновационных кластеров в российской экономике.

Ключевые слова: инновации, кластеры, кластерная политика, программы, сотрудничество, тенденции, регионы, развитие.

Korolev Victor, I.
Foreign Academy of Trade, Moscow

MECHANISMS OF INNOVATIVE CLUSTERS FORMATION AND DEVELOPMENT IN THE FOREIGN COUNTRIES

Abstract. Cluster's approach is one of the priority for the development of modern economics. Innovative clusters have several peculiarities in comparison with the traditional clusters. Mechanisms of cluster's development are examined on marco- and micro levels of economics. Macro-mechanisms are linked with the development and realization of clusters policy, first of all. A

special place is given to the programs of cluster's supportive programs. The main receiver of monetary funds about such programs are small and medium companies which place the main role among other cluster's participants. The necessary condition of innovative clusters development is the creation of needed infrastructure. In the modern conditions there is a trend to expand boundaries of many European clusters and creation of international clusters. There is a necessity of creation national mechanisms for the clusters development. The clusters approach on the micro-level includes the mechanisms to realize clusters policy on the regional level and participation of separate companies in this process. The regions create clusters of new generation with the innovative trend. In the formed innovative clusters a special place is given to the collaboration forms of included subjects. Based on foreign experience it is recommended to develop innovative clusters in the Russian economics.

Keywords: innovations, clusters, clusters policy, programs, collaboration, trends, regions, development.

Рассматривая современное состояние экономики, обращает на себя внимание динамика происходящих в ней процессов. Происходит переосмысление сложившихся догм, меняются взгляды на движущие силы развития, появляются новые тенденции. К числу таких тенденций относится развитие кластеров. Уже не отраслевая, а кластерная структура все больше формирует облик современной экономики. По имеющимся оценкам, около 50% экономики ведущих стран охвачены кластеризацией. Страны, взявшие на вооружение кластерный подход, обеспечивают прирост ВВП в диапазоне от 75 до 90%. [1, с. 16] Если обратиться к распределению кластеров по отдельным странам, то оно выглядит следующим образом: США – 380, Италия – 206, Великобритания – 168, Индия – 106, Франция – 96, Польша – 61, Дания – 34, Германия – 32, Нидерланды – 20, Финляндия – 9 [2, с. 19].

Кластеры могут выступать в различных формах. Особое место среди них занимают инновационные кластеры, что определяется их местом в формировании и развитии новой экономики. От традиционных промышленных кластеров они отличаются тем, что в рамках территории осуществляется тесная взаимосвязь не только фирм, их поставщиков и клиентов, но также крупных исследовательских центров и образовательных учреждений. Наряду с этим, в инновационных кластерах производится в основном экспортно-ориентированная продукция [3]. Образование кластеров преследует вполне определенные, четко поставленные цели. Прежде всего, это новая управленческая технология, использование которой позволяет повышать конкурентоспособность не только отдельной фирмы или региона, но и всей национальной экономики. Кластер дает возможность его участникам обмениваться инновационными достижениями и выходить на новые рынки. Существенным моментом является также возможность снижения издержек за счет территориальной близости.

На страницах литературы и в бизнес-среде на протяжении ряда лет шла дискуссия относительно инициирования создания кластеров. В 90-е годы преобладала точка зрения, что инициатива по созданию инновационных и других кластеров должна идти «снизу» – от фирм. Но более поздний анализ вновь образованных кластеров показал, что многие из них были созданы «сверху» государственными и региональными органами. Однако такой подход продержался не долго. В 2012 году Европейской кластерной обсерваторией было проведено

обширное исследование, которое показало, что инициатором создания кластера в равной мере могут быть как государство, так и бизнес (инициатива «снизу»). Такой подход в настоящее время можно считать общепризнанным [4].

Процесс формирования кластеров в европейских и других зарубежных странах рассматривается как важное направление государственной экономической политики. Для его активизации используются определенные механизмы. Применительно к инновационным и иным кластерам используются две группы механизмов: макроэкономические механизмы на уровне всей национальной экономики и микроэкономические механизмы, используемые на уровне регионов и отдельных компаний.

Макромеханизмы связаны в первую очередь с разработкой и реализацией национальной кластерной политики. Ключевая роль в этом процессе отводится государственным органам. Международная практика выделяет административную и демократическую политику в области кластеров. В первом случае основным игроком является государство. Оно выстраивает систему приоритетных направлений развития отраслей и регионов и определяет те кластеры, которые отвечают этим приоритетам и будут поддерживаться. Для таких кластеров создается необходимая инфраструктура. Что касается демократической кластерной политики, то здесь государству отводится второстепенная роль. Оно содействует развитию кластеров, которые были сформированы рынком, а также стимулирует региональные власти к созданию кластеров. Тип кластерной политики, в свою очередь, определяется моделью кластера. Административный подход отвечает так называемой дирижистской модели, которую используют ряд стран (Франция, Южная Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия). Демократический тип политики соответствует либеральной модели (США, Великобритания, Австралия, Канада) [5, с. 58].

Важным инструментом кластерной политики являются государственные программы. Отчеты 31 европейской страны, подготовленные в качестве составной части Европейского проекта INNOVA по определению кластеров показали, что в европейских странах разработано 59 национальных кластерных программ. Анализ содержания данных программ позволил распределить их на четыре типа: 1) программы, основной частью которых является изучение, выделение и классификация кластеров в стране; 2) программы, целью которых является усиление конкурентоспособности и развитие кооперации определенного кластера; 3) программы содействия развитию кластеров в стране, независимо от специфики; 4) программы стимулирования деятельности не всего кластера, а какой-то его составной части [6]. Независимо от особенностей, все кластерные программы объединяет стремление создать благоприятные условия для их участников.

Обращает на себя внимание, что все чаще основными получателями средств по государственным программам развития кластеров становятся малые и средние предприятия. Например, в Германии большое развитие получили инновационные кластеры в области биотехнологий. Для их поддержки разработаны соответствующие программы, одной из которых является программа BioRegio. По этой программе на малые и средние предприятия пришлось 60% от общего финансирования. Такая же картина наблюдалась и среди участников

программы InnoRegio. Аналогичные тенденции имеют место и в других европейских странах [7]. Повышенное внимание к предприятиям малого и среднего бизнеса объясняется их преобладающей долей во многих кластерах, а также повышением значения использования региональных и местных ресурсов.

В механизме государственной поддержки развития инновационных кластеров существенную роль играет создание необходимой инфраструктуры. Элементы инфраструктуры зависят от национальных особенностей. В частности, широкое распространение получили научные и инновационные парки, в которых компании проводят исследования и разработки, результатом которых является инновационный продукт. Популярностью пользуются также технопарки и бизнес-инкубаторы. Особое внимание формированию инфраструктуры кластеров уделяется в США. Ее основу составляют университеты и научно-исследовательские институты. На их основе формируются технопарки, венчурные компании и другие инновационные структуры. В целях финансирования инновационных проектов создаются венчурные фонды. Даже такие широко известные компании, как Apple и Microsoft на этапе их становления финансировались именно венчурными фондами [8].

В последние годы наблюдается тенденция к расширению границ кластеров. Все чаще начинают возникать международные кластеры, охватывающие границы не только нескольких регионов, но и стран. Развиваются международные связи, усиливается сотрудничество между кластерами различных стран. Так, «биотехнологическая долина», действующая на территории Франции, Германии и Швейцарии, активно сотрудничает с канадским кластером «Invivo» [9]. Все это вызвало необходимость создания особого механизма развития инновационных кластеров – наднационального. Его наличие упрощает интеграцию бизнес-процессов, ведет к обмену опытом и знаниями, поиску необходимых партнеров. Образующиеся на наднациональном уровне структуры оказывают информационную, образовательную, консультационную и маркетинговую поддержку развивающимся кластерам. К числу таких структур в европейских странах относятся Европейский кластерный альянс, Европейская кластерная обсерватория, Европейская группа по кластерной политике и ряд других [10].

Макроэкономические механизмы развития кластеров используются в органическом единстве с механизмами более низкого, микроэкономического уровня. В первую очередь речь идет о кластерной политике на уровне регионов. В отличие от национальных кластерных программ, в региональных программах особое внимание уделяется развитию территорий. При этом усиливается инновационная направленность создаваемых кластеров. Если раньше большинство из кластеров были ориентированы на производство потребительских товаров, то сейчас активно создаются кластеры нового поколения, занимающиеся информатикой, биотехнологиями, дизайном, логистикой. Они формируются преимущественно в тех областях, где ожидаются «прорывные» продвижения в области техники и технологии. Финансирование региональных кластерных программ осуществляется в основном за счет региональных бюджетов. В механизме создания кластеров на региональном уровне важное внимание уделяется организационным вопросам. Анализ результатов деятельности кластеров показывает, что одной из причин возник-

новения «проблемных» кластеров был их качественный состав, когда в кластер включались фирмы, не имеющие склонности к инновациям. Поэтому отбор участников кластера во многом определяет его потенциал.

В микроэкономических механизмах немаловажное значение играет политика входящих в кластер предприятий. Чтобы участвовать в кластере, необходимо учитывать инновационный потенциал предприятия. Участники кластера определяют также наиболее эффективные формы взаимодействия. Это могут быть маркетинговые союзы, конференции, предпринимательские объединения и т.п.

Какие выводы можно сделать на основе обобщения зарубежного опыта для российских условий? В российской экономике кластерная политика рассматривается как одно из важных направлений инновационного развития. В стране образованы и действуют инновационные кластеры в разных сферах. Однако в целом этот процесс идет со значительными трудностями. Вопреки сложившемуся взглядам, что кластеры в равной мере могут создаваться как «сверху», так и «снизу», большинство российских кластеров были организованы директивно. Зачастую так называемые кластеры на поверку оказываются обычными хозяйственными объединениями. Все эти и другие трудности говорят о необходимости качественного совершенствования кластерной политики. К числу необходимых решений можно отнести следующие:

- согласование действий участников кластера на федеральном, региональном и местном уровнях;
- формирование современной инфраструктуры кластеров;
- усиление координирующей роли органов, обеспечивающих развитие кластеров;
- равнодоступность участников кластера к финансовым ресурсам;
- повышение компетенции руководителей и специалистов инновационных структур.

Совершенствование кластерной политики будет способствовать повышению ее роли в формировании инновационной экономики.

Список литературы

1. *Иоффе О.* Кластерный подход // Губернский деловой журнал. 2009. №11.
2. Инновационно-технологические кластеры членов МЦНТИ (Информационный материал). Междунар. центр науч. и техн. информации. М., 2013.
3. *Ленчук Е., Власкин Г.* Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.clusters36.ru> (дата обращения: 11.01.2018).
4. Global Cluster Initiative survey. 2012. Survey Summary Report. European Commission, European Cluster Observatory, Stockholm, 2012.
5. Современные проблемы менеджмента / Под ред. *В.И. Королева*. М.: Магистр – Инфра-М, 2013.
6. *Миролюбова Т.В., Афонина А.Г.* Кластерная политика в европейских странах и в России: сравнительный анализ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru/...Klasternaya-Politika-v-evropeyskih-stranah-v-rossii-sravnit...> (дата обращения: 11.01.2018).
7. Кластерная политика: зарубежный опыт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.Strategyjournal.ru/news/promyshlennost/klasternaya-politik-zarubezhnyj-opyt> (дата обращения: 11.01.2018).

8. Новиков А.Г. Зарубежный опыт инновационной инфраструктуры региона. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.strategybusiness.ru/jour/article/download/358/323> (дата обращения: 11.01.2018)

9. Головинов О.Н. Инновационные кластеры: вопросы теории и практики. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-klastery-voprosy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 11.01.2018).

10. Аналитическая справка. О кластерной кооперации как основном инструменте стимулирования инновационного развития промышленности ЕС. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/...i...> (дата обращения: 11.01.2018).

УДК 334

Крылова Марина Борисовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ В ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРАХ

Аннотация. Создание международных кластеров провоцирует активный рост кросс-культурных коммуникаций. Кросс-культурные коммуникации в высокотехнологичном производстве требуют компетентности. Кросс-культурная компетентность формируется в результате обучения. Формирование кросс-культурной компетентности должно иметь инструменты оценки. Для этой цели адаптирована методика Д. Киркпатрика.

Ключевые слова: кластер, кросс-культурные коммуникации, кросс-культурная компетентность, оценка компетентности, инновация.

Krylova Marina, B.
Saint-Petersburg State University of Economics

FEATURES OF ASSESSMENT OF CROSS-CULTURAL COMPETENCE THE STAFF OF THE ORGANIZATION IN INNOVATIVE CLUSTERS

Abstract. Creation of the international clusters provokes the active growth of cross-cultural communications. Cross-cultural communications in hi-tech production demand competence. The cross-cultural competence is formed as a result of training. Formation of cross-cultural competence must have assessment tools. D. Kirkpatrick's technique is used as the tool of assessment of cross-cultural training and formation of cross-cultural competence.

Keywords: cluster, cross-cultural communications, cross-cultural competence, competence assessment, innovation.

Факт создания международных инновационных кластеров является как ресурсом, так и проблемой. Потенциал международного инновационного кластера определяется тем, что он дает возможность соединения представителей различных направлений деятельности в работе по решению проблем отрасли.

Проблема состоит в том, что представители различных международных компаний, входящих в такой кластер, являются носителями своих национальных и корпоративных культур. Такое национально-корпоративное различие, безусловно, будет сказываться и на деловых коммуникациях.

Во многих своих работах по управлению замечательный советский ученый И.М. Сыроежин неоднократно подчёркивал связь между информированностью и управляемостью коллективом [1]. Эта мысль получает своё развитие и в ситуации кросс-культурной среды. Кросс-культурная среда сама по себе предполагает большое число информационных обменов и информационных искажений, за которыми следуют многочисленные коммуникативные барьеры и информационные пробки, активно препятствующие эффективному коммуникативному взаимодействию.

Коммуникативная среда международного кластера будет иметь ярко выраженную коммуникативную кросс-культурную составляющую, сотрудники должны будут обладать коммуникативной кросс-культурной компетентностью. Данная компетентность, как и все другие, формируется в результате процесса обучения. Руководству кластера важно иметь инструменты оценки кросс-культурной компетентности.

Одной из самых продуктивных с точки зрения оценки процесса обучения является методика профессора университета Висконсин Д. Киркпатрика. Рассмотрим её подробнее.

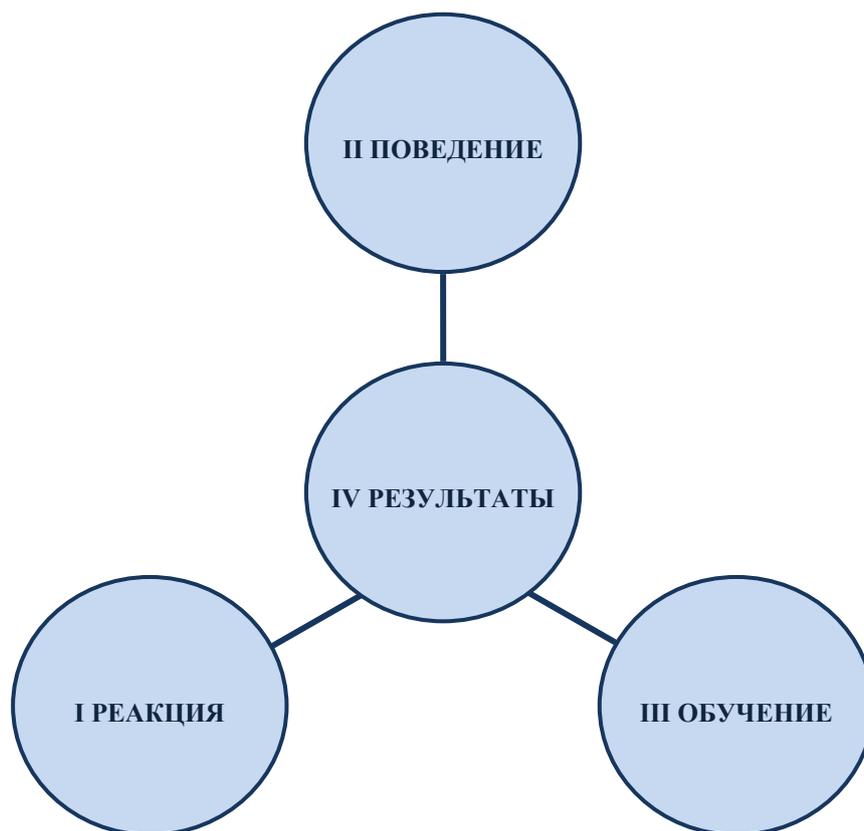
Автор методики предложил дифференцировать обучение по четырем уровням, оценивая каждый из них отдельно. Первый уровень это оценка реакции обучающихся, второй уровень – оценка обучения, третий уровень – оценка поведения, четвёртый уровень – оценка результатов.

Первый уровень оценки – реакция. Это уровень эмоциональной оценки участников обучения. Инструментами оценки знаний, умений и навыков первого уровня являются вопросы открытые и шкалированные, интервью, фокус-группы. Результаты оценки фиксируются на листах реагирования. Основной задачей листов реагирования является предоставление максимума полезной информации относительно обучающихся. Оптимальное число вопросов от 8 до 15. Вопросы могут быть следующего типа:

- интересно ли было занятие?
- был ли материал изложен доступно?
- как бы Вы улучшили данный курс?
- кому может быть полезно данное обучение?
- какие методы, на Ваш взгляд, будут более продуктивны?
- когда должен проводиться тренинг?
- как будете применять на своём рабочем месте полученные навыки и знания?

Автор методики полагает, что в случае анонимности анкет ответы будут более откровенными, а следовательно, информативными.

Интервью проводится после обучения с каждым из участников курса, так же как и в случае с анкетой для получения обратной связи.



Фокус-группы оптимальны в случае проведения пилотных проектов обучения. Мнение участников собирается через неделю после обучения и спустя 3 месяца после обучения.

Таким образом, на первом уровне оценкой обучения является реакция участников тренинга.

Второй уровень оценки – обучение.

Второй уровень оценки предполагает сбор информации по следующим вопросам:

- как была усвоена новая информация?
- как были сформированы необходимые кросс-культурные отношения?
- как и насколько изменились знания обучающихся?

Этот уровень предполагает количественное измерение при помощи разработанных опросников, заданий и тестов. Инструментами оценки в данном случае являются листы проверки умений, составление плана действий, тесты на знание изученного материала и обучение других сотрудников.

Лист проверки умений.

Лист проверки умений заполняется наблюдателем в процессе беседы с участниками обучения. Наблюдатель определяет их умение использовать полученные во время обучения навыки. Оценка наблюдателя с комментариями предполагает 3 уровня:

- неправильное использование умения;
- правильное использование умения;
- использование умения уровня «эксперт».

Составление плана действий.

Для выполнения этой задачи участники обучения должны дать ответы на следующие вопросы:

- каковы Ваши ожидаемые результаты?
- каковы Ваши способы преодоления возникших кросс-культурных проблем?
- какую поддержку Вы ждете от сотрудников и руководства?
- чему ещё Вы хотели бы научиться?

Обучение сотрудников.

Обучение сотрудников может быть реализовано через организацию кросс-культурного обучения коллег из других подразделений, помощи новым сотрудникам в кросс-культурной адаптации.

С точки зрения автора методики в результате эффективного обучения должны произойти видимые изменения кросс-культурного поведения.

Третий уровень оценки – поведение. Этот уровень предполагает оценку поведения участников в результате процесса обучения и применение ими полученных знаний и навыков на рабочем месте. Инструментами оценки третьего уровня являются листы контроля поведения, обзор работы сотрудников на рабочем месте, фокус группы. В результате анализа информации полученной при помощи данных инструментов оценки, необходимо получить ответы на следующие вопросы:

- как улучшилось кросс-культурное поведение в результате обучения?
- уменьшились ли кросс-культурные конфликты в результате обучения?
- через какое время после обучения новые знания и умения были включены в практику?

Следует заметить, что эффективность обучения не всегда связана с быстрым и прямым изменением в поведении участников. Такая ситуация может возникнуть в том случае, когда отсутствуют условия реализации навыков процесса обучения. Отсутствие необходимых условий аннулирует результат обучения даже при позитивной реакции обучающихся. Следовательно, при оценке на данном уровне необходимо проверять следующие факторы:

- желание участников изменить свое поведение;
- понимание участниками цели и технологии обучения;
- создание социально-психологической атмосферы на рабочем месте, способствующей реализации полученных знаний;
- наличие поощрения для обучившихся за изменение ими своего поведения.

Четвёртый уровень оценки – результаты.

Этот уровень предполагает оценку эффективности обучения, а также изучение положительного влияния на организацию поведения участников. Для определения экономической эффективности необходимо знать изменение экономических показателей организации как до, так и после процесса обучения. К

таким показателям будут относиться изменения роста продаж, улучшения качества продукции, улучшение производительности.

Нематериальными выгодами процесса обучения будут улучшение взаимоотношений среди сотрудников, увеличение лояльности сотрудников, сокращение времени на непродуктивные кросс-культурные коммуникации.

Следует заметить, что автор метода оценки обучения, ставшего классическим в США, в своей книге [2, с. 54] говорил следующее: «Меня разбирает смех, когда я слышу, что профессиональные тренеры должны уметь показывать выгоду для клиента в терминах возврата на инвестиции в тренинг. То же самое я думаю о связи между тренинговыми программами и прибылью. Вы только представьте себе все факторы, которые влияют на прибыль! И можете добавить их к списку факторов, влияющих на возврат на инвестиции».

Вероятно, поэтому в модели Д. Киркпатрика оценка процесса обучения должна быть неотъемлемой частью цикла самого обучения, который с точки зрения автора включает 10 этапов:

1. определение потребностей обучения;
2. постановка целей обучения;
3. формирование предметного содержания;
4. определение участников обучения;
5. создание оптимального расписания;
6. выбор правильного помещения;
7. выбор преподавателей;
8. подготовка средств мультимедиа;
9. координация программы;

и только 10 пункт предполагает оценку обучения.

Оценка обучения в данном случае должна быть тесно связана с грамотной организацией самого процесса. Строго говоря, оценка проводится для улучшения его эффективности. Поэтому кроме оценки руководство компании должно рассмотреть ответы на следующие вопросы:

1. Как содержание обучения соответствует потребностям работников?
2. Как выбрать оптимального преподавателя для данной группы и для данного курса?
3. Какие методы обучения будут максимально эффективны в данном случае?
4. Как сделать условия проведения обучения оптимальными для данного курса и данной группы обучающихся?
5. Как сделать оптимальным расписание занятий?
6. Как организовать средства мультимедиа для улучшения коммуникации и мотивации обучающихся?
7. Как сделать координацию программы оптимальной?
8. Что еще можно сделать для улучшения программы?

Вопросы кросс-культурного обучения в западных компаниях являются одними из актуальных, в то время как в нашей стране такая потребность только начинает набирать обороты.

Современная ситуация обучения персонала в нашей стране довольно жёстко обусловлена отсутствием во многих компаниях специализированных подразделений, занимающихся обучением. Согласно исследования, проведенного И. Денисовой, О. Лазаревой и С. Цухло «на основе анкетирования руководителей 751 предприятия, 27,3% респондентов сообщили о наличии специального подразделения, занимающегося профессиональной подготовкой или обучением работников (корпоративный университет, школа, центр дополнительного профессионального образования и т.п.). При этом среди предприятий с числом занятых менее 500 человек эта доля составляет лишь 5%, среди предприятий размером 500-2000 человек – уже около 30% отвечают утвердительно, а среди предприятий размером более 2000 человек – 71% предприятий имеет собственный обучающий центр» [3, с. 23].

На промышленных предприятиях обучением занимаются в основном менеджеры по персоналу, совмещая организацию обучения с другими функциями, либо учебные центры (в зависимости от масштабности этих организаций). Согласно этих же исследований [3], на большинстве промышленных предприятий России отсутствует системная оценка целесообразности проведения обучения персонала, выбора объектов, направлений, форм и методов обучения, отслеживание его эффективности.

Понимая всю важность кросс-культурной коммуникации в международных инновационных кластерах, логично будет предположить, что профессиональное взаимодействие представителей деловых и национальных культур будет способствовать росту кросс-культурной компетентности.

Список литературы

1. Сыроеждин И.М. Методы структурной настройки систем управления производством. Л.: Статистика, 1976. 76 с.
2. Kirkpatrick, D. L. Evaluating training programs: the four levels. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc. 1998. 234с.
3. Теория и методология кросс-культурных взаимодействий в международном предпринимательстве» [Электронный ресурс] Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/teoriya-i-metodologiya-kross-kulturnykh-vzaimodeistvii-v-mezhdunarodnom-predprinimatelstve#ixzz57> (дата обращения: 10.02.2018).

УДК 334

Кузьмина Анна Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ РАБОТЫ НА ТЕРРИТОРИИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РФ

Аннотация. Для российской экономики актуален переход к развитию инноваций и наукоемкого производства. Это позволит обеспечить конкурентоспособность и импортозамещение. Для обеспечения этого процесса в РФ развиваются инновационные кластеры. Од-

нако, препятствием к их развитию может стать недостаточный опыт в организации таких кластеров и предприятий на их территории. Поделиться опытом могут иностранные специалисты, приглашенные для работы. Статья посвящена условиям и рискам такого найма.

Ключевые слова: инновации, кластер, иностранный работник, развитие, конкурентоспособность.

Kuzmina Anna, D.

Saint-Petersburg State University of Economics

INVOLVEMENT OF FOREIGN EXPERTS FOR WORK IN THE TERRITORY OF INNOVATIVE CLUSTERS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Transition to development of innovations and the knowledge-intensive production is relevant for the Russian economy. It will allow to provide competitiveness and import substitution. For ensuring this process innovative clusters develop in the Russian Federation. However, insufficient experience in the organization of such clusters and the enterprises in their territory can become an obstacle to their development. The foreign experts invited for work can share experience. Article is devoted to conditions and risks of such hiring.

Keywords: innovations, cluster, foreign worker, development, competitiveness.

Согласно определению М. Портера кластер является «сконцентрированной по географическому признаку группой взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [4].

В своей статье [5] исследователь А.А. Свирина утверждает, что приоритетным направлением для экономического развития Российской Федерации является инновационный путь. Действительно, мы можем наблюдать значительные усилия правительства Российской Федерации по созданию инновационной экономики.

Одним из форм направлений развития инновационной экономики может стать развитие инновационных кластеров.

Если отталкиваться от определения М. Портера, данного выше, то инновационный кластер можно в широком смысле определить как группу взаимосвязанных компаний, преимущественно занятых в сфере инноваций, объединенных по территориальному признаку. Другое определение, встречающееся в экономической литературе и кажущееся авторам удачным – «особый вид кластера, обладающий свойствами, позволяющими ускорить процесс генерации, производства и коммерциализации инноваций».

Как видно из определения, само существование предприятия в рамках инновационного кластера должно выступать своего рода «катализатором» появления и внедрения инноваций. Причем не только в части наукоемкого производства и создания принципиально новых продуктов и технологий, но и в части внедрения организационных и управленческих новшеств на территории кластера и входящих в него предприятий.

Осознавая значимость создания инновационных кластеров для развития инновационной экономики в РФ, Российское правительство предприняло ряд мер по развитию таких кластеров.

В частности, во исполнение поручения Президента Российской Федерации, а также решения Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям Министерством экономического развития РФ в 2011 году был открыт прием предложений по включению программ развития инновационных территориальных кластеров в перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, утверждаемый Правительством Российской Федерации [1]. В результате этой программы было подано 94 заявки, 25 из которых прошли отбор и вошли в перечень кластеров, из которых 14 должны были получить финансовую поддержку от государства. По словам сотрудников НИУ ВШЭ, авторов сайта «Карта кластеров» [6] речь, предположительно, шла о суммах порядка 400 миллионов рублей в год на развитие каждого кластера [3].

Данная практика согласуется с аналогами, проводимыми в странах западной Европы и США. В Германии в рамках программы Биорегио (BioRegio) [7] предусматривается выделение в течение 7 лет 90 млн. евро на поддержку реализации проектов развития 4 кластеров. Во Франции в рамках программы Конкурентоспособные полюса [8] (Competitiveness poles) предусматривается выделение в течение 6 лет 3 млрд. евро на поддержку 71 кластера. Предпринятые меры доказали свою эффективность – например, в результате реализации программы Биорегио произошло увеличение на 300 % числа биотехнологических компаний, что позволило создать более 9000 рабочих мест в данной отрасли, а разрыв между Великобританией и Германией в биотехнологической сфере существенно сократился.

Данные результаты выглядят привлекательно. Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено формирование сети инновационных территориальных кластеров. Согласно стратегии, они призваны обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, импортозамещению, а также повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Также в документе указано, что формирование и развитие инновационных территориальных кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Включение российских инновационных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволит добиться следующих эффектов:

- Приобретение новых технологий и оборудования;
- Получение новых знаний в области управления и организации производства;
- Получение выхода на высококонкурентные международные рынки [2].

Таким образом, в Российской Федерации имеется широкое поле для развития инновационных кластеров. Одной из проблем, возникающих в процессе развития, является недостаточная подготовленность кадров предприятий для функционирования в условиях инновационного кластера [9].

В качестве одного из возможных способов преодоления данной проблематики является приглашение иностранных специалистов для работы на территории инновационных кластеров в РФ.

С одной стороны, этот шаг может показаться необоснованным, так как является «экстенсивным» способом привлечь кадры нужной квалификации, вместо того, чтобы обучать и развивать российских специалистов. С другой стороны, при условии правильной организации системы управления предприятием, формировании внутрикорпоративной базы знаний и надлежащем юридическом сопровождении такой процедуры найма (оформление договоров и неразглашении коммерческой тайны и др.) привлеченный специалист будет передавать знания коллегам, оставляя их внутри российской компании-нанимателя.

Какими преимуществами обладают инновационные кластеры в РФ для привлечения иностранных специалистов?

Во-первых, это особая процедура привлечения высококвалифицированных кадров [10] по ходатайству нанимателя (впрочем, это касается не только кластеров, но и других компаний, желающих принять на работу специалиста-экспата).

Во-вторых, возможность обеспечить конкурентоспособную заработную плату такому специалисту (что актуально для кластеров, получивших господдержку).

В-третьих, так называемый «challenge» – вызов, которым является работа в другой стране. Для ряда специалистов это может стать преимуществом;

Возможность занять более высокую должность по карьерной лестнице/возглавить проект, что довольно затруднительно в условиях сложившейся научной инфраструктуры в западных странах.

При этом, приглашение иностранных специалистов должно гарантировать, что знания и навыки, реализуемые таким работником на предприятии, станут достоянием предприятия, а не будут доступны лишь на момент работы сотрудника.

Этого можно добиться при помощи ряда мер:

- организационных;
- юридических.

Рассмотрим каждый список таких мер.

К организационным можно отнести обеспечение сохранения и передачи полученных знаний. Например:

- создание института наставничества на предприятии;
- создание корпоративной википедии, базы знаний;
- автоматизация коммуникаций на предприятии при помощи корпоративных порталов, ERP-систем и других программных продуктов. Это позволит сохранять все данные не только по продуктам, изобретениям и рабочим проектам, но и по всем коммуникациям, которые ведет иностранный специалист внутри компании.

Среди юридических мер, позволяющих организации сохранить полученные знания можно перечислить:

- заключение договоров о неразглашении коммерческой тайны;
- надлежащее юридическое оформление служебных изобретений. Согласно пункту 2 статьи 1370 ГК РФ, «право авторства на служебное

изобретение, служебную полезную модель или служебный промышленный образец принадлежит работнику (автору)». Но право на служебное изобретение как объект промышленной собственности является имущественным правом и, в общем случае, принадлежит работодателю (пункт 3 статьи 1370 ГК РФ).

Таким образом, привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов для работы в инновационных кластерах на территории РФ может стать полезной практикой и обеспечить получение новых знаний. При этом следует учитывать ряд рисков, упомянутых выше, и принимать меры по их снижению.

Список литературы

1. Министерство экономического развития РФ. <http://economy.gov.ru>.
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
3. http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/8b69c0004ca1ebe280f1ab12ac4184fa/perechen_innovacionnih_klasterov.pdf?MOD=AJPERES
4. *Портер М.* Международная конкуренция. М., Международные отношения, 1993.
5. *Свирина А.А.* Проблемы развития инновационной экономики в Российской Федерации // Креативная экономика. 2007. Т. 1. №10. С. 41–45.
6. <http://cluster.hse.ru/info/>
7. <https://www.interregeurope.eu/bioregio/>
8. <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/support-measure/competitiveness-poles>.
9. *Шутов П.П.* Инновационный кластер: проблемы и перспективы развития // Вестник СамГУ. 2014. № 4. С. 81–82.

УДК 336

Лёвкина Вера Владимировна
Московский государственный
гуманитарно-экономический университет

МИРОВОЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются формы и источники финансирования инновационной деятельности субъектов предпринимательства, среднего и малого бизнеса, анализируется сравнительная мировая практика, предлагаются пути решения.

Ключевые слова: финансирование, инновационная деятельность, малый и средний бизнес, предпринимательство.

Lyovkina Vera, V.
Moscow State University
of Humanities and Economics

WORLD EXPERIENCE OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITY OF THE SUBJECTS OF THE ECONOMY

Abstract. The article examines the forms and sources of financing innovative activity of business entities, medium and small businesses, compares the world practice, suggests solutions.

Keywords: financing, innovative activity, small and medium business, entrepreneurship.

Актуальность темы направлена на повышение стимулирующей роли государства в финансировании инновационных процессов на рынке инновационной деятельности субъектов среднего и малого предпринимательства, а так же на развитие рынков капиталов доступности финансовых ресурсов для субъектов экономики в развитии инновационной системы инфраструктуры страны.

Государство занимает ведущее место участника и координатора, так и главного посредника инновационных процессов в целостной системе. Основная роль государства в сфере развития инновационной системы не только в развитии инновационной деятельности, но и направлена на конечный результат, которым является продукт отечественной промышленности, который должен быть конкурентоспособным и отвечать высоким рационализаторским требованием, и востребованностью на мировом рынке. Согласно, утвержденного Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», государство имеет наибольшие возможности по стимулированию инновационных процессов как с точки зрения финансирования инновационной деятельности, так и организации инфраструктуры, создания экономической зоны, благоприятной для развития инновационных технологий [3].

В связи с принятой стратегией развития в инновационной деятельности утвержден план реализации мероприятий связанных с финансовым обеспечением в пределах бюджетных ассигнований предусмотренных вышестоящими органами, участвующих в реализации плана государственных программ Российской Федерации. Вышеозначенный план реализации мероприятий должен быть направлен на повышения эффективности механизмов бюджетного и грантового финансирования, а так же создания по формированию механизмов, обеспечивающих благоприятные условия и стимулы привлечения в российскую экономику.

Одной из форм регулятивной деятельности государства, является ее концепция инновационной политики, управление и координирование инновационной деятельностью в стратегических сферах страны. Открытая политика должна разрабатываться и утверждаться на основе приоритетного значения инновационной деятельности субъектов и необходимостью современного общественного развития. Правительство обязано создавать организационные, экономические и правовые условия инвестиционного климата для инновационных процессов субъектов предпринимательства.

В частности государственная форма регулирования как целостного комплекса инновационного финансового механизма ее программ должна быть направлена:

- на проведение государственной и бюджетной политики, обеспечивающей финансирование инновационной сферы для субъектов хозяйствования,
- на инновационный механизм финансовых ресурсов и повышение эффективности его использования,
- на стимулирование прямых государственных инвестиций для реализации инновационных программ и проектов, важных для общественного развития, привлекательных как для крупных инвесторов участников, так и для частных инвесторов малых и средних форм предпринимательства, через создания концернов,
- на создание инновационных кластеров в экономической системе,
- на предоставление ассигнований, дотаций, субсидий, льготных кредитов, гарантий российским и иностранным инвесторам, принимающим участие в инновационной деятельности,
- на снижение доли поступающих налогов, собранных на территории субъектов федерации, в федеральный бюджет в случае использования субъектами своих бюджетных средств для финансирования федеральных инновационных программ и проектов, не включая свои бюджетные расходные обязательства,
- на упрощение системы налогообложения и целевого контроля за поступлением бюджетных инвестиций направленных на развитие адресных инновационных проектов в кластеры регионов.

В отношении нормативно-правовых вопросов, касательно критериев и факторов государственного регулирования инновационной деятельности, как:

- установление и разграничение четких правовых основ взаимоотношений субъектов инновационной деятельности, а так же разграничения источников финансирования по инновациям и инвестициям,
- гарантирование прав и интересов субъектов инновационной деятельности, в частности, охраны таких наиболее существенных, как права не только интеллектуальной собственности, но и патентное права правообладателя таких прав.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности являются прибыль, накопленный амортизационный фонд и уставный капитал. В частности, направления финансируемые источников, можно отнести:

- выполненные работы, оказанные услуги по исследованию, направленные на поддержание конкурентоспособности и сокращение сроков окупаемости действующего капитала, так как являются базисным накоплением на развитие и совершенствование производства;
- выполненные работы, оказанные услуги по исследованию, направленных на изыскание рынков сбыта, размещения капитала в новые технологии;
- научно-исследовательские работы прикладного направления.

Как следствие ориентированных на извлечение прибыли в ближайшем будущем, финансируемых полнее (в промышленности порядка от 60 до 95 % всех расходов на научные исследования) в научно-исследовательской работе, являются первые две категории исследований, являющихся так называемым венчурным капиталом или впоследствии венчурным бизнесом. Относительно третьей категории исследований финансируется слабее, у многих организаций она отсутствует или ведется лишь в крупных организациях, в связи высокими рисками и долгими сроками.

В мировой практике организационными формами финансирования инновационной деятельности, являются как государственные, так и частные инвесторы (табл. 1).

Таблица 1

Формы финансирования инновационной деятельности [2, с. 12]

Форма	Инвесторы	Получатели средств	Преимущества использования формы	Сложности использования формы в РФ
Формальный сектор				
Фирмы, фонды, инвестиционные компании, венчурного капитала, транснациональные венчурные фонды	Объединение финансовых организаций, юридических лиц, иностранные партнеры, инициаторы проекта	Малый и средний бизнес	Проекты венчурного характера, привлеченный капитал	Высокий уровень рисков, налоговые режимы, патентное право
Специализированные фонды для наукоемких отраслей	Венчурные инвесторы, институциональные инвесторы,	Малый и средний бизнес	Финансирование инновационных проектов в наукоемких отраслях	Доступность к рынкам инноваций и инвестиций
Нефинансовые корпорации, финансово-промышленные группы	Промышленные предприятия, консолидированные инвесторы	Малый и средний бизнес	Оказывают финансовую поддержку, консолидированные инвестиции	Патентное право
Государственное финансирование за счет государственных займов	Органы власти	Организации	Возможность государственного регулирования и контроля расходов	Нецелевой характер финансирования. Государственный долг
Проектное финансирование	Правительства иностранных государств. Международные финансовые институты. Кредитные учреждения, Иностранные организации. Институциональные инвесторы	Организации	Целевой характер финансирования. Распределение рисков. Гарантии государственных участников международных финансовых институтов. Высокий уровень контроля	Зависимость от инвестиционного климата. Высокий уровень рисков, налоговые режимы, патентное право

Проблема финансирования инновационной деятельности в российской экономике, так и в мировой практике напрямую связана с высокой долей риска вложения капитала.

Источниками по формам финансирования инновационной деятельности для отдельных организаций являются корпоративное и проектное финансирование не только капиталоемких отраслей, но и венчурных проектов малого и среднего бизнеса.

По неформальным источникам в мировой практике принято считать средства юридических или физических лиц, либо не больших объединений созданных для развития и поддержки науки, инноваций и венчурных проектов. Неформальными источниками являются средства спонсоров, меценатов, крупных бизнесменов, средства академических и отраслевых базовых научно-исследовательских институтов, вузов, а так же и бизнес-инкубаторов.

В большинстве случаев финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной продукции. Для успеха проекта рекомендуется применять устоявшуюся, отработанную технологию, выпускать продукцию, ориентированную на достаточно емкий и проверенный рынок.

В зарубежной практике проектным финансированием является, когда доходы, полученные от реализации проекта, являются единственным источником погашения долговых обязательств. При этом венчурный (рисковый) капитал может быть использован для организации финансирования научно-исследовательской деятельности на любом ее этапе, то для организатора-инициатора проектного финансирования высокая доля риска сопряжена с ее жизненным циклом деятельности.

Создание механизмов стимулирования в развитии сектора научно-исследовательских технологий приобретают все больше не только государственный интерес в мировой практике, но и также для России. В мире наблюдается конкуренция разных стран государств за привлечение рынка капиталов.

По данным консорциума Корнельского университета (США), Школы бизнеса INSEAD (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности рейтинг «Глобальный инновационный индекс» (ГИИ-2017) включает в себя порядка 81 индикатор инновационной деятельности в различных областях и сферах направления, направленных на развития инновационных кластеров в глобализации мирового пространства [1]. Основными направлениями инновационных процессов по данным рейтинга ГИИ-2017 [4] согласно их направлениям развития национальных экономик, на наш взгляд выделяются четыре крупные группы:

1 группа: человеческий капитал, как основной двигатель научно-технического прогресса;

2 группа: инфраструктура инновационных кластеров, укрепление рынка венчурного капитала;

3 группа: образовательные процессы, направленные на высокий потенциал знаний, развитие технологий и партнерские отношений;

4 группа: глобализация всемирного рынка транснациональных капиталов, развитие бизнеса и рынков сбыта.

Характерным признаком инновационного рейтинга являются учет и критерии с ранжированием различного рода параметров, таких как слабые и силь-

ные стороны каждой страны государства. Такие характеристики инновационных процессов с перечисленными критериями позволяют увязать и ряд рисков в слабых сторонах относительного вложения венчурного капитала.

Таким образом, финансирование не только крупного, но и малого и среднего бизнеса является наиболее важным условием, необходимым для развития сектора высоких технологий, а именно консолидации участников вокруг инициаторов проектов на рынке венчурных инновационных инвестиций.

Большинство стран ЕС применяют одновременно как прямые, так и косвенные методы поддержания сектора научных исследований. Прямые методы поддержки прямое государственное финансирование (кредиты, гарантии) позволяют устранить большой разрыв между уровнем развития отдельных сегментов рынка экономики, через оказания поддержки предприятию или научно-исследовательскому направлению, как по формальным, так и по неформальным секторам источникам финансирования.

Косвенные методы регулирования инновационной деятельности направлены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятных экономических условий и социально-политического климата для научно-технического развития. Следовательно эффективно применимые методы ведут, к снижению затрат на проведение научно-исследовательских и внедренческих разработок, а как результат будут являться стимулом для привлечения частных инвестиций для финансирования инициаторов венчурного капитала и развития бизнеса.

Государственное финансирование в виде грантов целевой инструмент поддержки в мировой практике, так как он позволяет заказчику определять приоритетные направления развития новых технологий. Эффективными мерами является финансовая поддержка создания партнерств и научно-исследовательских сетей и институтов, объединенных малых концернов, направленных на результат в долгосрочной перспективе. При экономических спадах получателями средств являются предприятия малого и среднего бизнеса.

Финансирование инновационной деятельности за счет бюджетных источников осуществляться как на безвозвратной, так и возвратной основе предназначается как для решения крупномасштабных научно-технических задач, так и для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства, государство берет на себя от 1/5 до половины национальных инновационных расходов.

Таким образом, сравнительный анализ финансовых механизмов стимулирования инновационной деятельности не позволяет сделать однозначных выводов о том, чья практика является наиболее эффективной.

Во всех странах является сочетание бюджетных субсидий и налоговых льгот при постоянном поиске наиболее оптимальных путей стимулирования сферы инновационной деятельности комплексным. Формируя тем самым инновационный кластер национальной экономики каждой страны.

Список литературы

1. Глобальный инновационный индекс 2017 г.: в рейтингах лидируют Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и Соединенное Королевство [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2017/article_0006.html (дата обращения 05.02.2018).

2. Кривда С.В., Весницкая В.В. Финансирование инновационных проектов//Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2017. №7. С. 12.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Режим доступа: <https://rg.ru/2012/01/03/innov-razvitie-site-dok.html> (дата обращения: 05.02.2018).
4. ГИ-2017: как инновации кормят мир и Россию. Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/206860724.html> (дата обращения: 05.02.2018).

УДК 339.944

Лукашевич Михаил Леонидович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ФАКТОРЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые ресурсы, необходимые инновационным малым и средним предприятиям на разных стадиях их жизненного цикла, и стратегии их приобретения посредством интернационализации деятельности.

Ключевые слова: инновации, малые и средние предприятия, стратегии, интернационализация, стадии жизненного цикла, стартап.

Lukashevich Mikhail, L.
Saint-Petersburg State University of Economics

FACTORS OF INTERNATIONALIZATION STRATEGIES FOR INNOVATIVE SMEs SELECTION

Abstract. The article shows key resources, necessary for innovative SMEs in different stages of their life cycle, acquisition strategies by internationalization.

Keywords: innovation, SMEs, strategy, internationalization, life cycle stage, start up.

Перед Россией стоит задача наращивания несырьевого высокотехнологичного экспорта с высокой добавленной стоимостью. В решении этой задачи важная роль отводится инновационным малым и средним предприятиям (ИМСП). Выход на внешний рынок, а в более широком плане интернационализация предприятия, предполагает разработку стратегии интернационализации. Если взаимосвязь основных понятий, возможные роли фирмы в цепочке ценности в зависимости от ее опытности в международном бизнесе, уровню глобализации отрасли, выбранного способа и направления интернационализации применительно к обычным МСП были нами рассмотрены ранее [3], то эти вопросы применительно к ИМСП требуют дополнительного исследования.

Наша концепция предполагает, что ИМСП изначально должны быть нацелены на внешние рынки, поскольку внутренний рынок слишком мал для достижения необходимого уровня эффективности, и на нем зачастую отсутствуют необходимые для таких предприятий ресурсы. С другой стороны, на каждой стадии жизненного цикла ИМСП требуются специфические ресурсы, источником которых может быть мировой рынок, и которые могут быть получены при помощи различных стратегий интернационализации.

Под ИМСП мы понимаем инновационно активные предприятия, соответствующие по своим размерным параметрам законодательству о малом и среднем предпринимательстве, функционирующие в отраслях, относящихся по международным критериям к высокотехнологичным, разрабатывающие и коммерциализирующие конкурентоспособные продуктовые и технологические инновации, отвечающие определениям «Руководства Осло». В соответствии со «Стратегией развития малого бизнеса до 2030 года» к высокотехнологичным субъектам МСП относятся организации, обеспечивающие внедрение инноваций, производящие экспортную продукцию, задействованные в обрабатывающих отраслях [5].

Стратегию интернационализации можно определить, как комплекс мероприятий по достижению долгосрочных целей, с помощью которого предприятие пытается создать потенциал успеха, обеспечивающий ему конкурентные преимущества в будущем. При создании потенциала успеха и конкурентных преимуществ предприятие учитывает как внешнюю среду, так и собственные ресурсы, способности и компетенции [8].

Типовой процесс разработки стратегии интернационализации включает выбор стратегической ориентации (глобальной или локальной отрасли), целевых стран, способов проникновения и ведения бизнес-операций, методов конфигурации и координации деятельности.

По степени инновационности в соответствии с международной классификацией все отрасли, привлекательные для ИМСП, можно разделить на четыре группы: 1) высокотехнологичные отрасли с высокой степенью интенсивности НИОКР – с долей затрат на НИОКР в объеме продаж свыше 5% (фармацевтика и биотехнологическая промышленность, производство медицинской техники и оказание медицинских услуг, компьютерное и телекоммуникационное оборудование, компьютерные услуги); 2) средне-высокотехнологичные отрасли с интенсивностью затрат на НИОКР в пределах от 2% до 5% (электронная, автомобильная, аэрокосмическая, химическая промышленность, общее машиностроение, производство сложной бытовой техники) [2].

Как правило, высокотехнологичные отрасли являются одновременно глобальными и транснациональными отраслями, продукция которых стандартна или требует минимальной адаптации, а их рынки настолько схожи между собой, что в принципе позволяет говорить об идентичности всего мирового рынка. Это позволяет ИМСП извлекать из этих отраслей значительные конкурентные преимущества.

В отношении жизненного цикла ИМСП также нет единого мнения. Нам представляется, что можно выделить два основных периода жизни ИМСП: пе-

риод стартапа и период дальнейшего развития на базе успешного стартапа «обычной» инновационной компании.

Стартап можно определить, как малое предприятие, создаваемое для реализации какой-либо перспективной инновационной идеи с целью получения прибыли. От обычного малого предприятия стартап отличается такими признаками, как наличие ноу-хау (уникальной продуктовой или технологической инновации), высокая скорость масштабирования инновации в больших (мировых) масштабах, потенциально высокая в случае успеха прибыльность, высокая потребность в финансировании, короткий срок жизни на начальных этапах, часто небольшая, но быстро увеличивающаяся команда, очень интенсивные личные усилия основателей. Период жизни собственно стартапа укрупненно включает этапы посева, создания прототипа и выхода. Жизненный же цикл «обычной» ИМСП начинается с этапа «выхода» стартапа в случае его превращения в системный и успешный бизнес и включает стадии становления, роста, зрелости и упадка.

Следует отметить, что не все инновационные стартапы возникают с нуля. Это может быть выделенный из корпорации стартап-проект, функционирующий как квазифирма (стратегическая бизнес-единица), в отношении которого материнская компания выступает в качестве венчурного инвестора.

По нашему мнению, на каждой стадии жизни для ИМСП имеют значение различные стратегические факторы (условия) успеха, обеспечивающие предприятию конкурентные преимущества, например, уникальность продукта или технологии, создание специфической ценности для рынка, обладание трудно копируемыми конкурентами специфическими ресурсами и компетенциями. В разных отраслях значение имеют различные факторы успеха.

Стратегические факторы успеха в свою очередь опираются на стратегический потенциал и отличаются от него тем, что непосредственно влияют на рыночный эффект, так как напрямую воспринимаются рынком. Стратегический потенциал характеризует способности и ресурсы предприятия, с помощью которых оно может устойчиво обеспечивать высокие достижения. Если предприятие располагает, например, потенциалом в виде современной технологии, то эту возможность оно должно внедрить на рынок таким образом, чтобы его продукция приобрела в глазах потребителя большую потребительную стоимость или имела более благоприятную цену по сравнению с конкурентами [7].

Чтобы рассчитывать на успех, ИМСП должно создать отвечающий рыночным требованиям потенциал и трансформировать его в конкурентные преимущества, которые при условии позитивной реакции на них рынка образуют стратегические факторы успеха. Преобразование стратегического потенциала в стратегические факторы успеха происходит путем выбора ИМСП на каждой стадии его жизненного цикла правильной стратегии интернационализации. Например, ИМСП часто легче создать уникальный продукт, чем убедить рынок в его преимуществах [1].

Примером успешного балансирования стратегических факторов и потенциала успеха демонстрируют, так называемые, «скрытые чемпионы» – ИМСП, добившиеся успеха в своих глобальных нишах. К факторам успеха «скрытых

чемпионов» можно отнести специфичность их рынков, отношение к инновациям и клиентам, глобальность рыночных сегментов [4].

Рассмотрим тезисно, какой потенциал, с какими ресурсами и для создания каких конкурентных преимуществ требуется ИМСП на различных этапах и стадиях жизненного цикла, и какие альтернативные стратегии интернационализации могут использоваться.

На этапе стартапа создается потенциал, реализуемый в дальнейшем или через стратегии продажи стратегическому инвестору, или органического роста за счет собственных ресурсов. Если рассматривать отдельные стадии стартапа, то картина будет следующая.

На посевной стадии, когда идет формирование команды, формулирование технологической и рыночной концепции создания ценности, проводятся НИ-ОКР и рыночные исследования, стартап нуждается прежде в ресурсах, которые позволят ускорить создание потенциала, для перехода на следующую стадию. Такими ресурсами, по нашему мнению, являются экологическая среда, исследовательская инфраструктура, технологический и бизнес-консалтинг, финансовые средства. Эти ресурсы можно приобрести за счет размещения в странах с соответствующей требованиям глобальных отраслей инновационной экологической средой и инфраструктурой, к которой относятся исследовательские университеты, венчурные инвестиционные фонды, инновационные кластеры с технопарками и стартап-акселераторами.

На посевной стадии в качестве стратегий интернационализации команда стартапа оценивает и выбирает страны базирования и способы проникновения в эти страны. В качестве потенциально привлекательных стран, обладающих венчурной инфраструктурой, чаще рассматриваются США с их Кремниевой долиной, Великобритания, Германия, Финляндия, Сингапур. В России такая инфраструктура имеется, но пока недостаточна. На этой стадии возможна как «продажа» идеи вместе с ее носителями, иммиграция стартаперов и начало жизненного цикла с нуля уже в другой стране, так и органический рост стартапа с переходом на следующую стадию.

На стадии создания прототипа и опытных образцов выявляется принципиальная техническая и рыночная жизнеспособность продукта или технологии. Стартап, уже оформленный как малая компания, последовательно тестирует версии продукта, оптимизирует технологии, устраняет ошибки и начинает компанию по привлечению потенциальных потребителей и инвесторов. Основным требуемым ресурсом становятся финансы и производственные мощности, отраслевая и рыночная экспертиза. На этой стадии стратегиями интернационализации могут быть продажа патента, опытного образца, лицензии, заказ на контрактное производство опытной партии, продажа доли в компании венчурному или стратегическому иностранному инвестору.

На стадиях расширения, когда стартап уже занимает определенные позиции на рынке и становится перед дилеммой выхода – превращения из венчурного проекта в публичную компанию, основными требуемыми ресурсами становятся доступ к рыночным каналам, производственным мощностям, источникам финансовых средств на длительный срок на обычных рыночных условиях.

В качестве источников таких ресурсов и стратегических инвесторов выступают международные компании (ТНК), владеющие собственными цепочками ценности, в которые они включают приобретенные ИМСП, международные инвестиционные фонды, приобретающие ИСМП для дальнейшей перепродажи, или менеджмент ИМСП, постепенно развивающий в дальнейшем компанию за собственный счет или за счет осуществления первичного IPO на фондовом рынке. В качестве стратегий интернационализации используются экспортные (различные формы прямого и косвенного экспорта), контрактные (различные формы производственной, сбытовой и научной кооперации) и инвестиционные (различные формы создания, приобретения или продажи активов) стратегии.

Об удачных или неудачных стратегиях интернационализации на разных стадиях жизни компаний свидетельствуют и кейсы некоторых российских ИМСП. Так, компания «Оптоган», созданная учениками Жореса Алферова, на посевной стадии в 2003 г. проводила исследования на оборудовании Хельсинского университета, на стадии стартапа в 2005 г. организовала пилотное производство опытных образцов в технопарке Дортмунда (Германия). В 2007 году компания привлекла 5 млн евро скандинавских венчурных фондов VIA Venture Partners и Nordic Venture Partners, доля которых (50%) на стадии выхода была выкуплена группой ОНЭКСИМ М. Прохорова. В 2009 г. в качестве стратегических инвесторов 17% акций «Оптогана» купила корпорация «Роснано», а 33% – якутская республиканская инвестиционная компания. «Оптоган» открыл производство светодиодных чипов в немецком городе Ландсхуте мощностью более миллиарда светодиодных чипов в год и планировал построить собственное производство светодиодных ламп под Петербургом, заняв при этом доминирующее положение на российском рынке. Однако из-за падения цен на чипы и бытовые светодиодные лампы, отсутствия защиты российского рынка от дешевой продукции китайских производителей, удорожания импортных комплектующих из-за падения курса рубля и неверного рыночного позиционирования «Оптоган» практически обанкротился, и его покинули основатели. В настоящее время компания ООО «ЛЕД-Энергосервис» производит под торговым знаком «Оптоган» осветительные светодиодные устройства и предлагает комплексные решения проектов освещения для корпоративных заказчиков.

Список литературы

1. *Йеннер Т.* Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1999. №2.
2. *Лаптев А.А.* Понятие «высокотехнологичной компании» в современной макроэкономической теории // Качество. Инновации. Образование. 2008. №1.
3. *Лукашевич М.Л.* Проблемы интернационализации малых и средних предприятий // Управление инновационными и инвестиционными процессами формирования и развития промышленных предприятий: Сб. докл. Междунар. науч.-практ. конф. 15–16 мая 2008 г. / Редколл.: Г.А. Краюхин (отв. ред.) и др. СПб.: СПбГИЭУ, 2008. 431 с.
4. *Саймон Г.* Скрытые чемпионы / Пер. с нем. М.: Дело, 2005. 288 с.
5. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moneymakerfactory.ru/articles/strategiya-razvitiya-biznesa-2030/> (дата обращения: 12.02.2018).

6. Холленсен С. Глобальный маркетинг / Пер. с англ. Е. Носковой, К. Юрашкевича. Мн.: Новое знание, 2004. 832 с.
7. Хэндрих Г., Йеннер Т. Стратегические факторы успеха // Проблемы теории и практики управления. 1997. №2
8. Kutschker M., Schmid St. Internationales Management 2., bearb. Aufl. Muenchen; Wien; Oldenbourg, 2002.

УДК 332.1; 65.016.7

Михов Олег Михайлович
Хутиева Елена Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация. Кластерная политика должна поддерживать инициативы и стимулировать формирование кластеров. Развитие механизмов поддержки невозможно без создания образовательных кластеров. Образовательные кластеры являются основой для формирования инновационных территориальных кластеров.

Ключевые слова: образовательный кластер, кластерная политика, промышленный кластер.

Mikhov Oleg, M.
Khutieva Elena, S.
Saint-Petersburg State University of Economics

FORMATION OF EDUCATIONAL CLUSTER AS A BASIS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Abstract. Cluster policy should support initiatives and encourage the formation of clusters. The development of support mechanisms is impossible without the creation of educational clusters. Educational clusters are the basis for the formation of innovative territorial clusters.

Keywords: educational cluster, cluster policy, industrial cluster.

Можно считать, что одним из первых документов, определяющим развитие стратегии кластерной политики России, является «Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации» от 26.12.2008 г. [2].

В настоящем документе территориальные кластеры определяются как «объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг» [2].

В последующих документах используются термины «промышленные кластеры», «инновационные кластеры», «инновационные территориальные кластеры». Термин «образовательный кластер» нормативными документами не определен.

По данным Российской кластерной обсерватории [1] в 45 областях и регионах России насчитывается 115 кластеров, охватывающих 28 ключевых специализаций – от авиастроения до ядерных и радиационных технологий. 92 кластера имеют начальный уровень развития. Ни один из существующих кластеров не является образовательным.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [6] включает в себя «...формирование сети ведущих вузов. Развитие исследовательских компетенций вузов, расширение выполнения на их базе НИОКР в интересах компаний реального сектора экономики. Формирование (по разным моделям и в разных формах) сети национальных исследовательских центров (лабораторий) по ключевым направлениям технологического развития», то есть речь идет об образовательных кластерах.

Необходимо внести ясность, что термины «кластер с участием образовательных учреждений» и «образовательный кластер» имеют разные значения. Кластер с участием образовательных учреждений фактически является определением любого кластера – и инновационного, и промышленного. Научные и образовательные учреждения в кластерах выполняют ряд важных функций, которые определяют конкурентоспособность предприятий. В первую очередь, речь идет о разработке и внедрении новых технологий, подготовке квалифицированных специалистов, организации и проведении отраслевых исследований, аккумулярованию и трансляции знаний между участниками кластера.

Образовательный кластер – «это система географически соседствующих взаимосвязанных образовательных учреждений и компаний различных организационно-правовых форм, функционирующих в образовательной сфере на определенной территории и взаимодополняющих друг друга, тем самым определяя образ и уровень «образованности» человека с целью формирования определенного экономического и социального эффекта в обществе» [4, с. 31], деятельность которого нацелена на совершенствование образовательного и научного процессов. Таким образом, образовательный кластер – это один из отраслевых кластеров, где «отраслью» является образование.

Международные агентства и эксперты определяют существование образовательных кластеров как важный способ для внедрения инноваций и помощи в развитии экономики региона и, как следствие, страны.

С 2011 года целью проекта НФПК (Национальный фонд подготовки кадров – опорные университеты России) [3] является исследование предпосылок и формирования инструментов развития образовательных кластеров. В настоящий момент ЦКР практически не взаимодействуют с образовательными учреждениями. Низкий уровень сотрудничества производственных компаний с вузами, другими образовательными и научно-исследовательскими учреждениями является недостатком, который присущ многим формирующимся кластерам в России.

В качестве примера имеет смысл привести структуру участников кластеров Санкт-Петербурга (табл. 1), которая типична в целом для России.

Таблица 1

**Структура участников кластеров Санкт-Петербурга
(сформирована на основании данных ЦКР [8])**

№ пп	Название	Год создания	Количество участников (данные на февраль 2018 года)		
			Всего	В том числе образовательных организаций	В том числе организаций осуществляющих НИОКР
1	Инновационный территориальный кластер «Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций»	2014	214	15	25
2	Инновационный территориальный кластер «Кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий»	2010	164	0	22
3	Композитный кластер Санкт-Петербурга	2015	38	0	3
4	Кластер транспортного машиностроения «Метрополитены и железнодорожная техника»	2010	17	0	0
5	Кластер станкоинструментальной промышленности Санкт-Петербурга	2012	27	1	1
6	Санкт-Петербургский кластер чистых технологий для городской среды	2014	52	5	3
7	Кластер развития инноваций в энергетике и промышленности	2015	34	3	3
8	Кластер ювелиров Санкт-Петербурга	2016	16	1	1
9	Кластер «Транспортное и инфраструктурное строительство»	2016	14	0	1
10	Кластер водоснабжения и водоотведения в Санкт-Петербурге	2015	25	0	0
11	Промышленный автомобильный кластер «АВТОПРОМ Северо-Запад»	2016	19	0	0
12	Кластер HiTech и инжиниринга	2012	31	7	10
13	Кластер лазерного оборудования и технологий	2004	14	1	0
14	Кластер творческих индустрий Санкт-Петербурга	2015	23	нет данных	нет данных
15	Объединенный инновационный кластер Санкт-Петербурга «Инноград науки и технологий»	2016	нет данных	нет данных	нет данных
	Итого		688	33	69

Из таблицы видно, что лишь 4,8 % от общего числа участников кластеров составляют образовательные учреждения, с научно-исследовательскими организациями дело обстоит несколько лучше – 10,3 % от общего числа участников.

В состав научно-образовательных кластеров должны входить школы, классические вузы, исследовательские подразделения — НИИ, автономные лаборатории и КБ, опытные производства. В этом случае образовательные кластеры будут представлять собой «точки роста» будущих прорывных технологий [5]. Создание технопарков, бизнес-инкубаторов, инжиниринговых центров позволит обеспечить продвижение инновационных бизнес-проектов, развитие конкурентных преимуществ участников кластера, и поможет им в рамках кластера продвигать цепочку создания стоимости посредством инноваций.

Сложность кластерной политики заключается в том, что она должна состоять из скоординированных действий федеральных и региональных властей [7, с. 18]. Авторы предполагают, что найти верное решение можно путем реализации инновационных стратегий корпоративной кооперации образовательных учреждений центра и регионов. В этом случае, ситуацию может переломить Министерство образования и науки. Необходимо сформировать такую систему стимулов для образовательных и научно-исследовательских учреждений, которая позволит не только участвовать в уже существующих кластерах, а также инициировать создание новых на основании разработанных моделей, механизмов и правил функционирования в образовательном кластере, которые в настоящее время отсутствуют.

Список литературы

1. Карта кластеров России. Российская кластерная обсерватория [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cluster.hse.ru/cluster-policy/low_base.php (дата обращения: 01.02.2018).
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747> (дата обращения: 01.02.2018).
3. Опорные университеты России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://flagshipuniversity.ntf.ru/project> (дата обращения: 01.02.2018).
4. *Портер М.* Конкуренция / Пер. с англ.; Под ред. *Я.В. Заблоцкого*. М.: Вильямс, 2010. 592 с.
5. Реструктуризация вузов: борьба за качество образования или за экономию средств? Источник: Качество образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rvc.ru/press-service/media-review/eco/90995/> (дата обращения: 05.02.2018).
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года Официальный сайт правительства России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/9282/> (дата обращения: 01.02.2018)
7. *Тарасенко В.* Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. М.: Альпина Паблишер, 2015 202 с.
8. Центр кластерного развития Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spbcluster.ru/> (дата обращения: 01.02.2018).

УДК 334

Мороз Вадим Николаевич
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ И ИХ РОЛЬ В ТРАНСФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности функционирования международных инновационных кластеров и осуществления трансфера знаний и технологий в их рамках. Особое внимание уделяется влиянию международных инновационных кластеров на отдельные аспекты трансфера знаний и технологий.

Ключевые слова: кластер, международный инновационный кластер, трансфер технологий.

Moroz Vadim, N.
Saint-Petersburg State University of Economy

INTERNATIONAL INNOVATIVE CLUSTERS AND THEIR ROLE IN THE TECHNOLOGY TRANSFER

Abstract. The article focuses its attention upon the features of functioning of the international innovation clusters and realization of the technology transfer within their framework. The special attention is given to the impact of the international innovation clusters on individual aspects of the technology transfer.

Keywords: cluster, international innovation cluster, technology transfer.

В современных условиях одной из наиболее эффективных форм международного научно-технического сотрудничества и инновационного партнёрства, создающей широкие возможности для использования системного подхода в инновационной деятельности и способной внести существенный вклад в создание единого инновационного пространства России как со странами СНГ, так и странами дальнего зарубежья, а также отдельных субъектов Российской Федерации с приграничными государствами (например, Ленинградской области с Финляндией и Эстонией и др.) являются международные инновационные кластеры. Понятие «кластер» впервые ввёл в экономическую науку профессор Гарвардской школы бизнеса (HBS) Майкл Портер, выделяя его как наиболее совершенную форму достижения конкурентных преимуществ компаний, отраслей и регионов. По его определению, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Территориальный охват кластера, по его словам, может варьироваться от одного города или штата до страны или даже нескольких соседствующих стран [4, с. 258].

В кластере, как отмечает К.И. Хуртаев, в основном преобладает гибридный механизм координаций, под которым понимается установление длитель-

ных контрактных отношений, сохраняющих автономность сторон [5, с. 40]. В целом кластер, по определению К.И. Хуртаева, представляет собой институциональное соглашение о сотрудничестве между владельцами факторов производства (организациями, индивидуальными предпринимателями), с одной стороны, и организациями сферы науки и образования и государственного управления, с другой, обусловленное их географическим скоплением на определённой территории с целью повышения конкурентоспособности посредством снижения транспортных издержек и синергетического эффекта. Здесь он подчеркивает, что это в первую очередь инновационное сотрудничество [5, с. 42].

Как отмечает О.Д. Коль, суть функционирования кластера – производство и реализация совместными усилиями в целях завоевания определенных конкурентных позиций на рынке. При этом достижение данной цели достигается путем создания уникальной потребительской ценности продукции (услуг) у ее потребителя и формирования собственных уникальных компетенций [2, с. 56].

Преимуществом международных инновационных кластеров с позиции трансфера знаний и технологий, с точки зрения автора, учитывая описанные выше преимущества кластера как формы взаимодействия хозяйствующих субъектов, является расширение возможностей для международного трансфера технологий, которое осуществляется благодаря взаимодействию предприятий из различных стран на основе общности целей и интересов, усиливаемой в процессе совместного создания уникальной потребительской ценности продукции. Данное преимущество позволяет производить обмен знаниями и информацией, являющимися объектами интеллектуальной собственности, которые были бы недоступны при иных формах партнерства. Кроме того, приобретение зарубежных технологий на коммерческой основе увеличивает расходы предприятия, связанные с созданием и внедрением новшества, что отражается на себестоимости конечного продукта и делает его дорогостоящим, затрудняя, таким образом, возможность его продажи на рынке. Кластерное сотрудничество позволяет получать доступ к зарубежным технологиям на более выгодных условиях, поскольку каждый из партнеров в равной степени заинтересован в успешной реализации проекта и, в связи с этим, может передавать собственные разработки и ноу-хау посредством обмена, не требуя оплаты, что способствует решению данной проблемы.

В международных кластерах, благодаря синергетическому эффекту кластерного взаимодействия, происходит также взаимная компенсация ограничений в деятельности предприятий различных стран, связанных с влиянием неблагоприятных факторов внешней среды, обусловленных, например, особенностями географического положения. Таким образом, трансфер технологий, осуществляемый посредством данной формы взаимодействия, придаёт синергетический эффект международному научно-техническому и инновационному сотрудничеству, что значительно повышает эффективность реализации совместных проектов по созданию и внедрению новшеств.

С целью установления характера влияния международных инновационных кластеров на трансфер технологий необходимо детально изучить понятие «трансфер технологий». Н.А. Петухов для обозначения данного понятия использует формулировку «трансферт технологий». Как утверждает Н.А. Пету-

хов, сущность операций по международному трансферту технологий заключается в обмене на коммерческой основе результатами научно-технической деятельности между контрагентами разных стран, включая и внутрифирменный обмен, т.е. обмен между материнскими компаниями ТНК и их зарубежными фирмами. Трансферт технологий, на его взгляд, может быть рассмотрен не как единовременный акт, а как долговременная форма взаимоотношений между фирмами, поскольку под технологическим обменом в широком смысле слова можно понимать едва ли не весь спектр международных экономических отношений: купля-продажа патентов и лицензий, торговля товарами, предоставление консультационных, управленческих услуг и т.п. [3, с. 254–255].

Как отмечает Н.А. Петухов, обычно выделяют три типа трансферта технологий. К первому типу относится трансферт «процессных» технологий, подразумевающий передачу более совершенных технологических процессов производства традиционных продуктов и, тем самым, снижение издержек. Ко второму типу относится трансферт «продуктовых» технологий, воплощённый в улучшение качества выпускаемого товара либо в росте разнообразия конечных физических продуктов, изделий. К новому – третьему – типу трансферта технологий можно по праву отнести трансферт управленческих технологий. Международный трансферт управленческих технологий занимает особое место в системе международных экономических отношений, которое обусловлено специфическими чертами передаваемых технологий, объединяющими их с научно-техническими знаниями [3, с. 254–255].

Международные инновационные кластеры, с точки зрения автора, создают наиболее благоприятные условия для каждого из трёх вышеуказанных типов передачи технологий. Внедрение «процессных» или «продуктовых» технологий может потребовать использования специализированного оборудования, обмен которым целесообразно осуществлять одновременно с технологическим обменом. Для оперативной передачи управленческих технологий и научно-технических знаний необходимо наличие эффективной системы коммуникаций. Международный кластер, являясь формой сетевого взаимодействия организаций, способен сформировать наиболее продуктивную информационную сеть между предприятиями, находящимися в различных государствах, что будет способствовать, с одной стороны, минимизации издержек, связанных с доставкой необходимого оборудования организации – партнёру, с другой – быстрому восприятию технологической информации принимающей стороной и эффективному внедрению технологии в производство. Кроме того, данная форма сотрудничества расширяет возможность трансфера управленческих технологий посредством взаимного обучения специалистов и взаимных контактов между ними, обмена опытом, ввиду тесного взаимодействия и общности целей предприятий-участников. В кластере также, на наш взгляд, в большей мере, по сравнению с другими формами взаимодействия организаций, обеспечиваются условия для осуществления сразу трех типов передачи технологий, например, отечественные фирмы могут передавать зарубежным партнёрам «продуктовые» технологии и приобретать у них управленческие.

Китайские исследователи Лю Чжэн и Ян Дань Хуй используют понятие «международный промышленный трансфер» для характеристики международного обмена в производственной сфере. Международный промышленный трансфер является, по их словам, объективной потребностью промышленного роста. Начиная с 1990-х годов XX века в отраслевой структуре развитых стран удельный вес производственного сектора имеет тенденцию к понижению, непрерывно растет доля сферы услуг, государства частично модифицируют экономику от промышленной к интеллектуальной, также непрерывно возрастает себестоимость производства, конкурентоспособность промышленности снижается, поэтому, на их взгляд, необходимость международного трансферта в промышленности становится все более очевидной. При этом, как отмечают Лю Чжэни Ян Дань Хуй, каждая фаза международного промышленного трансфера тесно связана с промышленным ростом в мировом масштабе. Схему осуществления международного промышленного трансфера они представляют следующим образом: 1) международный промышленный трансфер обычно начинается с трудоемких отраслей и затем распространяется на капиталоемкие и высокотехнологичные; 2) содержимым международного промышленного трансфера обычно являются уже стандартизированные технологии и продукты либо налаженное производство в принимающей стране; 3) международный промышленный трансфер начинается с переработки и монтажа и постепенно переходит к локализации производства [6, р. 9].

На наш взгляд, международное кластерное взаимодействие способно усовершенствовать вышеуказанную схему промышленного трансфера. В кластер могут входить как высокотехнологичные, так и трудоемкие и капиталоемкие предприятия, что будет способствовать переходу последних на инновационный путь развития, а также формированию в рамках кластера эффективно действующей цепи поставок между поставщиками сырья и производителями готовой продукции, поскольку в качестве трудоемких могут выступать поставщики факторов производства. Предметом международного трансфера технологий, осуществляемого в рамках кластера, могут являться не только стандартизированные и внедренные в производство технологии, но и технологии, находящиеся в стадии разработки, а также новые идеи и результаты научных исследований, что является существенным фактором ускорения инновационно-технологического развития всех организаций, входящих в кластер. Кроме того, кластерное взаимодействие, за счет данного ускорения и синергетического эффекта сотрудничества, способно сократить временной промежуток от переработки и монтажа до локализации производства.

Как отмечают Е.С. Балабанова, А.О. Грудзинский, трансфер технологий принято рассматривать в двух срезах: 1) передача результатов научно-исследовательской деятельности в промышленность (то, что называют «коммерциализацией технологий»); 2) транснациональный трансфер – передача технологий из одной институциональной среды в другую (импорт технологий). Последнее, на их взгляд, ставит важную проблему, заключающуюся в способности потребителей новой технологии адаптировать её к иной институциональной среде. Любые технологии – от простейших до самых передовых – вписаны

в социальный контекст того общества, в котором они применяются. Для трансфера технологий необходима соответствующая социальная среда, эффективное посредничество в виде специализированных агентств, когда новые знания и организационные формы адаптируются к местным экономическим, политическим и культурным институтам [1, с. 40–41].

Международный инновационный кластер, с точки зрения автора, в большей мере, по сравнению с другими формами международного сотрудничества организаций, способствует адаптации передаваемой технологии к социальным, экономическим и культурным факторам внешней среды принимающего предприятия, ввиду тесного взаимодействия, постоянных контактов в ходе реализации совместного проекта и наличия эффективной информационной и коммуникационной сети. Данное взаимодействие позволяет организации, осуществляющей трансфер, оперативно получать сведения, касающиеся экономической ситуации, социальных предпочтений, обычаев и традиций местного населения, влияющих на спрос на инновационный продукт, создаваемый с использованием её технологии, что представляет собой преимущество для принимающей стороны в плане быстрого усвоения технологии и эффективного её внедрения в производство, а передающей стороне позволяет проводить детальный анализ артефакта технологии на предмет соответствия его потребностям внешней среды получателя и наиболее оперативным способом корректировать его свойства, что является существенным фактором успешной реализации совместного инновационного проекта.

Таким образом, международный инновационный кластер представляет собой разностороннюю и одну из наиболее эффективных форм международного научно-технического сотрудничества, создающую благоприятные условия для высокоэффективного трансфера знаний и технологий, оперативной их передачи, успешной реализации одновременно нескольких аспектов указанного трансфера и адаптации передаваемых технологий к потребностям внешней среды в стране получателя.

Список литературы

1. Балабанова Е.С., Грудзинский О.А. Институциональные условия трансфера технологий // Социологические исследования. 2001. №4. С. 39–48.
2. Коль О.Д. Логистические связи как основа формирования кластеров // Логистика и управление цепями поставок: Сб. науч. тр. СПб.: СПбГЭУ, 2017. С. 54–58.
3. Петухов Н.А. Международный трансферт технологий // Проблемы управления социально-экономическими процессами регионов: Материалы IV Междунар. науч.-произв. конференции. 14–15 мая 2008 г. Калининград: Институт КВШУ, 2008. С. 254–259.
4. Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. 608 с.
5. Хуртаев К.И. Производственный кластер: сущность и значение для развития экономики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. №6. С. 39–42.
6. Lu Zheng, Yang Dan Hui. Trend and Countermeasure of International Industry Transfers // Research on Economics and Management. 2006. №4. P. 9–14.

УДК 334

Николаева Арина Александровна
Русакова Ирина Витальевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА

Аннотация. В статье рассматриваются стадии жизненного цикла кластера. Произведен анализ кластерной политики и успешного функционирования кластеров.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, территориальные кластера.

Nikolaeva Arina, A.
Rusakova Irina, V.
Saint-Petersburg State University of Economics

CLUSTER POLICY

Abstract. The article presents the stages of the life cycle of a cluster. There are analyzed cluster policy and principles of its successful functioning.

Keywords: cluster, cluster policy, territorial clusters.

Каждый кластер развивается по своему особому сценарию, который напрямую зависит от условий среды его реализации и функционирования. Тем не менее, можно выделить общие стадии, через которые проходит каждый кластер в своем развитии. При этом временные рамки этих стадий могут быть разные, и их содержание не является абсолютно идентичным для всех. Точная форма и направление развития кластеров будут зависеть от ряда обстоятельств среды, в которой они существуют.

Таким образом, можно выделить следующие общие стадии жизненного цикла кластера [1, с. 129]:

1. Агломерация. Наличие некоторого количества компаний и других организаций в регионе.
2. Возникающий кластер. Участники агломерации объединяют свою деятельность и реализуют ее посредством взаимодействия друг с другом.
3. Развивающийся кластер. Переход на новый уровень взаимодействия между вовлеченными участниками. Укрепление и углубление связей. Появление формальных и неформальных институтов поддержки сотрудничества. Также возможно создание специализированных региональных веб-сайтов о деятельности кластера.
4. Зрелый кластер. Характеризуется достижением некоторой критической массы действующих лиц. Созданием связей за пределами своего кластера с другими кластерами, направлениями деятельности и ре-

гионами. Новые фирмы появляются на данном этапе не только «с нуля», но и путем создания совместных предприятий или отделений.

5. Трансформация. Так как условия внешней среды находятся в постоянной динамике, кластер постоянно подстраивается под них путем адаптации и постоянного инновационного развития. Постепенно может возникнуть необходимость преобразования кластера. Так, например, из одного кластера могут образоваться несколько новых, сосредоточенных вокруг иной сферы деятельности. Или могут быть изменены способы поставки продукции и услуг.

Таким образом, успешное функционирование кластеров немало зависит от условий внешней среды, в том числе от взаимодействия с государством и его кластерной политики. Так как кластер не является единым хозяйствующим субъектом, а объединяет независимые организации, не создается никакого общего юридического лица, это означает, что успешность кластера зависит напрямую от деятельности его участников.

Считается, что кластеры развиваются эффективнее, если инициация их создания исходит «снизу вверх», т.е. от будущих субъектов кластера. Тем не менее, создание кластеров в некоторых странах данным путем является сложной задачей ввиду необходимости реализации масштабных проектов для осуществления данной задачи.

Наличие необходимой инфраструктуры является одним из самых важных условий бесперебойной работы объединения. Другими такими условиями могут выступать: наличие необходимых ресурсов (например, природных, трудовых, технологических), условия экономической среды (государственное регулирование, конъюнктура рынка) и т.д.

Степень вмешательства государства в развитие кластеров в каждом отдельном случае разная и определяется самим государством. Считается, что оно имеет тройную функцию в данном процессе, выступая в роли регулятора (определяет правила взаимодействия между субъектами базиса кластера – бизнес, административные культуры, вузы и НИИ), гаранта сохранения и развития благоприятных условий для инвестиций и собственника предприятия непосредственного участника кластеров [2, с. 86].

В целом кластерная политика является составной частью государственной экономической политики и определяется как система государственных мер и механизмов поддержки кластеров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, а также обеспечивающих внедрение инноваций. Многие страны мира в разных регионах мира целенаправленно стимулируют развитие инновационных территориальных кластеров на основе государственной кластерной политики в самых разных отраслях. Элементы кластерной политики Российской Федерации заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года.

Государственная кластерная политика ведущих стран включает в себя не только помощь в создании и поддержании необходимой инфраструктуры и выделение средств на поддержку и стимулирование развития территориальных кластеров, но и создание специализированных координационных, консультативных и

рабочих органов. Для успешной практики реализации проектов кластера необходима также организационная и экспертно-аналитическая поддержка.

Кроме государственных органов, в разработку рекомендаций по проведению кластерной политики активно вовлечены ведущие международные организации, в том числе Всемирный банк, ОЭСР, Европейская комиссия, Азиатский банк развития и др.

Так, например, при содействии Европейской комиссии был создан ряд специализированных организаций по оказанию информационной, образовательной, консультационной и маркетинговой поддержки территориальным кластерам. Такими организациями стали – Европейская кластерная обсерватория (European Cluster Observatory), Европейская группа по кластерной политике (European Cluster Policy Group), Европейский кластерный альянс (European Cluster Alliance), Кластерная инновационная платформа (Cluster Innovation Platform).

Преимущества создания кластеров заключены в концепции «4К» для формулировки понятия кластера, ставшей итогом работы специалистов в области их изучения [2, с. 88]:

- 1) концентрация (в пределах определенной территории, региона);
- 2) кооперация (вовлечение местных институтов и родственных отраслей ради повышения конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке);
- 3) конкуренция (внутри кластера в борьбе за потребителя, за его завоевание и удержание);
- 4) конкурентоспособность (достигается на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников).

Таким образом, работа кластера построена на взаимодействии входящих в него предприятий и организаций, одновременно сотрудничающих и соперничающих друг с другом. Несмотря на совместное использование инфраструктуры, услуг и рекламно-маркетингового продвижения, а также постоянный обмен кадрами, инновациями и технологиями и информацией, компании внутри кластера стремятся к повышению эффективности своей деятельности и завоеванию большей доли рынка.

Кооперация самостоятельных хозяйствующих субъектов повышает уровень и скорость их развития за счет постоянного взаимодействия. При этом, конкуренция внутри кластера становится движущей силой его развития. Одновременное распространение и применение разработанных ноу-хау и технологий по всем субъектам кластера приводит к непрерывности инновационного процесса/развития. Кроме того, происходит постепенный процесс унификации процессов и процедур внутри кластера, возникают стандарты, упрощающие взаимодействие между субъектами.

Создание кластеров является одним из передовых способов развития инноваций в странах мира, став высокоэффективным инструментом по достижению множества целей, связанных с интенсификацией социально-экономического и инновационного развития региональной экономики, а также повышения уровня ее конкурентоспособности.

Список литературы

1. Адамова К.З. Кластеры: понятие, условия возникновения и функционирования // Вестник Саратовского гос. техн. ун-та. 2008. №1(34). С. 129–134.
2. Гакашев М.М. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта // Вектор науки ТГУ. 2013. №4(26). С. 86–89.

УДК 334

Покровская Надежда Николаевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Вэй Фэн
Северо-Западный А&F университет,
Шаньси, Китай

СМЕЩЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА НА ВОСТОК: РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В статье представлен анализ статистики инвестиционного сотрудничества России и Китая, отражающий динамику взаимных вложений двух стран и роль инфраструктурных проектов как катализатора инвестиционных процессов. Показано, что развитие инфраструктурных проектов оказывает положительное влияние не только на отраслевые функциональные возможности, но и выступает системным фактором развития социального, культурного и финансово-экономического сотрудничества в целях инновационного роста, развития человеческих ресурсов и адаптации национальных и региональных экономических систем к требованиям экономики знаний.

Ключевые слова: инновации, регуляция НИОКР, региональная инновационная инфраструктура, экономика знаний.

Pokrovskaia Nadezhda, N.
Saint-Petersburg State University of Economics
Wei Feng
Northwest A&F University, China

EASTERNISATION OF INNOVATIVE GROWTH: CHINA-RUSSIA INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Abstract. The article examines the statistics of investment cooperation between Russia and China, reflecting the dynamics of mutual investment flows between the two countries and the role of infrastructure projects as a catalyst for investment processes. The development of infrastructure projects affects not only the sectoral functional capabilities, but also acts as a systemic factor for the development of social, cultural and financial-economic cooperation in the purposes of innovative growth, human resource development and adaptation of national and regional economies to the requirements of the knowledge economy.

Keywords: innovation, R&D regulation, regional innovative infrastructure, economics of knowledge.

The innovative growth and knowledge-driven economy are considered as the most significant axes for the development of the societies within the XXI century. The infrastructure and safety issues represent the two important fields of interest and of value for the human communities within the digital era. The scientific research and technological design are the main sectors producing the added value, the agricultural industry and infrastructure projects reflect the engineering performance of the technological solutions. Innovative capacities are the main element for the nation's wealth [1].

The Russian economic policy emphasizes the innovative growth oriented to the structural reform of Russian economy, the labour market has an important demand for the high-qualified labour in all sectors and the soviet background in education and science still helps to manage this demand. The federal government programs are aimed to cope with the national economy's dependence on the natural resources' export, that requires significant efforts to stimulate innovation development based on normative regulation [7], including tax incentives [5; 6], and the institutional changes [4], such as business-accelerating structures' expansion.

The similar process characterises the actual development of the Chinese economy, but with the different aims and reasons. According to the research of Das and N'Diaye [2], the features of the human resource in China have changed in 2009-2010. The increase of the skilled labour and scarcity in human resources in the most developed provinces [8] led to the rapid increases in wages in general, starting around 2009 to 2010. China reached the 'Lewis Turning Point', where growth is likely to slow down unless new sources of growth can be mobilized, such as innovation and technological development [2]. The cooperation of the both countries on the field of the innovation system support can be fruitful for the both China and Russia as the two emergent economies that have similar goals.

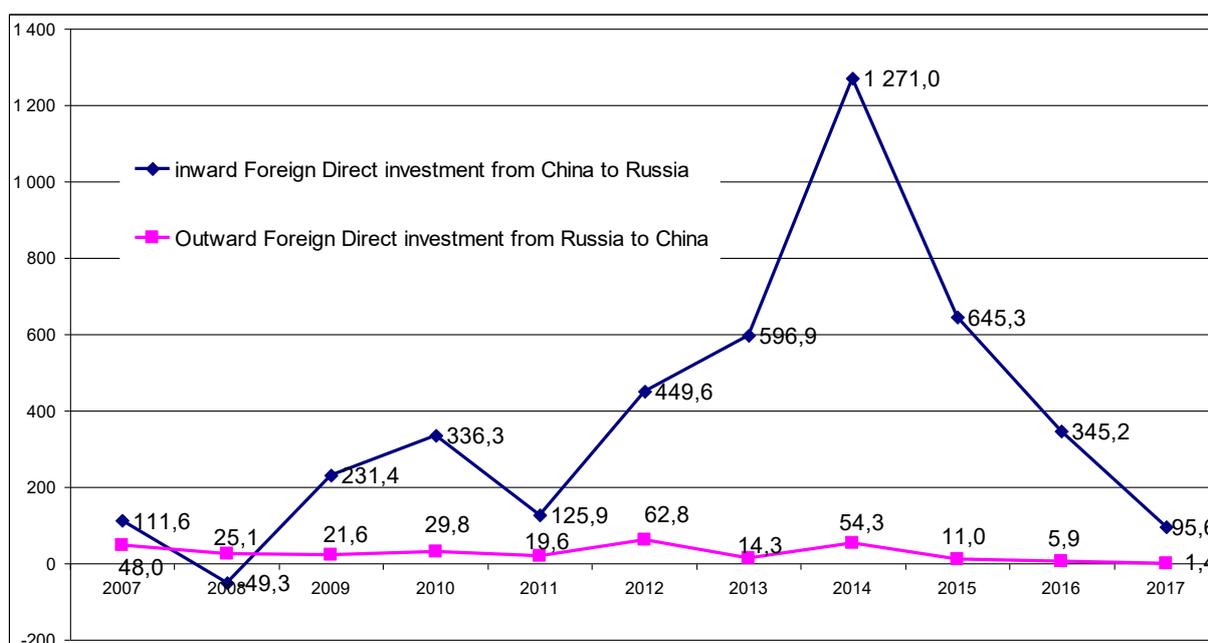
The Sino-Russia cooperation is based on three elements – the climate and geographical proximity that determine the technologies applied and common efforts for transport and communication infrastructures; the historical and cultural basis that are common for both countries and that are related to the close contacts between two people; the scientific and technological cooperation that has a long history with the deep exchange of competencies and the strong collaboration for the discovering and developing the newest fields of knowledge. These three pillars allow the two friendly nations to build the efficient and fruitful sci-tech cooperation within the infrastructure and innovations fields of development.

On 14 May 2017 H.E. Xi Jinping, President of the People's Republic of China, has presented the report "Work Together to Build the Silk Road Economic Belt and the 21st Century Maritime Silk Road" during the Opening Ceremony of Belt and Road Forum for International Cooperation as a stage of the development of the Initiative proposed in 2013. On 4 Jul 2017, President Xi Jinping and P. Minister D. Medvedev have supported the upscale cooperation for the Northern Sea Route – Ice Silk Road.

China has been Russia' largest trade partner during the 7 consecutive years, in the 2015-2017 the leadership of China as a Russian partner is obvious:

	Place	2015	2016	Rate 2016/15	1-6 months 2016	1-6 months 2017	rate 6 months 2017/16
Total		526 261,40	467 941,10	-11,10%	209 377,40	268 634,00	28,30%
China	1	63 553,10	66 123,30	4,00%	28 342,30	38 380,10	35,40%
Germany	2	45 791,90	40 709,90	-11,10%	18 408,80	22 871,40	24,20%
Netherlands	3	43 944,40	32 281,90	-26,50%	15 475,30	20 617,80	33,20%
Export		343 542,80	285 674,00	-16,80%	129 869,40	167 564,90	29,00%
Netherlands	1	40 848,70	29 260,50	-28,40%	14 049,80	18 795,40	33,80%
China	2	28 602,30	28 018,40	-2,00%	13 035,60	18 186,10	39,50%
Germany	3	25 351,40	21 256,70	-16,20%	9 537,10	12 262,00	28,60%
Import		182 718,70	182 267,10	-0,20%	79 508,00	101 069,10	27,10%
China	1	34 950,80	38 104,80	9,00%	15 306,70	20 193,90	31,90%
Germany	2	20 440,50	19 453,20	-4,80%	8 871,70	10 609,40	19,60%
USA	3	11 453,50	10 702,60	-6,60%	4 747,30	5 809,20	22,40%

The mutual investment of both countries has achieved a peak in 2013-2015, when the programs of institutional support for the infrastructural projects have started:



Source: by Authors, on the basis of the materials of the government of Russia: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/countries_breakdown/

Fig. 1. Inward and outward FDI China-Russia, 2007-2017, mln USD

The development of the Belt and Road project as well as of the Ice Silk road will provide the new transport infrastructure, but also will help to improve the communication and the convergence of the interests of the social and economic actors on the largest continent, to assure the closer contacts on the European and Asian economic, social, political and cultural space.

One of the key stones for the better organization of common activity is the financial development. The traditionally implemented use of the reserve currencies, especially, of the USD, in the international transactions can be replaced with the new Euro-Asian institutions, such as the investment banks of the local integrations or BRICS' financial institutions. Through the new financial infrastructure, the use of the national currencies can be conceived and the potential expansion of Russian Rubble and of Renminbi should be considered as a basis for future deepening cooperation.

On 1 Oct 2016 RMB was included by the IMF in the Special Drawing Rights (SDR) Basket (USD, GBP, EUR, JPY, RMB), China is the first emerging economy with a sound financial system and strong national currency which obtained this global position among the reserve currencies.

The Innovative foreign investing and R&D support is presented in the economic space of Russian and Chinese entrepreneurial activity in the close organization of tax policies in China and in Russia, that represent the innovation and technological development purposes. The tax policies and economic regulation reflect the necessity to take into account the geographical differences of the regions – both countries possess huge territory, China as well as Russia historically had to choose the local points of development and now the countries have a rich experience of the innovative clusters development.

The clustering helps to merge the shortening technology upgrading cycle with R&D activities and commercialisation of research results in industry, especially with standardisation of innovative technologies. The analysis of the creation, acquisition and transfer of knowledge shows, that both formal and informal systems of professional skills and fundamental knowledge are important – in the frame of educational organisations such as universities and learning by performing. Wuhan International University Consortium on Earth Sciences (IUCES) is created for the purpose of “carrying out Sino-foreign cooperation programmes on higher-learning education and scientific research in the field, and sharing educational resources among member institutes” [3]. The example of Chinese involvement into regional networks is given with the China-Singapore Suzhou Industrial Park in industrial outward-looking province Jiangsu, replicates the public-private partnership models of innovative economic development of the Silicon Valley; 15 international universities and research institutes and more than 100 Fortune 500 companies, including Philips, Nokia, Samsung and BP, have invested in the project development [3].

The strategy of fostering private business R&D is reflected into the wide range of R&D incentives without threshold or limit to the size of the claim of tax reduction. The stimulating measures concern a scope of activities beyond pure R&D and emphasize the use of technology rather than the final product. Incentives are generally awarded to the party that is funding the R&D and has IP ownership.

The Chinese science and industry had over passed a stage of copying and implementing the technology' achievements and intellectual property of foreign companies, with a strong State policy of stimulating foreign investment and with an informal acceptance of the direct copying. Today, China develops the national model of the fundamental and applied research and since 2011 attained the world leadership by patent applications. Chinese research and industrial sectors create international technology standards conform to the global requirements. The Chinese technology standards are approved and implemented by international institutions: in 2012, 25 China-submitted proposals were adopted by ISO/IEC [4]. The Chinese research is, thus, recognised on the world level and embraced by the international industrial technological and business community.

The further research projects for deepening the understanding of efficient tools for supporting innovative growth on concrete territory can concern the analysis of the relevant documents and the collecting statistical data of countries and regions, on the basis of summarizing the information, scholars of Russia and China form the analysis of the most efficient enterprises business models and regulative mechanisms.

The societal aim of the infrastructure projects is wider than the search to meet economic challenges. The human beings' development represents the both economic investment into human capital (intellectual resource and health of human resource) and the technologies to satisfy the basic needs (e.g., food safety) and the social and spiritual needs (such as communication, cultural achievements and self-realisation).

References

1. Antonelli C., Foray D., Hall B.H., Steinmueller W.E., ed. New frontiers in the economics of innovation and new technology. Cheltenham \ Northampton: Edward Elgar; 2006. p. 3–20.
2. Das, M., N'Diaye, P. Chronicle of a decline foretold: Has China reached the Lewis turning point? (IMF Working Paper. 2013. WP/13/26). // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1326.pdf>.
3. Highlights of proposals for China's 13th Five-Year Plan // Xinhua, english.news.cn, 2015 Nov 04. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://news.xinhuanet.com/english/photo/2015-11/04/c_134783513.htm (retrieved on 29.01.2016).
4. Pokrovskaja N.N., Wei F. Innovative infrastructure in China: institutional development and research Clusters' regulation // Innovative technologies in service: IV int. conference, 18-19 Dec 2014. St-Petersburg State University of Economics, 2015. 471 p. P. 393–395.
5. Wei F., Pokrovskaja N.N. Regulatory mechanisms and Tax incentives for the transfer of Knowledge: China experience // Conference "Modern Management challenges and perspectives" (ed. Karlik A.E.). SPb.: State University of Economics, 2016. 374 p. P. 244–250.
6. Wei Feng, Pokrovskaja Nadezhda N. Regulation of innovative systems of national, local and clusters' territory // Management Faculty Journal of St-Petersburg State University of Economics. 2017. Issue. 1, vol. 2. P. 367–371.
7. Wei Feng, Pokrovskaja Nadezhda N. The economic miracle of Celtic Tiger and post-crisis global regulative transformation for transparency // in Beloglazova E.V. (ed.) Ireland lessons: economy, society, culture. SPb: State University of Economics, 2015. 153 p. P. 15–25.
8. Wei Feng, Pokrovskaja Nadezhda N., Chungchan H. Specialists' migration logics in China and in Russia // Human and Labour. 2007. Vol. 8. P. 80–87.

УДК 334

Покровская Надежда Николаевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Д'Аченцо Фабрицио
Университет Сапиенца, Рим, Италия

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: РЕГУЛЯТИВНЫЕ ПОДХОДЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРЕГАТОРОВ

Аннотация. В статье представлен концептуальный анализ деятельности агрегаторов как деятельности, нацеленной на извлечение прибыли без разделения рисков. Цифровизация в бизнесе демонстрирует четкую разницу между реальным миром создания ценности путем производства и сервиса и цифровым миром предоставления информации. Оцифровка деятельности, нацеленной на прибыль, должна была бы привести к новому сбалансированному распределению рисков и принятию ответственности. Один из регулятивных подходов может быть связан с локализацией механизмов регулирования и глобализацией стандартов и правил качества.

Ключевые слова: цифровизация, регуляция, регулятивные механизмы, экономика знаний, цифровая экономика, распределенная экономика.

Pokrovskaja Nadezhda, N.
Saint-Petersburg State University of Economics
D'Ascenzo Fabrizio
Sapienza University, Rome, Italy

DIGITIZING RESPONSIBILITY: THE REGULATION APPROACH FOR AGGREGATING BUSINESS

Abstract. The conceptual paper deals with the aggregators' business as a profit-driven activity without taking risks. The digitalisation in business demonstrates a clear difference between the real world of production or service and the digital world of providing information. The digitizing of the profit-making activity should lead to the new balance of the risks and responsibilities taking by the actors. One of the solution can be related to the localisation of the regulatory mechanisms and the globalisation of the standards and rules of quality.

Keywords: digitizing, regulation, regulatory mechanisms, economics of knowledge, digital economy, sharing economy.

The information and telecommunication technologies (ICT) progress changes the business-models and influences the value creation chain, from the both points of view of sellers and of customers. The creation of friendly environment for customers is the business-model of aggregating companies, but their relations with the customers are limited with the data treatment for them, that determines the limits of their responsibility. The real world business consists in allocation of physical resources and transformation of the material and intellectual assets, but the long-term investment and lower profit make this kind business less attractive, even if the whole part of the responsibility is taken by the real business actors.

The sharing economy usually is interpreted as the new forms of the shared use of existing assets, but the re-conceived balance of the contribution within the value creation chain is under question. The responsibility is a part of the total cost of the value created by aggregators as specific agents providing information. The treatment of data permits to aggregating business to create profit on the sales of information, but the information can be sold to the customer only because of a real value of the data' subject, e.g., the aggregated information about hotels has significance for customers due to the real hotels' rooms available for rent.

The functional utility of aggregators is to help customers with an more comfortable data treatment (to save transaction costs and deliberation costs), nevertheless, the aggregators are playing also the role of a "gate" to market, a door to customers, that can be opened or closed for hotels.

This crucial role of aggregators raises question of the equal distribution of costs, especially, of risks and responsibilities that the actors bear in the same value creation chain [3]. For customers' point of view, the question can be interpreted as a problem of responsibilities in the case of an accident, e.g., the low quality of a service or a product through the aggregator' information system. This problem can be sold with the standardized model of quality control and assurance.

From the position of a producer (or service company) as an initial point of value creation chain, this problem has, at least, two facets: (1) the sharing of risks' costs and (2) the contamination of brand reputation in positive and negative sense (when the image of a real hotel, taxi company, etc. is improved or is spoiled by the fact, that a company is mentioned on an aggregator' web-portal).

The new forms of sharing responsibility between an aggregator and a real executor of a service (taxi, hotel, etc.) has some solutions due to the necessity for the aggregators to create a high level of trust of consumers towards the aggregator's activity. These solutions include the insurance included into the price, the creation of diverse systems of customers' assessment, such as "likes & dislikes" or evaluation with points and even the complex evaluation of the service allowed through a long survey (satisfied clients are ready to share their good experience, the unsatisfied ones are even more inclined to present their claims and to prevent other clients). The "club filtration" is another form of the tools to support the trustful relationship of customers towards the aggregator.

The regulatory mechanisms introduced by the aggregators are deeply built on the basis of the two essential forms of regulation – the social regulation as a self-regulatory system that assures the community' efficiency [5], and the technical regulation as software algorithms or artificial intelligence tools and neural networks. The self-regulation and automated technical rules are based on the same principles of the values' scale: the ethics reflects the priorities of orientations that should be represented through the rules of acting. In the framework of the digital environment, the "Google doctrine" represents the fast and correct reaction with introducing tools of technical regulation. The normative and legislative regulation for innovation activity is limited with the borders of clusters' territory or with the description of the industry. Fog computing and blockchain technology illustrate the decentralized trend in the regulation approaches that combine the advantages of both social self-regulation and intelligent regulatory techniques. The cyber-

physical systems represent an example of the combination of the technical regulation with the system of values reflecting human scale of priorities.

The Industry 4.0 reflects national and corporate strategies focused on bringing management processes closer to reality through business intelligence modelling and smart controlling, digital twins [2] and smart spaces, through the construction of the Internet of things and the "Internet of everything" [7]. The new technical and technological solutions allow the automating of the regulation for things connected to the telecommunications network in the process of their consumption and industrial chains in the process of production of goods and services.

The crypto-currencies and blockchain financial technologies is another facet of filed to be regulated with social, ethical, socio-cultural and institutional, economic and political principles. The financial regulation represents measure of value as an economic concept that reflects a socio-cultural tool for behavioural choices made by humans within the comparison on hierarchical systemic scale of understanding and interpretation of reality in a universe with scarce resources.

Information society with knowledge economy, especially based on the digital environment, is a universe of abundant resources (overloaded with data and market saturated with mass industrial production), that leads to re-conceive the value' measuring and to re-think financial regulation. The financial regulatory tool is general mechanism which had been created to support the making decision process (in everyday life, in social governance and in business' management). Crypto-currencies embody this shift in the basic roots of financial regulation.

The wide discussed but narrow-spread implemented blockchain paradigm (and crypto-currencies as an example of self-regulated decentralised tool) in financial technologies (fintech) relates to:

- technological development (adaptation to implementing blockchain within different sectors and working platforms);
- security issues (the safety of assets and search for lacks of the technology, confidentiality, possession or control, integrity, authenticity, availability, and utility [8]; taking into account that attackers target organizations and individuals as well as machines and networks, the use of mobile devices, smart phones and tablets infused into the workplace by consumers and employees [10]);
- tangible support or distinctive advantages (national currencies gauge created and anticipated GDP, backed securities are perceived as representation of future income produced with existing capital, crypto-currencies estimates peculiar interests or specific benefits);
- population trust and habits, socio-cultural regulatory mechanisms (smoothing the market self-regulation and price-directed incentives that lead to higher social stratification and lower productivity related to extreme differentiation in quality of life).

National policies to digitizing of economic, political and even social processes began with the most rationalized sphere of human life activity – industrial processes. The national programs are adopted for the total digitizing of producing units and

processes [1]. This dynamics of the economy reflects a dramatic change embedded in the new social organization. The essential basis of interaction of groups and communities within the new society is enrooted in the principles of open use and sharing which replace the ideology of individual property and limited access [4]. Social relations are changing taking into account a number of factors:

- individualizing of products to the specific request of each consumer, that is possible due to the connected producing units or through the dissemination 3D-printing technologies with reduced costs;
- socialization of consumption through the development of models for access to use of assets (sharing economy);
- increasing importance of personal knowledge, unique vision and perception as the basis for the innovative growth for companies [9], industries and countries. The context of knowledge economy and satisfaction of basic needs, of accelerated market saturation, requires the individual inventions, discoveries and new solutions.

The development of computing allowed the basis to create new approaches to identify and analyze the features of complex phenomena, multifaceted and diverse by their nature, in order to obtain sound solutions. Socio-economic processes, previously studied at a general level (for example, in a synergetic approach), are now subject to research and evolution through the search for common ground at the level of individual characteristics. Regarding the labor market, the economic and business intelligence are seeking to coordinate the search for points of coincidence of the needs of business and the talents and abilities of people [6]. The normative, technical and social regulation replies to the need of equity that is not solved with the market mechanisms.

The aggregators' business produces both the satisfaction of the scarcity need (to decrease the deliberation costs) and the higher profit for the investors (digital economics includes the low variable costs), the social externalities are the higher risks for customers and the imbalanced repartition of responsibilities, that increase the transaction costs (e.g., the customers have to check the quality of hotels with other sources than the aggregator' web-site) and influence the choice of business. The regulation aims to measure the costs of the all concerned participants and to optimize the whole societal costs.

References

1. *Alexankov A.M., d'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N.* The management for cyber-physical systems in the context of Industry 4.0 and regulatory mechanisms // XXI Int. conf. "Systems analysis in engineering and control" (SAEC-2017). St.-Petersburg Polytechnic University, 2017.
2. *Biba E.* The jet engines with "digital twins": How manufacturers act as on-ground mechanics for jet engines in the air // BBC, 14 Feb 2017. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.bbc.com/autos/story/20170214-how-jet-engines-are-made.
3. *Burova N.V., Cappelli L., D'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N., Ruggieri R.* Performance management and competitive strategies of international companies Управление эффективностью и конкурентные стратегии международных компаний / На англ. яз. / Под науч. ред. *Н.В. Буровой, Н.Н. Покровской*. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. 129 с.
4. *Cool P., Morgan K.* The associational economy: firms, regions and innovation. Oxford (GB), 1998.
5. *D'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N.* The education in quality and innovation economy as a competitive advantage for high technology companies cluster // Социальное поведение молодежи в

Интернете: новые тренды в эпоху глобализации: Матер. Междунар. научно-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. 15–16 окт. 2015. Самара: Самарский гос. экон. ун-т, 2015. 418 с. С. 350–356.

6. *D'Ascenzo F., Pokrovskaja N.N.* The education in quality and innovation economy as a competitive advantage for high technology clustering in industry and ICT-sector // Российско-Итальянское стратегическое сотрудничество в области передачи знаний: Сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. «Качество и инновации как эффективные инструменты в экономике знаний» (Quality and innovation performance in knowledge-driven Economy) (7–8 апреля 2016, Санкт-Петербург) / На англ. яз. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 80 с. С. 43–49.

7. *Rifkin, J.* The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism. Palgrave MacMillan, 2014.

8. *Parker D.B.* Fighting Computer Crime. New York, N.Y.: John Wiley & Sons, 1998.

9. *Porter M.E., Heppelmann J.E.* How Smart, Connected Products Are Transforming Companies // Harvard Business Review, 92, no. 11 (October 2015), pp. 64–88.

10. Professionalizing the Nation's Cybersecurity Workforce? Criteria for Decision-Making. National Research Council report. Washington, DC: The National Academies Press, 2013.

УДК 336

**Прошкина Александра Сергеевна
Трифонова Наталья Викторовна**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ: ОПЫТ ФИНЛЯНДИИ

Аннотация. В условиях глобализации успешное функционирование региональных кластеров рассматривается в качестве источника конкурентного преимущества страны. Статья посвящена результатам анализа опыта Финляндии в реализации национальной инновационной программы по созданию региональных кластеров. Согласно данной программе, в качестве проводника государственной поддержки развития кластеров выступают региональные экспертные центры, призванные отбирать наиболее перспективные инновационные проекты. Несмотря на преимущественно дирижистский подход кластерной политики, правительственные меры призваны поддержать инициативу участников кластера.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инновационная политика, кластеры.

**Proshkina Alexandra, S.
Trifonova Natalia, V.**
Saint-Petersburg State University of Economics

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL CLUSTERS: THE EXPERIENCE OF FINLAND

Abstract. Globalization implies the successful functioning of regional clusters as the source of the country's competitive advantage. The article is devoted to the analysis of Finnish experience of the national innovation program of regional clusters. According to this program, regional expert

centers are designed to select the most promising innovative projects, so these centers act as conductors of state support for the clusters. Despite the predominantly dirigiste approach of cluster policy, government measures are designed to support the initiative of cluster members.

Keywords: sustainable development, innovation policy, clusters.

Создание сети производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, является одним из направлений перехода Российской Федерации к инновационному социально ориентированному типу экономического развития согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», что определяет развитие региональных кластеров актуальной темой исследования.

Говоря об определении кластера, следует рассмотреть базовую дефиницию М. Портера, согласно которой кластер представляет собой «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимно дополняющих друг друга». Синергетический эффект развития инновационных направлений в рамках кластера обусловил его выделение в качестве фактора конкурентоспособности экономического развития регионов. В связи с этим в течение последних десятилетий концепция создания региональных кластеров и кластерный подход находят свое отражение в государственных стратегиях развития многих стран [8, с. 1732].

Сравнительный анализ зарубежного опыта кластеризации позволяет выделить две основные модели реализации государственной политики: либеральная и дирижистская. В рамках либеральной модели кластер рассматривается как рыночный механизм, а государственное участие минимально. В числе стран, придерживающихся этой модели, находятся США, Канада, Италия и Великобритания. Дирижистская модель предполагает активную роль государства, определяющего направления кластеризации экономики. Также государство занимается развитием инфраструктуры и финансированием программ по формированию кластеров. Корея, Индия, Япония, Германия входят в число стран, реализующих дирижистскую модель кластеризации. Ориентиры руководства Российской Федерации в области формирования кластерной политики носит «смешанный характер», сочетая активную государственную поддержку с инициативой участников кластера.

Несмотря на возрастающую роль кластеризации в условиях глобальной экономики, необходимо отметить, что в современной литературе отсутствует единая методологическая основа описания структуры кластеров и их элементов, вследствие чего затрудняется процесс идентификации кластеров [7, с. 694]. Тем не менее, ряд исследователей представляет модели взаимодействия элементов кластера [1, с. 9]. Особое внимание уделяется вопросам кластерной политики государства. В этой связи изучение многолетнего опыта Финляндии наглядно демонстрирует ключевые факторы успешного взаимодействия государственных структур, академического сообщества и бизнес-среды.

Согласно индексу глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index), Финляндия устойчиво входит в десятку сильнейших

стран по этому показателю. Многие эксперты выделяют успешный опыт кластеризации в качестве ведущего фактора привлекательности страны для инвестиций [4]. К примеру, объем привлеченных инвестиций кластера г. Оулу в период с 2013 г. по 2017 г. составил около 700 млн евро.

Именно в Финляндии в 1995 г. было инициировано масштабное исследование потенциала региональных кластеров в таких отраслях как ИТ, телекоммуникации, энергетика, медицина, деревообработка, металлургия и строительство [2]. Результаты исследования легли в основу формирующейся национальной инновационной системы страны. Страна пошла по пути реализации дирижистской модели, хотя степень вмешательства государства ограничивалась прагматичным подходом «снизу–вверх», не препятствующим инициативности различных участников кластера. В развитии инновационной политики Финляндии можно выделить несколько этапов.

Региональный этап (1980–1995 гг.) характеризуется стремлением государства содействовать структурным изменениям и модернизации с помощью создания «национальных опорных пунктов» – стратегических центров поддержки инноваций, технологии и науки в рамках отдельных регионов страны. Запущена масштабная программа изучения феномена кластеризации на основе десяти «мегакластеров» в ведущих отраслях промышленности. В качестве основных участников кластера выделялась якорная компания и университет или лаборатория, ориентированная на решение поставленных компанией задач.

Национальный этап (1996–2010 гг.) отмечен активной деятельностью «Tekes» – национального агентства по инвестированию в области инноваций и технологий (в настоящее время известен как «Business Finland»). По состоянию на 2016 г. около 65% инновационных продуктов компаний Финляндии получили поддержку этого фонда, а 80% получателей грантов назвали помощь национального агентства ключевым фактором успеха реализации инновационной идеи. В среднем порядка 3000 проектов получают поддержку этого агентства ежегодно. Учредителем и распорядителем фонда выступило Правительство Финляндии, регулирует его деятельность Министерство экономики и занятости. Основными получателями средств фонда выступают компании, исследовательские институты и университеты. При этом получение средств предполагается в форме грантов или кредитных линий (рис. 1).

Другой важной составляющей национальной инновационной стратегии Финляндии становится создание экспертных центров (OSKE). Данные центры призваны координировать действия различных участников процессов создания и внедрения инноваций, включая предприятия, университеты, высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты и технологические центры. Таким образом, деятельность экспертных центров наглядно демонстрируют модель Triple Helix, предполагающей взаимодействие «университет – государство – бизнес» [6]. Целью программы формирования экспертных центров является создание инноваций, продуктов, услуг, предприятий и рабочих мест на основе уникальных и передовых знаний. Другая ключевая задача экспертных центров заключается в повышении привлекательности региональных инновационных сред для привлечения международных компаний, инвестиций и луч-

ших экспертов в страну. Экспертные центры оценивают локальные возможности и потребности, выбирают инновационные проекты, способные повысить конкурентоспособность региона. При этом действует соревновательный принцип в виде конкуренции регионов за включение в национальную программу поддержки и финансирования. Появление экспертного центра в регионе не детерминирует наличие кластера, но способствует инновационному процессу и содействует формированию кластерной агломерации.



Рис. 1. Финансирование инновационных проектов Business Finland в 2016 г., млн евро

В 2007 г. анализ деятельности экспертных центров позволил сформировать концепцию кластеров компетенций, обеспечивающих национальную конкурентоспособность, объединяя ресурсы, разбросанные на региональном уровне. Так, на основе 21 экспертного центра были созданы 13 кластеров компетенций. Одним из самых известных подобных кластеров является биомедицинский кластер Health BIO, включающий в себя предприятия расположенные в пяти регионах Финляндии (Оулу, Тампере, Хельсинки, Турку, Куопио).

Транснациональный этап (с 2011 по настоящее время) характеризуется стремлением сосредоточить усилия на развитии международных инновационных платформ. В рамках данного этапа национальная инновационная программа продолжает поддерживать деятельность экспертных центров и создание кластеров компетенций. В условиях глобализации и усиления конкуренция между странами особую роль играет создание стратегических партнерств и международных межотраслевых инновационных платформ, а также доступ к глобальным цепям поставок. В качестве примера транснационального кластера можно привести BSR Stars – проект стран ЕС, призванный объединить исследовательские и инновационные способности различных регионов Балтийского моря.

Таким образом, инновационная политика Финляндии направлена на поддержку и развитие региональных инициатив. Ключевым звеном этой програм-

мы являются региональные экспертные центры, обеспечивающие баланс региональных и национальных потребностей. Выступая посредником, между бизнес-сообществом и исследователями, экспертный центр осуществляет эффективную координацию деятельности регионального кластера. Опыт Финляндии в реализации кластерной политики также может оказаться полезным при формировании региональных кластеров на Северо-Западе России в виду сходных географических и ресурсных составляющих.

Список литературы

1. *Миролюбова Т.В., Карлина Т.В., Ковалева Т.Ю.* Идентификация региональных кластеров (на примере Пермского края) // Проблемы теории и практики управления. 2012. №6. С. 8–19.
2. Отчет ВЭФ «Индекс Глобальной конкурентоспособности 2017». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
3. *Родионова Е.А., Трифонова Н.В., Швецова О.А., Энттейн М.З.* Многокритериальный подход к оценке экономической эффективности регионального инновационного кластера: Матер. Междунар. конф. по мягким вычислениям и измерениям. Санкт-Петербург, 2017. С. 411–414.
4. *Филиппов П.* Кластеры конкурентоспособности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2003/43/42no-sanal/>
5. *Hernesniemi H., Lammi M., Pekka Ylä-Anttil.* Advantage Finland. The Future of Finnish Industries. Taloustieto Oy, Helsinki, 1996. 248 p.
6. *Kavonius V.* The materials of presentation «Finnish model for promoting cluster formation and regional-driven clusters». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ccdr-lvt.pt/files/aa3f8753ce509dca676a94c436cfd9a4.pdf>
7. *Klementovich Y., Trifonova N., Melnikova A., Proshkina A., Vardanyan I.* Impact of regional policy on evolution of innovation clusters in Asia-Pacific region. Proceedings of the International Conference on Trends of Technologies and Innovations in Economic and Social Studies, 2017. Volume: 38 Pp. 693–698.
8. *Mullakhmetov, K., Nazmiev, E., Akhmetshin, E.* Control in the system of public administration in Russia. International Business Management, 2015. Vol. 9. Pp. 1732–1736.

УДК 334

Рогова Ирина Николаевна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ПРОЦЕССА КЛАСТЕРИЗАЦИИ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются вопросы организации и управления кластерами в различных государствах. Вскрываются основные проблемы и достоинства процессов кластеризации. В конце статьи даются рекомендации о возможных путях дальнейшего развития кластеризации в отечественной практике управления.

Ключевые слова: кластер, сравнительный анализ, инновации, технологии управления. Россия, США, Великобритания, Скандинавия, Европейские государства.

COMPARATIVE ANALYSIS OF SOME ASPECTS OF THE CLUSTERING PROCESS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND FOREIGN COUNTRIES

Abstract. This article examines the organization and management of clusters in various countries (USA, Great Britain, Italy, Scandinavian countries). The main problems and advantages of clustering processes are revealed. At the end of the article recommendations on possible ways of further development of clusterization in domestic management practice are given.

Keywords: cluster, comparative analysis, innovation, management technologies. Russia, USA, Great Britain, Scandinavia, European Union.

Яркие геоэкономические и геополитические процессы, протекающие в последнее десятилетие в мировой экономике, оказывают существенное воздействие на изменение технологий управления и организации деятельности хозяйствующих субъектов. В результате, происходит ужесточение конкуренции между предприятиями в условиях новых форм глобализации и перехода к новому технологическому укладу. Выживанию компаний в сложившихся условиях способствует расширение процессов сотрудничества не только между отраслевыми организациями, но и с государственными и научными структурами. Как результат, идет развитие кластеров, под которыми понимают группу географически содействующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [5, с. 24].

При рассматриваемом подходе, именно кластеризация выступает в качестве стимулятора развития социально-экономического развития как регионов, на территории которых они формируются, так и национальных государств. В условиях перехода к новым технологиям, кластеризация позволяет создавать новые рабочие места, повышает конкурентоустойчивость участвующих в ней предприятий и организаций в долгосрочной перспективе, формирует основу для развития национальных экономик государств путем положительного синергетического эффекта, формируемого у всех участников процесса кластеризации. Это можно связать с тем, что между участниками кластера устанавливаются открытые информационные каналы (включая личные контакты, электронный обмен данными), посредством которых легко распространяется информация о последних технических и технологических практиках у всех участников (в том числе в производстве, управлении, маркетинге и других областях), развивается взаимодополняемость, укрепляется межотраслевое сотрудничество. Все вместе это способствует не только внедрению инновационных технологий, но и их дальнейшему развитию и распространению. Анализ международных исследований в области кластеризации показал, что существует значительное число преимуществ при их формировании, а с учетом того, что в отечественной экономике есть потребность в повышении уровня производственных инноваций и их внедрении, кластеризация может рассматриваться как одно из самых перспективных направлений.

В РФ механизм кластеризации пока еще разрабатывается и формируется. Впервые о необходимости создания кластеров на государственном уровне начали упоминать в 2009 году в проекте Концепции совершенствования региональной политики РФ, разработанном Минрегионразвития России, в котором были определены зоны опережающего экономического роста, которые призваны стать платформой для образования территориально-производственных кластеров и единых технологических цепочек по производству продукции с высокой добавленной стоимостью, формирующих основной вклад в экономику соответствующих субъектов РФ [1].

Поручением Председателя Правительства Российской Федерации №ДМ-П8-5060 от 28.08.2012 г. утвержден перечень, включающий 25 инновационных территориальных кластеров, отобранных в рамках деятельности Рабочей группы по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям [3].

На данный момент в области управления и организации деятельности промышленных кластеров в основном руководствуются Постановлением Правительства РФ от 31.07.2015 г. №779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» (в ред. От 26.09.2016 г.) [4], в котором указываются требования к кластерам, правила подтверждения соответствия промышленного кластера, в целях применения к ним мер стимулирования деятельности.

При разработке оригинального отечественно подхода к процессу кластеризации существует реальная возможность использования лучших из зарубежных практик в этом направлении.

Так, в США при отборе участников кластера пропагандируется глубокий прагматизм в практической направленности, чаще всего основой являются региональные предприятия, целеориентированные на импортозамещение или экспорт продукции собственного производства [5, с. 540]. Прагматизм выражается в создании «комиссий по поддержке создания кластеров», которая не только распределяет доли между участниками, но и помогает в решении формальных и финансовых затруднений. В США организована мощная научно-исследовательская программа, всесторонне оценивающая перспективы развития кластеров. В ходе нее были определены 23 производственные кластерные группы, объединенные в четыре блока, каждый из которых включает до 116 секторов-участников (от 80 до 120 тысяч предприятий с числом занятых до 4,5 млн. чел.) [2, с. 39].

В Англии же основное внимание уделяют вопросам развития цепочек добавленной стоимости и созданию локальных кластеров между развитыми и развивающимися странами. Непосредственно на территории Англии используется смешанный секторально-кластерный подход, способствующий реализации прогнозно-технологической программы, которая уже более десяти лет успешно внедряется в государстве. Самыми известными в мире английскими кластерами являются: ключевой технологический кластер страны – г.Бристоль, электронный кластер около г.Ньюпорт (включает фирмы из США, Японии), инновационный кластер – в районе Кембриджа (включает до 1500 компаний и до 40 тысяч занятых), Оксфордский технологический центр [2, с. 42]. Благодаря кла-

стерному подходу в Англии помимо непосредственно задействованных предприятий из разных отраслей промышленности развиваются сферы образования, повышается конкурентоспособность фирм вне зависимости от их размера, усиливается стремление к внедрению самых современных инновационных разработок, развивается университетское образование.

Наибольшее количество концепций в области кластеризации, а также развития национальных региональных инновационных систем и экономик, разработано и имеет практическую реализацию в скандинавских странах. Локомотивом изучения и внедрения передовых практик по созданию и развитию организационных форм сотрудничества хозяйствующих субъектов при внедрении инноваций и, прежде всего, кластеризации, является Дания, в которой успешно функционируют 29 ведущих кластеров. Преимущественно кластеры носят сельскохозяйственную направленность, что связано и с особенностями технологий производства и потребностями страны. Однако существуют примеры высокотехнологичных кластеров в Дании: вблизи Ольбурга, включающего более сотни фирм, исследовательских центров. Начиная еще с 1990-х годов в Финляндии стал внедряться проект «Преимущества Финляндии», в рамках которого основной акцент в развитии страны был сделан на кластеры и отрасли, ориентированные на внедрение инновационных технологий.

В Европе функционирует уникальная «Европейская платформа кластерного сотрудничества», созданная для содействия процессам взаимодействия кластеров в общемировом масштабе путем упрощения перемещения как готовой продукции, так и технологий между участниками. Платформа объединяет более 1900 кластеров из 47 стран (включая Южную Корею, Мексику, Австралию, Новую Зеландию, Индию, Мадагаскар, многие другие страны).

Внедрению такого уникального проекта способствовало, в том числе использование наработок, полученных в ходе многолетней апробации итальянскими промышленниками программы интеграции предприятий любых размеров в рамках индустриальных округов. Общее число фирм, непосредственно входящих в индустриальные округа по всей стране – 50 000 предприятий, с общей численностью, лишь непосредственно занятых в них 570 тыс.чел, а если брать с учетом членов семьи и обслуживающих предприятий то получается от трех до пяти миллионов человек [2, с. 37]. Кроме того, для экономически отсталых регионов (Сицилия и Сардиния) итальянцами были использованы передовые технологии кластеризации из США – «Силиконовой долины», а основой стала фирма ST Microelectronics. Благодаря проведению кластеризации на данных территориях возникли возможности создания дополнительных рабочих мест, было простимулировано создание дополнительных производств (до 200 фирм) электронных компонентов [Там же, с. 38].

Таким образом, исследование особенностей процессов кластеризации в разных странах позволяет сделать вывод о том, что нет возможности прямого сравнения организационных процессов, что связано не только с разными исторически сложившимися практиками управления, но и отраслями и технологиями применяемыми в них. Поэтому единственным возможным путем развития кластеризации в РФ является изучение лучших международных практик в этой

области и адаптированное их использование в отечественной действительности с учетом особенностей регионального и отраслевого управления.

Список литературы

1. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации: проект Министерства регионального развития Российской Федерации, 2009 // URL: <https://web.archive.org/web/20130803064051/http://www.minregion.ru/> (дата обращения: 17.02.2015).
2. *Наджафов В.Н.* Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2009. №4. С. 36–43.
3. Перечень инновационных территориальных кластеров №ДМ-П8-5060 от 28 августа 2012 г. // URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907_02 (дата обращения: 19.02.2018).
4. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 г. №779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» //Собрание законодательства РФ от 10.08.2015 №32, ст. 4768.
5. *Портер М.* Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М.: Междунар. отношения, 2013. 896 с.

УДК 336

Хидирбегишвили Нино Владимировна
Челидзе Медея Элишуковна
Грузинский технический университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ГРУЗИИ

Аннотация. Рынок ценных бумаг является важным инструментом в рыночной экономике. Можно сказать, что он представляет собой альтернативу банковской системы. В развитых странах гораздо более привлекательным и эффективным средством для получения дополнительного финансирования является рынок ценных бумаг, поскольку инвестиции в портфель ценных бумаг зачастую более выгодны, чем банковские депозиты.

В таких странах, как Грузия, где доступ к капиталу относительно ограничен, отсутствие отлажено функционирующего и развитого рынка капитала еще более затрудняет процесс формирования капитала и экономической активности. Помимо того, что население не в состоянии делать большие сбережения, у них нет стимулов для экономии средств в условиях низкого уровня развития рынка капитала. А та часть, которая в состоянии сделать это, средства вкладывает в недвижимость, драгоценные металлы и другие сравнительно низкодоходные активы.

Целью нашего исследования является, основываясь на новейших литературных источниках и богатых фактических материалах, обсудить текущую ситуацию на рынке ценных бумаг в Грузии и показать те реальные проблемы, с которыми сталкиваются основные участники рынка ценных бумаг в Грузии. Задачей исследования является разработка путей и перспектив развития рынка ценных бумаг в Грузии.

Теоретической основой исследования являются имеющийся опыт, также заключения, предложения и рекомендации грузинских и зарубежных ученых и практиков. В ходе исследования использовались методы статистического наблюдения, группировки и анализа.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, брокерская компания, фондовая биржа, эмитент, долговые ценные бумаги, казначейские ценные бумаги.

**Khidirbegishvili Nino, V.
Chelidze Medea, E.**
Georgian Technical University

THE PRESENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE SECURITIES MARKET OF GEORGIA

Abstract: The securities market is an important tool in a market economy. We can say that this is an alternative to the banking system. In developed countries, the securities market is much more attractive and efficient to obtain additional financing, since investments in the securities portfolio are often more profitable than bank deposits.

In countries such as Georgia, where access to capital is relatively limited, the lack of a functioning and developed capital market further complicates the process of capital formation and economic activity. In addition to the population not able to make large savings, they do not have incentives to save money in conditions of low level of development of the capital market. And those who save money invest in real estate, precious metals and other relatively low-yield assets.

The purpose of our research is to discuss the current situation on the securities market in Georgia and to identify the real problems faced by the main participants of the securities market in Georgia, based on the latest literary sources and rich factual materials. The task of the study is to develop ways and prospects for the development of the securities market in Georgia.

The theoretical basis of this research is the experience of Georgia and foreign countries, the theories, the conclusion, suggestions and recommendations of scientists and practitioners. During the research were used the methods of statistical observation, grouping and analysis.

Keywords: securities market, brokerage company, stock exchange, issuer, debt securities, treasury securities.

В Грузии создание рынка ценных бумаг началось в 1991–1993 г.г., чему способствовало развитие частного предпринимательства, а с 1995 г. появляются первые элементы рынка ценных бумаг. Однако в силу определенного экономического и политического положения, в этот период не удалось создать организованный рынок ценных бумаг.

Сегодня рынок ценных бумаг Грузии находится на начальной стадии развития и, соответственно, для его дальнейшего развития необходима большая поддержка как со стороны государства, так участников фондового рынка. На финансовом рынке постепенно появляются новые институты и инструменты, что естественно, усиливает интерес к рынку ценных бумаг.

К концу 2016 г. на рынке ценных бумаг функционировали 2 фондовые биржи, 1 центральный депозитарий, 7 брокерских компаний и 4 независимых регистратора рынка ценных бумаг. Из 7 брокерских компаний 2 не являлись членами фондовой биржи. Регистраторами производился реестр ценных бумаг 848 компаний, что на 20 компаний больше по сравнению с 2015 г. Активность и повышение интереса инвесторов к рынку долговых ценных бумаг, которое началось в 2014–2015 г.г., продолжилось в 2016–2017 г.г.

В настоящее время участниками рынка ценных бумаг Грузии являются:

Брокерские компании: ООО «TBC Capital»; АО «Galt & Taggart»; ООО «Cartu Broker»; АО «Caucasus Capital»; ООО «Abbey Asset Management»; АО «Heritage Securities»; ООО «L.A. Invest»; ООО «Fidelis Wealth Management».

Независимые регистраторы: АО «Kavkasreestri»; АО «Объединённый регистратор ценных бумаг Грузии»; ООО «Национальный реестр»; АО «CSR». Лицензированные фондовые биржи: АО «Фондовая Биржа Грузии»; АО «Фондовая Биржа Тбилиси». Лицензированный центральный депозитарий: АО «Центральный депозитарий ценных бумаг Грузии».

Фондовая биржа осуществляет привлечение капитала, создаёт благоприятные условия для инвесторов, обеспечивает увеличение финансовых ресурсов, способствует росту и развитию компаний и привлечению необходимого капитала для страны. В большинстве развитых стран рынок капитала представляет собой важнейшее связующее звено, является основным источником мобилизации сбережений, основным источником вложения в прибыльные инвестиционные проекты, что способствует экономическому развитию страны.

АО «Фондовая биржа Грузии» действует в рамках закона, разработанного при содействии американских экспертов, и отвечает признанным в международной практике основным требованиям торговли ценными бумагами. Биржа предлагает эффективный инвестиционный механизм местным и иностранным инвесторам. Электронная торговая система фондовой биржи позволяет брокерам производить операции с тысячами акций с рабочих мест, расположенных как в торговом зале биржи, так и с помощью дистанционного доступа – в офисах брокерских компаний.

Сводная информация фиксированных сделок на «Фондовой бирже Грузии» по эмитентам отличается значительными колебаниями. До 2007 г. наблюдается тенденция роста количества сделок, что нельзя сказать о последующих годах, когда количество зафиксированных сделок резко уменьшилось и на 2014 г. составило лишь 246. В 2016 г. вновь был зафиксирован рост, и количество сделок составило 1070 на общую сумму 170.7 млн. лари (см. табл. 1).

Таблица 1

**Сводная информация фиксированных сделок (акции) по эмитентам
(конец периода)**

(http://www.gse.ge/upload/2016__7accb72b.pdf)

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2016
Количество сделок	5553	7313	3178	1876	3207	1281	877	513	246	1070
Объём ц/б (млн)	68.4	90.4	83.1	2967.6	1705.6	102.4	59.1	252.7	85.4	148.2
Стоимость (млн. лари)	169.1	97.0	256.6	98.9	101.2	19.3	735.6	52.5	47.4	170.7

Данные о сделках (акции и облигации), совершенных во время торговых сессий по эмитентам, приведены в табл. 2.

**Сводная информация о сделках,
совершенных во время торговых сессий по эмитентам (31.12.2016 г.)**
(http://www.gse.ge/upload/2016__7accb72b.pdf)

Ценные бумаги	Количество сделок	Объём	Стоимость (лари)
Акции	89	3 605 753	483 075
Облигации	38	2 193	5 320 401
Всего	127		5 803 476

АО «Фондовая Биржа Тбилиси» основана в 2015 г. Основная деятельность компании – сбор предложений о купле-продаже ценных бумаг и других финансовых инструментов, организация публичной торговли в соответствии с установленными правилами и процедурами, распространение информации о совершенных сделках и ценах, также другой информации. До декабря 2016 г. учредителем компании и владельцем 100% акций являлось АО «Фондовая Биржа Грузии». Компания была создана с целью иметь возможность беспрепятственно привлекать средства для развития бизнеса посредством реализации акций компании.

Национальный банк Грузии и АО «Фондовая Биржа Тбилиси» активно участвуют в обновлении и реформировании системы расчетов и торговли ценными бумагами. Проект предусматривает обновление системы ценных бумаг Национального банка и включение в него дочерней компании фондовой биржи – Центрального депозитария ценных бумаг. Реформа является частью стратегии развития рынка капитала, разработанного совместно правительством Грузии и Национальным банком. С внедрением новой системы расчёты по всем видам ценных бумаг (в т.ч. акции и облигации, выпущенные частными компаниями) будут автоматизированы на счетах, открытых в НБГ, что означает, что он посредством собственной системы расчетов (RTGS) совместит функцию расчетов как государственными, так корпоративными ценными бумагами.

Вместе с активацией операций по долговым ценным бумагам также увеличилась активность посредников. По состоянию на 31 декабря 2016 г., общий объем активов брокерских компаний составил 45.9 млн. лари, что составляет 66,2% показателя 2015 года. Общий объем обязательств увеличился на 50%. Общий объем капитала составил 20.6 млн. лари и по сравнению с предыдущим годом снизился на 62,3% в основном из-за уменьшения количества брокерских компаний. По сравнению с 2015 г., в активах процентная доля клиентского портфеля (денежные средства и ценные бумаги) увеличилась в 3 раза и составила 38,9% от общего объема активов брокерских компаний.

По состоянию на 31 декабря 2015 г., общий объем активов брокерских компаний составил 68.4 млн. лари, что на 103% больше по сравнению с 2014 г.

На 86% увеличился общий объем обязательств, а общий объем капитала по сравнению с предыдущим годом увеличился на 109%. По сравнению с 2014 г., в активах процентная доля клиентского портфеля увеличилась в 2 раза. Ценные бумаги и денежные средства клиентов составили 13% от общего объема активов брокерских компаний (8.9 млн. лари).

Стоимость биржевых и внебиржевых сделок брокерских компаний составила 1.763 млн. лари (1.443 млн. единиц ценных бумаг). Из них на торговых сессиях биржи были заключены сделки на 5.8 млн. лари (3.6 млн. единиц ценных бумаг), а на внебиржевом рынке – на 1.757 млн. лари (1.440 млн. единиц ценных бумаг). По данным 31 декабря 2016 г., в торговую систему фондовой биржи Грузии допущены ценные бумаги 122 эмитентов. За отчетный период общая стоимость сделок, зафиксированных на торговых сессиях и бирже составила 43.3 млн. лари (151.8 млн. единиц ценных бумаг). Из них на торговых сессиях биржи были заключены сделки на 5.8 млн. лари, стоимость сделок составила 37.5 млн. лари. В реестрах регистраторами были отражены те сделки, которые по действующему законодательству не фиксируются на фондовой бирже (передача по наследству, дарственная и др.). В течение 2016 г. было осуществлено 3015 подобных сделок на 98.2 млн. единиц ценных бумаг. Общий объем сделок составил 775,4 млн. лари и 3,2 млн. долларов США.

Таблица 3

**Сводная информация о заключённых на торговых сессиях
и зафиксированных на бирже сделок (2015-2016 гг.)**
(Национальный банк Грузии)

Год	Количество сделок		Объём ценных бумаг		Стоимость ценных бумаг (лари)	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Биржевые	127	120	3 607 946	6 157 585	5 803 477	1 635 820
Зафиксированные	1 135	579	148 170 076	2 278 584 220	37 534 720	943 987 562
Всего	1 262	699	151 778 022	2 284 741 805	43 338 198	945 623 382

В соответствии со стратегией о развитии рынка капитала, разработанного в 2016 г. совместно Национальным банком и правительством Грузии, Национальный банк принял решение о расширении рынка залогов, в связи с чем с 1 июля включил в него ларовые корпоративные ценные бумаги. Возможность использования корпоративных облигаций в виде залога создает гарантию ликвидности этих ценных бумаг и способствует развитию рынков капитала.

В последние годы мероприятия, осуществлённые Национальным банком Грузии, оказали значительное влияние на развитие денежного рынка и рынка капитала Грузии. Особенно активизировался рынок казначейских ценных бу-

маг. В 2016 г. по сравнению с предыдущим годом на 22% увеличился объем казначейских ценных бумаг. Для развития финансового рынка вместе с расширением первичного рынка необходима активизация вторичного рынка ценных бумаг, что увеличит ликвидность рынка.

С 2015 г. наблюдается быстрый рост рынка корпоративных облигаций, что способствует развитию фондового рынка. Расширение денежного рынка, рынков ценных бумаг и корпоративных бондов, также фондового рынка способствует развитию производных финансовых инструментов, таких как валютные форварды, свопы и опционы. Необходимо одинаково содействовать развитию как биржевого, так внебиржевого сегмента. Торговля финансовыми инструментами должна быть допущена на обоих сегментах, что обусловит максимальное развитие всех инструментов рынка.

Несмотря на то, что в Грузии рыночная экономика и торговля на бирже доступна всем, фондовая биржа все еще находится на стадии развития. Можно сказать, что фондовая биржа в Грузии существует, но её роль в функционировании финансового кластера незначительна. Биржа не в состоянии выполнять для финансового рынка функцию важнейшего источника предоставления ликвидности. Это обусловлено тем фактом, что в Грузии сложилось мнение – акции нужно предлагать только крупным инвесторам, а население должно оставаться вне игры. В развитых странах компании стараются размещать акции среди населения, чтобы контрольным пакетом не владел один инвестор. Недостатком бытующего мнения в Грузии является то, что в стране не развивается сегмент торговли на бирже, небольшие компании теряют потенциальное финансирование со стороны населения, а мелкие инвесторы – дополнительную возможность получать прибыль. Основной возможностью привлечения средств является кредит, что увеличивает расходы и препятствует эффективному развитию компаний. Кроме того, не развивается инвестиционная деятельность, институт институциональных инвесторов и практика вложения свободных денежных средств в ценные бумаги. Получение дохода путём купли-продажи ценных бумаг для широких слоев практически недостижимо.

Одной из основных идей стратегии развития рынка капитала является становление Грузии региональным финансовым центром. Для этого инвесторам следует предложить справедливую и исправную законодательную базу, благоприятную инвестиционную среду, инновационный и конкурентоспособный сервис.

В завершение отметим, что для успешного развития рынка ценных бумаг в Грузии необходимо активизировать многие факторы. Прежде всего необходимо заинтересовать инвесторов в развитии фондовой биржи, так как наилучшая возможность привлечения инвестиционного капитала – это развитый рынок ценных бумаг.

Список литературы

1. Асланишвили Д. Фондовый рынок Грузии: реалии и будущее // Экономист. 2015. №3. С 83–96.
2. Баиндурашвили К. Экономика Грузии в 2017 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ge> (дата обращения 16.12.2017).

3. Закон Грузии «О рынке ценных бумаг». Парламент Грузии, Тбилиси. 24 декабря 1998 г.
4. Кокиаури Л., Шония Н. Рынок ценных бумаг. Тб.: ТГУ, 2008. 438 с.
5. Мосиашивили В.З., Челидзе М.Э., Хидирбегиишвили Н.В. Финансовые институты и рынки. Тб.: Дани, 2017. 461 с.
6. Обзорение Национального банка Грузии за ноябрь 2017 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/moneratyfiscal/2017/noemberi_2017.pdf (дата обращения: 30.12.2017).
7. Отчет Национального банка Грузии за 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/2017/annualgeofinal140717.pdf> (дата обращения: 26.12.2017).
8. Сводная информация и отчет Фондовой биржи Грузии за 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gse.ge/upload/2016__7accb72b.pdf (дата обращения :17.01.2018).

УДК 334

Эпштейн Михаил Залманович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Публикация подготовлена в рамках НИР,
выполненной при финансовой поддержке СПбГЭУ

Аннотация. Идентификация и определение границ кластеров играют важную роль при формировании региональной политики. Рассмотрены преимущества и недостатки существующих методов идентификации кластеров и их связь с современными теориями формирования индустриальных кластеров.

Ключевые слова: методы идентификация кластеров, межотраслевой анализ, матрица «затраты – выпуск», корреляционный анализ, метод главных компонент, модель «тройной спирали».

Epstein Michael, Z.
Saint-Petersburg State University of Economics

IDENTIFICATION OF INDUSTRIAL CLUSTERS IN GLOBALIZATION CONTEXT

Abstract. Clusters' identification plays a significant role by formation of regional policy. The advantages and disadvantages of existing methods of cluster identification and their connection with modern theories of industrial clusters formation are considered.

Keywords: methods of cluster identification, intersectoral analysis, the matrix "input-output", correlation analysis, the principal component analysis, the "triple helix" model.

Идентификация, определение границ индустриальных кластеров имеет важное значение для формирования и реализации политики регионального развития. Существует несколько подходов к выделению индустриальных кластеров, которые основываются на различном понимании этого явления. Можно выделить:

- 1) описание индустриальных кластеров, основанное на экономике локализации А. Маршалла;
- 2) выделение индустриальных кластеров на базе выявления межотраслевых связей с помощью матрицы модели «затраты – выпуск»;
- 3) определение границ кластера с использованием широкого спектра доказательств, основанных на теориях экономики локализации и урбанизации, описании таких явлений, как эффект масштаба, цепочка добавленной ценности, технологические инновации и т.д., объясняющих объединение хозяйственных единиц в географическом пространстве в рамках концепции М. Портера [10].

При первом подходе под индустриальным кластером понимают локализованную в определённых географических границах группу предприятий, принадлежащих одной отрасли. Для идентификации кластера используют как метод движения «снизу – вверх», так и «сверху – вниз». Описание с помощью метода «снизу-вверх» используют, когда в регионе имеется незначительная дифференциация предприятий и число их обозримо. В этом случае можно использовать экспертов, для определения подходящих объектов и их связей. Противоположный подход используется при значительной дифференциации предприятий и их большом количестве. В этом случае целесообразно использовать статистические методы, исследуя данные по региону в целом и выделяя всё более однородные совокупности.

При использовании первого подхода не учитывается возможное различие между региональной специализацией и индустриальным кластером. Р. фон Хофе и К. Чен на примере Корнелльского университета и связанных с ним образовательных учреждений показали, что локальная специализация может основываться не на кластере маршаллианского типа, а определяться одним градообразующим предприятием. С другой стороны, множество тесно связанных между собой предприятий биотехнологического кластера штата Нью-Йорк не определяют специализацию данного региона [10]. Эти эмпирические данные говорят о необходимости аккуратной интерпретации результатов, полученных данным методом.

Популярным методом идентификации индустриального кластера при подходе «сверху – вниз» является измерение специализации региона с помощью метода коэффициентов специализации [13]. Коэффициент специализации, определяющий степень концентрации той или иной отрасли в регионе, рассчитывается путём сравнения её доли, например, в региональном валовом продукте с долей этой отрасли в эталонном регионе (например, стране в целом). Результаты, полученные по данной методике, довольно просто интерпретировать, реализация процедуры расчетов является несложной, не требует больших затрат времени, необходимые для анализа данные доступны. Вместе с тем, рас-

смаатриваемая методика имеет некоторые ограничения: допущения о том, что эталонный регион самодостаточен, отсутствуют межрегиональные перевозки, в регионах наблюдается одинаковый объём производства и потребления. Кроме того, высокое значение коэффициента специализации само по себе не означает, что в регионе имеется индустриальный кластер, состоящий из многочисленных фирм данной отрасли и связанных с ними организаций. Например, в регионе может быть одно, но очень крупное предприятие.

Второй подход развит в работах У. Айзарда, который основывает выделение предприятий кластера, базируясь на межотраслевом анализе. При этом подходе кластер понимается как совокупность взаимосвязанных предприятий разных отраслей, объединённых в технологические и производственные цепочки [10]. В качестве критерия выделения кластера используется идея о более тесной связи участников кластера между собой, чем с хозяйственными системами за пределами кластера [5]. В последующем этот подход стал весьма популярным [8].

Использование матриц модели «затраты – выпуск» для определения границ индустриальных кластеров, однако было подвергнуто критике со стороны отдельных ученых, указывающих, что данный подход не учитывает пространственный фактор, а потому не может быть использован для идентификации кластеров. В связи с этим В. О’Huallachain предложил при использовании матриц затраты – выпуск для определения границ индустриальных кластеров разграничивать вертикальные связи (цепочку последовательных технологических, производственных связей) и дополнительные связи, возникающие в результате эффекта масштаба, которые являются внешними по отношению к предприятию, но внутренними для отрасли [11]. Алгоритм идентификации кластера на основе выделения вертикальных связей в общем виде можно описать как двухэтапный процесс. На первом этапе проводится анализ вертикальных связей на макроуровне. Отрасли с интенсивностью вертикальных связей выше порогового уровня группируются в кластеры [3]. Следующим шагом является определение совместно расположенных отраслей с помощью специального анализа местоположения.

Матрицы модели «затраты – выпуск» могут рассматриваться как матрицы смежности, что позволяет визуализировать получаемые результаты. Совокупность отраслей, формирующих подмножество взаимосвязанных узлов, определяются как устойчивые компоненты – индустриальные кластеры [4].

Метод идентификации региональных кластеров на основе выделения вертикальных связей в цепочке создания ценности позволяет достаточно полно описать совокупность межотраслевых связей на уровне региона, однако он имеет и существенные недостатки: чувствительность результатов к задаваемым пороговым значениям, определяемым исключительно экспертным путём, а также несоответствие объектов исследования на 1 и 2 этапах используемого алгоритма, что может привести к неверной интерпретации результатов расчётов [16].

Этот алгоритм может быть усовершенствован благодаря использованию, предложенного Б.Г. Миркиным понятия интервальной эквивалентности [1]. Полученную по выше описанному алгоритму матрицу связей для отдельной отрасли надо преобразовать в квазидиагональную с максимально возможным

рангом. Таким образом, наиболее тесно связанные отрасли (предприятия) оказываются в одном классе (кластере).

Для группировки отраслей промышленности на основе изучения всей совокупности их торговых связей в основном применяются два подхода: связка статистических алгоритмов кластеризации и дискриминантного анализа и факторный анализ методом главных компонент.

В первом случае решается задача кластеризации на основе анализа коэффициентов вариации между парами отраслей по полной совокупности их межотраслевых связей, а затем с помощью дискриминантного анализа проверяется достоверность проведённой классификации. Затем на основании дополнительной информации (региональная специализация, влияние мультипликативных эффектов, темпы промышленного роста) определяется отрасль, играющая ведущую роль в кластере [9].

Значимость данного подхода снижает тот факт, что алгоритм предполагает возможность попадания каждой отрасли не более чем в один кластер. Однако некоторые отрасли, например, инфраструктурные (оптовая торговля, транспорт, складское хозяйство) имеют существенные связи с разными отраслями и могут входить одновременно в несколько индустриальных кластеров.

Факторный анализ методом главных компонент (РСА) является аналитическим методом, позволяющим уменьшить число объясняющих переменных с минимальной потерей информации. В нашем случае это означает переход от множества отраслей к меньшему по количеству элементов множеству кластеров. Этот метод чаще всего применяется для идентификации индустриальных кластеров на основе данных, представленных в таблицах «затраты – выпуск» [7]. Популярность метода главных компонент объясняется тем, что его применение позволяет учесть возможность принадлежности отрасли одновременно нескольким кластерам.

Метод главных компонент можно использовать для идентификации регионального кластера различным образом. Например, в работе [14] использована исходная матрица межотраслевых связей. Для группировки отраслей в кластеры в этой работе используется как анализ матрицы закупок (R-модификация), так и матрицы продаж (Q-модификация). В том и другом случае базовыми отраслями кластера считаются отрасли с наивысшим коэффициентом корреляции с кластером, а остальные – второстепенными.

Альтернативный вариант использования метода главных компонент был предложен для учёта в анализе большего объёма информации о межотраслевых связях [5]. Особенностью этого подхода является нормализация исходной матрицы и создание корреляционных матриц, к которым применяется метод главных компонент.

Недостатком использования метода РСА для идентификации региональных кластеров являются расхождения в совокупности межотраслевых связей на локальном и национальном уровнях. Из-за того, что зачастую используется национальная статистика, возможны значительные ошибки при интерпретации результатов. Дополнительные неточности возникают, если используются агрегированные таблицы «затраты – выпуск» с ограниченным (неполным) набором отраслей промышленности.

Ограничения количественного подхода приводят к предложению его дополнения с помощью качественного анализа, например, учёта истории развития кластера [12].

Третий подход к определению границ кластера связан с концепцией М. Портера и его моделью создания конкурентных преимуществ. М. Портер ввёл расширительную трактовку индустриальных кластеров, определяя их как географическую концентрацию связанных компаний и учреждений, действующих в определенной сфере [2]. Согласно подходу М. Портера, необходимо рассматривать кластеры не просто как совокупность конкурирующих предприятий одной отрасли, сконцентрированных в ограниченном географическом районе, но как множество взаимосвязанных предприятий в цепочке создания ценности, включая учреждения и институты, находящиеся даже за пределами отраслевого рынка. В этой концепции пространственная близость предприятий способствует созданию благоприятной экономической среды для повышения конкурентоспособности и внедрения инноваций, повышает производительность и стимулирует экономический рост благодаря облегчению трансферта технологий и знаний.

«Расширительная» концепция кластера достаточно популярна и используется в целом ряде работ [9]. В работах, пропагандирующих модель «triple helix», был сделан акцент на взаимодействие в инновационном кластере бизнеса, государственных органов, а также научных и образовательных организаций, а также эволюцию кластеров [15].

Современные процессы глобализации поставили под вопрос физические границы локализации кластера, так как в современном мире наиболее важный тип обмена – обмен информацией – может осуществляться в мировом масштабе. Соответственно, в IT-индустрии заговорили о кластерах, расположенных на нескольких ограниченных территориях одновременно, например, в Калифорнии и Израиле [6].

Характерные для третьего подхода модели позволяют структурировать анализ развития кластеров, но их критикуют за отсутствие разработанных алгоритмов определения границ кластеров. Это превращает их идентификацию в эвристическую процедуру.

Список литературы

1. *Миркин Б.Г.* Проблема группового выбора / *Б.Г. Миркин.* М.: Наука, 1974. 256 с.
2. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / *М. Портер.* М.: Междунар. отношения. 1993. 1470 с.
3. *Business Clusters in the U.K – A First Assessment / R. Botham, H. Gibson, R. Martin, B. Moore // A Report for the Department of Trade and Industry, A Consortium led by Trends Business Research.* 2001.
4. *Campbell, J.* A Structural Approach to Growth Pole Theory / *J. Campbell // In Problems of Slow Growth and Stagnant Areas in Developed Countries.* 1972. P. 59–68.
5. *Czamanski, S.* Identification of industrial clusters and complexes: a comparison of methods and findings / *S. Czamanski, L. Augusto de Q. Ablas // Urban Studies.* 1979. Vol. 16. P. 61–80.
6. *Engel, J.S.* Global networks of clusters of innovation: Accelerating the innovation process / *J.S. Engel // Business Horizons.* 2009. Vol. 52, issue 5. P. 493–503.
7. *Feser, E.J., Bergman, E.M.* National industry cluster templates: A framework for applied regional cluster analysis / *E.J. Feser, E.M. Bergman // Regional Studies.* 2000. Vol. 34.1. P. 1–19.

8. *Feser, E.J., Luger, M.I.* Cluster analysis as a mode of inquiry: It's use in science and technology policymaking in North Carolina / *E.J. Feser, M.I. Luger* // *European Planning Studies*. 2003. Vol. 11. №1. P. 11–24.
9. *Hill, E.W., Brennan, J.F.* A Methodology for identifying the drivers of industrial clusters: the foundation of regional competitive advantage / *E.W. Hill, J.F. Brennan* // *Economic Development Quarterly*. 2000. Vol. 14. P. 67–96.
10. *Hofe, R.* Whither or Not Industrial Cluster: Conclusions or Confusions? / *R. vom Hofe., K. Chen* // *The Industrial Geographer*. 2006. Vol. 4. №1. P. 2–28.
11. *O'Huallacháin, B.* The Identification of Industrial Complexes / *B. O'Huallacháin* // *Analyze of the Association of American Geographers*. 1984. Vol. 73. №3. P. 420–436.
12. *O'Huallacháin, B.* Regional growth in a knowledge-based economy / *B. O'Huallacháin* // *International Regional Science Review*. 2007. Vol. 30. №3. P. 221–248.
13. *Peters, D.* Revisiting Industry Cluster Theory and Method for Use in Public Policy: An Example Identifying Supplier-based Clusters in Missouri / *D. Peters* // *The Mid-Continent Regional Science Association, 35th. Annual Meeting, Madison, Wisconsin*. 2004.
14. *Roepke, H.D.* A new approach to the identification of industrial complexes using input-output data / *H.D. Roepke, D. Adams, R. Wiseman* // *Journal of Regional Science*. 1974. No.14.1. P. 15–29.
15. *Trifonova N., Klementovichus Y., Borovskaia I., Proshkina A., Vardanyan I.* Innovation Clusters in Petrochemical Industry in Asia-Pacific Zone // *Proceedings of the International Conference on Transformations and Innovations in Management (ICTIM-17). Series Advances in Economics, Business and Management Research (AEBMR)*. 2017. Vol. 37. P. 630–642.
16. *Zeller, C.* Clustering in Biotech: A Recipe for Success? Spatial Patterns for Growth of Biotechnology in Munich, Rhineland and Hamburg / *C. Zeller* // *Small Business Economics*. 2001. Vol. 17 (1/2). P. 123–141.