



МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ВОЕННАЯ АКАДЕМИЯ ТЫЛА И ТРАНСПОРТА
имени генерала армии А.В. Хрулёва**



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
(бывший Ленинградский Политехнический Институт)**



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕХАНИКИ И ОПТИКИ**

Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Выпуск 4

**Санкт-Петербург
Издательство ВАТТ
2007**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЕННАЯ АКАДЕМИЯ ТЫЛА И ТРАНСПОРТА»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕХАНИКИ И ОПТИКИ»

**Региональные аспекты
управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России**

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Выпуск 4

Санкт-Петербург
Издательство ВАТТ
2007

УДК 65.01
335: 338.245.00
334.7
338.1; 338.2; 338.465
347.1; 347.9

Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России. Выпуск 4. Межвузовский сборник научных трудов/ под ред. д-ра экон. наук, проф., академика МАНЭБ А.Д. Макарова, д-ра воен. наук, проф., академика АВН А.А. Цельковских. – СПб: ВАТТ, 2007 – 204 с.

Редакционная коллегия:

Макаров Александр Данилович – доктор экономических наук, профессор, академик МАНЭБ, профессор кафедры Экономики и военного права ВАТТ, автор идеи и руководитель проекта;

Московченко Валерий Михайлович – доктор экономических наук, профессор, академик АВН, начальник ВАТТ;

Цельковских Александр Александрович - доктор военных наук, профессор, академик АВН, заместитель начальника ВАТТ по учебной и научной работе;

Филонов Виктор Иванович – кандидат военных наук, профессор, начальник научно-исследовательского и редакционно-издательского отдела ВАТТ;

Серба Владимир Яковлевич – доктор военных наук, профессор, начальник кафедры Экономики и военного права ВАТТ;

Медников Михаил Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Национальной экономики СПб ГПТУ;

Шматко Алексей Дмитриевич – кандидат экономических наук, декан факультета Повышения квалификации преподавателей Северо-западного государственного заочного технического университета, менеджер проекта.

Рецензенты:

Григорьев Юрий Петрович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Организации и управления Санкт-Петербургского государственного горного института (технического университета);

Семенихин Андрей Леонидович – доктор военных наук, кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры Предпринимательского права и экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета;

Смирнов Леонид Борисович – доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры Правоохранительных органов и исполнительного права Санкт-Петербургского университета МВД России.

Сборник продолжает серию публикаций по проблемам экономической теории, военной экономики, управления, права и содержит ряд новых подходов с учётом существующих теорий и сложившейся практики в Северо-западном федеральном округе России; сборник рассчитан на студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей военных, технических, экономических и юридических вузов, а также научных и практических работников, занимающихся в указанных областях.

© Коллектив авторов, 2007

© ВАТТ, СПбГУ ИТМО, СПб ГПТУ, 2007

Содержание

С.В. Александров – аспирант БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова

К вопросу создания условий для функционирования модели инвестиционной деятельности адекватной рыночной системе хозяйствования 6

В.И. Алексеева – аспирант Экономики и управления предприятиями сервиса СПбГУСЭ;

Н.И. Гаврильчак – кандидат экономических наук, доцент кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ

Финансовые гарантии в сфере туризма..... 10

И.В. Алехнович – старший преподаватель кафедры Управления предпринимательской

деятельностью СПбГУСЭ; С.М. Костенко – старший преподаватель кафедры

Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ; В. И. Алексеева –

аспирант кафедры Экономики и управления предприятиями сервиса СПбГУСЭ

Регрессионная модель управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления 13

С.В. Александров – аспирант БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова; А.А. Ситников –

аспирант БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова

Исследование сущности инновационной деятельности как метода развития предприятия 23

И.В. Бедрин – соискатель кафедры прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО

Формирование инвестиционной политики в социальной сфере 28

В.Б. Божухин – соискатель кафедры прикладной экономики и маркетинга СПбГУ

ИТМО

Особенности инновационных процессов в жилищно-коммунальном хозяйстве34

С.В. Болл – кандидат медицинских наук, профессор кафедры Управления

предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ

К вопросу разработки модели формирования и логистического обеспечения потребительского рынка товаров (услуг) медицинского назначения 40

С.В. Болл – кандидат медицинских наук, профессор кафедры Управления

предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ

Актуальные проблемы и стратегии развития фармацевтической промышленности России 46

С.В. Болл – кандидат медицинских наук, профессор кафедры Управления

предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ

Проблемы и стратегии развития региональных систем закупки социально значимых товаров и услуг 55

С.В. Болл – кандидат медицинских наук, профессор кафедры Управления

предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ; Н.И. Гаврильчак – кандидат

экономических наук, доцент кафедры управления предпринимательской

деятельностью СПбГУСЭ

Развитие единой системы стандартизации в здравоохранении России 63

С.С. Болл – соискатель кафедры Управления предпринимательской деятельностью

СПбГУСЭ

Конкурентные стратегии в развитии аптечных сетей..... 66

С.С. Болл – соискатель кафедры Управления предпринимательской деятельностью

СПбГУСЭ

Проблемы и стратегии развития рынка реализации фармацевтических товаров и услуг в российских регионах..... 70

С.С. Болл – соискатель кафедры Управления предпринимательской деятельностью

СПбГУСЭ

Проблемы развития фармацевтического рынка закупки и распределения фармацевтических препаратов, как базы для оказания фармацевтических услуг для льготных категорий населения 76

<i>Д.А. Борисов – аспирант кафедры Мировой и национальной экономики Северо-Западной академии государственной службы</i>	
Вопросы реализации стратегического управления на российских предприятиях	80
<i>В.Н. Бутурлин – Военная академия тыла и транспорта имени А.В. Хрулева</i>	
О некоторых методологических подходах к совершенствованию организации управления транспортной системой.....	81
<i>В.Н. Бутурлин – Санкт-Петербургский институт управления и права</i>	
Предприятие транспортной отрасли как объект организационных изменений	95
<i>И.Н. Гаврильчак – доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ; С.М. Костенко – аспирант кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ</i>	
Региональный университетский комплекс – научно-образовательный центр подготовки специалистов предприятий среднего и малого бизнеса	105
<i>Н.И. Гаврильчак – кандидат экономических наук, доцент кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ; М.А. Дыбаль – ст. преподаватель кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ</i>	
Особенности ценообразования в сфере туризма	108
<i>А.А. Дурнев – соискатель кафедры Экономики и военного права Военной академии тыла и транспорта</i>	
Преступность, как фактор дестабилизации управления в сфере промышленного производства.....	115
<i>А.А. Дурнев – соискатель кафедры Экономики и военного права Военной академии тыла и транспорта</i>	
Вопросы оптимизации промышленного производства в России.....	120
<i>О.С. Житенев – соискатель кафедры Экономической теории Северо-западного государственного заочного технического университета; И.Г. Варфоломеев – соискатель кафедры Экономической теории Северо-западного государственного заочного технического университета</i>	
Установление условий стратегического развития в реальном секторе экономики	125
<i>А.Д. Макаров – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Экономики и военного права ВАТТ</i>	
Борьба с наркотиками в Таиланде.....	130
<i>А.Д. Макаров – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Экономики и военного права ВАТТ</i>	
Некоторые аспекты наркоситуации в России	132
<i>А.А. Малофеев – адъюнкт кафедры Гражданского права Санкт-Петербургского университета МВД России, лейтенант милиции</i>	
Реституция как способ защиты имущественных гражданских прав при признании сделок с пороками воли недействительными	134
<i>С.Н. Милованов – соискатель кафедры прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО</i>	
Метод векторного прогнозирования	137
<i>С.Н. Милованов – соискатель кафедры прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО</i>	
Выбор критерия оценки экономической эффективности инвестиционного проекта.....	145
<i>С.Н. Милованов – соискатель кафедры прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО</i>	
Методы прогнозирования, используемые в инновационном менеджменте	147

<i>А.Ф. Мишанков – аспирант кафедры Государственного и муниципального управления СпбГУСЭ</i>	
Проблемы формирования системы организационно-правового обеспечения формирования и развития муниципального рынка услуг	151
<i>С.А. Нетребко – соискатель кафедры Прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО</i>	
Анализ мирового опыта управления береговой зоной на примере развитых стран.....	157
<i>С.А. Нетребко – соискатель кафедры Прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО</i>	
К вопросу стратегического развития прибрежных территорий	161
<i>С.А. Нетребко – соискатель кафедры Прикладной экономики и маркетинга СПбГУ ИТМО</i>	
Установление существующей базы для разработки концепции управления береговой зоной	163
<i>Г.И. Осипов – аспирант кафедры Теории государства и права СПбГУ</i>	
Политико-правовые взгляды Ф. Прокоповича о государстве и верховной власти.....	166
<i>Г.И. Осипов – аспирант кафедры Теории государства и права СПбГУ</i>	
Апология русского абсолютизма в произведениях Феофана Прокоповича	172
<i>В.Я. Серба – доктор военных наук, профессор, начальник кафедры Экономики и военного права ВАТТ</i>	
Анализ современных моделей классификации войн и взглядов на строительство Вооруженных Сил и тыла.....	177
<i>В.Я. Серба – доктор военных наук, профессор, начальник кафедры Экономики и военного права ВАТТ</i>	
Анализ возможных вариантов развязывания войны, реализации военных стратегий и перспектив научно-технического развития эвентуального противника	178
<i>А.А. Ситников – аспирант БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова</i>	
Определение роли инноваций в развитии предприятия	186
<i>Е.С. Сурмилова, ст. преподаватель НИЭУД</i>	
Экономическая безопасность первичных хозяйствующих субъектов	188
<i>А.Д. Шматко – кандидат экономических наук, декан факультета Повышения квалификации преподавателей Северо-западного государственного заочного технического университета</i>	
К вопросу управления инновационной деятельностью предприятия с использованием принципов менеджмента качества	194
<i>А.Д. Шматко – кандидат экономических наук, декан факультета Повышения квалификации преподавателей Северо-западного государственного заочного технического университета</i>	
К вопросу организации инновационной деятельности предприятия	199
<i>А.Д. Шматко – кандидат экономических наук, декан факультета Повышения квалификации преподавателей Северо-западного государственного заочного технического университета</i>	
Уточнение структуры инновационной деятельности предприятий	204

С.В. Александров – аспирант
БГТУ «ВОЕНМЕХ» им.
Д.Ф.Устинова

К вопросу создания условий для функционирования модели инвестиционной деятельности адекватной рыночной системе хозяйствования

Инвестиции в рыночной экономике как процесс вложения средств в любой форме неразрывно связаны с получением дохода, или какого-либо эффекта. Инвестиции – это ресурс, затрачивая который, можно получить намеченный результат. Таким образом, сущность инвестиций содержит в себе сочетание двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурсов и результатов. Если затраты ресурса, т.е. инвестиций, не приводят к желаемому результату, то они становятся бесполезными.

Инвестиции представляют собой использование финансовых ресурсов в форме краткосрочных или долгосрочных капиталовложений. Инвестиции осуществляются юридическими или физическими лицами. По видам инвестиции делятся на рискованные (венчурные), прямые, портфельные и аннуитеты.

Структурная перестройка экономики, повышение конкурентоспособности продукции и услуг требуют значительных инвестиций в обновление производственных мощностей, в запуск новых проектов, в освоение современных технологий управления. В странах с рыночной экономикой доминирующую долю таких инвестиций предоставляет частный сектор (как национальный, так и иностранный). Частные инвестиции отличаются значительно большей эффективностью, чем государственные. С частными инвестициями на предприятия приходят новые технологии, новые методы управления. Частные инвесторы более заинтересованы в повышении эффективности производства, снижении издержек, росте конкурентоспособности продукции.

На современном этапе развития российской экономики многие экономисты ставят вопросы о продуманной экономической политике государства. Правильная экономическая политика государства является залогом успешного развития страны в целом, немаловажной её составляющей является и инвестиционная политика. Государство здесь выступает во многих ролях: кредитора, гаранта, законодателя, регулятора и многих других.

Анализ проблематики современного состояния российской экономики приводит к выводу о совершенствовании инвестиционной политики государства. Важность инвестиционной политики заключена в создании “будущего” экономики: определению приоритетных отраслей,

восстановлению и совершенствованию основных производственных фондов.

Становление новой модели инвестиционной деятельности, адекватной рыночной системе хозяйствования, предполагало замену централизованного распределения инвестиционных ресурсов рыночными формами инвестирования. Это в свою очередь, обуславливало необходимость разработки новой инвестиционной политики, отвечавшей изменившимся экономическим условиям. Инвестиционную политику в условиях развития рыночных отношений в России можно разделить на два этапа:

1-ый этап - инвестиционная политика начального периода рыночного реформирования

2-ой этап – инвестиционная политика в посткризисный период

Меры государственной инвестиционной политики в 1-ый период были связаны в основном с комплексной программой стимулирования отечественных иностранных инвестиций в экономике России, Бюджетом развития на период 1997-2000 гг., концепцией среднесрочной программы развития российской экономики на 1997-2000 гг. «Структурная перестройка и экономический рост»¹

Основные направления государственной инвестиционной политики, изложенные в этих документах включали:

- проведение децентрализации инвестиционного процесса, перенос центра тяжести на частные инвестиции, повышение роли собственных и привлеченных средств предприятий посредством проведения новой амортизационной политики, использования прибыли, вторичной эмиссии ценных бумаг, средств банков, институциональных инвесторов, населения;

- переход от безвозвратного финансирования предприятий к кредитованию их на платной и безвозвратной основе;

- усиление государственного контроля над целевым расходованием средств федерального бюджета, направленных на инвестиции;

- сохранение роли государства как стратегического инвестора в области важнейших жизнеобеспечивающих производств, социальной сфере, общественно значимых объектов, не привлекательных для частных инвесторов

- использование централизованных инвестиций на реализацию эффективных и быстро окупающихся объектов, расширение практики их долевого финансирования;

- стимулирование частных и иностранных инвестиций, совершенствование нормативной базы, предоставление гарантий и страхование инвестиций

¹ Булатов, А. Россия в мировом инвестиционном процессе / А. Булатов // Вопросы экономики. -2004. - № 1. – с. 76

В соответствии с принятым курсом экономических реформ восстановление инвестиционного процесса должно осуществляться при минимальной роли государства. В качестве основных предполагаемых источников рассматривались: возросшие возможности предприятий за счет снижения налогового бремени и роста амортизационных отчислений, перелив кредита с рынка государственных обязательств в реальный сектор, мобилизация валютных сбережений населения, находящегося вне банковского оборота, приток иностранного частного капитала.

Между тем, на базе рыночных методов регулирования не удалось решить поставленные задачи, поскольку в российской экономике не сложились условия, позволяющие полностью отказаться от методов государственного воздействия. В российских условиях воздействие монетарных импульсов на производство не принесло ожидаемых результатов, жесткие рестрикционные меры в области денежно-кредитной политики хотя и облегчили в определенной степени адаптацию предприятий к изменяющейся рыночной конъюнктуре, но обнаружили свою несостоятельность в плане структурной перестройки производства инвестиции экономического оживления. Ухудшающееся финансовое состояние предприятий препятствовало, с одной стороны, направлению собственных средств (прибыли и амортизации) на инвестиционные цели, а с другой – привлечению ресурсов фондового и кредитного рынков.

Не были созданы макроэкономические предпосылки для мобилизации сбережений населения в форме иностранной наличной валюты, притока отечественного инвестиционного и иностранного капитала в реальный сектор экономики. В результате проводимой политики покрытия дефицита государственного бюджета путем расширяющейся эмиссии государственных обязательств накопление государственного долга и превышение стоимости его обслуживания вело к прогрессирующему сокращению возможностей бюджетного финансирования, которое усугублялось ростом напряженности в бюджетно-налоговой сфере в условиях жесткой фискальной политики и деформации платежной системы.

В поисках выхода из сложившейся ситуации осуществлялось постоянное урезание бюджетных расходов. Сокращение доходной части бюджета вело к перенапряжению инвестиционного финансирования, необеспеченности финансовыми ресурсами запланированных инвестиционных расходов, хроническому невыполнению федеральных инвестиционных программ.

Государственное финансирование инвестиционной деятельности было практически свернуто, между тем масштабы частного инвестирования не смогли компенсировать снижение государственных инвестиций. При повышении доли частных инвестиций в общем объеме источников финансирования (по формам собственности) совокупные

инвестиционные ресурсы резко сократились. Если сокращение бюджетной поддержки производства по внешним признакам согласуется с сущностью рыночных преобразований, то почти полный отказ государственного инвестирования противоречит закономерностям развития рыночной экономики.

2-ой этап инвестиционная политика в посткризисный период.

С целью корректировки курса экономических реформ и решения задач выхода страны из острого экономического кризиса в ноябре 1998г. был принят совместный документ “О мерах Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации по стабилизации социально-экономического положения в стране”, который исходил из необходимости усиления вмешательства в экономику, в том числе и её инвестиционную сферу. В нем было предусмотрено повышение организующей роли государства в обеспечении повышения эффективности производства за счет объединения “проблемных” организаций в крупные корпорации, в том числе с государственным участием, и оказания поддержки развитию мелкого и среднего бизнеса, создания конкурентной среды. Данный документ содержал ряд новых подходов к решению проблем оздоровления государственных финансов, банковской системы, восстановления рыночных механизмов реального сектора экономики, снижения налогового бремени, стимулирования экспорта, инвестиционной и инновационной активности, защиты внутреннего рынка, повышения эффективности управления государственным имуществом.

Были определены приоритеты программ развития, через которые должна была реализовываться структурная и производственная политика, но её реализация осложнялась сохранением существующих экономических условий; преодоление же сложившихся экономических проблем требовало использования действенных механизмов мобилизации ресурсов и инвестиционного роста.

Так, продолжалось сокращение государственных инвестиций и уменьшение доли средств, выделяемых на финансирование государственной инвестиционной программы. Не получили поддержки инвестиционные программы конверсии оборонной промышленности, а также большая часть объектов производственных комплексов. Было приостановлено выполнение большинства федеральных целевых программ. Сокращение инвестиционных расходов осуществлялось без детального анализа различных инвестиционных программ и их оценки с позиций соответствия приоритетным направлениям экономического роста, также аналогичная ситуация наблюдалась и в области государственного финансирования инновационной деятельности. Необоснованность инвестиционной политики и противоречивость принимаемых мер обусловили невыполнимость целевых ориентиров и неэффективность их программного обеспечения.

Новые программные правительственные документы, официально отражающие экономическую стратегию государства (план действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000-2001 гг. в основе которой положена стратегия развития Российской Федерации до 2010 года), декларируют смену приоритетов экономической политики, усиление её направленности на модернизацию и развитие реального сектора. В качестве основных средств достижения поставленных целей рассматриваются: улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, условий для развития финансовых рынков, методы денежно-кредитной, бюджетной и налоговой политики.²

В.И. Алексеева – аспирант
Экономики и управления
предприятиями сервиса
СПбГУСЭ; Н.И. Гаврильчак
– кандидат экономических
наук, доцент кафедры
Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ

Финансовые гарантии в сфере туризма

В настоящее время в соответствии с внесенными изменениями в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туроператорская деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта осуществляется юридическими лицами при наличии финансовой гарантии.

Финансовая гарантия является необходимым условием договора о реализации туристского продукта, который заключается туроператором или турагентом с потребителем туристских услуг (туристом).

Финансовая гарантия предназначена для возмещения убытков за счет средств организации, которая предоставила эту гарантию.

Сведения о туроператоре, имеющем финансовую гарантию, вносятся в Единый федеральный реестр туроператоров. В этом документе отражается вид и размер финансовой гарантии, номер, дата и срок ее действия, наименование организации, предоставившей эту гарантию.

С введением финансовой гарантии отменяется процедура лицензирования международной туристской деятельности как для

² Стародубровский, В. Кривая дорога прямых инвестиций / В. Стародубовский // Вопросы экономики. - 2003. - № 1. - с. 86

турагентов, так и для туроператоров. Отсутствие финансовой гарантии является основанием прекращения деятельности туроператора.

Срок действия финансовой гарантии составляет не менее одного года.

В качестве финансовых гарантий применяются банковская гарантия возмещения убытков или страхование гражданской ответственности.

Размер финансовой гарантии не зависит от масштабов деятельности туристической фирмы и установлен в зависимости от вида туризма.

Размер финансовой гарантии для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма, составляет 10 млн. рублей, для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего туризма – 1 млн. рублей. Если туроператор осуществляет деятельность в сфере внутреннего и международного туризма, то размер финансовой гарантии составляет 10 млн. рублей.

Если в качестве финансовой гарантии применяется страхование гражданской ответственности, между туроператором и страховой организацией заключается договор страхования.

В договоре страхования должны предусматриваться: порядок и сроки уведомления туристом страховой организации о наступлении страхового случая, порядок и сроки предъявления туристом требования о страховой выплате непосредственно к страховой организации, а также должны быть указаны основания освобождения страховой организации от страховой выплаты туристу. Договор страхования ответственности туроператора не подлежит досрочному прекращению.

Банковская гарантия возмещения убытков реализуется в случае, если потребительские свойства туристского продукта не соответствуют условиям договора. В связи с этим обязательной частью договора о реализации туристского продукта является программа пребывания туриста, информация о маршруте и условиях путешествия, включая условия проживания, питания, услуги по перевозке туриста, экскурсионное обслуживание.

Турист, не удовлетворенный предоставленными туроператором (турагентом) услугами, может обратиться с письменным требованием об уплате денежной суммы по банковской гарантии непосредственно к банку, предоставившему туроператору финансовое обеспечение.

На качество туристского продукта могут влиять следующие факторы: ухудшение условий путешествия, указанных в договоре и туристской путевке, изменение сроков совершения путешествия, непредвиденный рост транспортных тарифов, невозможность совершения туристом поездки по независящим от него обстоятельствам (отказ в выдаче визы). При расторжении договора возврат денежных средств туристу осуществляется в соответствии с фактическими затратами.

В рамках Европейского экономического сообщества принята Директива ЕС о финансовом обеспечении ответственности туристских организаций. Директива призвана унифицировать законодательства государств - членов ЕЭС в области заключения, исполнения и прекращения туристского договора, а также в области защиты прав потребителей туристских услуг.

В отличие от российского законодательства Директива ЕС возлагает обязанность предоставить финансовое обеспечение на лицо, которое совершает сделку с потребителем туристских услуг, т.е. на туроператора.

Директива ЕС определяет категорию риска, для снижения которого должно быть предоставлено обеспечение. Это неплатежеспособность (банкротство) лица, которого связывают договорные отношения с потребителем.

Директива ЕС определяет также минимальный размер компенсации туристу, которая должна быть выплачена ему в случае наступления неплатежеспособности туристской организации. Эта компенсация равна сумме денежных средств, уплаченных туристом в счет договора с туристской организацией, плюс расходы, связанные с досрочной репатриацией туриста на родину.

Основными формами финансовых гарантий в национальном законодательстве европейских государств являются: банковские гарантии, договоры страхования договорной ответственности туристских организаций, доверительные (трастовые) счета, банковские депозиты, поручительства туристских ассоциаций по обязательствам своих членов, гарантийные фонды. Основная цель таких гарантий – гарантированное возмещение уплаченной за путешествие цены даже при условии наступления неплатежеспособности туристской организации.

Изучая международный опыт предоставления финансовых гарантий, следует отметить, что финансовое обеспечение ответственности турфирм за рубежом применяется только для выездного туризма. Действие механизма финансовых гарантий на туроператоров по международному въездному туризму не распространяется.

Введение в российском законодательстве финансовой гарантии, безусловно, направлено на усиление экономической ответственности туроператоров. Однако в настоящее время существует достаточно много нерешенных проблем. Так, суммы финансового обеспечения для въездного и выездного туризма не зависят от деятельности туроператоров, не увязаны с реальной оценкой платежеспособности и финансовой устойчивости туристских организаций. В этих условиях необходимо вместо фиксированных сумм финансового обеспечения ввести дифференцированный подход, учитывающий фактические объемы реализации услуг и планируемые обороты туроператора.

Изучив зарубежный опыт, следует отменить финансовые гарантии по международному въездному туризму и предложить для выездного международного туризма сумму обеспечения в зависимости от фактического объема реализации услуг.

Необходимо также более четко прописать порядок использования сумм обеспечения в случае возникновения проблем с турфирмой. Следует указать перечень рисков, на которые должно распространяться действие финансовых гарантий, включая форсмажорные обстоятельства (землетрясения, цунами, тайфуны, эпидемии и т.п.) в стране временного пребывания, а также банкротство туроператора, повлекшее за собой дополнительные затраты (убытки) туристов.

Также положительной оценки заслуживает международный опыт объединения предпринимателей малого и среднего бизнеса в ассоциации региональных, межрегиональных и национальных туркомпаний с консолидированным капиталом. Это повышает финансовую надежность и платежеспособность туристских организаций, снижает риски туристских услуг, укрепляет их финансовое обеспечение.

И.В. Алехнович – старший преподаватель кафедры
Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ;
С.М. Костенко – старший преподаватель кафедры
Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ; В.
И. Алексеева – аспирант
кафедры Экономики и
управления предприятиями
сервиса СПбГУСЭ

Регрессионная модель управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления

Эффективность деятельности органов местного самоуправления является многофакторной величиной. Однако, степень влияния на ход этого процесса и, следовательно, на его результат каждой из формирующих граней различна. Оперативное управление этим процессом требует выделения наиболее приоритетных показателей реализации социально-экономических программ и установления количественной зависимости результата этого процесса от наиболее важных его

характеристик. Математический аппарат, адекватный решению этой проблемы, составляет содержание корреляционно-регрессионного анализа, позволяющего выявить наиболее существенные взаимосвязи между параметрами рассматриваемого процесса и дать им количественную оценку. Методика исследования, которое мы проведем ниже, будет базироваться на классических понятиях и схемах корреляционно-регрессионного анализа.

Анализ проблемы начнем с выбора набора переменных. В качестве результативного признака возьмем уровень эффективности Y деятельности органов местного самоуправления. Для проведения корреляционно-регрессионного анализа в качестве объясняющих переменных в формировании уровня эффективности управления мы выбрали следующие параметры:

- 1) уровень реализации программы ЖКХ – $X^{(1)}$;
- 2) уровень реализации программы здравоохранения – $X^{(2)}$;
- 3) уровень реализации образовательной программы – $X^{(3)}$.

Эти факторы были выбраны нами на основе того, что они в первую очередь оказывают положительное влияние на оценку эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Статистические данные для результативного Y и объясняющих признаков $X^{(1)}$, $X^{(2)}$, $X^{(3)}$ были получены нами в результате обследования восьми муниципальных образований и представлены в табл.1.

Таблица 1

Статистические данные по уровню эффективности управления и определяющим уровням реализации социально-экономических программ

Уровень эффективности управления Y		Определяющие уровни реализации социально-экономических программ		
		ЖКХ $X^{(1)}$	здравоохранение $X^{(2)}$	Образование $X^{(3)}$
M_1	57%	70%	78%	80%
M_2	90%	77%	100%	78%
M_3	75%	55%	72%	88%
M_4	54%	50%	54%	85%
M_5	34%	23%	35%	69%
M_6	81%	100%	59%	86%
M_7	77%	81%	64%	100%
M_8	38%	22%	53%	87%

Первая стадия корреляционного анализа состояла в вычислении корреляционной матрицы между уровнем качества эффективности управления Y и факторами $X^{\text{О}}$, $X^{\text{С}}$, $X^{\text{С}}$ а также между самими этими факторами, позволяющей установить приоритеты этих факторов. Согласно классической технике корреляционно-регрессионного анализа, рассмотренной нами в параграфе 2 коэффициенты линейной парной корреляции r_{av} между факторами a и b определяются выражением:

$$r_{av} = \frac{\overline{a \cdot b} - \bar{a} \cdot \bar{b}}{\tau_a \cdot \tau_b}, \quad (1)$$

где средние значения \bar{a} , \bar{b} , $\overline{a \cdot b}$ для выборки объема N равны:

$$\bar{a} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N a_i, \quad \bar{b} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N b_i, \quad \overline{a \cdot b} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N a_i \cdot b_i, \quad (2)$$

a_i, b_i – значения факторов a и b в рассматриваемой выборке.

Величины τ_a и τ_b являются средними квадратичными отклонениями факторов a и b и определяются стандартными выражениями:

$$\tau_a = \sqrt{\overline{a^2} - \bar{a}^2}, \quad \tau_b = \sqrt{\overline{b^2} - \bar{b}^2}$$

где $\overline{a^2} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N a_i^2, \quad \overline{b^2} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N b_i^2, \quad (3)$

Статистическая обработка данных табл. 1 проводилась с использованием стандартных программ «Мастер функций». В табл.2 приведены полученные нами значения коэффициентов линейной парной корреляции r_{av} .

Таблица 2

Корреляционная матрица коэффициентов линейной парной корреляции для набора факторов $Y, X^{(1)}, X^{(2)}, X^{(3)}$

В а	Y	$X^{\text{С}}$	$X^{\text{С}}$	$X^{\text{С}}$
Y	1	0,892	0,927	0,218
$X^{\text{С}}$	0,892	1	0,781	0,287
$X^{\text{С}}$	0,927	0,781	1	0,138
$X^{\text{С}}$	0,218	0,287	0,138	1

Полученные нами значения коэффициентов линейной парной корреляции позволяют установить, что уровень эффективности управления более тесно связан с уровнем реализации программы здравоохранения $X^{\text{С}}$ ($r_{YX^{\text{С}}} = 0,927$) и с уровнем реализации программы ЖКХ $X^{\text{О}}$

($r_{YX^c} = 0,892$). Наименее тесно фактор Y связан с уровнем реализации образовательной программы состава X^c ($r_{YX^c} = 0,218$). Такая незначительная информативность последнего фактора позволяет нам исключить его из дальнейшего анализа, оставив в качестве объясняющих переменных только факторы X^c и X^c . Кроме того, исключенный нами фактор X^c также слабо связан с фактором X^c ($r_{X^c X^c} = 0,287$) и фактором $X^{(2)}$ ($r_{X^{(2)}X^{(3)}} = 0,138$).

Вторая стадия корреляционного анализа формирования уровня эффективности управления состояла в построении двухфакторной регрессионной модели. Для этого мы провели анализ частных коэффициентов корреляции:

$$r_{av,c} = \frac{r_{av} - r_{ac} \cdot r_{ec}}{\sqrt{(1-r_{ac}^2) \cdot (1-r_{ec}^2)}} \quad (4)$$

Величины этих коэффициентов определяют тесноту связи между результативным признаком a и фактором v при фиксированном воздействии второго фактора c . В рассматриваемом нами случае с учетом результатов, полученных выше, будем иметь:

$$\begin{aligned} r_{YX^{(1)}X^{(2)}} &= \frac{r_{YX^{(1)}} - r_{YX^{(2)}} \cdot r_{X^{(1)}X^{(2)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(2)}}^2) \cdot (1-r_{X^{(1)}X^{(2)}}^2)}} = 0,718 \\ r_{YX^{(2)}X^{(1)}} &= \frac{r_{YX^{(2)}} - r_{YX^{(1)}} \cdot r_{X^{(1)}X^{(2)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(1)}}^2) \cdot (1-r_{X^{(1)}X^{(2)}}^2)}} = 0,816 \\ r_{X^{(1)}X^{(2)},Y} &= \frac{r_{X^{(1)}X^{(2)}} - r_{YX^{(1)}} \cdot r_{YX^{(2)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(1)}}^2) \cdot (1-r_{YX^{(2)}}^2)}} = 0,271 \end{aligned} \quad (5)$$

Полученные значения частных коэффициентов корреляции свидетельствуют о том, что факторы $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$ (уровни реализации программ ЖКХ и Здравоохранения) существенно связаны с результатом Y (уровнем эффективности управления). Взаимодействие между факторами $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$ также существует, но является заметно более слабым, чем взаимодействие каждого из них с результатом Y . Расчет аналогичных показателей по паре факторов $X^{(1)}$ и $X^{(3)}$ приводит к следующим результатам:

$$r_{YX^{(1)},X^{(3)}} = \frac{r_{YX^{(1)}} - r_{YX^{(3)}} \cdot r_{X^{(1)}X^{(3)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(3)}}^2) \cdot (1-r_{X^{(1)}X^{(3)}}^2)}} = 0,887$$

$$r_{YX^{(3)},X^{(1)}} = \frac{r_{YX^{(3)}} - r_{YX^{(1)}} \cdot r_{X^{(1)}X^{(3)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(1)}}^2) \cdot (1-r_{X^{(1)}X^{(3)}}^2)}} = 0,088$$

$$r_{X^{(1)}X^{(3)},Y} = \frac{r_{X^{(1)}X^{(3)}} - r_{YX^{(1)}} \cdot r_{YX^{(3)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(1)}}^2) \cdot (1-r_{YX^{(3)}}^2)}} = 0,209$$
(6)

Аналогичные результаты могут быть получены для пары факторов $X^{(2)}$, $X^{(3)}$:

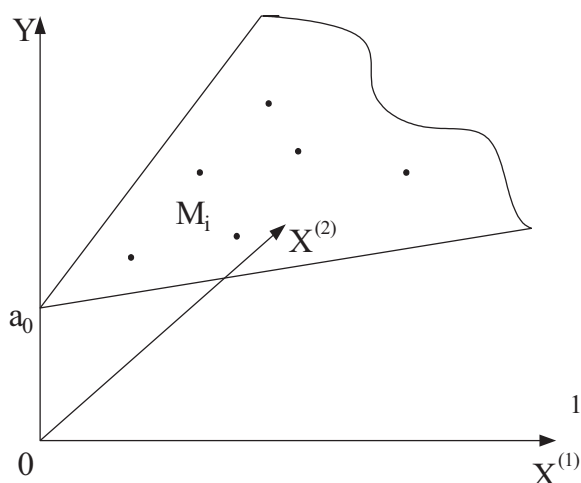
$$r_{YX^{(2)},X^{(3)}} = \frac{r_{YX^{(2)}} - r_{YX^{(3)}} \cdot r_{X^{(2)}X^{(3)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(3)}}^2) \cdot (1-r_{X^{(2)}X^{(3)}}^2)}} = 0,928$$

$$r_{YX^{(3)},X^{(2)}} = \frac{r_{YX^{(3)}} - r_{YX^{(2)}} \cdot r_{X^{(2)}X^{(3)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(2)}}^2) \cdot (1-r_{X^{(2)}X^{(3)}}^2)}} = 0,242$$

$$r_{X^{(2)}X^{(3)},Y} = \frac{r_{X^{(2)}X^{(3)}} - r_{YX^{(2)}} \cdot r_{YX^{(3)}}}{\sqrt{(1-r_{YX^{(2)}}^2) \cdot (1-r_{YX^{(3)}}^2)}} = -0,175$$
(7)

В целом, это подтверждает еще раз существенную связь между уровнем эффективности управления Y и уровнями реализации программы ЖКХ $X^{(1)}$ и программы Здравоохранения $X^{(2)}$. В то же время степень корреляции уровня эффективности управления Y с реализацией образовательной программы $X^{(3)}$ является очень слабой. Таким образом, первая из рассмотренных пар факторных признаков $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$ в большей мере отвечает требованиям, предъявляемым методом наименьших квадратов к исходным данным и, в частности, к отсутствию межфакторного взаимодействия. Указанные обстоятельства позволяют использовать уровни реализации программы ЖКХ $X^{(1)}$ и программы Здравоохранения $X^{(2)}$ в качестве информативных факторов уравнения множественной регрессии, определяющего уровень эффективности деятельности органов местного самоуправления. Более точно, установленная нами взаимосвязь может быть описана двухфакторной регрессионной моделью:

$$Y = a_0 + a_1 \cdot X^{(1)} + a_2 \cdot X^{(2)}. \quad (8)$$



Последнее уравнение определяет плоскость α в пространстве переменных $X^{(1)}$, $X^{(2)}$, Y (рис.1). Эта плоскость должна быть такой, чтобы точки корреляционного поля

$M_i(X_i^{(1)}, X_i^{(2)}, Y_i)$, заданного в нашем случае табл.1, были расположены относительно нее таким образом, чтобы сумма квадратов отклонений этих точек от плоскости α были минимальной. Эта идея является основой метода наименьших квадратов, реализация которого приводит к следующей системе линейных уравнений для искомых параметров плоскости a_0, a_1 и a_2 :

Рис.1

$$\begin{cases} N \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum x^{(1)} + a_2 \cdot \sum x^{(2)} = \sum Y \\ a_0 \cdot \sum x^{(1)} + a_1 \cdot \sum x^{(1)2} + a_2 \cdot \sum x^{(1)} \cdot x^{(2)} = \sum Y \cdot x^{(1)} \\ a_0 \cdot \sum x^{(2)} + a_1 \cdot \sum x^{(1)} \cdot x^{(2)} + a_2 \cdot \sum x^{(2)2} = \sum Y \cdot x^{(2)} \end{cases} \quad (9)$$

Здесь N – объем рассматриваемой выборки (в нашем случае $N = 8$), а суммирование проводится по всем значениям величин $X^{(1)}, X^{(2)}, Y$ в данной выборке. Главный смысл параметров регрессии a_1 и a_2 состоит в том, что они определяют степень влияния факторов $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$, определяющих уровень реализации соответствующих социально-экономических программ, на уровень эффективности управления Y .

При построении двухфакторной регрессионной модели воспользуемся методом стандартизованных переменных. В этом случае исходное уравнение примет следующий вид:

$$t_Y = \beta_{YX^{(1)}} \cdot t_{X^{(1)}} + \beta_{YX^{(2)}} \cdot t_{X^{(2)}}. \quad (10)$$

Величины β – коэффициентов могут быть определены по известным значениям коэффициентов линейной парной корреляции:

$$\begin{aligned} \beta_{YX^{(1)}} &= \frac{r_{YX^{(1)}} - r_{YX^{(2)}} \cdot r_{X^{(1)}X^{(2)}}}{1 - r_{X^{(1)}X^{(2)}}^2} = 0,431 \\ \beta_{YX^{(2)}} &= \frac{r_{YX^{(2)}} - r_{YX^{(1)}} \cdot r_{X^{(1)}X^{(2)}}}{1 - r_{X^{(1)}X^{(2)}}^2} = 0,591 \end{aligned} \quad (11)$$

В итоге, уравнение двухфакторной регрессии в стандартизованном масштабе будет иметь следующий вид:

$$t_Y = 0,431 \cdot t_{X^{(1)}} + 0,591 \cdot t_{X^{(2)}}. \quad (12)$$

Для дальнейшего анализа двухфакторной модели необходимо вычислить средние квадратичные отклонения параметров $Y, X^{(1)}, X^{(2)}$. Используя статистические данные табл. 1, выражение (3) и стандартные процедуры программы «Мастер функций», получим:

$$\tau_Y = 20; \quad \tau_{X_1} = 24; \quad \tau_{X_2} = 20. \quad (13)$$

Смысл параметров уравнения двухфакторной модели в стандартизованных переменных состоит в том, что они определяют силу влияния факторов $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$ на результат Y . Влияние уровня реализации программы ЖКХ $X^{(1)}$ состоит в том, что увеличение его величины на одну

единицу $\tau_{X^{(1)}} = 24$ изменяет уровень Y на 0,431 своей единицы $\tau_Y = 20$. Увеличение уровня реализации программы Здравоохранение $X^{(2)}$ на одну единицу $\tau_{X_2} = 20$ изменяет уровень Y на 0,591 своей единицы $\tau_Y = 20$. Это позволяет нам сделать вывод о том, что изменение уровня эффективности управления происходит примерно в равной степени за счет увеличения уровней программ ЖКХ и Здравоохранения.

Проведенный анализ позволяет нам получить уравнение двухфакторной регрессионной модели в естественной форме. Соответствующие значения параметров равны:

$$\begin{aligned} a_1 &= \beta_{YX^{(1)}} \frac{\tau_Y}{\tau_{X^{(1)}}} = 0,36 \\ a_2 &= \beta_{YX^{(2)}} \frac{\tau_Y}{\tau_{X^{(2)}}} = 0,59 \\ a_0 &= \bar{Y} - a_1 \cdot \overline{X^{(1)}} - a_2 \cdot \overline{X^{(2)}} = 3,7 \end{aligned} \quad (14)$$

Значения \bar{Y} , $\overline{X^{(1)}}$, $\overline{X^{(2)}}$ определены по данным табл. 1 и равны:

$$\bar{Y} = 63; \quad \overline{X^{(1)}} = 60; \quad \overline{X^{(2)}} = 64. \quad (15)$$

Окончательно, искомое уравнение двухфакторной регрессии зависимости уровня эффективности деятельности органов самоуправления от уровней реализации $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$ программ ЖКХ и Здравоохранения соответственно будет иметь следующий вид:

$$Y_{X^{(1)}X^{(2)}} = 3,7 + 0,36 \cdot X^{(1)} + 0,59 \cdot X^{(2)}. \quad (16)$$

Сравнительная оценка степени влияния уровней качества $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$ на уровень эффективности управления Y может быть также произведена на основе вычисления коэффициентов эластичности:

$$\begin{aligned} \bar{\varepsilon}_{YX^{(1)}} &= a_1 \cdot \frac{\overline{X^{(1)}}}{\bar{Y}} = 0,34 \\ \bar{\varepsilon}_{YX^{(2)}} &= a_2 \cdot \frac{\overline{X^{(2)}}}{\bar{Y}} = 0,60 \end{aligned} \quad (17)$$

Полученные значения еще раз подтверждают наш вывод о том, что уровни реализации программ ЖКХ и Здравоохранения примерно в равной степени влияют на формирование уровня эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Установим степень качества полученного нами теоретического уравнения двухфакторной регрессии. Для этого сравним фактические значения $Y_{\text{факт}}$ уровня эффективности управления, приведенные в табл. 1 с их теоретическими значениями $Y_{\text{расч}}$, которые могут быть определены на основе построенной нами двухфакторной модели при подстановке

соответствующих значений факторов $X^{(1)}$ и $X^{(2)}$. Результаты этого расчета приведены в табл. 3.

Таблица 3

**Оценка качества двухфакторной регрессионной модели
эффективности управления**

№ П/П	$Y_{\text{факт}}$ (%)	$X^{(1)}$, %	$X^{(2)}$, %	$Y_{\text{расч}}$, %	$Y_{\text{факт}} - Y_{\text{расч}}$, %	$\varepsilon = \left \frac{Y_{\text{факт}} - Y_{\text{расч}}}{Y_{\text{факт}}} \right \cdot 100\%$
1	57	70	78	74	-17	30%
2	90	77	100	90	0	0%
3	75	55	72	66	9	12%
4	54	50	54	54	0	0%
5	34	23	35	33	1	3%
6	81	100	59	75	6	7%
7	77	81	64	71	6	8%
8	38	22	53	43	-5	13%

Первые четыре столбца табл. 3 содержат исходные статистические данные табл. 1 по результирующему и определяющему уровням эффективности управления. Величины $Y_{\text{расч}}$ определены нами на основе двухфакторной регрессионной модели. Последние два столбца содержат анализ отклонений фактического и расчетного уровней эффективности управления для всех рассмотренных ситуаций. Точность и правильность наших расчетов подтверждается тем, что согласно полученным результатам:

$$\sum_{i=1}^8 (Y_{\text{факт}}^{(i)} - Y_{\text{расч}}^{(i)}) = 0. \quad (18)$$

В последнем столбце табл. 3 приведены результаты индивидуальных ошибок аппроксимации:

$$\varepsilon_i = \left| \frac{Y_{\text{факт}} - Y_{\text{расч}}}{Y_{\text{факт}}} \right| \cdot 100\%. \quad (19)$$

В целом, качество предложенной нами двухфакторной регрессионной модели может быть оценено средней ошибкой аппроксимации:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \varepsilon_i = \frac{1}{8} \sum_{i=1}^8 \left| \frac{Y_{\text{факт}} - Y_{\text{расч}}}{Y_{\text{факт}}} \right| \cdot 100\% = 9,1\%. \quad (20)$$

Полученный результат свидетельствует о хорошем соответствии данных аппроксимации эффективности управления, полученных в рамках

построенной двухфакторной модели, фактическим значениям этой величины.

Степень взаимосвязи уровня эффективности управления с уровнями реализации программ ЖКХ $X^{(1)}$ и Здравоохранения $X^{(2)}$ может быть также установлена по величине множественного коэффициента корреляции. В соответствии с общим подходом, его величина определяется известными значениями коэффициентов линейной парной корреляции $r_{YX^{(i)}}$ и соответствующих β -коэффициентов:

$$R_{YX^{(1)X^{(2)}}} = \sqrt{r_{YX^{(1)}} \cdot \beta_{YX^{(1)}} + r_{YX^{(2)}} \cdot \beta_{YX^{(2)}}}. \quad (21)$$

Для рассмотренного нами случая:

$$R_{YX^{(1)X^{(2)}}} = 0,965; \quad R_{YX^{(1)X^{(2)}}}^2 = 0,931. \quad (22)$$

Это указывает на то, что предложенная нами модель двухфакторной аппроксимации устанавливает вполне тесную зависимость эффективности деятельности органов самоуправления от уровней реализации программ ЖКХ и Здравоохранения. А именно, 93,1% вариации уровня эффективности управления определяется этими двумя уровнями реализации указанных социально-экономических программ. Оставшиеся 6,9% вариации уровня качества формируются под влиянием других факторов, роль которых, как мы видим, незначительна.

Важной для поведенного нами анализа является оценка статистической значимости или надежности установленной нами двухфакторной регрессионной зависимости уровня эффективности управления от факторов реализации указанных программ. Введем нулевую гипотезу H_0 , состоящую в том, что природа полученных нами результатов является случайной:

$$H_0: a_0 = a_1 = a_2 = R_{YX^{(1)X^{(2)}}}^2 = 0. \quad (23)$$

Для проверки значимости гипотезы H_0 используем F – критерий Фишера. Как известно, фактическое значение $F_{\text{факт}}$ этого критерия для случая зависимости результата от двух факторов определяется следующим выражением:

$$F_{\text{факт}} = \frac{R_{YX^{(1)X^{(2)}}}^2}{1 - R_{YX^{(1)X^{(2)}}}^2} \cdot \frac{N - k}{k - 1}, \quad (24)$$

где N – объем рассматриваемой выборки, а k – число степеней свободы в рассматриваемой модели. Для обсуждаемой нами ситуации двухфакторной модели получим:

$$F_{\text{факт}} = \frac{0,931}{1 - 0,931} \cdot \frac{8 - 3}{3 - 1} \approx 34. \quad (25)$$

Полученный результат означает, что факторная вариация результата в 34 раза больше остаточной, образованной неучтенными нами причинами. Это означает систематическое воздействие уровней реализации программ ЖКХ и Образования на формирование уровня эффективности управления. Обоснованность этого вывода подтверждается также сравнением полученного результата с табличным значением критерия Фишера при стандартном уровне значимости $\alpha=0,05$ и указанных значениях параметров $N=8$, $k=3$: $F_{табл}=5,79$. В силу того, что $F_{факт}=34$ много больше $F_{табл}=5,79$ мы можем с высокой степенью надежности отклонить нулевую гипотезу H_0 , а в качестве альтернативы признать правильным утверждение о том, что проверяемые параметры построенной нами модели неслучайны и что коэффициенты построенного уравнения двухфакторной регрессии и показатели тесноты связи не являются случайными величинами.

Подводя итог нашему обсуждению, следует отметить, что задача управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления в силу ее многофакторности, требует выделения характеристик этого процесса, в первую очередь определяющих результат. Нами предложен корреляционно-регрессионный метод определения приоритетных факторов формирования уровня эффективности управления и нахождения функциональной зависимости этого результирующего фактора от степени реализации социально-экономических программ.

Численный анализ статистических данных по уровню эффективности управления позволил установить, что эффективность этого процесса в первую очередь определяется уровнями реализации программ ЖКХ и Здравоохранения. Получено уравнение двухфакторной регрессии, связывающее указанные выше характеристики. Сравнение теоретических результатов с реальными данными по эффективности деятельности органов самоуправления подтвердило достаточно высокую надежность и достоверность использования указанных выше факторов для оперативного управления эффективностью управления. Наконец, полученные результаты свидетельствуют о том, что эффективность работы органов самоуправления в различных муниципальных образованиях может быть, в первом приближении ранжирована по степени выполнения программ ЖКХ и Здравоохранения.

С.В. Александров – аспирант
БГТУ «ВОЕНМЕХ» им.
Д.Ф.Устинова; А.А.
Ситников – аспирант БГТУ
«ВОЕНМЕХ» им.
Д.Ф.Устинова

Исследование сущности инновационной деятельности как метода развития предприятия

Инновационная деятельность предприятия – это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований, разработок, научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров и услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы. Внешними мотивами наиболее часто служат:

- необходимость приспособления предприятия к новым условиям хозяйствования;

- изменения в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;

- совершенствование и динамика рынков сбыта и потребительских предпочтений, то есть давление спроса;

- активизация конкурентов;

- структурные отраслевые изменения;

- появление новых доступных ресурсов, расширение рынка факторов производства, то есть давление предложения и т.д.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются:

- стремление увеличить объем продаж;

- расширение доли рынка, переход на новые рынки;

- улучшение конкурентоспособности фирмы;

- экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия;

- максимизация прибыли в долгосрочном периоде.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств представляет собой следующий комплекс мероприятий:

– подготовка и организация производства, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них, необходимых для создания нового технологического процесса;

– предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, подбор, обучение и переквалификацию персонала;

– маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок и ее продвижению;

– приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;

– приобретение овещественной технологии – машин и оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением инновации;

– производственное проектирование, включающее подготовку планов и чертежей для определения производственных процедур.

Для развития инновационной деятельности предприятия важны следующие количественные и качественные показатели:

– материально-технические, характеризующие уровень развития НИОКР, оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, автоматическими устройствами и пр.;

– кадровые, характеризующие состав, количество, структуру, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;

– научно-теоретические, отражающие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии;

– информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, текущей научной периодики, научно-технической документации в виде отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации;

– организационно-технические, включающие необходимые методы организации и управления НИОКР, инновационными проектами, информационными потоками;

– инновационные, характеризующие наукоемкость, новизну и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальный продукт в виде патентов, лицензий, рационализаторских предложений, изобретений и т.д.;

– рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности новшеств, наличие спроса, заказов на проведение НИОКР, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок;

–экономические, показывающие экономическую эффективность новшеств, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции, а также показатели, оценивающие стоимость как собственных, так и сторонних патентов, лицензий и других видов интеллектуальной собственности;

–финансовые, характеризующие инвестиции в новшества и их эффективность.

При осуществлении инновационной деятельности различаются ее объекты и субъекты:

Объектами инновационной деятельности является разработка техники и технологий, находящиеся независимо от организационно-правовой формы и формы собственности на территории России.

Субъекты инновационной деятельности – это юридические лица независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица РФ, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности. Права субъектов гарантируются Конституцией РФ. Среди субъектов могут быть и инноваторы. Инноватор – автор инновации (открытия, изобретения, полезной модели, проектного решения, рационального предложения, ноу-хау, промышленного образца или иного вида инновации).

Инновации принято классифицировать по ряду признаков. Так, по степени радикальности, их значимость в экономическом развитии инновации можно подразделять на базисные, улучшающие и псевдоинновации (рационализирующие). За этим разделением стоят два различных инновационных процесса: пионерный и догоняющий. Пионерный тип означает линию на достижение мирового первенства (например, США). Догоняющий – дешевле и может дать быстрый результат (например, Япония). На этом пути создаются улучшающие инновации, связанные с улучшением свойств существующих процессов производства и продуктов. По направленности результатов инновации делятся как научный инструментарий, процессы и продукты. Выделяются также и другие классификации инноваций в соответствии с той ролью, которую они играют в развитии экономической системы.

Классификация инноваций по степени новизны – это распределение совокупности инноваций на однородные по уровню новизны группы с целью оценки их значимости. С этих позиций выделяются базисные инновации, относящиеся к принципиально новым продуктам; улучшающие инновации, касающиеся значительного усовершенствования существующих продуктов и связанные с внедрением новых или в значительной степени усовершенствованных методов производства. Различаются инновации и несущественные видоизменения продуктов и технологических процессов (так называемые псевдоинновации), под которыми подразумевают эстетические (в цвете, декоре и пр.), а также

незначительные технические или внешние изменения в продукте, оставляющие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость любого изделия и входящих в него материалов и компонентов; расширение номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускающихся ранее, но уже известных на рынке продуктов с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов.

Классификация инноваций по степени новизны осуществляется и по технологическим параметрам, а также с рыночной позиции. С точки зрения технологических параметров инновации подразделяются на: а) продуктовые – применение новых материалов и полуфабрикатов, а также комплектующих, получение принципиально новых функций (принципиально новые продукты); б) процессные – новая технология производства, более высокий уровень автоматизации, новые методы, новые методы организации производства (применительно к новым технологиям). По типу новизны для рынка в составе инноваций выделяются: новые отрасли в мире, новые отрасли в стране, новые для данного предприятия.

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требует разработки их классификации. В таблице 1 предложена классификация инноваций, позволяющая оценивать их конкретнее, полнее, объективнее, более комплексно подмечать их результативность и определять направления инновационного процесса, требующие корректировки или поддержки, а также выявлять неоднородность инноваций и подбирать методы управления каждой из них, адекватные особенностям каждого инновационного процесса.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, создают условия для управленческих инноваций, так как вносят изменения в организацию производства.

Таблица 1

Классификация инноваций

№ п/п	Классификационный признак	Классификационные группировки Инноваций
1	область применения	управленческие, организационные, социальные, промышленные и т.д.
2	этапы НТП, результатом которых стали инновации	научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
3	Степень интенсивности	«бум», равномерная, слабая, массовая
4	темпы осуществления инноваций	быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
5	масштабы инноваций	трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
6	Результативность	высокая, низкая, стабильная
7	эффективность инноваций	экономическая, социальная, экологическая, интегральная

Приведенные классификации свидетельствуют о том, что инновационные процессы многообразны и различны по своему характеру. Организация инноваций, масштабы и способы воздействия на экономику, а также методы оценки их эффективности должны отличаться многообразием. Используя известные подходы к классификации, инноваций построим классификатор, имеющий практическое значение для создания систем управления инновациями (таблица 2).

Таблица 2

Классификатор инноваций

Признаки классификации	Значение признаков		
Широта воздействия и масштабность	Глобальное	отраслевое	Локальное
Степень радикальности	Базисная	улучшающая	Псевдоинновации
Источник идеи	Открытие	изобретение	рационализаторское предложение
Способ замещения аналогов	свободное замещение		системное замещение

На современном этапе развития экономической рост не может быть обеспечен без использования в производстве последних достижений науки и техники, новшеств в организационной и управленческой деятельности, то есть всего того, что сейчас называют инновациями.

Новшества, используемые в экономике, влияют на развитие производительных сил, способствуют повышению эффективности производства, росту качества жизни и уровня образованности населения, что увеличивает возможности будущего развития страны. Поэтому проблема развития и использования инновационного потенциала всегда имела и имеет особую значимость.

И.В. Бедрин – соискатель
кафедры прикладной
экономики и маркетинга
СПбГУ ИТМО

Формирование инвестиционной политики в социальной сфере

Одним из основных направлений социальной политики в России является деятельность по развитию социальной инфраструктуры и обеспечению условий жизнедеятельности населения. Понятно, что реализация социальной политики невозможна без объемных инвестиций, поэтому в новейших научных разработках все более широко применяется понятие *социальные инвестиции*. Суммируя высказываемые в литературе подходы, можно дать следующее определение рассматриваемому понятию³: *Социальные инвестиции представляют собой единовременные и долгосрочные вложения средств в обеспечение условий жизнедеятельности тех или иных групп населения.*

Объектами социального инвестирования могут быть: образование, здравоохранение, жилищное строительство, культурно-бытовая сфера, дорожное строительство, газификация и электрификация, телефонизация, развитие водоснабжения, развитие средств связи, человеческое развитие, рынок труда и др. Анализ имеющихся статистических данных обнаруживает постоянный рост объема социальных инвестиций в России в сопоставимых ценах, при этом разные отрасли социальной сферы растут с разной скоростью (см. табл.1).

³См.: Доклад о социальных инвестициях: роль бизнеса в общественном развитии. –М., 2004.–с.9; Горгуль Г.С. Управление социальными инвестициями в человеческий капитал. - Волгоград, 2006.–с.13; Куликов Д.К. Теоретические и методологические основы страхования социальных инвестиций в современных условиях России. -М., 2005.–с.6 и др.

Таблица 1.

Индексы физического объема инвестиций в основной капитал социальной сферы (в сопоставимых ценах, в % предыдущему году)⁴.

	2000	2001	2002	2003	2004
ЖКХ	104,8	101,5	117,5	101,2	102,8
Здравоохранение и социальное обеспечение	129,6	108,9	87,9	120,1	105,2
Образование	100,4	124,5	103,4	110,3	110,4
Культура и искусство	67,0	132,0	114,7	159,3	121,9

Из данных табл.1 видно, что наиболее высокими темпами росли вложения в образование (примерно 10% ежегодного прироста), культуру и искусство (15-60%). В наихудшем положении в данном аспекте оказались ЖКХ (1-2% прироста) и здравоохранение и социальное обеспечение (4-5 % годового прироста в 2002-2004 гг.), последние даже показали в 2002 г. существенный провал (-12,1%).

Социальные инвестиции по своему составу неоднородны, поскольку, имея своей целью развитие человеческого капитала и улучшение условий жизнедеятельности различных групп населения, могут быть направлены в самые различные области социальной сферы (см. табл.2).

Таблица 2.

Классификация основных видов социальных инвестиций.

<i>Признак классификации</i>	<i>Виды социальных инвестиций</i>
источник финансирования	государственные
	частные
Направления участия в общественном производстве	в человеческий ресурс
	в интеллектуальный ресурс, как производственный фактор
	в культурный ресурс, как непроемственный фактор
мотив инвестиций	частные (материальные мотивы)
	общественные (нематериальные мотивы)
По потребностям	на реализацию физиологических потребностей
	на реализацию потребностей в безопасности
	на реализацию потребностей принадлежности к социальной общности
	на реализацию потребностей жизненного

⁴ Инвестиции в России. 2005. –М., 2005. -С.47-56.

	статуса
	на реализацию потребностей самосовершенствования (духовного, интеллектуального)
отражение в национальном учете	отраженные
	неотраженные

Можно сформулировать две важнейших задачи социальной политики, имеющие отношение к инвестициям:

1. Повышение инвестиционной привлекательности социальной сферы

2. Формирование инвестиционной политики в социальной сфере⁵.

Решая первую задачу, приходится констатировать, что есть только два дополняющих друг друга пути повышения инвестиционной привлекательности любого объекта, в том числе в социальной сфере:

1.1. Повышение доходности операций;

1.2. Снижение риска.

Оба указанных пути могут быть далее детализированы путем выделения нескольких блоков подзадач:

1.1. Повышение доходности объекта социальной сферы.

1.1.1. Рационализация организационной структуры:

1.1.2. Рационализация управления активами:

1.1.3.. Рационализация управления расчетами и капиталом:

1.2. Снижение риска инвестирования в объект социальной сферы

1.2.1. Сокращение неопределенности инвестиционных доходов:

1.2.2. Снижение известных инвестиционных рисков:

Перечисленные подзадачи следует рассмотреть с учетом специфики экономических отношений в социальной сфере. Существуют следующие особенности финансового управления социальными организациями, которые могут повлиять на инвестиционную привлекательность:

1. Все социальные услуги можно разделить на платные и бесплатные. Цена платных услуг устанавливается организацией самостоятельно, в основном, исходя из принципа покрытия затрат на их оказание плюс фиксированная норма прибыли. Так называемые бесплатные услуги финансируются из государственного бюджета или государственных внебюджетных фондов.

2. В целях повышения доходности инвестированного капитала организация может оперировать только рентабельностью продаж платных услуг. Это предопределяет целесообразность использования таких факторов ее повышения, как:

⁵ Норкина И.М. и др. Эффективность социальных инвестиций /И.М. Норкина, С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко. - Санкт-Петербург: Химиздат, 2006. –с.11-23.

а) рост доли платных услуг в общей номенклатуре услуг организации;

б) повышение конкурентоспособности платных услуг либо путем сокращения затрат, связанных с их оказанием, либо путем расширения спектра оказываемых услуг.

И в том, и в другом случае обязательным условием конкурентоспособности является высокое качество услуги. Ни бюджет, ни платежеспособные потребители услуг не могут позволить себе финансировать услуги, оказываемые при низком уровне качества:

- Бюджет – потому что при всех успехах последних лет Россия остается небогатой страной. Так, по имеющимся последним данным международных сопоставлений (2002 год) ВВП России на душу населения (в долларах по паритету покупательной способности) составлял в сравнении с другими странами⁶:

- США - 36 202,

- ЕС - 24 535,

- Россия - 8 087, т.е. 22% от уровня США, 33% - от ЕС.

- потребители – при оплате услуг за счет собственных средств, движение финансовых ресурсов зависит от спроса и предложения в данном сегменте рынка и, следовательно, от соотношения цена/качество для приобретаемых услуг.

3. Большинство социальных услуг, особенно в здравоохранении, жестко стандартизировано. Например, Минздравсоцразвития, по нашим подсчетам, ввел в 2004-2007 гг. более 600 стандартов медицинских услуг. В результате, значительные денежные оттоки организаций связаны с выполнением требований контролирующих организаций по соблюдению государственных норм и стандартов.

5. В социальной сфере процесс адаптации к рыночным отношениям, вероятно, наиболее болезненный. Это касается не только потребителей услуг социальной сферы, которые стали платными, но и персонала социальных организаций.

6. Объективной характеристикой рынков ряда социальных услуг является асимметричность информации в пользу поставщика услуг. Например, в здравоохранении существует высокая асимметричность информации между пациентом и врачом, как о действительном состоянии здоровья пациента, так и о возможных методах лечения. Эта специфика создает дополнительные возможности воздействия на спрос, который становится частично управляемым фактором.

7. Фактор социальной значимости оказываемых услуг способен сыграть положительную роль при формировании структуры капитала и осуществлении налоговой оптимизации и сократить как цену капитала, так и

⁶ Российский статистический ежегодник. 2006. –М.,2006. –с.769.

налоговые платежи. Основные средства многих организаций социальной сферы характеризуются высокой степенью износа. Так, в том же здравоохранении средний износ зданий составляет свыше 60%, износ оборудования составляет более 80% ⁷.

Состояние объектов социальной сферы во многом зависит от региональной инвестиционной политики, которую можно определить как целенаправленную, научно и аналитически обоснованную деятельность органов власти субъекта РФ по привлечению в регион инвестиционных ресурсов и оптимальному их вложению в целях устойчивого экономического развития и повышения качества жизни населения региона. В качестве примера вовлечения социальной сферы в инвестиционную деятельность в масштабах субъекта РФ можно привести Закон Санкт-Петербурга от 15 ноября 2005 г. № 584-83 "О Программе социально-экономического развития Санкт-Петербурга на 2005-2008 годы", а также Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29 августа 2006 г. № 1051 «Об утверждении Перечня стандартов проживания в Санкт-Петербурге».

Общей для российских регионов тенденцией является диспропорция темпов развития социальной сферы и других секторов экономики. Анализ основных фондов и объема инвестиций в их обновление показал, что основная причина неудовлетворительного состояния объектов социальной сферы состоит в хроническом недоинвестировании.

В ситуации дефицита источников обновления объектов социальной сферы альтернативным механизмом привлечения частного капитала может стать государственно-частное партнерство (ГЧП). По нашему мнению, объектами ГЧП, в первую очередь, могут стать уже построенные объекты социальной сферы, находящиеся в муниципальной собственности и собственности субъектов РФ. Перспективным источником финансирования участия субъекта РФ в инвестиционных проектах, соответствующих региональной программе социального развития, являются целевые облигационные займы. К данному способу финансирования могут прибегать относительно благополучные регионы, которые, с одной стороны нуждаются в финансовом обеспечении темпов своего социально-экономического развития, а, с другой, - могут обслуживать долговые обязательства за счет результатов от реализации программ развития.

Следует выделить три направления региональной инвестиционной политики, способствующие созданию благоприятного климата для привлечения инвестиций в развитие социальной сферы.

1. Закрепление в региональном законодательстве приоритетности социальных инвестиций. Отбор инвестиционных проектов из числа претендующих на получение государственной поддержки целесообразно

⁷ Главврач. -2006. -№ 12. –с.11-14.

осуществлять на основе их градации по степени их важности для социально-экономического развития региона.

2. Информационная и инфраструктурная поддержка социальных инвестиций на региональном уровне. В качестве примеров можно привести:

- создание регионального центра мониторинга развития социальной сферы и потребления соответствующих услуг. Информация, формируемая в системе мониторинга, будет более полной и оперативной по сравнению с общестатистическими данными, а значит, позволит потенциальным инвесторам прогнозировать потребности населения в конкретных услугах и определять приоритетные направления инвестиций;

- создание системы мониторинга социальных проектов, находящихся на стадии реализации и пользующихся финансовой поддержкой региона, в целях решения возникающих проблем и выявления фактов нарушения условий соглашения со стороны инициатора проекта;

- создание реестра объектов социальной сферы, находящихся в собственности субъекта РФ и муниципальных образований, по которым возможна организация ГЧП;

- создание системы оценки рыночной стоимости организаций социальной сферы, которые являются потенциальными объектами инвестиций;

- упрощение процедур юридического оформления прав собственности и иных прав, сопровождающих процессы инвестирования в социальную сферу (организация оформления по принципу «одно окно»);

- унификация структуры бизнес-плана и пакета документов, необходимых для получения региональной поддержки социально значимых инвестиционных проектов;

- создание регионального центра переподготовки менеджеров организаций социальной сферы с целью повышения эффективности управления ими на основе рыночных принципов хозяйствования;

- создание бизнес-инкубаторов для малых предприятий, действующих в социально-значимых видах деятельности.

3. Финансовая поддержка социальных инвестиций на региональном уровне:

- сокращение ставок налога на прибыль и части, поступающей в бюджет субъекта РФ, налога на имущество организации, транспортного и земельного налога для организаций, осуществляющих социальные инвестиции, и для банков, выдающих кредиты на эти цели. Сокращение ставок производится на период, равный расчетному сроку окупаемости социального проекта, предполагающего получение прямой коммерческой выгоды, согласно бизнес-плану;

- предоставление гарантий администрации региона по кредитам и лизинговым схемам, используемым для финансирования социальных проектов;

- снижение ставки кредитования социально значимых проектов за

счет средств областного и местного бюджетов;

- финансирование за счет бюджетных ресурсов социальных проектов, не предполагающих получения прямой коммерческой выгоды;

- развитие государственно-частных партнерств в социальной сфере в формах: а) соглашений по коммерческому использованию объектов социальной сферы, находящихся в региональной и муниципальной собственности, в рамках их целевого назначения; б) совместной реализации социальных инвестиционных проектов; в) государственных заказов региональных органов власти коммерческим организациям в рамках реализации региональных программ социального развития.

Таким образом, формирование инвестиционной политики в социальной сфере определяется обширной совокупностью политических, экономических, демографических, природно-климатических и социальных факторов. При этом проблема социальных инвестиций становится все более актуальным приоритетом социально-экономического развития России, например, из четырех действующих на конец 2007 г. национальных проектов, три относятся к социальной сфере. Исследование проблемы формирования и использования инвестиций в социальной сфере является пока еще недостаточно исследованной областью, и любые результаты в этом направлении будут способствовать решению социальных проблем, стоящих перед страной.

В.Б. Божухин – соискатель
кафедры прикладной
экономики и маркетинга
СПбГУ ИТМО

Особенности инновационных процессов в жилищно-коммунальном хозяйстве

Основные факторы социально-экономического развития России все настойчивее диктуют необходимость ее перевода на рельсы инновационного развития. Необходимость в широком введении инноваций ощущается повсеместно, во всех отраслях производственной и социальной сферы. В нормативных актах уже достаточно давно установлены трактовки ключевых понятий инновационного процесса, в том числе:

"инновация (нововведение)" - конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности;

"инновационная деятельность" - процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или

усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки;

"государственная инновационная политика" - определение органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов;

"инновационный потенциал (государства, региона, отрасли, организации)" - совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности;

"инновационная сфера" - область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающая создание и распространение инноваций;

"инновационная инфраструктура" - организации, способствующие осуществлению инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации);

"инновационная программа (федеральная, межгосударственная, региональная, межрегиональная, отраслевая)" - комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции (технологий)⁸.

Нетрудно видеть, что, Концепция суживает понятие инновации до новых или усовершенствованных продуктов и технологических процессов и совсем игнорирует социальные инновации. Более плодотворными представляются подходы с более конкретных позиций, различающие между собой ситуации с разными типами нововведений.

Инновация продукции представляет собой процесс обновления номенклатуры изделий (услуг) и сбытового потенциала предприятия. Этим обеспечивается выживаемость фирмы, увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т.д.

⁸ Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 "О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы".

Иновация технологии — это процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию энергии, сырья и других ресурсов, что в свою очередь дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы.

Социальные иновации — это общий процесс планомерного улучшения социального климата предприятия. Применение иноваций такого рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал предприятия на достижение поставленных целей, укрепляет доверие к социальным обязательствам предприятия перед сотрудниками, способствует росту их квалификации⁹.

В литературе выделяют 3 формы иновационного процесса¹⁰:

- простая внутриорганизационная или натуральная;
- простая, межорганизационная, или товарная;
- расширенная.

При натуральной форме создание и использование новшества осуществляется одной и той же организацией.

При товарной форме иновационного процесса новшество является объектом купли-продажи. Здесь создатель и производитель новшества не обязательно являются их потребителями.

При расширенном иновационном процессе происходит распространение иновации среди других производителей. Простой иновационный процесс перерастает в товарный за 2 этапа:

- путем создания и распространения новшества;
- диффузией иновации.

Этап создания и распространения новшеств состоит из последовательно повторяющихся фаз, причем, распространение нововведения зависит от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации предпринимателями, способностей практического использования полученной информации о нововведении.

Диффузия иновации - это процесс распространения во времени уже освоенной и использованной иновации по каналам связи между членами сообщества, что приводит к увеличению количества производителей и потребителей, т.е. к тиражированию иноваций.

Создание и распространение новшеств состоит из последовательно повторяющихся фаз. В экономической литературе их записывают следующим образом:

⁹ Филин С. Иновационная деятельность: основные понятия //Инвестиции в России. — 2000. -№6. —с.43-47.

¹⁰ Завгородняя Т.И., цит. соч., с.264.

ФИ ► ПИ ► НИОКР ► ПР ► С ► ОС ► ПП ► М ► СБ,

где ФИ - фундаментальные (теоретические) исследования;

ПИ - прикладные исследования;

НИОКР - научно-технические и опытно-конструкторские разработки;

ПР - проектирование;

С - строительство;

ОС - освоение;

ПП - производство;

М - маркетинг;

СБ - сбыт.

Рассматривая перечисленные фазы, уместно далее поставить вопрос об их специфике в разных отраслях экономики и, особенно, социальной сферы. В качестве примера рассмотрим жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), одну из основных отраслей жизнеобеспечения страны. Сегодня производственная структура интегрирует более 30 видов деятельности: жилищное хозяйство, водоснабжение, водоотведение и очистка сточных вод, теплоснабжение, электроснабжение. Кроме того, к сфере ответственности работников жилищно-коммунального хозяйства относятся: озеленение населенных пунктов, ремонт дорог, мостов и набережных, берегоукрепительные работы, летняя и зимняя уборка улиц, сбор, вывоз и утилизация бытовых и радиоактивных отходов. Таким образом, понятие жилищно-коммунального сектора в экономике, с одной стороны, неразрывно связано с жильем и жилищным хозяйством, а, с другой стороны, включает в себя множество инфраструктурных объектов и иных видов деятельности, напрямую к жилищному фонду не относящихся.

По масштабам сфера ЖКХ представляет собой крупную отрасль российской экономики, в которой действует порядка 52 тысяч организаций с общей численностью более 4,2 млн. человек и где сосредоточена четверть всех основных средств национальной экономики. На жилищно-коммунальный комплекс приходится около 5,9% валового внутреннего продукта российской экономики. По объемам реализации продукции эта отрасль в России входит в ведущую тройку после газовой и нефтяной отраслей (среднегодовой объем производства составляет порядка 900 млрд. рублей).

Уровень инновационной активности организаций ЖКХ виден из данных, представленных в табл.1.

Таблица 1.

Уровень инновационной активности организаций, оказывавших услуги,

по видам экономической деятельности (%)¹¹.

	2002	2003	2004
Всего	6,7	7,0	6,7
Коммунальные, социальные и персональные услуги	4,6	4,7	4,3

Изучение особенностей инновационных процессов в ЖКХ основано на выделении специфических особенностей соответствующих услуг, в числе которых:

- отсутствие у потребителя выбора исполнителей услуг;
- неразрывность и строгая последовательность процессов производства, передачи и потребления материальных носителей услуги;
- невозможность для потребителя отказаться от получения этих видов услуг на длительный период.

ЖКХ относится к группе жизнеобеспечения, услугам которой характерна низкая заменяемость. Отсюда следует, что основополагающей функцией системы ЖКХ является поддержание соответствующих условий среды обитания человека путем предоставления качественных услуг потребителям, а также рационального сочетания экономических, социальных и экологических критериев управления, обеспечивающих реальные гарантии прав граждан на здоровую и благоприятно среду обитания.

Невозможность выполнения ЖКХ производственной программы в тот или иной период времени не может быть компенсирована без ущерба для потребителей ни последующим перевыполнением плана, ни оказанием аналогичных услуг в сверхнормативном количестве. Это придает особое значение бесперебойной работе всех производственных звеньев коммунальных предприятий и обуславливает третью функцию ЖКХ - обеспечение сохранности объектов жилищно-коммунального хозяйства, поддержание необходимого санитарного состояния городских и сельских поселений.

Таким образом, для ЖКХ характерна глубокая индивидуальность предоставляемых услуг, отличающихся между собой по разным типам населенных пунктов, природно-климатическим условиям, особенностями трудовых ресурсов, сложившимися навыками управления, структурой основных фондов, требованиями потребителей и т.п. Каждая организационная структура в ЖКХ из-за этого крайне своеобразна, поэтому невозможно переносить напрямую нововведения из Калининграда во Владивосток, из Кургана в Мурманск и т.д., хотя, например, производство автомобилей, бытовой техники, компьютеров и т.п.

¹¹ Инновации в России. – М., 2006. –с.143. Материалы приводятся в сокращенном виде.

достаточно просто переносится из США в Китай. Вместе с тем, в ЖКХ весьма затруднена интенсификация производственных процессов, весьма высока степень ответственности за бесперебойное функционирование всех систем при низком качестве трудовых ресурсов. В России сложилась парадоксальная ситуация, когда создаваемые в течение десятилетий дорогостоящие фонды, недвижимость, определяющая уровень жизни и, тем самым, в немалой степени экономическую безопасность страны, управляются лицами, получившими знания в объеме средней школы и не имеющими представлений о передовых технологиях и ресурсосбережении. Система повышения квалификации в отрасли предполагает периодичность обучения - не реже одного раза в 5 лет. Однако, технологии производства, менеджмента, экономического развития в отрасли на сегодняшний день более динамичны и претерпевают изменения гораздо чаще. В этой связи, периодичность повышения квалификации должна быть соизмерима с периодичностью изменений технологий в отрасли (хотя бы не реже одного раза в 3 года).

В силу указанных причин представление об инновациях в ЖКХ должны весьма своеобразными: инновацией следует, по нашему мнению считать конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности данной конкретной организации. Например, разработка концессионного механизма или создание ТСЖ, несмотря на их известную распространенность, следует считать инновациями при их разработке и внедрении в *данной конкретной организации* жилищно-коммунального комплекса. Иными словами, в ЖКХ возможны лишь натуральные формы инноваций и частично – товарные формы (например, приобретение готовой ИТ-технологии). Таким образом, инновационные процессы в ЖКХ обладают весьма высокой спецификой, учет которой необходим в рамках любых нововведений в этой отрасли.

С.В. Болл – кандидат
медицинских наук,
профессор кафедры
Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ

К вопросу разработки модели формирования и логистического обеспечения потребительского рынка товаров (услуг) медицинского назначения

В настоящее время происходят кардинальные изменения во всех сферах, имеющих отношение к фармацевтическому рынку. Нуждается в кардинальном совершенствовании и система государственных закупок товаров и услуг, прежде всего, в части обеспечения их соответствия запросам потребительского рынка. Вместе с тем, следует отметить, что сложившаяся в России практика региональных закупок (касающихся не только изделий медицинского назначения, но и других товаров и услуг) обычно основывается на достигнутых ранее (в предыдущие бюджетные циклы) результатах. Поэтому опыт применения для данной практики современных маркетинговых и логистических моделей ограничен. Поскольку проблема эффективности государственных закупок и соответствующей минимизации финансовых потерь все более становится актуальной, потребность в разработке и практической реализации подобных моделей не вызывает сомнения.

Маркетинговые и логистические системы на территориальном уровне, несмотря на некоторое сходство (в основном, касающееся целевой ориентации на нужды потребителей), существенно отличаются от аналогичных систем, применяющихся отдельными предприятиями. В любом случае, целесообразно указать на специфику маркетинговой и логистической составляющей и их взаимосвязь в процессе движения продукции от производителя к потребителю.

Цикл государственных закупок относится к той сфере логистических операций, обычно определяемых как распределительная (маркетинговая) логистика¹². Государственные закупки товаров и услуг медицинского назначения в качестве предмета деятельности представляют собой управление движением материальных, информационных и финансовых потоков от производителей к корпоративным и индивидуальным потребителям. В значительной степени эти потоки (в части государственного заказа и обеспечения программы ДЛО) относятся к распределительной логистике, предусматривающей:

¹² См.: Николайчук В.Е. Логистика в сфере распределения. – СПб.: Изд-во "Питер", 2001, с.8.

- анализ нужд потребителей и определение стратегий их наиболее полного и качественного удовлетворения с учетом оптимизации уровня бюджетных и внебюджетных затрат;
- отбор надежных поставщиков и заключение с ними договоров на поставку потребных материалов и товаров;
- эффективное управление портфелем заказов и своевременная коррекция действий в случае изменений в движении материальных и прочих потоков и колебаний спроса;
- обеспечение оптимизации материальных, финансовых и информационных потоков с устранением причин сопутствующих потерь;
- контроль за выполнением договорных обязательств всех сторон, принимающих участие в поставках и их распределении.

В специальной литературе представлены концептуальные подходы, рассматривающие интеграцию логистических операций с маркетингом. Так, в работе В.И. Сергеева (1997)¹³ взаимодействие маркетинга с логистикой определяется включением логистической стратегии, как интегрального компонента, в состав маркетинговой стратегии, для чего используется понятие «интерфейс логистического менеджмента с маркетингом». В.Ф. Янченко (2001)¹⁴ рассматривает модель взаимодействия маркетинга с логистикой, как двух подсистем управления, связанных по определенным принципам в единый комплекс задач, реализация которых может способствовать эффективной деятельности предприятий. При этом в модели фигурируют три составляющие (рыночная, информационная и организационно-управленческая координата).

По нашему мнению, разграничение логистики и маркетинга целесообразно проводить по нескольким параметрам. Во-первых, в маркетинге имеются задачи с высокой степенью риска в отношении возможных потерь, например, при выводе новой продукции на потребительский рынок, поиске новых рынков сбыта. При логистических операциях предполагается ориентация на минимизацию рисков и финансовых потерь. Во-вторых, в маркетинге потребитель и его установки в отношении тех или иных товаров являются исходными предпосылками для осуществления маркетинговой деятельности. В логистических операциях распределение товаров, материалов и предоставление услуг для потребителей - конечное звено цепочки ценностей.

При построении моделей формирования потребительского рынка целесообразно исходить из следующих принципов:

¹³ Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике. – М.: Изд-во "Филин", 1997.

¹⁴ Янченко. В.Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход. – СПб.: Изд-во СПбГИСЭ, 2001, с.61.

- Модель должна адекватно отражать рассматриваемый объект (потребительский рынок) в пределах имеющихся ограничений (номенклатура и объем продаж; количество потребителей и их установки и т.д.).

- Модель должна отображать реальную ситуацию, характеризующую рынок территории и, соответственно, быть применимой для выработки практических решений в конкретной области.

- Модель должна быть адаптивной к возможностям реагирования на изменения окружающей среды и иных параметров потребительского рынка.

Поскольку потребительский рынок в числе прочих составляющих включает рынок корпоративных и индивидуальных потребителей, рассмотрим характеристики этих компонентов рынка товаров и услуг медицинского назначения. Среди характеристик рынка индивидуальных потребителей целесообразно выделить те, которые в наибольшей степени влияют на приобретение населением лекарств, в том числе, на льготной основе. К ним следует отнести: общую численность населения территории; средний возраст населения и продолжительность жизни; территориальную структуру заболеваемости, привычки и стереотипы населения и пр.

Социально-демографические характеристики территории, согласно используемым аналитическим и статистическим материалам, отражают проявление демографического кризиса. В этой связи, прежде всего, следует отметить наличие таких тенденций, как устойчивая и долговременная естественная убыль населения (депопуляция), увеличение среднего возраста жизни (как отражение общей тенденции к постарению населения, причиной которой является вовсе не увеличение продолжительности жизни). Например, в Санкт-Петербурге выше, чем в России средний возраст жителей, в основном за счет женщин старше трудоспособного возраста. Как раз эта категория населения относится к наиболее активным потребителям рынка товаров и услуг медицинского назначения, в том числе пользующихся льготами.

К неблагоприятным демографическим тенденциям, непосредственно касающимся системы здравоохранения, следует отнести высокую смертность населения, в том числе трудоспособного возраста. Вместе с тем, как свидетельствуют данные государственной статистики¹⁵, начиная со второй половины 2003 г. и по настоящее время во многих регионах были отмечены некоторые позитивные тенденции, заключающиеся в уменьшении естественной убыли населения. Анализируя потребности населения региона в товарах и услугах медицинского назначения, необходимо учитывать и действие миграционных тенденций. Эта категория

¹⁵ Социально-экономическое положение России. 2006 год. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2007.

населения (мигранты) нуждается не только в рабочих местах и в жилье, но и в разнообразной медицинской помощи.

При определении объемов закупок медикаментов для льготных категорий населения учитываются, с одной стороны, категории граждан, которым могут быть предоставлен набор социальных услуг в данной сфере¹⁶, включая дополнительную бесплатную медицинскую помощь, с коррекцией на установки части льготников, которые по своему желанию заменяют пакет социальных услуг на денежную компенсацию. С другой стороны, должен учитываться перечень лекарственных средств, отпускаемых по рецептам врача (фельдшера) при оказании медицинской помощи отдельным категориям граждан, имеющим право на получение государственной социальной помощи.

Структура и частота заболеваемости в конкретном регионе, также как и действие социально-демографических тенденций, относятся к значимым факторам, которые следует учитывать при планировании и проведении закупок товаров и изделий медицинского назначения. В значительной мере сопутствующему вторичному распространению этих заболеваний способствует устойчивый рост наркомании, токсикомании и алкоголизма. Особую группу риска составляют лица без определенного места жительства и работы, беспризорные дети, нелегальные мигранты, заключенные и пр. Кроме того, для части населения, ввиду бедственного положения бюджетной медицины, источником опасности для заражения инфекционными заболеваниями является длительное пребывание на лечении в стационарных учреждениях.

В контексте рассматриваемых проблем представляет также интерес и распределение умерших по причинам смерти (см. табл. 1).

Таблица 1

Распределение умерших по причинам смерти в России в январе-феврале 2007г. по сравнению с аналогичным периодом 2006г.

Причины смерти	тыс. человек			2007г. в % ко всем умершим
	2007г.	2006г.	Прирост (+), снижение (-)	
Всего умерших, в том числе от:	353,6	390,7	-37,1	100
болезней системы кровообращения	205,7	228,9	-23,2	58,2
Новообразований	47,0	45,7	+1,3	13,3
Внешних причин смерти, из них от:	40,3	48,3	-8,0	11,4
Транспортных (всех видов) травм	5,3	4,2	+1,1	1,5
Случайных отравлений алкоголем	4,0	6,1	-2,1	1,1

¹⁶ Монетизация льгот и меры социальной поддержки: сборник нормативных документов. – М.: Изд-во "ГроссМедиа", 2005.

Причины смерти	тыс. человек			2007г. в % ко всем умершим
	2007г.	2006г.	Прирост (+), снижение (-)	
Самоубийств	5,9	5,5	+0,4	1,7
Убийств	4,2	4,9	-0,7	1,2
болезней органов дыхания	13,0	15,1	-2,1	3,7
болезней органов пищеварения	14,5	15,5	-1,0	4,1
некоторых инфекционных и паразитарных болезней	5,8	6,2	-0,4	1,6

Составлено по: Социально-экономическое положение России. Январь-февраль, 2007 года. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2007., с. 248.

Рассматривая факторы формирования спроса индивидуальных потребителей на товары и услуги медицинского назначения, целесообразно учитывать и **природно-климатические условия**, в той или иной степени, отражающиеся на здоровье населения. Так, для Санкт-Петербурга характерны частые перепады погоды, феномен белых ночей и другие особенности, несомненно, отражающиеся на здоровье и самочувствии его жителей.

Одной из важнейших характеристик населения региона, отражающейся на потребительских установках и предпочтениях является уровень благосостояния населения (уровень жизни). В официальной статистике обычно применяют несколько показателей, в совокупности или по отдельности идентифицирующих этот уровень, например: денежные доходы (в среднем на душу населения), реальные располагаемые денежные доходы, среднемесячная начисленная заработная плата работника (номинальная и реальная), средний размер назначенных месячных пенсий, реальный размер назначенных месячных пенсий, объем и состав денежных накоплений населения.

Влияние уровня жизни населения отражается на расходах, которые могут позволить себе потребители на приобретение необходимых товаров и услуг. Следует учитывать, что действующая сегодня система медицинского страхования не гарантирует всем нуждающимся приобретения ряда дорогостоящих медикаментов и услуг, использования новейших и наиболее эффективных схем лечения. Поэтому, решение данной проблемы должно быть комплексным, касающимся не только расширения базы государственных закупок в данной сфере (по объемам средств и расширению перечня закупаемых медпрепаратов для льготного обслуживания) и совершенствования системы медицинского страхования.

В общем виде каркас модели потребительского рынка товаров и услуг представлен в виде схемы (см. рис. 1).

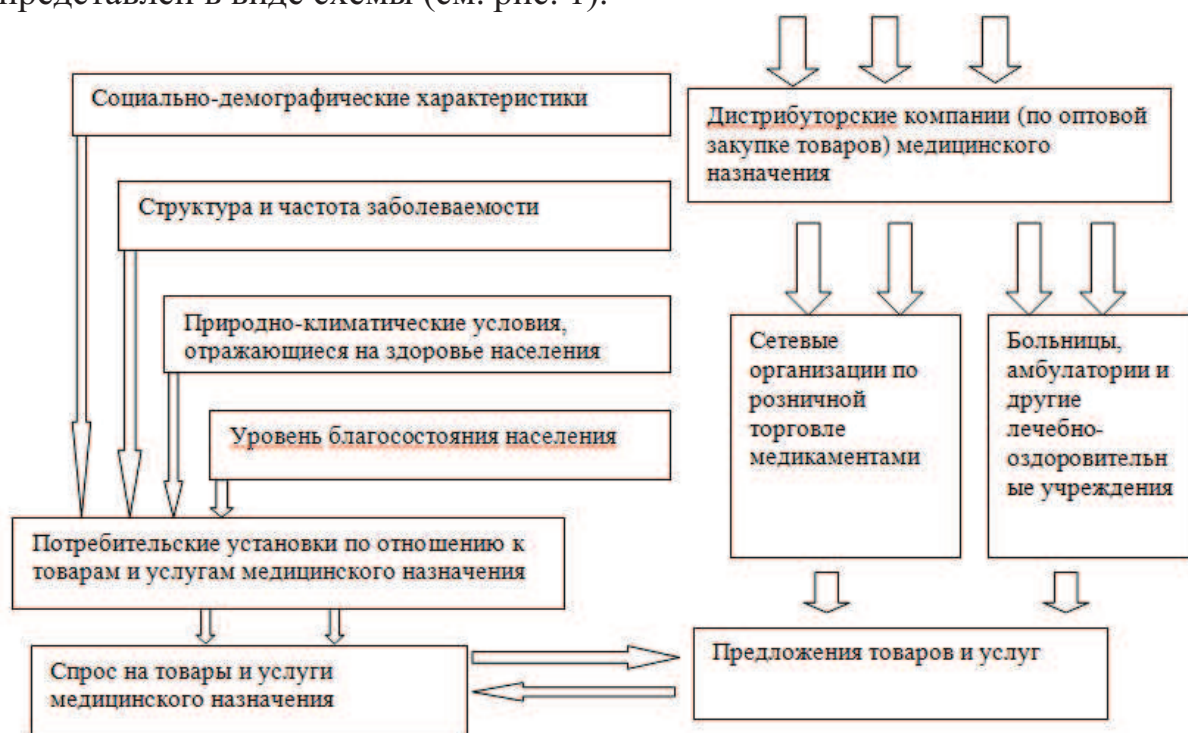


Рис. 1. Общая схема модели территориального потребительского рынка товаров и услуг.

Не менее важным является предоставление долгосрочных инвестиций для развития отечественной фармацевтической продукции, особенно в части разработки и внедрения новейших и эффективных медицинских, способных конкурировать с дорогостоящими импортными препаратами. Тем самым, расширяется круг лиц, которым может быть оказана своевременная и достаточная медицинская помощь. Отметим, что в рейтинге 400 крупнейших предприятий России (по степени капитализации), составленном на 1 сентября 2007 г. присутствует только две компании, представляющие производственный сектор фармацевтической отрасли: «Фармстандарт» и «Верофарм». Причем Фармстандарт, который еще год назад отсутствовал в аналогичном рейтинге, занял очень высокое 58 место. Данная тенденция, безусловно, свидетельствует о некотором оживлении фармацевтической промышленности.

Таким образом, исходная факторная база данных, характеризующих конкретный регион, и влияющих на потребительские установки населения, помимо анализа реализации этих установок в предшествующий период времени, должна предусматривать анализ таких факторов, как:

- Социально-демографическая структура региона.
- Структура и частота заболеваемости.
- Природно-климатические условия.

- Уровень благосостояния населения.
- Установки и предпочтения населения в отношении рассматриваемых товаров и услуг.

С другой стороны, для получения более полной картины, отражающей рыночную ситуацию в рассматриваемой сфере, необходимо провести анализ регионального товарного рынка (рынка товаров и услуг медицинского назначения), значительную долю которого составляет фармацевтический рынок.

С.В. Болл – кандидат
 медицинских наук,
 профессор кафедры
 Управления
 предпринимательской
 деятельностью СПбГУСЭ

Актуальные проблемы и стратегии развития фармацевтической промышленности России

До 1991 г. советская промышленность производила свыше 3 тысяч наименований готовых лекарственных средств, что обеспечивало потребности населения и лечебно-профилактических учреждений здравоохранения по номенклатуре на 70 %, по объемам поставляемой продукции – на 50-60 %, в том числе по сердечно-сосудистым средствам на 58 %, анальгетикам – на 29 %, психотропным средствам – на 43 %, онкологическим средствам – на 45 %, противотуберкулезным средствам – на 53 %, витаминам – на 78 %. В 1990 г. в стране действовало 67 химико-фармацевтических предприятий, входивших в состав 13 научно-производственных объединений, удовлетворявших потребности государства. Дефицит покрывался за счет кооперации по линии СЭВ (Болгария, Венгрия, Польша, ГДР), а также закупок лекарств в Индии и других странах.

Отсутствие стратегии и программы развития отрасли, перепрофилирование при приватизации научных организаций, банкротство федеральных предприятий, снижение инвестиционной активности явились основными причинами потери конкурентоспособности отечественной продукции и, как следствие, большая часть потребности российского здравоохранения стала удовлетворяться за счет лекарственных препаратов и медицинских изделий импортного производства.

Основными проблемами отрасли продолжают оставаться отставание от мирового уровня технологической базы в отрасли, низкий уровень инновационной активности российских компаний выпускающих медицинскую продукцию. Технологический разрыв приобрел системный

характер и является одним из главных факторов низкой конкурентоспособности фармацевтической и биотехнологической продукции.

Устойчивый экономический рост в фармацевтической и биотехнологической промышленности, повышение конкурентоспособности медицинской продукции, выход на мировые рынки могут быть обеспечены постоянным обновлением основных производственных фондов, непрерывной инновационной деятельностью, развитием институциональных преобразований.

В настоящее время в России выпуском готовых лекарственных средств занято свыше 600 предприятий, имеющих лицензии на право производства лекарственных препаратов. Значительная часть из них производят однотипную продукцию по устаревшему на десятилетия ассортименту, а также продукцию, которую можно только условно отнести к фармацевтической. Из их числа реально и устойчиво работают в настоящее время менее двухсот отечественных фармацевтических предприятий, обеспечивающих около 90% российского сегмента отечественного фармацевтического рынка. Но только не более 20 из них могут работать по стандарту GMP (Good Manufacturing Practice). При этом они работают, как правило, на 30-40 %, то есть, имеют огромный резерв роста.

1 января 2005 г. истек пятилетний срок, установленный Минздравом России (приказ Минздрава России и Минэкономки России № 432/512 от 03.12.99) для внедрения правил GMP - ОСТ 42-510-98 (в реализуемой Федеральной целевой программе «Развитие медицинской промышленности на 1998 и 2000 годы и на период до 2005 года». Но выполнить это директивное требование смогли немногие. В настоящее время в России отсутствуют материально-технические и инвестиционные предпосылки для массового перехода предприятий производителей фармацевтической продукции на работу по стандарту GMP. Требования этого стандарта касаются осуществления разработки новых лекарственных средств, проведения всего цикла исследований, предшествующих запуску препарата в производство и последующую реализацию. Как положительный пример можно назвать инициативу российского лидера фармацевтической отрасли – холдинга «Фармстандарт», приступившего с 2006г. к промышленному выпуску генно-инженерного человеческого инсулина. Мощности данной компании могут обеспечить выпуск 7,7 млн. единиц данного препарата при потребности государственных программ Российской Федерации в 5,9 млн. единиц.¹⁷

Таким образом, можно выделить следующие неблагоприятные

¹⁷ Матвеева А. Несколько шагов от насморка до онкологии. //Эксперт, № 19, 21-27 мая 2007, с. 35.

тенденции, присущие отечественной фармацевтической промышленности:

- разрыв вертикальных связей между научными исследованиями и производством лекарственных средств;
- деградация производственной базы и, как следствие, полная утрата конкурентоспособности субстанций лекарственных препаратов отечественного производства как на международном, так и на внутреннем рынках;
- недостаточная поддержка фундаментальных и прикладных исследований в областях поиска новых антимикробных препаратов, а также разработки и совершенствования технологий производства субстанций антибиотиков и других жизненно важных лекарственных средств;
- физическое старение и угроза распада научных коллективов;
- отсутствие специализированных программ поддержки исследований, направленных на создание лекарственных средств нового поколения.

В настоящее время на российском рынке присутствует около 400 иностранных поставщиков из более, чем 50 стран. На поставки их стран Западной Европы пришлось 58 % ввезенной в Россию фармацевтической продукции.

Следует отметить, что в структуре спроса на российском фармацевтическом рынке произошел существенный сдвиг в сторону предпочтения потребителями более дорогих препаратов. В частности, если в 1996 г. доля верхнего ценового сегмента (от \$10 и выше) не превышала 23%, то в 2005 г. на долю этих препаратов приходится свыше 1/3 рынка в денежном выражении. При этом средняя стоимость упаковки за последние 10 лет выросла более чем в четыре раза, с \$0,4 в 1996 г. до \$1,7 в 2005 г.¹⁸

Емкость фармацевтического рынка РФ в 2006 году составила 331 млрд. рублей (на 30 % выше, чем в 2005 году) и 12,2 млрд. долларов (на 35% выше, чем в 2005 году), что является вторым показателем в мире по темпу роста фармацевтического рынка среди крупных стран.¹⁹

По прогнозам DSM Group, объем фармацевтического рынка России в 2007 году составит около 360 млрд. рублей (14 млрд. долларов). При этом ожидается, что в 2007 - 2013 гг. фармацевтический рынок будет расти в среднем на 18% в год.²⁰ Согласно другому прогнозу развития отрасли, сделанному директором по маркетинговым исследованиям ЦМИ "Фармэксперт" Д. Мелик-Гусейновым на открытии конференции "Проблемы и перспективы развития аптечной службы России" (15

¹⁸ <http://www.mee.ru/opinions/o18.12.06.72.html>

¹⁹ <http://medvesti.ru/d/5090>

²⁰ marketing.rbc.ru/rev_short/31423213.shtml - 51k - 22 июля 2007

сентября 2007г.), к 2020 г. темпы роста фармрынка могут составить 12-13% (при инерционном сценарии развития экономики страны) и 18-22 (при инновационном сценарии развития).

Вместе с тем, динамические показатели темпов роста производства российских медикаментов в настоящее время имеют тенденцию к снижению. Так, отечественные фармкомпании в 1-м полугодии 2007г. выпустили медикаментов на сумму \$1063 млн., что лишь на 4% превышает аналогичный показатель за минувший год, а в рублевом выражении динамика - отрицательная: -2%.²¹

С одной стороны, эти данные можно, вероятно объяснить тем, что фаза экстенсивного количественного роста, стимулированная реализацией программы ДЛО, сменилась периодом более глубоких качественных преобразований в данной сфере экономики, временными издержками, обусловленными ростом капитализации ведущих компаний. С другой стороны, именно в этот период произошли события, повлиявшие на рассматриваемый рынок:

- Кризис поставок медикаментов по программе ДЛО в субъектах РФ, вызвавший широкий общественный резонанс, отразившийся на всей структуре фармрынка, изменивший порядок государственного финансирования программы ДЛО и приведший к ряду кадровых перестановок в структурах Министерства здравоохранения и социального развития России.

- Переход в начале года от обязательной сертификации лекарственных средств к декларированию их соответствия качеству.

- Инициативы по реализации проектов по созданию государственных фармацевтических холдингов.

- Увеличение количества сделок слияний и поглощений во всех сферах обращения медикаментов (от их производства до реализации).

В настоящее время медицинская промышленность, в том числе промышленность производства лекарственных средств, обеспечивает 0,7% общего объема промышленного производства в стране, доля продукции отрасли в валовом внутреннем продукте составляет 0,5 %. Доля валютной выручки от экспорта продукции отрасли в объеме выручки страны составляет 0,07 %. Доля налоговых платежей, осуществляемых предприятиями отрасли в консолидированный бюджет России, составляет около 0,4 %. Доля государственных инвестиций на развитие медицинской промышленности составляет 0,11 %. от общего объема инвестиций в промышленность.

Финансовое состояние многих предприятий отрасли определяется в последние годы неурегулированностью взаиморасчетов, наблюдается увеличение кредиторской, дебиторской задолженности, уменьшение

²¹ См.: Там же.

долгосрочных финансовых вложений, рост заемных средств. Степень износа всех основных фондов на конец 2005г. составила в производстве фармпродукции 44,0 %, машин и оборудования – 53,0 %. Активная часть основных фондов, определяющая эффективность их использования, составляет 53,7 %.

Таким образом, в условиях становления рыночной экономики отечественная фармацевтическая отрасль пришла в состояние затяжного спада, обусловленного:

- распадом привычных кооперационных связей, как внутри страны, так и с зарубежными партнерами;
- ускоренным и несбалансированным ростом цен на потребляемые предприятиями ресурсы (сырье, электроэнергию, транспортные перевозки);
- кризисным состоянием многих производств малотоннажного химического сырья и субстанций для фармацевтической промышленности;
- деградацией производственной базы и, как следствие, полной утратой конкурентоспособности субстанций лекарственных препаратов отечественного производства как на международном, так и на внутреннем рынках;
- недостаточной поддержкой фундаментальных и прикладных исследований в областях поиска новых антимикробных препаратов, а также разработки и совершенствования технологий производства субстанций антибиотиков и других жизненно важных лекарственных средств.

Начиная с середины 90-х годов разрозненные ранее фармацевтические предприятия стали интегрироваться в холдинги (в частности, ОАО «Органика», ОАО «Асфарма», ЗАО «Верофарм», ОАО ХФК «Акрихин», ЗАО «Брынцалов А», «Отечественные лекарства» и другие). Однако, наращивать им продукцию помешало значительное падение цен на импортные субстанции. В результате, переключение предприятий с отечественных на импортные субстанции способствовало их переориентации на производство ГЛС. Вместе с тем, если производство традиционных препаратов-дженериков на этом сырье за последние 10 лет стабилизировалось и даже стало расти, то доля инновационной продукции, производимой по современным технологиям мирового уровня, упала в России до 15-20%. В настоящее время действующие в России химико-фармацевтические предприятия производят менее 25% реализуемых на территории России препаратов, и ассортимент большинства этих препаратов давно устарел.

В связи с этим, целесообразным является решение задачи восстановления отечественной индустрии по производству

высококачественных субстанций для лекарственных средств. Эта задача потребует не только восстановления утраченных кооперационных связей с химической и микробиологической промышленностью, но и реконструкции и модернизации производства, а также приведение в соответствие производственной базы и выпускаемой продукции требованиям GMP.

Естественно, что только принадлежность к крупным корпоративным структурам, построенным по холдинговым принципам, может позволить привлечь инвестиции, необходимые для модернизации отечественных производств фармпродукции. Так, ОАО «Нижфарм» в декабре 1998 года приобрело стратегического партнера в лице Европейского банка реконструкции и развития, инвестировавшего в развитие производства данного холдинга \$10 млн., что позволило «Нижфарму» реструктурировать свое производство и выполнить условия GMP для своей продукции.

Все это интенсифицировало в рассматриваемой отрасли процесс образования новых отечественных холдингов. В табл. 1 приведен рейтинг российских производителей фармсредств по совокупным итогам деятельности в 1-м полугодии 2006г. Как следует из таблицы, средний уровень соответствия продукции ведущих фармацевтических холдингов России требованиям международных стандартов GMP и ISO составляет в настоящее время только 31,7%, хотя у компаний, не объединенных в холдинги, он существенно ниже. Рост отечественного фармрынка также связан с усилением прямого инвестирования российских предприятий со стороны транснациональных фармацевтических холдингов.

Таблица 1

Рейтинг российских фармацевтических компаний по совокупному показателю

Рейтинг	Компания	Местонахождение головного офиса	Динамика объема реализации по отношению к 1-му полугодию 2006г.	Доля продукции, выпущенной в соответствии с GMP ISO *		Наличие сертификата GMP ISO *
				1-е полугод. 2007г.	2-е полугод. 2007г.	
1	ФАРМСТАНДАРТ	Москва	+	66	54,9	н/д
2	Отечественные лекарства	Москва	-	-	-	-
3	ВЕРОФАРМ	Москва	+	59	32,9	н/д
4	МАКИЗ-ФАРМА	Москва	+	100	н/д	+
5	НИЖФАРМ	Н. Новгород	s	100	100	+
6	СОТЕКС	Москва	+	100	100	+
7	ФАРМ-СИНТЕЗ	Москва	+	-	-	+
8	АЛТАЙВИТАМИНЫ	Бийск	+	-	-	+
9	ФАРМСИНТЕЗ	С.-Петербург	s	100	н/д	-
10	ФАРМАКОР ПРОДАКШ	С.-Петербург	+	100	9,3	+
11	ЭКОЛАБ	Московская область	s	-	51,9	+
12	ФАРМАСИНТЕЗ	Иркутск	-	-	-	-

* - данная графа добавлена автором из источника: ЦМИ «Фармэксперт»: <http://www.pharmexpert.ru/articles/?id=167&type=r>

Условные обозначения: + увеличение объемов продаж более, чем на 5%.

- снижение объемов продаж более, чем на 5%.

s изменение объемов продаж в пределах +/- 5%.

Источник: ЦМИ «ФармЭксперт». Приведено по: www.pharmexpert.ru

Иными словами, можно констатировать в рассматриваемой отрасли тенденцию к усилению интеграционного процесса, которую может еще более усилить предполагаемое вступление России в ВТО. Как пример расширения участия иностранных компаний на российском фармрынке можно назвать завершившуюся недавно сделку Германской фармацевтической компанией Stada Arzneimittel AG (при посредничестве ее российского подразделения – ОАО «Нижфарм», приобретенного ранее в 2004г.) по покупке одного из наиболее динамично развивающегося российского фармхолдинга «Макиз-фарма».²² По результату сделки предполагается, что объединенная компания войдет в топ-15 крупнейших производителей российского рынка с долей 1,4% (в то время, как по результатам 2006г. доля лидера отечественной фарминдустрии компании «Фармстандарт» составляла 2,4%, а крупнейшей зарубежной компании, действующей на российском рынке Sanofi-Aventis – около 5%). По мнению экспертов, данное объединение должно быть успешным, поскольку их маркетинговые портфели не пересекаются, а дополняют

²² Костина Г. Stada поглощает русские таблетки// Эксперт, № 33, 10-16 сентября 2007, с. 43.

друг друга (так «Нижфарм» имеет сильные позиции на коммерческом рынке, а «Макиз-фарма» - в секторе государственных закупок).

По данным Федерального агентства по промышленности, в настоящее время более 75% от общего объема продаж лекарственных средств на рынке России приходится на импортные препараты и только 5% готовых лекарственных средств производится на основе отечественных субстанций, в то время, как в 1998 году доля импорта не превышала 40%. Более того, на рынке России практически отсутствуют такие жизненно необходимые лекарственные средства отечественного производства, имеющие большое значение для безопасности страны, как: инсулин, противотуберкулезные, онкологические и обезболивающие препараты, антибиотики нового поколения.

Следовательно, обеспечение потребностей России лекарственными средствами является одной из приоритетных задач в области обеспечения здравоохранения, химической и биологической безопасности государства, подтверждением чего является принятие «Основ государственной политики в области химической и биологической безопасности Российской Федерации на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» от 4.12.03 г. № Пр-2194, а также Федеральной целевой программы «Национальная система биологической и химической безопасности Российской Федерации на 2006-2010 годы».

В настоящее время в России сложились объективные предпосылки, говорящие о необходимости создания на базе существующих государственных унитарных предприятий, учреждений и коммерческих организаций фармацевтического холдинга, в рамках которого стало бы возможным разрешить ряд проблем, возникших в фармацевтической индустрии, в том числе: продолжающееся снижение доли российских медикаментов на отечественном рынке, снижение управляемости фармацевтического рынка; преобладание на рынке морально устаревших препаратов, запущенных в производство еще в 70-80-е годы; минимальная доля производимых современных высокотехнологичных препаратов; практически полное прекращение производства отечественных субстанций; минимальный уровень производств, аттестованных по стандартам GMP и ISO (за исключением ведущих компаний); присутствие на рынке контрафактной и фальсифицированной продукции в размере от 7 до 15% (по разным данным) от общего объема продаж.

В настоящее время в Федеральном агентстве по промышленности создана рабочая группа для проработки структурного реформирования фармацевтической отрасли, цель которого - создание первого в России государственного фармацевтического холдинга – ОАО «Российские фармацевтические технологии» («РФТ»). Основные направления научной и производственной деятельности ОАО «РФТ» должны определяться как потребностями гражданского здравоохранения, так и потенциальными

угрозами в случае чрезвычайных ситуаций (природных и техногенных катастроф) и военных конфликтов. В первую очередь, это касается обеспечения разработки и производства высокоэффективных социально значимых препаратов. ОАО «РФТ», как компания предназначенная стать проводником политики российского государства по подъему отечественной фармацевтической промышленности и упорядочению рынка лекарственных средств, обеспечив на своих предприятиях стандарт качества соответствующий требованиям GMP, через механизм свободной конкуренции будет способствовать вытеснению с рынка фальсифицированной продукции. Планируется, что специализация создающейся компании на разработке и производстве новых оригинальных препаратов и аналогов эффективных импортных дженериков позволит ей к 2010 г. достичь уровня капитализации около \$1,5 – 2,0 млрд.

Имеются и другие (помимо Роспромнауки) инициативы по организации фармацевтического холдинга с участием государства. Важно, чтобы эти инициативы были скоординированы в направлении главной цели – возрождения отечественной фармацевтической отрасли.

Таким образом, наблюдаемое сегодня широкое присутствие на российском фармацевтическом рынке зарубежных компаний, безусловно, повышает уровень конкуренции в отрасли (особенно в сфере производства фармпрепаратов). В результате, наибольшего прогресса добиваются предприятия, модернизирующие производство, активно обновляющие ассортимент и совершенствующие маркетингово-сбытовую деятельность, создающие условия для внедрения международных стандартов GMP и ISO. Возрождению отечественного фармацевтического производства, в числе прочего, на наш взгляд, может способствовать консолидация научных и производственных организаций в условиях образования новой холдинговой структуры с участием государства, ориентированной на:

- объединение ресурсов для наиболее эффективной разработки и производства лекарственных средств;
- ускорение технической модернизации производств и внедрение международных стандартов GMP и ISO;
- создание на базе нескольких производящих компаний компании-лидера российской фармацевтической отрасли и конкурентоспособного участника мирового фармацевтического рынка;
- сохранение и эффективное развитие научно-производственного потенциала отечественной фармацевтической отрасли.

С.В. Болл – кандидат
медицинских наук,
профессор кафедры

Проблемы и стратегии развития региональных систем закупки социально значимых товаров и услуг

Переход от централизованной системы распределения социально значимых товаров и услуг (к которым в частности относятся товары и услуги медицинского назначения) к системе, основанной на сочетании государственных закупочных функций с рыночными механизмами хозяйствования, вызвал необходимость разработки новых подходов по поддержанию жизнедеятельности регионов. Естественно, что в сложных условиях, обусловленных последствиями социально-экономического реформирования, возникли проблемы, снижающие эффективность системы государственных закупок. Для России особенно актуальна разработка таких механизмов обеспечения социально-экономического развития на региональном уровне, которые бы позволяли учитывать не только особенности государственного регулирования, но и чрезвычайно разнообразную местную специфику.

Рассмотрим основные проблемы в области государственных закупок.

Несовершенство организационно-управленческого механизма формирования государственного заказа проявляется по многим признакам. Во-первых, следует отметить достаточно усложненную, с несколькими иерархическими уровнями, структуру, представляющую сторону распорядителя средств и покупателя товаров и услуг (как часть институциональной инфраструктуры). В такой ситуации усложняется движение материальных и финансовых потоков, информации, возникает риск принятия ошибочных или конъюнктурных решений, приводящих к потерям и к коррупции.

Во-вторых, проблемой является зависимость закупок от нормативных сроков бюджетного процесса. Поскольку начало бюджетного года чаще всего задерживается на несколько месяцев, при отсутствии компенсационного фонда возникают задержки с финансированием государственных закупок в начале каждого года. В результате на протяжении всего года система дает сбои.

Недостаточность бюджетных средств отражается не только на том, что объем общественных нужд, которые могли бы быть удовлетворены посредством государственного заказа, существенно снижается, но и одновременно понижаются показатели минимальных государственных стандартов для отдельных регионов. Данный недостаток особенно негативно влияет на те сферы социальной жизнедеятельности, в которых вообще высока доля бюджетных расходов, а дополнительные меры по

стимулированию данных сфер не дают должного эффекта. Это, в частности, касается бюджетного сектора здравоохранения и, соответственно, приводит к недостаточной эффективности системы государственного медицинского страхования. Возможность консолидации бюджетных и внебюджетных средств в целевых фондах, используемых в системе государственного заказа, ограничена, ввиду несовершенства организационных и нормативно-правовых процедур межбюджетных отношений и объединения финансовых ресурсов.

С этой проблемой связаны вопросы эффективного функционирования системы распределения налоговых платежей и сборов между бюджетами разных уровней иерархии власти. Данная система часто меняется, что вносит дезорганизацию в вопросы отладки межбюджетных отношений. В результате чего, органы, и иные структуры, организующие систему торгов (тендеров), нередко не имеют определенного и заранее известного представления об объемах средств, которыми они будут располагать для размещения и последующей оплаты государственных заказов в среднесрочной и даже краткосрочной перспективе. В связи с этим, они не успевают своевременно устанавливать, публиковать и поддерживать установленные условия для свободной конкуренции и участия в конкурсных процедурах.

Нарушения антимонопольного законодательства в процессе государственных закупок, во многом, - следствие недостатков в организационно-управленческой системе регулирования данной сферы. Прежде всего, это касается этапа организации конкурсных процедур, поскольку конкурс является синонимом и сутью конкуренции. Зависимость данной проблемы от недостатков в системе управления обусловлена тем, что проблемы в управленческом механизме организации государственных закупок создают условия, при которых возникают возможности нарушения антимонопольного законодательства в пользу иницирующих эти нарушения сторон. В ряде случаев нарушения норм антимонопольного законодательства являются следствием некорректно сформулированных положений в нормативно-правовой документации, регламентирующей вопросы организации государственных закупок.

Организация конкурсных процедур - одно из центральных звеньев размещения государственного заказа, поэтому ошибки на этой стадии неизбежно приводят к существенным потерям во всей системе государственных закупок. К основным недостаткам в организации таких процедур относятся следующие.

1. Система конкурсных заявок на поставку социально значимой (на текущий год без долгосрочных ориентаций) продукции недостаточно стимулирует отечественных товаропроизводителей, имеющих достаточные производственные и технологические мощности, нуждающиеся в модернизации.

2. Использование в качестве основного критерия победы в конкурсных процедурах соотношения «цена–качество» далеко не всегда приводит к ожидаемому результату. Например, для не слишком технически (и технологически) сложной продукции его применение может быть достаточным, однако задача резко возрастает в своей сложности при условии, что:

- продукция является технически сложной и ее интегральное качество распадается на большое количество отдельных параметров;
- продукция является дорогостоящей, ее сбыт осуществляется через систему предварительно проводимых тендеров на размещение значительных по затратам заказов, а покупатели в этом случае склонны идти на значительные дополнительные издержки (например, страхование рисков);
- возможность продажи технически сложной продукции зависит не от реакции обычных (индивидуальных) потребителей на упомянутое соотношение, а от результатов более детального профессионального анализа предлагаемых им предприятиями изделий и дополнительных затратных процедурах, связанных с оценкой качества и возможным введением систем мониторинга качества для отдельных видов продукции.

3. Учет критериев соотношения цены и качества закупаемых товаров и услуг не всегда в конкурсных процедурах дополняется условиями поставки, включая: условия оплаты продукции (с предоплатой или авансами, с оплатой по факту поставки, в рассрочку, по дисконтным картам и т.д.); расходами по поддержанию качества продукции; обязательствами поставщика по поводу гарантийного (и послегарантийного) обслуживания товара длительного пользования (срока и круга услуг гарантийного технического обслуживания - в том числе, ремонта, профилактики, поставок запасных частей и т.п.).

4. Необоснованное занижение стартовой цены, в процессе подготовки конкурсной документации, без учета требований к потенциальным поставщикам предоставлять обоснованные разъяснения по снижению цен, приводящее к тому, что победители конкурса затем под разными предлогами вносят предложения по изменениям контрактов в сторону повышения цен на отдельные работы (чаще встречается в подрядах на проведение строительных и ремонтных работ).

5. Реестр потенциальных поставщиков для участия в конкурсах ограничен из-за усложненной процедуры их регистрации.

Здесь приведены далеко не все имеющиеся проблемы, тем не менее, сама система формирования и размещения госзаказа может и должна быть объектом постоянного совершенствования. Логическая схема основных элементов системы формирования, размещения и исполнения государственного заказа приведена на рис. 1. Рассматривая различные аспекты функционирования системы государственных закупок, следует

признать, что к настоящему времени данная система, ввиду многочисленных проблем и недостатков, нуждается в существенном совершенствовании во всех элементах.

Помимо надежд, связанных со стимулирующей функцией поддержки местных товаропроизводителей, на систему государственного заказа возлагалась задача его использования в качестве одного из инструментов развития межрегиональных экономических связей. С одной стороны, эта задача решается путем расширения круга потенциальных участников конкурсных процедур. С другой стороны, если реализовать задачу долгосрочных государственных закупок (в дополнение к действующей практике ежегодного заказа), то при межрегиональном сотрудничестве возникают возможности производства новой конкурентоспособной продукции в режиме кооперации и партнерства отдельных территорий и предприятий.

Процесс закупок на основе государственного заказа включает три укрупненных этапа: 1) формирование государственного заказа; 2) размещение государственного заказа; 3) исполнение государственного заказа. На каждом из указанных этапов одновременно следует выделить те функции, исполнение которых является проблемным и приводит к недостаточному выполнению вышеприведенных функций государственного заказа.

На этапе формирования государственного заказа проблемными следует назвать такие задачи, как выявление реальных потребностей и нужд, которые бы соответствовали обоснованно определенным целям обеспечения жизнедеятельности и развития территорий. Это связано с тем, что целевая база развития территорий субъектов Российской Федерации или отдельных муниципальных образований нередко определяется некорректно или без учета специфических особенностей, присущих конкретным административно-территориальным единицам.²³

²³ См., например: Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (на примере г. Тольятти Самарской области). / Под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. – СПб.: ИСЭП РАН, 1999; Пимкин С.Н., Лукин М.В., Нестеров В.М. Моральный износ управления в России. Мифы и реальность. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2002.

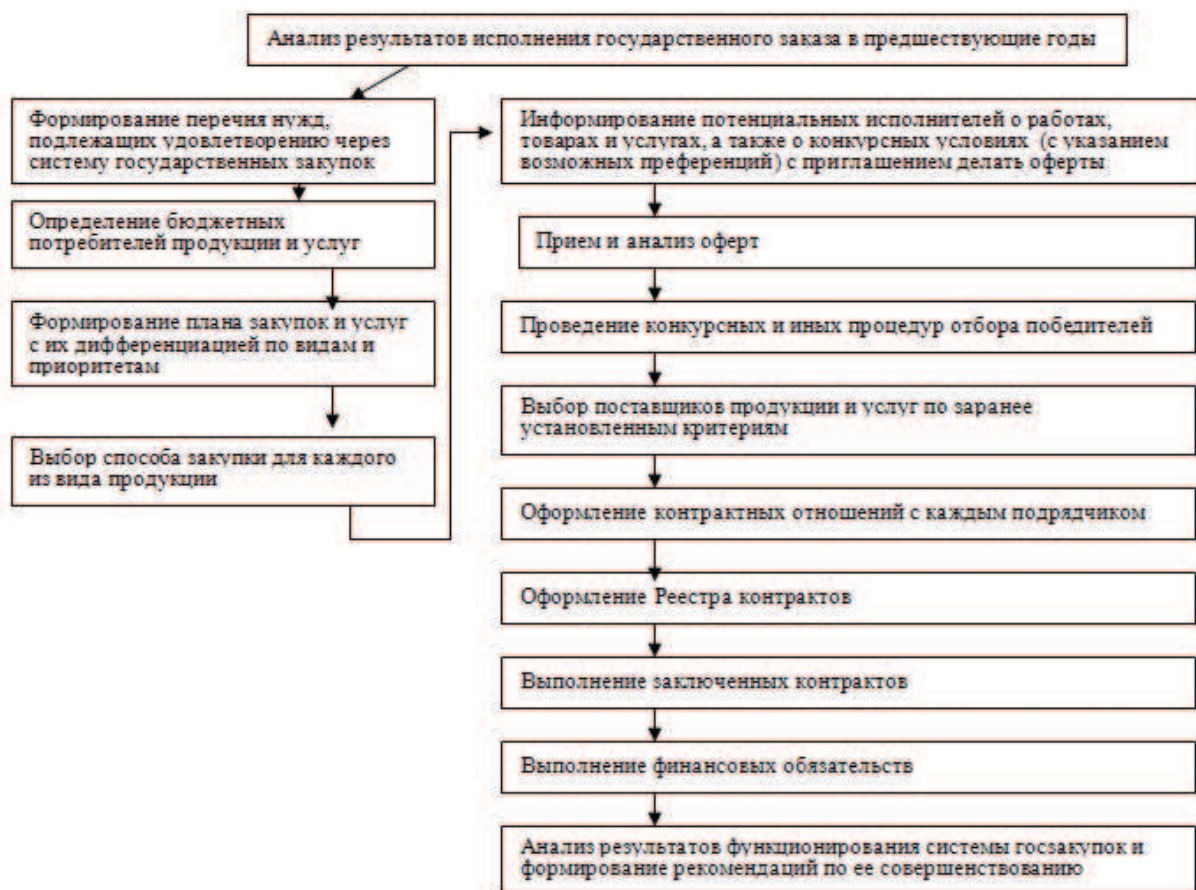


Рис. 7. Алгоритм основных действий в системе государственных закупок

Другой проблемой при формировании государственного заказа является наличие правовых ограничений, касающихся возможности при отдельных видах закупок консолидировать средства, полученные из разных бюджетных и внебюджетных источников. В результате, предельная сумма средств, предназначенных для региональных закупок, ограничена возможностями бюджета.

К основным проблемам этапа размещения государственного заказа следует, прежде всего, отнести недостаточную прозрачность условий и процессов проведения конкурсных процедур (торгов), когда наиболее предпочтительным потенциальным исполнителям предоставляются определенные информационные преимущества, позволяющие в дальнейшем одержать победу над остальными конкурентами. К проблемам данного этапа относится высокая вероятность антизаконных коррупционных действий. Например, по отдаленной аналогии с легкоатлетическим бегом, в конкурсе задает тон фирма-«заяц», лидирующая на начальном этапе конкурса по заявленным ею привлекательным предложениям, от которых она потом отказывается, в результате чего победителем становится заранее выбранный участник торгов, которому отдается второе место. Подобный прием чаще используется специально приглашаемыми для проведения организации

конкурсов частными фирмами-субподрядчиками, которые, кроме того, намеренно ограничивают варианты предоставления информации о конкурсах, тем самым, уменьшая число участников.

К проблемным ситуациям на этапе исполнения госзаказа, в частности, следует отнести недостаточность контроля над целевым использованием бюджетных средств; за качеством поставленных товаров и услуг.

Для того, чтобы рассмотренные выше этапы, от формирования до исполнения государственного заказа, можно было бы рассматривать как систему, необходимо учитывать еще один элемент данной деятельности (действующий на всех ее этапах), который как раз начинается с исполнения функции анализа закупочной деятельности заказчиков, результата выполнения работ и тенденций развития рынков исполнителей, товаров и услуг. Речь идет о совершенствовании региональной системы государственных закупок товаров и услуг, связанного с широким кругом вопросов (организационно-управленческих, экономических, правовых и пр.), которые должны предшествовать формированию госзаказа на новый финансовый год.

Аналитическая деятельность осуществляется на основе учетной информации по закупленным товарам, работам и услугам. В соответствии с положениями Федерального Закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» №94-ФЗ от 21.07.05 (вступившего в силу с 1.01.06), органы исполнительной власти субъектов РФ вправе вести реестр недобросовестных поставщиков.

Поскольку любая территориальная политика органов власти и управления начинается с установления обоснованных целей, система государственных закупок также должна действовать в направлении наиболее полного и эффективного достижения этих целей. Однако на практике в большинстве российских регионов сложилась ситуация, когда даже хорошо обоснованные цели социально-экономического развития конкретных территорий нельзя полностью достичь при имеющемся уровне бюджетных средств. Ограниченность бюджетных возможностей и разный изначальный уровень социально-экономического развития регионов обуславливают необходимость при организации государственных закупок опираться на систему государственных стандартов качества жизни. Работа по государственной стандартизации социальных процессов была инициирована в нашей стране с 1996 г.²⁴ Значимость этой работы существенно возросла в последние годы, когда усилилась потребность в социальной переориентации экономики, повышении социальной ответственности бизнеса как необходимых условий преодоления

²⁴ Иванов С.А., Тишин Е.В. Стандарты качества жизни в системе социального управления. – СПб.: ИСЭП РАН, 1998.

кризисного состояния значительной части социально-экономических процессов и фактического понижения уровня жизни многих россиян. Так минимальные социальные стандарты – являются индикатором, характеризующим возможный сегодня (на данном этапе социально-экономического развития страны) минимум гарантированных государством социальных благ, предоставление которых осуществляется на основе выделяемых бюджетных расходов. Хотя минимальные социальные стандарты касаются основных вопросов жизнедеятельности населения на местном уровне, в расходах по их достижению должны принимать участие бюджеты всех уровней.²⁵

На федеральном уровне на определенный срок должны устанавливаться общероссийские минимальные стандарты, устанавливающие соответствующую номенклатуру и параметры социальных показателей, обеспечивающих гарантированное получение всеми категориями граждан основных социальных благ. На уровне субъектов РФ устанавливаются минимальные параметры, соответствующие возможностям и особенностям конкретных регионов. Минимальные социальные стандарты муниципального уровня, расчет которых обусловлен возможностями местного бюджета, развитием муниципальной инфраструктуры обеспечения нужд населения и уровнем его благосостояния, придают завершенность всей системе стандартов и они должны быть наиболее гибкими, зависящими от изменения (позитивного или негативного) социально-экономической ситуации в конкретном муниципальном образовании.

Помимо населения, как потребителя конечной продукции (товаров и услуг), важным объектом региональной социально-экономической политики, осуществляемой в рамках системы государственного заказа, являются корпоративные структуры, то есть промышленные предприятия, предпринимательские структуры, научные и прочие организации, являющиеся подрядчиками работ. Поэтому государственные заказчики в духе национальной промышленной и научно-технической политики, а также политики по поддержке отечественного предпринимательства должны стремиться к расширению круга участников конкурсных процедур и использованию различного рода преференций, позволяющих отечественным производителям конкурентоспособных товаров и услуг найти дополнительные стимулы для своего развития.

Следует отметить, что более широкое подключение отечественных поставщиков к успешному участию в конкурсных процедурах на получение государственных заказов ограничивается из-за того, что значительная часть производственных предприятий и научных организаций оказались не способными поддерживать и развивать свой

²⁵ Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (на примере г. Тольятти Самарской области). / Под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. – СПб.: ИСЭП РАН, 1999, с.60-61.

производственный и научно-технический потенциал. Отечественные промышленные предприятия-поставщики социально значимой продукции отличаются во многих сферах (в том числе в производстве медицинских препаратов) повышенной инновационной направленностью разработок. Поэтому в партнерстве с отечественными научными организациями, имея необходимый инвестиционный потенциал, они способны предлагать сопоставимую с иностранными поставщиками продукцию по значительно более низкой цене. Выход из этой ситуации предполагает необходимость предварительного, но увязанного с перспективой получения государственных заказов, широкомасштабного привлечения инвестиций, позволяющих поддержать отечественного производителя конкурентоспособной продукции.

Таким образом, современная система предоставления государственного заказа строится на основе установления конструктивных отношений между органами государственной власти и бизнесом, ориентированных на поддержание жизнедеятельности членов общества. Система отношений в рамках формирования и размещения государственного заказа должна осуществляться на принципах полноты и объективности информирования, прозрачности, открытости, равноправия и состязательности партнеров, что позволяет более эффективно расходовать бюджетные средства в интересах всего общества и каждого отдельного жителя. На региональном уровне государственные закупки товаров и услуг являются одним из действенных инструментов территориальной социально-экономической политики государства. Однако его использование требует разработки новых организационно-управленческих, методических, финансово-экономических подходов и механизмов, совершенствования действующей нормативно-правовой базы.

В качестве мер, радикально меняющих систему региональных государственных закупок товаров и услуг социального назначения, можно назвать:

1) Существенное сокращение структурных звеньев между заказчиком товаров и услуг и их потребителями и изменение механизма реализации государственных закупок, в том числе с использованием логистических принципов, позволяющих минимизировать временные и финансовые потери.

2) Введение системы долгосрочных оферт, учитывающих затраты отечественных предприятий на модернизацию перспективной конкурентоспособной продукции.

3) Создание консолидированного фонда, включающего помимо бюджетных средств внебюджетные источники, позволяющего компенсировать потери, связанные с операциями по закупкам в период до фактического наступления бюджетного года.

Формирование реальных предпочтений производителям отечественной конкурентоспособной продукции, малому и среднему бизнесу, организациям, использующим труд инвалидов и т.п.

С.В. Болл – кандидат
медицинских наук,
профессор кафедры
Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ;
Н.И. Гаврильчак – кандидат
экономических наук, доцент
кафедры управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ

Развитие единой системы стандартизации в здравоохранении России

В настоящее время в Российской Федерации продолжается развитие системы стандартизации в здравоохранении, ориентированное на совершенствование управления и обеспечение целостности отрасли, за счет единых подходов к планированию, нормированию, лицензированию и сертификации, повышение качества медицинской помощи, рациональное использование кадровых и материальных ресурсов, оптимизацию лечебно-диагностического процесса, интеграцию отечественного здравоохранения в мировую медицинскую практику.

Целью стандартизации в сфере здравоохранения, инициированной Приказом Министерства здравоохранения РФ от 19.01.1998 № 12/2 «Об организации работ по стандартизации в здравоохранении», является повышение качества профилактических и лечебно-диагностических мероприятий, решение задач сохранения и улучшения здоровья населения.

В 2003 году с введением в действие Федерального закона «О техническом регулировании» возникли сомнения в необходимости дальнейшего развития отраслевой системы стандартизации по вышеупомянутым приоритетам ²⁶. В частности, в Законе (ст. 12) были установлены следующие основные принципы стандартизации:

- добровольное применение стандартов;
- максимальный учет при разработке стандартов законных интересов заинтересованных лиц;

²⁶ Парций Я.Е. Комментарий к Федеральному закону «О техническом регулировании» (постатейный) – М.: «Фирма «Интерстандарт», 2004, с. 79.

- применение международного стандарта как основы разработки национального стандарта, за исключением случаев несоответствия требований международных стандартов климатическим и географическим особенностям Российской Федерации, техническим и (или) технологическим особенностям или по иным основаниям;

- недопустимость установления таких стандартов, которые противоречат техническим регламентам;

обеспечение условий для единообразного применения стандартов.

В качестве документов системы стандартизации, используемых на территории России, в Законе (ст. 13) определены: национальные стандарты; правила стандартизации, нормы и рекомендации в области стандартизации; общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации; стандарты организаций.

Понятие «стандарт организации», используемое в Законе «О техническом регулировании», распространяется на стандарты предприятий, научно-технических, инженерных обществ и других общественных объединений. Причем, если категория «национальных стандартов» приобретает статус документов, рекомендуемых для исполнения на всей территории государства, то стандарты организаций являются локальными нормативными правовыми актами, добровольно применяемыми всеми работниками утвердивших их организаций. Тем самым, стандартизация лишается действовавшего ранее требования обязательности, замененного на добровольное выполнение принятых условий.

На наш взгляд, данная позиция небесспорна, так как, в условиях кризисного состояния здравоохранения радикальная смена парадигмы стандартизации может затруднить процесс реформирования медицины. Отсутствие требования обязательности в стандартах может нарушить единообразие подходов к организации медицинской деятельности; отрицательно сказаться на обеспечении качества медицинской помощи.

Законом установлено требование, чтобы уже действующие в здравоохранении стандарты, до 2007 г. были бы перенесены, либо в обязательные для выполнения технические регламенты, либо в национальные стандарты, имеющие рекомендательный характер.

Национальные стандарты (ст. 16 Закона) разрабатываются в соответствии с программой разработки данных стандартов, утверждаемой Национальным органом по стандартизации. В целях рассмотрения и утверждения национальных стандартов в области здравоохранения, в соответствии с приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 30.12.04 № 633, был создан Технический комитет по стандартизации «Медицинские технологии».

В состав системы стандартизации здравоохранения входят созданные Министерством здравоохранения и социального развития

Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития, а также Рабочая группа разработка стандартов оказания медицинской помощи для нормативного представления социальных льгот. Разрабатываемые рабочей группой стандарты ориентированы на формализованное описание минимального объема медицинской помощи необходимого качества для оказания помощи пациентам (которые находятся на льготном обеспечении) с данным заболеванием, синдромом или в конкретной клинической ситуации.

К настоящему времени внедрено свыше 150 стандартов в области медицинской помощи в амбулаторно-поликлинических условиях, в стационарах и в санаторно-курортных условиях. Одновременно, на федеральном уровне проводится разработка протоколов ведения больных, включающих детальное описание технологий и процедур диагностики и лечения заболеваний.

Вместе с тем, следует отметить, что в отличие от стандартов США и Европы, отечественные регламенты не полностью гарантируют применение наиболее эффективных и безопасных, технологий, препаратов и процедур. Мировая практика стандартизации здравоохранения, начиная с 80-х годов, стала базироваться на концепции доказательной медицины (Evidence-Based Medicine), в основе которой лежит применение только тех методов лечения и диагностики, эффективность и безопасность которых доказана в результате проведенных клинических испытаний²⁷.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 31 декабря 2005 г. № 199-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ, в связи с совершенствованием разграничения полномочий» часть первая статьи 6 Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июля 1993 года № 5487-1 дополнена пунктом 31, в котором указано, что к полномочиям органов исполнительной власти субъектов РФ относится право установления региональных стандартов медицинской помощи на уровне не ниже стандартов медицинской помощи, установленных федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения.

Данные стандарты будут распространяться и на услуги, предоставляемые муниципальными учреждениями в области первичной медико-санитарной помощи. Вместе с тем, это решение не вполне доработано с точки зрения механизма его финансового обеспечения, поскольку в утвержденной редакции оно противоречит пункту 3 ст. 18 Федерального закона №131-ФЗ, определяющего, что федеральные законы, законы субъектов Российской Федерации не могут содержать положений,

²⁷ <http://www.forus.ru/accountant/zakon/2006-03-18/>

определяющих объем расходов за счет местных бюджетов. Поэтому при разработке и внедрении региональных стандартов медицинской помощи должны быть предусмотрены механизмы их финансового обеспечения на муниципальном уровне и необходимой адаптации к местным особенностям.

Распоряжением Правительства РФ от 28 февраля 2006 г. № 266-р была одобрена Концепция развития национальной системы стандартизации России до 2010г, содержащая цели, задачи и направления развития национальной системы стандартизации. К числу основных целей развития национальной системы стандартизации Концепция относит: повышение качества и конкурентоспособности российской продукции, работ и услуг, реализуемых на внутреннем и внешнем рынках; обеспечение научно-технического прогресса; обеспечение обороноспособности, экономической, экологической, научно-технической и технологической безопасности России; обеспечение единства измерений; обеспечение рационального использования ресурсов; обеспечение технической, информационной совместимости и взаимозаменяемости продукции и пр. Реализация основных мероприятий Концепции будет осуществляться федеральными органами исполнительной власти на основе межведомственного плана мероприятий, а также на основе действующих федеральных и ведомственных целевых программ.

Таким образом, система стандартизации здравоохранения в России, появившаяся в конце 90-х годов, в настоящее время продолжает развиваться на всех уровнях: федеральном, национальном и местном, при этом меняется основная парадигма стандартизации в плане перехода от требования обязательности к добровольному выполнению установленных условий.

С.С. Болл – соискатель
кафедры Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ

Конкурентные стратегии в развитии аптечных сетей

В современных условиях, характеризующихся ростом конкуренции на территориальном фармацевтическом рынке, аптечные предприятия (в том числе построенные по сетевому принципу) прибегают к различным стратегиям, в том числе к расширению ассортимента и изменению формата деятельности. В частности все большую популярность приобретают аптеки, организованные в формате фарммаркета. По мнению участников рынка фарммаркет - более затратный, но и, одновременно, более доходный формат, считают участники рынка. В среднем, при

переходе к подобному формату стоимость «среднего чека» увеличивается на 30-50%.

Вместе с тем, развитие денного формата сдерживается из-за того, что он нуждается в помещении со значительно большей площадью, чем для обычной аптеки. В то же время, фарммаркеты более эффективны на территориях с большей плотностью потока посетителей.

Среди стратегий, которые применяют почти все аптеки, можно также назвать возрастание доли реализации парафармацевтики (косметические средства, средства гигиены, БАДы). Так, у отечественного сетевого лидера фармацевтического рынка – аптечной сети «36,6» доля парафармацевтики составляет 70%, и только 30% приходится на лекарственные препараты.

Вместе с тем, рост потребления парафармацевтических средств не означает снижение продаж лекарственных препаратов. Наоборот, наблюдается увеличение спроса населения на более дорогие группы лекарственных средств.

Многие аптечные предприятия стремятся иметь свой контингент постоянных посетителей, используя дисконтные карты, которые, однако, перестают быть стимулом, когда их становится слишком много у одного потребителя. В связи с этим предлагаются новации, например, в виде кобрендинговых карт. Так компания «36, 6» внедрила систему «Малина» (действует пока только на территории Москвы), которой управляет оператор программы – Loyalty Partners Vostok (акционерами которой являются «Вымпелком», «Аптечная сеть 36, 6», ТНК-ВР и «Ростик Групп»). По условиям программы, за покупки накапливаются баллы, которые можно тратить на товары из подарочного каталога), что позволяет привлекать и удерживать постоянных покупателей.²⁸

Хотя на фармацевтических рынках доминируют сетевые компании (в том числе относящиеся к государственному и муниципальному секторам), при надлежащем управлении, тщательном выборе места расположения, учете установок и предпочтений населения возможны определенные перспективы и для существования небольших аптечных предприятий. Вместе с тем, эти предприятия подвержены рискам поглощения более сильными участниками рынка, а также ценовая конкуренция с аптечными сетями. К основным стратегиям таких аптек следует отнести специализацию ассортимента и покупке франшизы крупных аптечных сетей, большее внимания внедрению новых форм обслуживания потребителей.

Судя по мнениям топ-менеджеров крупнейших в России аптечных сетей: «36,6» и «Ригла» - основными проблемами развития аптечных сетей, требующими решения, является правильный выбор пути развития

²⁸ sib.adme.ru/vympelkom/2007/08/19/4082/ - 59k

(органический рост или рост путем приобретения уже существующих аптек и аптечных сетей), оптимизация логистики, поддержание единого формата аптек, обеспечение равного уровня обслуживания, эффективное управление персоналом и соблюдение корпоративных стандартов.

При этом сегодня российские аптечные сети в большей степени сконцентрированы в крупных городах. Так, компания «36,6» стремится к развитию сети в городах с населением от 500 до 1000 тыс. человек и иметь в общем объеме фармрынка таких городов долю, составляющую около 10–20%.

Следует отметить, что при формировании новой аптеки на и выбора ее ассортимента политики на местном территориальном рынке полезно воспользоваться концепцией цепочки ценностей, представленной в работе Дж. Шанка и В. Говиндараджана.²⁹ В соответствии с данным подходом анализируется деятельность отдельных аптечных предприятий как рыночных структур, управляющих собственными, уникальными для каждой аптеки цепочками ценностей, то есть последовательными и завершенными конечными продуктами видами деятельности. При этом, вне зависимости от выбранной стратегии и ассортимента политики, результат будет, прежде всего, определяться тем, насколько успешно предприятие управляет своей цепочкой ценностей.

Для разработки цепочки создания ценностей на предприятиях сферы автосервиса, следует учитывать, что структура фармрынка дифференцирована по видам предлагаемых услуг. Одновременно ее конфигурация на отдельных предприятиях и необходимые затраты непосредственно зависят от уровня конкуренции и установок и предпочтений потребителей.

Например, внешняя цепочка ценностей в региональном фармацевтическом рынке (охватывающим весь цикл обращения фармацевтических средств и сопутствующих товаров от их производства до реализации, сопровождаемой соответствующими услугами для потребителей) может быть представлена так, как это отражено на рис. 1. При этом необходимо уточнить примерное распределение аптечных предприятий на предполагаемой территории расположения новой аптеки.

Распределение аптечных предприятий в регионе (доля в районе дислокации аптек в %) аптек (в абс.)

²⁹ Шанк Дж.К., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999.

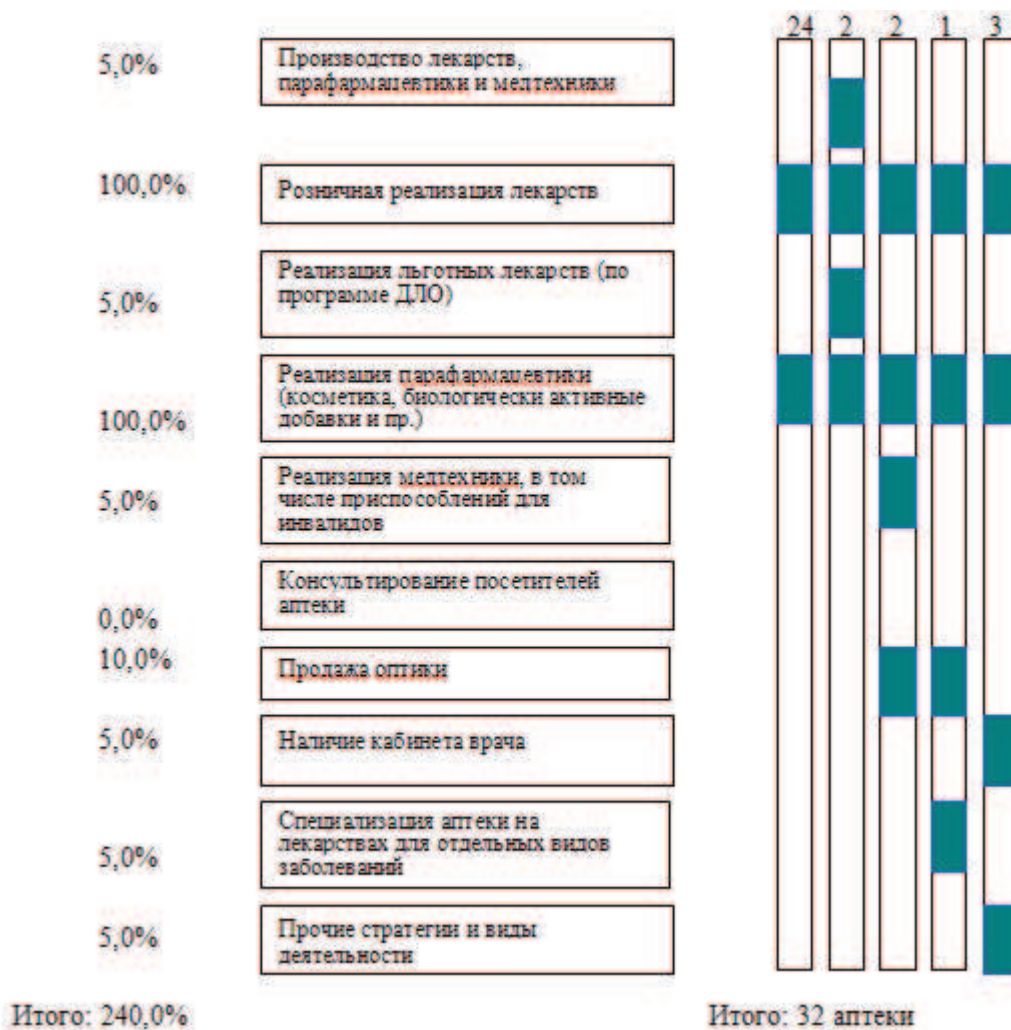


Рис. 4. Цепочка ценностей в аптечном бизнесе и условный пример дислокации аптечных предприятий и их ассортиментной политики на местном рынке.

Примечание. Сумма относительных долей распределения соответствующих стратегий превышает 100%, так как многие аптеки отличаются широкой специализацией, охватывающей несколько видов деятельности.

Как следует из рис. 1, бизнес новой аптеки будет наиболее подвержен конкуренции по продаже лекарственных средств и парафармацевтики. Вместе с тем,

Поэтому фирма, заинтересованная в своем развитии может ориентироваться на дифференциацию своей деятельности или поиск вариантов партнерства в сферах с меньшей плотностью конкуренции.

Особенности этой конкуренции или возможного партнерства будут оказывать существенное влияние на структуру затрат каждой из фирм. Одновременно деятельность каждого предприятия (или его отдельных структурных единиц) также целесообразно представить в виде внутренней цепочки ценностей.

В общем виде методология построения и анализа цепочки ценностей предусматривает последовательную реализацию следующие задач:

1) Выявление внешней цепочки ценностей фармацевтического рынка и анализ затрат, доходов и активов для видов деятельности в рамках ассортиментной политики;

2) Установление затратнообразующих факторов, регулирующих каждый вид деятельности;

3) Создание устойчивого конкурентного преимущества путем лучшего, чем у конкурентов управления факторами затрат, или путем реконфигурации своей внутренней цепочки ценностей;

Не менее важно в маркетинговом анализе планирования ассортиментной политики новой аптеки установить также ассортиментную политику аптечных предприятий расположенных в смежных территориальных единицах.

С.С. Болл – соискатель
кафедры Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ

Проблемы и стратегии развития рынка реализации фармацевтических товаров и услуг в российских регионах

К основным изменениям в системе фармацевтического обслуживания населения России, осуществляемым с начала 90-х годов, следует отнести введение рыночной системы лекарственного производства и обслуживания и соответственного сокращения бюджетных расходов на организации, участвующие в обращении товаров и услуг медицинского назначения.

Эти изменения, в частности, привели к резкому увеличению доли импортных лекарственных препаратов, росту числа оптовых посреднических структур и розничных аптек, формирующихся преимущественно по сетевым принципам. В таких условиях возникла настоятельная потребность в обновлении нормативно-правовых основ и процедур, регулирующих достижение высокого качества лекарств и обслуживания пациентов, отношения на фармацевтическом рынке и в триаде отношений «врач – фармацевт (провизор) – пациент», обеспечения

дифференциации цен для разных категорий потребителей медикаментов, в том числе для лиц с низким уровнем доходов.

В основе заполнения данного рынка необходимым ассортиментом и объемом препаратов лежит деятельность отрасли по производству лекарственных средств, для которой в отношении России характерны следующие особенности:

1) Фармацевтическая отрасль менее чувствительна к колебаниям валютных курсов, из-за преобладающей ориентации на внутренний рынок и на отечественных покупателей.

2) Продукция данной отрасли относится к товарам первой необходимости и постоянного спроса для отдельных категорий населения (по оценкам экспертов, российский фармрынок, включающий отечественные и зарубежные лекарства а также сопутствующие товары, по своему объему находится на втором месте после продовольственного), поэтому фармацевтические предприятия в меньшей степени зависят от общего кризиса в промышленности и от временного снижения покупательской способности населения.

3) Данная сфера характеризуется высокой долей государственного заказа (в рамках программы ДЛО) с тенденцией к возрастанию ассортимента и объемов закупок.

В зарубежной практике комплекс отношений в системе обращения лекарств регулируется принципами и методами системы стандартов «Надлежащей аптечной практики» или «GPP» (Good Pharmacy Practice). В развитых странах, в которых система обращения лекарств (от их производства до потребления) ориентирована на безусловное обеспечение высокого качества производимых медикаментов, их реализации и обслуживания потребителей) стандарты GPP дополняются стандартами Надлежащей производственной практики или «GMP» (Good Manufacturing Practice) – унифицированных правил производства качественных конкурентоспособных лекарственных препаратов. Следует отметить, что данная система создавалась и совершенствовалась в этих странах на протяжении десятков лет. Поэтому неподготовленность субъектов российского фармацевтического рынка и недостаточность соответствующей организационной и нормативно-правовой базы сдерживает внедрение данных стандартов в отечественную практику.

На фармацевтическом рынке РФ оборот фармацевтической продукции, реализуемой в розничной торговле, в последние годы возрастал примерно на 50% в год. При этом доля розничной реализации медпрепаратов в аптеках, построенных по сетевому принципу, почти на порядок превышает долю независимых, а также государственных фармацевтических торговых организаций, реализующих товары и услуги медицинского назначения.

В соответствии с данными аналитического агентства DSM Group, за 1-е полугодие 2007 г. емкость коммерческого аптечного рынка продажи лекарственных средств и парафармацевтики (без учета продаж по Программе ДЛО) составила около 5 млрд. \$, что на 23% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. При этом рост коммерческих продаж лекарств (составивших 3,4 млрд. \$) за тот же период составил 18%.³⁰

То есть, опережающими темпами растет объем парафармацевтики и других дополнительных товаров и услуг, обусловленный диверсификацией стратегических и маркетинговых установок доминирующих на российском рынке аптечных сетей. Ведущие аптечные сети (включающие от 144 до 936 аптек и аптечных пунктов) в РФ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Ведущие аптечные сети России в 1 полугодии 2007 г.

№	Аптечные сети		Кол-во точек продаж	Оборот в коммерческом сегменте рынка* в 1 полугодии 2007 г., \$ млн.	Прирост оборота по сравнению с 1 полугодием 2006 г., %	Оборот на одну точку продаж
1	Аптеки 36,6	Москва	936	300.0	90	3,12
2	Ригла	Москва	483	129.6	67	3,73
3	Фармакор	С.-Петербург	339	103.7	84	3,27
4	Столичные аптеки	Москва	240	90.0	50	2,67
5	Имплозия	Самара	388	82.5	35	4,70
6	Мособлфармация	Москва	496	75.0	50	6,61
7	Доктор Столетов	Москва	399	65.0	92	6,14
8	Вита	Самара	292	63.2	42	4,62
9	ОЗ		146	59.0	31	2,47
10	Старый лекарь		144	53.8	21	2,68

Источник: Данные DSM Group.// www.pharm-cis.com/?id=256

Рассматривая рассчитанный нами показатель оборота на одну точку продаж на одну аптечную точку следует отметить, что он почти одинаков у первых трех лидеров фармрынка (Аптеки 36,6; Ригла, Фармакор), однако, по сравнению с другими сетями он занимает среднее место (около 3,5 млн. \$ за полугодие). Хотя оборот аптечной сети может зависеть от стратегии, выбранной компанией, от того, какова доля новых аптек созданный за базовый период, основным фактором, определяющим суммарный оборот,

³⁰ Данные DSM Group.// www.pharm-cis.com/?id=256

является количество точек продаж. При этом надо учитывать, что выход новой аптечной точки на плановые продажи достигается в среднем за 12 месяцев.

Отличительными особенностями ведущей на отечественном рынке аптечной сети «Аптеки 36,6», достигшей за счет высокого уровня капитализации и представленности в регионах статуса национальной компании. Стратегией данной компании, по словам ее исполнительного директора А. Парканского, является стремление к развитию сети в городах с населением от 500 до 1000 тыс. человек, составляющих в общем объеме фармрынка таких городов долю около 10–20%.³¹ В настоящее время «Аптеки 36,6» представлены в более чем 25 регионах России, а объем продаж в них составил около 400 млн. \$ в 2006г. Прирост данной сети осуществляется параллельно по двум стратегиям. Первая (органический рост) заключается в открытии новых аптек и оборудовании их в соответствии с корпоративным стандартом. Вторая связана с покупкой действующих мелких и средних сетей.

В 2006 г. в сфере розничной торговли медикаментами центральным событием стала продажа одной из крупнейших российских аптечных сетей "03". В торгах участвовали такие крупных европейских компании (розничных операторы), как AllianceBoots и Celesio AG. однако, владельцем аптечной сети стала российская Группа компаний "ПРОТЕК", уже имеющая вторую по мощности аптечную сеть "Ригла". Однако, по мнению экспертов, можно предполагать, что в будущем сеть все-таки будет ребрендингована, а "Ригла" будет работать с "03" на основании договора франчайзинга, все аптеки последней будут переименованы до конца 2007 г., то есть, будет дан импульс к объединению сетей в единую структуру.

Третье место среди аптечных сетей занимает компания «Фармакор» (санкт-Петербург), которая также активно наращивает свое присутствие в регионах России. В настоящее время аптеки данной компании представлены в 28 российских городах.

Среди наиболее быстро растущих сетей особенно следует отметить компанию «Доктор Столетов» (прирост за 1-е полугодие 2007г. составляет 92% по отношению к 1 полугодю 2006 г.). Это во многом было обеспечено за счет покупки в начале 2007г. аптечной сети «Эфедра» (г. Саратов). В настоящее время сеть «Доктор Столетов» имеет аптечные точки уже в 11 регионах России.

Представляет интерес также стратегический подход фармацевтического холдинга «Натур Продукт», которая еще относительно недавно (в 2003г.) занимала второе место среди аптечных сетей (за сетью «36,6»). Данная компания, притормозившая темпы своего развития в 2004-

³¹ remedium.ru/business/work/articles/detail.php?ID=9920

2006гг. собирается к началу 2009г. утроить оборот продаж. Инструментом достижения этого роста была выбрана стратегия ребрендинга (компания будет называться «Здоровые люди») с существенным расширением ассортимента собственной продукции, производимой на предприятиях Голландии, Франции, Швейцарии и других стран. Причем речь идет только о фармацевтических предприятиях, соблюдающих стандарты GMP.³²

Если рассматривать два количественных параметра регионального фармацевтического рынка (уровень развития дистрибьюторских и розничных сетей и объемы продаж), то первое место в России занимает соответствующий рынок Москвы, второе – Санкт-Петербурга. При этом на этих рынках предлагается достаточно широкий ассортимент лекарственных средств, количество которых превышает 14000 наименований. По мнению экспертов³³ к основным причинам недостаточно удовлетворенного спроса потребителей следует отнести:

- недостаточность информации у врачей о новых, аннулированных или перерегистрированных препаратах;
- существенные сезонные диспропорции в поставках медикаментов, обусловленные как издержками системы ДЛО, так и реакциями потребителей, стремящихся заранее запастись потребными лекарствами;
- появление на рынке фальсифицированных медикаментов и пр.

Качественное обслуживание населения в рассматриваемой сфере, регулируемое стандартами «Надлежащей аптечной практики» (GPP), заключается в обеспечении населения лекарственными препаратами, изделиями медицинского назначения, специализированными услугами, а также оказании квалифицированной консультативной помощи по их наиболее эффективному применению с учетом индивидуальных особенностей пациентов. Поскольку фармацевтика является одним из звеньев деятельности по профилактике и лечению заболеваний, фармацевты должны принимать на себя конкретизированную долю ответственности, наряду с другими специалистами, за результаты профилактики и лечения. Тем самым, обеспечиваются условия для взаимодействия и партнерства врача, фармацевта и пациента.

Таким образом, миссия учреждений фармацевтического обслуживания в условиях принятия идеологии стандартов GPP заключается в реализации следующих положений:

- Важнейшей определяющей ориентацией для фармацевтов должно быть сохранение и улучшение здоровья потребителя (пациента).
- Основу фармацевтической деятельности и соответствующего обслуживания потребителей должны составлять: реализация

³² Денисенко Е. Генеральная уборка.// Эксперт «Северо-Запад», № 38, 16-22 октября 2006, с. 32-35

³³ См., например: <http://pharminindex.ru>

гарантированно качественных товаров и услуг медицинского назначения, надлежащее информационное и консультативное сопровождение данного процесса, контроль эффективности применения медпрепаратов.

- Обеспечение ориентации пациента в предлагаемых фармацевтическими организациями товарами и услугами, содействие ему в целевом (в отношении установленного врачом диагноза), рациональном и экономном использовании лекарственных средств.

Выполнение данной миссии основывается на том, что фармацевты должны соответствовать определенным требованиям, к числу которых в частности следует отнести:

- необходимость учитывать в своей деятельности сочетание профессиональных и экономических факторов;

- необходимость установления партнерских отношений с членами всего терапевтического сообщества (врачами, другими медицинскими работниками, другими фармацевтами, поставщиками и пр.);

- фармацевты должны владеть максимально полной информацией о каждом пациенте, что существенно облегчается в том случае, когда пациенты пользуются одной аптекой или известен профиль получаемых пациентом лекарств. На них (фармацевтов), как и на врачей, распространяется ответственность за конфиденциальность отношений с пациентом;

- фармацевты должны располагать всесторонней, объективной и обновляющейся информацией о современной лекарственной терапии, применяемых лекарственных средствах (в том числе об аналогах, новых разработках, возможных побочных действиях лекарственных средств или их сочетания, условий замены на аналоги и т.п.);

- фармацевты должны нести персональную ответственность за поддержание и развитие своей компетентности на протяжении всего цикла своей профессиональной деятельности, что должно подтверждаться периодически проводимыми аттестациями;

- программы обучения и переподготовки фармацевтов должны в обязательном порядке включать вопросы, связанные с оценкой современного состояния рынка товаров и услуг медицинского назначения, тенденций и перспектив фармацевтического лечения, проблем регистрации новых лекарственных средств и выявления фальсифицированных препаратов и пр.

Следует отметить, что внедрение систем стандартов GMP и GPP может быть эффективным только в том случае, если они адаптируются применительно к особенностям и условиям страны, что обеспечивается разработкой действенной Концепции национальной лекарственной политики. Такая лекарственная политика должна основываться на фармацевтической науке, предусматривающей проведение доклинических и клинических испытаний, разработку новых лекарственных средств,

создание мощной информационной базы, предусматривающей информационное обслуживание всех участников обращения лекарственных средств. Подобная Национальная лекарственная политика утверждена или разрабатывается более, чем в 140 странах мира, в то время, как в России ее пока нет.³⁴

Таким образом, создание новой нормативно-правовой и организационной базы деятельности центрального звена фармацевтического обслуживания – аптечных организаций – должно быть обеспечено внедрением новых аптечных технологий, разработкой качественных программ подготовки фармацевтов, применением эффективных информационных технологий, новых принципов формирования медицинской и фармацевтической информацией, созданием условий для развития партнерских отношений в терапевтическом сообществе. Тем самым, обеспечиваются предпосылки для формирования новой системы медико-санитарной профилактической и лечебной помощи, способной работать в новых социально-экономических условиях.

С.С. Болл – соискатель
кафедры Управления
предпринимательской
деятельностью СПбГУСЭ

Проблемы развития фармацевтического рынка закупки и распределения фармацевтических препаратов, как базы для оказания фармацевтических услуг для льготных категорий населения

Одна из наиболее важных особенностей современного мирового рынка фармацевтической продукции — его развитие на основе взаимодействия глобальных рынков товаров, услуг, капитала и прав интеллектуальной собственности. Являясь по своей сути товаром, фармацевтическая продукция одновременно очень тесно связана с оказанием медицинских услуг, инвестированием капитала в НИОКР и новые виды оборудования, тестирование лекарственных препаратов, их производство, продвижение на рынок и реализацию, а также с охраной и реализацией прав интеллектуальной собственности на фармацевтическую продукцию. Очень большое значение для развития мирового рынка фармацевтической продукции играют и связанные с ней услуги. С одной стороны, это услуги в области здравоохранения, без которых продажи лекарственных препаратов практически не существовала бы. С другой стороны, это деловые услуги, связанные с маркетингом и продвижением продукции на рынке.

³⁴ www.rosbalt.ru , 06/02/2004.

В Российской Федерации особенно сложная ситуация сложилась в сфере развития того сегмента **фармацевтического рынка**, который связан с обеспечением системы здравоохранения необходимыми медицинскими препаратами. Причем проблемы здесь имеются на всех стадиях, начиная от разработки новых лекарств, производства медикаментов и кончая системой обеспечения всех нуждающихся льготными лекарствами.

Например, к числу основных проблем на стадии разработки новых отечественных медицинских препаратов можно отнести следующие:

1) Недостаточно эффективная система финансовой поддержки разработок новых лекарственных средств. Несмотря на признаваемый высокий инновационный потенциал (за последние 3-4 года зарегистрировано порядка 400 новых отечественных лекарственных препаратов) и низкую стоимость разработок (по сравнению с западными странами), финансирование НИОКР в фармакологической отрасли находится на крайне низком уровне.

2) Проблемы внедрения разработок в промышленную эксплуатацию, касающиеся опять же недостаточного финансирования «доводки» лекарств до промышленной стадии, в результате чего удлиняется время их выхода в рынок с соответствующими коммерческими потерями. Из-за этой ситуации часть разработок (в виде патентов) перекупается западными фирмами, в результате чего на нашем рынке их цена существенно возрастает.

3) Спад производства фармацевтических субстанций (промежуточного сырья), относящихся к малотоннажной химии, которым воспользовались зарубежные фирмы, захватившие данный рынок (причем поставляемое сырье не всегда отличается необходимым качеством).

4) Низкая инвестиционная привлекательность предприятий российской фармацевтической отрасли, результатом чего является сведение большинства зарубежных инвестиций к расширению рынка сбыта собственной продукции через торговые и дилерские сети, организацию консигнационных складов, установку технологических линий по фасовке импортных препаратов на базе образуемых совместных предприятий. Отечественных инвесторов фармацевтическая отрасль больше привлекает из-за возможностей использования недвижимости, в том числе в форме спекулирования, а также извлечения прибыли из нецелевого или преимущественно коммерческого использования полученного имущества.

Несмотря на перечисленные проблемы, следует отметить, что в мировой экономике темпы прироста объема торговли лекарственными средствами в настоящее время уступают только аналогичным показателям рынка информационных технологий и сферы туристических услуг. Поэтому задача, связанная с устранением негативных факторов,

сдерживающих в настоящее время насыщение фармацевтического рынка отечественными препаратами, представляется актуальной.

К основным проблемам, касающимся распределения льготных лекарств, можно отнести:

- недостаточную заинтересованность аптечных учреждений в распространении бесплатных и льготных лекарств;
- отсутствие ответственности должностных лиц за устранение несоответствия между потребностями населения в соответствующих лекарствах и реальными возможностями рынка;
- отсутствие необходимого контроля за распределением бесплатных и льготных лекарств всем нуждающимся, в результате чего в медицинских учреждениях сохраняется практика их предоставления «по блату», при этом большинству пациентов дается информация, что таких лекарств нет или они закончились.

С 1 января 2005 г. были введены новые правила обеспечения населения льготными лекарствами, ориентированные на преодоление присущих этой системе недостатков. Новые правила предусматривают, что общее количество средств, направляемых государством на закупку льготных лекарств, с 2005 года увеличивается более чем в четыре раза (возрастая с приблизительно 35 долл. в год на одного льготника, до примерно 130 долл.), что по расчетам должно удовлетворить абсолютное большинство нуждающихся в медикаментах. Механизм реализации данной реформы основан на страховом принципе поставок лекарств, согласно которому обозначенная в новых правилах цифра 350 руб. является средней страховой компенсацией на одного льготника¹. Поэтому те, кто нуждается в более дорогих лекарствах (больные психическими заболеваниями, астмой, гепатитом и т.д.), по мнению авторов реформы, не должны пострадать. По расчетам экспертов, привлеченных к подготовке реформы, следует, что при страховом принципе формирования лекарственной корзины сумма 350 руб. на человека в месяц является не просто достаточной, а даже избыточной.²

Другим возможным преимуществом реформы, по мнению ее авторов, является ожидание минимизации потерь государственных бюджетных средств на пути к конечному потребителю. Предыдущая практика строилась на передаче бюджетных средств в ведение региональных и местных органов власти, которые самостоятельно решали вопросы по приобретению лекарств у тех или иных поставщиков. В результате, часть средств в отдельных регионах расходовалась не по

¹ Прим.автора: Отсутствие нормального информирования населения о новациях, разъясняющих механизм реформ (что вообще свойственно многим новациям в реформировании) вызвало в обществе массу критики и озабоченности в отношении реализации данных положений.

² Денисенко Е. Не работает. Новая система обеспечения льготными лекарствами... //Эксперт «Северо-Запад», №7, 21-27 февраля, 2005, с.9-11.

назначению и отмечались в данной системе многочисленные случаи коррупции. Новая система предусматривает определение государством пяти основных поставщиков медикаментов на федеральном уровне (уполномоченных фарморганизаций - УФО), отвечающих за своевременное и полное распределение медикаментов по аптекам всей страны. Расчеты государства с данными поставщиками предусматривалось осуществлять по факту, после того, как лекарства поступили конечным потребителям. Таким образом, поставщики имеют совместные интересы с потребителями.

Вместе с тем, новая система не гарантирует устранение таких недостатков, как недобросовестное отношение ряда медперсонала, имеющего дилерские договора с поставщиками ряда дорогих импортных лекарств; сохранение промежуточных посреднических звеньев между поставщиками лекарств и аптеками и пр.

Практика первых результатов введения новой системы показала, что ее применение не позволило устранить все проблемы, присущие предшествующей системе. В частности, реформой предусматривалось, что региональные и национальные дистрибуторы будут определены по конкурсу, а на практике они были назначены Министерством здравоохранения и социального развития; планировалось привлечь страховые компании в качестве элемента контроля дистрибуторов и компенсации их промежуточных затрат, а на практике они были исключены из процесса и т.д.

Кроме того, практически ни в одном регионе Российской Федерации за первые два месяца 2005 г. не были осуществлены своевременные и в достаточном объеме закупки лекарств. Подтверждением несовершенства данной системы явилось повторение подобных проблем в начале 2007 г. В частности, обеспеченность льготных лекарств по Санкт-Петербургу составляла только 31%. По-прежнему действует механизм завышения цен на льготные лекарства, стоимость которых в среднем на 20-30% выше рыночных. Система контроля над расходованием бюджетных средств не функционирует. В значительной мере на ситуацию повлиял ажиотажный спрос на льготные лекарства, что ни в коей мере не оправдывает поспешность и непродуманность действий при реализации данной реформы.¹

¹ См.: Там же.

Д.А. Борисов – аспирант кафедры Мировой и национальной экономики Северо-Западной академии государственной службы

Вопросы реализации стратегического управления на российских предприятиях

Стратегическое управление – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Можно отметить, что стратегическое управление становится все более актуальным для российских предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию как между собой так и с иностранными корпорациями.

Сиюминутные стратегические решения, которые принесли некоторым компаниям успех в начале 90-х годов 20 века, теперь не работают, многие новые компании исчезли или, достигнув определенного уровня, перестали расти. Поэтому руководители новых компаний, и директора многих бывших государственных предприятий начинают понимать необходимость разработки и стратегии развития.

Стратегическое управление фокусируется на внешней среде и будущих действиях, включая три ключевых элемента:

- стратегическое управление рассматривает последствия принимаемых решений. Управленцы используют сравнительный анализ для определения причинно-следственных отношений, связанных со стратегическими решениями. Такой подход позволяет руководителям рассматривать возможные результаты и создавать альтернативные стратегии и планы.

- стратегическое управление определяет долгосрочное направление движения организации. Управление соотносит имеющиеся ресурсы, краткосрочные цели и более широкие возможности в большей деловой среде.

- стратегические решения принимаются высшим руководством. Генеральный директор ответственен за выбор направления, в котором движется организация, то есть за то, как стратегическое видение реализуется в будущем. Руководитель должен мыслить стратегически, сосредотачиваясь на конкурентном положении и строить твердый набор ценностей для организационной культуры

На основе проведенного анализа в процессе разработки стратегии происходит формирование стратегического мышления путем обсуждения и согласования с управленческим линейным аппаратом концепции развития фирмы в целом; рекомендация новых стратегий развития, создание новых видов изделий, совершенствование уже выпускаемой

продукции, формулирование проектов целей и подготовка директив для долгосрочного планирования, а также разработка стратегических планов и контроль за их выполнением.

Выполнение стратегии является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приводит фирму к достижению поставленных целей. Очень часто наблюдаются случаи, когда фирмы оказываются не в состоянии осуществить выбранную стратегию. Это бывает либо потому, что неверно был проведен анализ и сделаны неверные выводы, либо потому, что произошли предвиденные изменения во внешней среде. Однако часто стратегия не выполняется и потому, что управление не может должным образом вовлечь имеющийся у фирмы потенциал для реализации стратегии. Принятие и проведение своевременных решений в связи с возникновением неожиданных ситуаций (меры правительства, действия иностранных конкурентов, результаты научно-технических достижений) требуют применения в управлении системы ранжирования стратегических задач.

Все вышеперечисленное в совокупности позволяет организации выживать и развиваться, достигая своей цели в долгосрочной перспективе.

В.Н. Бутурлин – Военная академия тыла
и транспорта имени А.В. Хрулева

О некоторых методологических подходах к совершенствованию организации управления транспортной системой

Системный характер изменений условий хозяйствования требует использования адекватного теоретического и практического инструментария при решении возникающих перед транспортной системой страны. Важно подчеркнуть, что разработка и применение методологии и конкретных форм организационных изменений (ОИ) и развития не может быть объяснена и представлена лишь как результат эволюции теории и методов управления. Как отмечается в ряде исследований по проблемам разработки стратегии и тактики управления [2, 3, 4, 7, 9], современные условия хозяйственной деятельности характеризуются серьезными сдвигами в самих принципах функционирования и развития социально-экономических (хозяйственных) систем и, следовательно, необходимостью внесения принципиальных корректировок в теоретическую и методическую базу управления транспортными системами и организациями различного типа и уровня.

Разработка ключевых принципов эффективного управления и поиск решения сформулированных выше проблем происходил в результате и по мере накопления и закрепления практического опыта разработки концепций менеджмента, связанных с системным подходом к решению проблем управления. Однако завершение столетия XX в.

охарактеризовалось тем, что привычная ситуация стала быстро меняться, что было напрямую связано с ускорением темпов научно-технического прогресса. Согласно И. Шумпетеру [10], в настоящее время имеет место завершающий (пятый) цикл индустриального развития, начало которого датируется приблизительно 1990 г., а окончание – 2020 г., и переход к постиндустриальному обществу.

Основное содержание данного цикла связывается с развитием информационных сетей на основе достижений в области информатики и телекоммуникаций. Применение новых идей приводит к формированию новой комбинации транспортных средств, при этом в цепочке «новое транспортное средство – новая технология – новые транспортные рынки – новые источники сырья» ключевое значение начинают приобретать новые способы организации транспортно-хозяйственной деятельности. Подобные ОИ и нововведения вызывают дискретные изменения традиционной траектории хозяйственного оборота, действуя на него, как внешняя сила, смещая от состояния равновесия. Характер экономической динамики при этом действует в направлении обеспечения выгодных конкурентных позиций транспортного предприятия на рынке.

Отметим, что в теоретико-методологическом смысле обратной стороной экономической динамики (в данном случае движения, развития по новой траектории) является экономическая статика, как некая «стандартная», привычная траектория хозяйственного кругооборота, когда нововведениями, в самом широком смысле, начинают пользоваться все большее число транспортных предприятий, в результате чего происходит самопроизвольное смещение экономики к состоянию равновесия.

Именно на такой основе и сформировалась современная эволюционная концепция менеджмента (основой эволюционной концепции менеджмента являются труды Шумпетера И., Кондратьева Н.Д., Тейлора Ф.У., Форда Г., Эмерсона), в соответствии с которой основным условием обеспечения эффективного менеджмента выступает непрерывное развитие стратегий, систем и структур управления, отбор соответствующих типовых организационных решений и оптимизация возможных вариантов разработки и внедрения организационных нововведений. При этом все внешние изменения и внутренние инновационные процессы рассматриваются не как дискретные случайные ситуации, а как взаимосвязанные элементы общей экономической эволюции, обеспечивающие переход от одного состояния равновесия к другому. В этом смысле эволюционная концепция менеджмента, по нашему мнению, реализует в целом концепцию метода экономической статики в управлении в указанном выше отношении.

При этом, однако, как отмечается в [1], эволюционные изменения мировой системы управления бизнесом, происходившие на протяжении XX века, практически не затронули Россию. В условиях плановой эконо-

мики сформировался специфический тип корпоративных структур, конфигурация которых выразилась в высокой степени монополизации. К концу 80-х гг. около 80 % наименований продукции производились на одном-двух предприятиях, доля заводов и фабрик с численностью занятых, превышающей 1 тыс. человек, составляла 73 % против 26 % – в США, экономика характеризовалась крайне отсталой структурой экспорта – удельный вес топлива и электроэнергии превышал 52 % [7]. В отличие от классических индустриальных корпораций такие хозяйственные структуры фактически не способны к естественному развитию. Их главной целью являлась реализация задач, поставленных государством, а главным критерием успешности управления транспортной системой было четкое выполнение указаний вышестоящих органов, прежде всего по количественным параметрам и календарным срокам. Ресурсы не принадлежали предприятию, они выделялись «сверху», и там же принимались решения относительно действий с ними – устанавливались нормы и сроки списания, санкционировалось обновление, контролировалось текущее использование. Поэтому реально осуществлялось управление производством и услугами, а не бизнесом. Цели достигались, невзирая на масштаб усилий и эффективность производства – предприятия не могли адекватно оценивать свои конкурентные преимущества и недостатки, ибо были в той или иной мере выключены из конкурентной среды. В этом случае предприятия как транспортно-хозяйственные системы «невосприимчивы к технологическому прогрессу, они не становятся источниками инноваций и не оценивают должным образом интеллектуальный потенциал своих работников» [5].

Переход к рыночным отношениям объективно потребовал освоения тех приемов и методов, в том числе и накопленных в менеджменте, которые давно стали нормой для западных фирм. Однако, в силу специфики реализации переходного периода до последнего времени функционирование и развитие российских транспортных предприятий, тем не менее, происходило в искусственной среде и в этом смысле они оказались вне эволюционной логики развития, типичной для развитых стран, а отечественные хозяйственные структуры могли успешно соперничать с классическими корпорациями только до тех пор, пока конкуренция шла в сфере производства массовых индустриальных благ, а роль интеллектуального капитала не стала определяющей.

Резкое возрастание уровня изменчивости внешней среды вызвало необходимость формирования подходов к управлению таким образом, чтобы способность к изменениям стала одной из важнейших ключевых характеристик, определяющих возможности организации к выживанию в долгосрочной перспективе. В условиях же российской переходной экономики, требующей необходимости дополнительной реорганизации и

реформирования сложившейся практики хозяйственной деятельности, вопросы разработки и реализации необходимых изменений внутренних механизмов функционирования и развития приобретают особую актуальность и значимость.

С переходом к системе рыночных отношений отечественные транспортные предприятия начинают конкурировать с мировыми производителями транспортных услуг, причем в условиях, когда соотношение цена/качество у последних значительно предпочтительнее. Серьезной проблемой складывающейся экономической ситуации является структурная деформированность российской экономики. Она вызвана отказом от прежней системы управления, резким сокращением государственных расходов, снижением конечного спроса. Как следствие, в условиях спада спроса на транспортные услуги, распада сложившихся хозяйственных связей, потери традиционных заказчиков и рынков транспортных услуг, роста цен и одновременно обесценения оборотных средств многие транспортные предприятия оказались неспособными снизить издержки на оказание транспортных услуг. Более того, наблюдается стабильный рост издержек. Естественной реакцией транспортных предприятий становится свертывание своей деятельности. Ситуация, когда основная доля прибыли направляется на налоги и текущее потребление, в конечном итоге приводит к прекращению инвестиций, износу основных фондов, что в значительной степени снижает возможности транспортного предприятия по предложению конкурентоспособных услуг. При этом, как правило, предприятия транспортной отрасли не успевают адаптироваться к быстрым радикальным изменениям экономической среды, теряют способность стратегически планировать свою деятельность, возможности своевременно и самостоятельно поддерживать научно-производственный цикл оказания услуг.

Эти процессы проявляются в кризисном состоянии многих отечественных предприятий. Естественно возникает вопрос, каким образом должен осуществляться процесс управления изменениями, чтобы предприятия могли выживать и повышать свою эффективность.

При этом важно подчеркнуть, что хотя проблемы, возникающие перед разными предприятиями различны и непосредственно определяются набором конкретных обстоятельств, одновременно, как отмечается в современных исследованиях по управлению, у предприятий, по-существу, присутствует специфика не более чем на 10 %, остальные 90 % – стандартны [1].

Следовательно, действенность необходимых преобразований, предполагает, прежде всего, учет опыта разработки бизнес-моделей предприятия на базе использования современных информационных технологий, например, стандартов ERP-систем (Enterprise Resource Planning) – планирование ресурсов предприятия, прогнозирующие и

планирующие возможности которых обеспечивают существенное снижение стоимости и повышают качество бизнес-процессов на предприятии.

Действенность необходимых преобразований также предполагает разработку и использование концепции и стратегий организационного развития (ОР) на основе установления и достижения долгосрочных целей, так называемую идеологию ВРІ (Business Process Improvement), – идеологию постоянных изменений [6]. С точки зрения задач настоящего исследования представляется важным подчеркнуть, что именно реализация принципа непрерывного улучшения деятельности транспортного предприятия заставляет организацию отказываться от жестких и застывших схем информационного отображения процессов оказания транспортных услуг и переходить к динамичным моделям, что невозможно без информационной поддержки таких моделей. Философия ВРІ определяет, что достичь совершенства невозможно, но к нему необходимо постоянно стремиться. ВРІ определяет уровни совершенства, или, иначе, уровни непрерывного улучшения бизнес-процессов предприятия транспортной отрасли. Переход предприятия с одного уровня ВРІ на следующий есть, в значительной степени, изменение философии оказания транспортных услуг, а используемые методики и технологии являются инструментами преобразования предприятия.

Таким образом, системность преобразований, по-существу, во многом определяется их организационной компонентой, позволяющей адаптировать предприятия к постоянно изменяющимся рыночным реалиям в процессе их долговременного функционирования. Основным выигрыш предприятия получают не за счет экономии на масштабах и поиска дешевых ресурсов, а за счет своевременности реагирования, при этом актуально значимым начинает выступать выделение и реализация характерных взаимосвязей, умелое взаимодействие с потребителями и поставщиками, «управление организационными изменениями на основе латерального (нетрадиционного) мышления» [1].

Как следует из тенденций экономических отношений на промышленных предприятиях развитых стран, обуславливающих причины и предпосылки необходимости изменения социально-экономических отношений на промышленных предприятиях, развитие соотношения спрос/предложение разделилось на два периода. С 1940 г. по 1980 г. – это дефицитный рынок, когда спрос превышал предложение, производитель диктовал потребителю цены на продукцию, а экономика фирм была направлена к производству.

В конце 90-х гг. экономика западных фирм ориентирована на улучшение обслуживания клиентов (фокус на потребителя); на минимальную продолжительность жизни продукции; на повышение

качества продукции и уменьшение ее себестоимости; на планирование выпуска готовой продукции, опирающееся на заказ потребителя.

Таким образом, произошел перелом соотношения спроса и предложения: рынок стал конкурентным, то есть цена на продукцию стала рыночной. Чтобы получить необходимую прибыль для развития, предприятия должны были снижать себестоимость своей продукции.

Для нашей страны переломным годом стал 1992, когда в результате экономической реформы российские предприятия из дефицитного рынка резко переместились в конкурентный рынок, причем конкурировать пришлось с мировыми производителями, у которых соотношение цена/качество было намного предпочтительнее.

Предприятия страны в 90-х гг. по развитию экономических отношений находились на уровне 60-х гг. развития западных фирм, а именно:

- в экономике предприятия приоритет отдавался производству, главная задача сводилась к росту объемов выпуска продукции;

- продолжительность жизни продукции была свыше 10 лет, обновление ассортимента происходило медленно и болезненно;

- предприятия не были готовы к реальной конкуренции;
- передовым считалось «массовое производство»;
- уровень брака и некондиционных изделий превышал 10 %;
- запас материалов и комплектующих на предприятии был от 6 месяцев

до года работы (главным богатством предприятия считалось наличие большого объема запасов);

- планирование базировалось на прошлом опыте (так называемый принцип «планирования от достигнутого»).

По причине кризиса 1998 г. российские предприятия оказались в условиях «национальной» конкуренции, что соответствует уровню 80-х гг. в США, когда и там был промышленный кризис. Одновременно отечественные предприятия не могли вырваться из своеобразного «замкнутого круга» взаимозависимых и взаимообусловленных эффектов и проблем.

Решение любой из вышеперечисленных проблем сложного комбинированного решения остальных, причем ключевым фактором выхода из «замкнутого круга» хозяйственных и управленческих проблем, проблем оказания услуг является достижение баланса целей предприятия – коммерческих, хозяйственных, финансовых и оказания транспортных услуг.

Опыт показывает, что эффективно функционируют те фирмы, которые имеют системный взгляд на организацию и ОР, рассматривают

транспортное предприятие как единую систему, интегрируя такие сферы, как маркетинг, создание новых услуг, снабжение, обслуживание, доставку продукции потребителю, сервис.

Принцип представления процессов в динамике, когда хозяйственные явления, события рассматриваются и моделируются во времени, как последовательно, непрерывно следующие друг за другом, – фундаментальный принцип рассмотрения и анализа действия экономических механизмов. С методологической точки зрения этот принцип позволяет:

- раскрыть причинные связи между явлениями, в данном случае – изменениями в различных сферах жизнедеятельности предприятия и фактором времени;

- преодолеть ограниченность статической теории применительно к проблеме исследования процессов ОР;

- оценить эмерджентные характеристики и синергетические эффекты как результаты ОР предприятий в современных условиях хозяйствования.

Широко употребляемым в экономической теории, но недостаточно четко сформулированным и многозначным понятием, характеризующим определенный тип изменений в организации является термин «организационное развитие». В различных концепциях оно трактуется по-разному: как естественный процесс изменений, обусловленный возрастом организации; как процесс изменений, вызванный нововведениями и проявляющийся в увеличении размеров (росте организации); как рационально спланированная деятельность руководства для достижения внутреннего и внешнего равновесия организации; как процесс функциональной интеграции и дифференциации. С точки зрения рассмотрения ОР как непрерывного процесса управления изменениями такие и аналогичные представления и трактовки данного понятия представляются, однако, недостаточно полными и, главное, неспособными вскрыть механизмы управления ОИ и определить эффективные направления таких изменений.

Принцип представления процессов ОР как изменение условий существования организаций во времени позволяет рассматривать хозяйственную динамику как логическое развитие эволюции организации через механизмы нарушения равновесия. Эту динамику призваны анализировать экономические теории и доктрины, составляющие их философскую основу, которые будут рассмотрены ниже.

Хотя развитие можно считать естественным способом организационного поведения, теоретически нет единого мнения относительно того, какие силы порождают развитие организации или сдерживают его. В ряде концепций источниками и движущей силой ОИ рассматриваются сдвиги во внешних и внутренних условиях хозяйственной, производственной, управленческой деятельности. К таким

сдвигам могут быть отнесены, например, изменения видов и типов конкуренции, технические, технологические и управленческие нововведения, изменения характера спроса, изменения в законодательной базе и хозяйственной политике государства. Однако остаются не определенными пределы, за которыми развитие организации необходимо рассматривать не как результат действия внешних сил, а как имманентное, естественно присущее свойство эволюции любой организации, как результат целенаправленного поведения субъектов организации, которые определяют ее стратегию и политику.

В концепциях, посвященных проблемам роста организаций, ОР, как правило, определяется через перечисление факторов и направлений изменений: «изменения, связанные с возрастом организации», «расширение мощности и увеличение размеров (масштабов) деятельности». Хотя при этом, очевидно, предполагаются временные измерения, такие определения не только не являются единственными характеристиками процессов ОР (такой список всегда допускает расширение, а организации по выделяемым этапам жизненного цикла могут развиваться во времени как в сторону процветания, так и в сторону разрушения и упадка), но и представляются узкими в том смысле, что при этом не ставятся основополагающие вопросы о целях осуществляемых изменений, о характере протекания происходящих трансформаций (проходит ли изменение постепенно или же это прерывистый и скачкообразный процесс), какие действия и события являются толчком к изменениям, в какой мере они объясняют силы, порождающие ОР. Тем самым, невозможно установить, какие именно факторы и механизмы определяют ОР: факторы внешней среды (влияние рынка в классической экономической теории) или система планирования и управления; организационная зависимость или автономия; механизмы естественного отбора, когда среда «отбирает» организации для выживания и роста в соответствии с тем, насколько хорошо их деятельность и структура соответствуют характеристикам среды или механизмы само-настройки, или даже механизмы и инструменты контролирования среды, «разворачивания» среды на себя [8]. В то же время ответы на эти вопросы остаются основными проблемами как экономической теории фирмы, так и организационной теории.

Так, концепция «естественного отбора», имеющая дело с характеристиками развития организации, не объясняет, почему те, а не иные предприятия успешно адаптируются к требованиям среды, не способна объяснить принципы отбора, благодаря которым определенные организации находят в среде безопасные ниши. Здесь не допускается также возможность того, что руководители некоторых организаций могут доминировать над внешними силами при помощи целенаправленных стратегий. В этом отношении данная концепция в неявном виде выступает

как вариант концепции детерминизма в экономике. Еще один вариант детерминизма, опирающийся на понятие среды, – тезис, в соответствии с которым конкретные формы организаций, такие, например, как капиталистические предприятия, могли зародиться только в определенной культурной и религиозной среде (М. Вебер) или же в какую-то определенную эпоху общественного развития.

Представляется, что в основе подхода, позволяющего преодолеть детерминированность и статичность большинства существующих концепций ОИ лежит необходимость представления изменения условий существования организации во времени, которое определяет суть ОИ и ОР. Это позволяет представить ОР как процесс управления изменениями, формирование и внедрение стратегии ОР в режиме постоянных ОИ и управленческих нововведений, направленный на создание новых сфер и направлений деятельности, развитие организационной культуры, закрепление эффективных внешних связей и отношений с контрагентами и внутриорганизационных связей в хозяйственной, информационной и административной структурах рассматриваемой организации.

Такой подход согласовывается с получившей в последнее время широкое распространение и популярность ситуационной теорией организации. Эта теория ориентирована на исследование основных особенностей ситуации – специфики самой организации, ее внешней и внутренней среды, которые в совокупности определяют тип структуры управления. В рамках такого подхода могут быть выделены крайние формы организации – рациональная и органическая структуры, между которыми располагается все разнообразие структур, предложены и обоснованы принципы и положения разработки и реализации структурных ОИ, формирования структурных форм организации в зависимости от существенных параметров внешней и внутренней среды предприятий. Более подробно проблемы структурных изменений как, с одной стороны, одного из базовых типов ОИ, а с другой, механизма (способа) закрепления эффективных изменений в целом, рассматриваются ниже.

Определение развития как изменения условий существования организаций во времени необходимо разграничивать от определения развития организации как «сдвигов в организационном развитии». Сторонники этой точки зрения определяют ОР как «реагирование на изменения, как сложную стратегию обучения, направленную на изменение взглядов, отношений, ценностей и структуры организаций таким образом, чтобы они могли лучше адаптироваться к новым технологиям, рынкам и задачам, к самому невероятно быстрому темпу изменений» [8].

При системном представлении процессов организационно-экономического развития следует различать статические и динамические законы и закономерности. Рассмотрим особенности содержания и реализации представления процессов ОИ в статике и динамике.

Впервые в экономической теории понятия статики и динамики были введены американским экономистом Дж. Б. Кларком. Большой вклад в развитие теории статики и динамики внес Н.Д. Кондратьев, разграничив динамические процессы на процессы качественных и количественных изменений.

Законы и закономерности статики раскрывают структуру, внутренние и внешние взаимодействия изучаемого предмета в состоянии покоя или устойчиво-равновесного движения. Закономерности динамики проявляются в периоды нарушения равновесия, когда происходят качественные сдвиги в пропорциях, составляющих систему элементов и межэлементных связей, перелом в траектории движения, замена равномерно-эволюционных на скачкообразно-революционные формы динамики.

Как показывает анализ, большинство концепций по проблемам организаций не были ориентированы на процесс развития организации и ОИ во времени в такие переломные периоды, которые характерны именно для современных условий хозяйствования. С методологической точки зрения статическая теория ОР рассматривает процессы ОР как переходы от одного равновесного состояния к другому. Статика – это «точечное» состояние пространства и свойственное ему моментное время, динамика – перемещение этого точечного состояния по линии времени, повторение событий, возврат в исходное состояние (для некоторых единичных процессов). Для того, чтобы определить подобное равновесие, а также те связи между элементами, которые к нему приводят, статика может методологически оперировать со всевозможными колебаниями и различными вариациями множества составляющих такой «застывшей» действительности. Подобный анализ преследует единственную цель – показать, что все колебания и их вариации неизбежно ведут к установлению равновесного состояния, которое является необходимым и вполне достаточным для изучения. При данном подходе не может быть исследования процессов ОИ как таковых, а разнообразные колебания и вариации привлекаются в этом случае в качестве инструментария для уяснения понятия равновесия.

Таким образом, статическая теория рассматривает действительность как бы в застывшем состоянии при определенном равновесии элементов. В теориях равновесия время исключено, потому что предполагается, что систему можно поддерживать в таком состоянии, когда отношения взаимодействия между переменными остаются неизменными. Это предположение справедливо, если период наблюдения относительно короток или если рассматриваются только стационарные состояния, и, следовательно, время не играет роли. Однако, как было отмечено выше, равновесный анализ до известной степени можно рассматривать как частный случай анализа динамического. Следовательно, для статической

точки зрения на процессы ОИ характерной будет являться концепция равновесия взаимно связанных между собой элементов, а процессы ОР должны рассматриваться как переходы от одного равновесного состояния к другому.

Для динамической же точки зрения наиболее характерной будет концепция процесса изменений элементов хозяйственной организации и их взаимосвязей во времени и пространстве. Так, введение фактора ере позволяет говорить об эффективности в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе. Например, можно оценивать определенную организацию и соответствующие ОИ как эффективные с точки зрения таких показателей, как уровень производства, производительность, но как неэффективную при использовании показателей адаптивности и развития. Производитель определенных товаров может быть очень продуктивен в краткосрочной перспективе, но у него может быть мало шансов на выживание.

Динамическая теория неизбежно будет опираться и пользоваться выводами теории статической, представлением о хотя бы и краткосрочном, но равновесии элементов исследуемой хозяйственной организации как системы. Таким образом, связь между различными концепциями ОИ при динамическом подходе, предполагающем представление ОР как изменение условий существования организаций во времени, носит объективный и универсальный характер, отражая взаимные отношения всех структурных уровней организационно-экономического развития. Система характеризуется функциональной динамичностью и определенностью статического состояния. В то же время для системы характерна (и необходима) вариантная гибкость, что выражается в определенной неустойчивости ее состояния и требует соответствующих изменений содержания, применяемых форм, методов и средств, их сочетания и расстановки.

В эволюционной системе Шумпетера И. [10] основополагающую роль при построении теории экономического развития и роста играет концепция инноваций, относящаяся к различным аспектам нововведений, таким как появление новых потребностей, изменение социальных приоритетов, разработка новых товаров, использование новых товаров и оборудования для усиления конкурентоспособности, предложение новых организационных методов и открытие новых рынков. В силу объективной необходимости инноваций конкурентная капиталистическая экономика не может быть устойчивой. Однако, согласно Шумпетеру, такая неустойчивая эволюция не означает разрушения системы.

Каждому экзогенному воздействию соответствует новое состояние равновесия, в направлении которого движется реальная система. К настоящему времени для объяснения динамики экономических систем ряд ученых, воодушевленных перспективами, открытыми Шумпетером, разработали «эволюционную экономику». Здесь термин «эволюция»

зачастую относится к долговременным процессам и прогрессивным переменам.

Кондратьев Н.Д. разбивает закономерности динамики на четыре вида: одни характеризуют последовательность изменений социально-экономической системы, ее волнообразные колебания, другие помогают выявить резонансное взаимодействие циклов разной длительности в данной системе по вертикали, третьи характеризуют взаимодействие непосредственно и косвенно связанных блоков (подсистем) общей системы в процессах функционирования и развития, четвертые более детально выявляют стадии и механизмы переломных, кризисных моментов в динамике социально-экономической системы.

Любой процесс ОР представляет собой совокупность непрерывных и многообразных качественных и количественных изменений. Поскольку в социально-экономической системе присутствуют необратимые элементы, то и в целом процесс ОР необратим.

В этом смысле основой методологии исследования процессов ОР является представление ОР как изменение условий существования организаций во времени и анализ того, каков характер изменений, через которые проходят организации в процессе развития. Здесь необходимо отметить, что процессы ОР, направленные на получение дополнительных эффектов и свойств за счет преимуществ, являющихся результатом совместной деятельности как отдельных подразделений самой организации, так и интеграционных процессов с другими организациями, направленных на формирование и сохранение устойчивой и одновременно гибкой организации, продуцируют так называемые синергетические эффекты и эмерджентные свойства. Синергия – преимущество, являющееся результатом совместной работы. Примером здесь как раз и являются такие ОИ в структуре фирмы как, например, формирование специального отдела, где активная творческая работа сотрудников должна сочетаться с возможностью совместно решать крупные, нестандартные проблемные задачи. Такой коллектив должен быть устойчив (любое развитие, не говоря о равновесном функционировании, может состояться лишь в том случае, если система устойчива) и своевременно реагировать на новые «вызовы» окружения.

Синергетика имеет дело с процессами, где целое обладает свойствами, отсутствующими у его частей. Целое в таких системах отражает свойства частей, но и части отражают свойства целого. Здесь нельзя утверждать, что целое сложнее части, оно совсем иное. Синергетика определяется как наука «о коллективных статических и динамических явлениях в закрытых и открытых многокомпонентных системах с «кооперативным» взаимодействием между элементами. В физике, химии и биологии синергетика концентрируется на структурных особенностях

пространственно-временной самоорганизации систем на макроскопическом уровне».

Рассмотрение проблемы управления ОИ под углом зрения динамической теории, «прямое» включение времени в описание соответствующих характеристик, рассмотрение и анализ эмерджентных свойств и синергетических эффектов организации, а тем самым – трактовку неустойчивости как источника многообразия и сложности организационного и экономического развития (а не просто «шумов» и возмущений, как при традиционном подходе), позволяет положить в основу управления ОИ важную идею синергетики: для обеспечения устойчивого развития необходимы заранее предвидимые, прогнозируемые грядущие изменения, и лишь затем изменения, управляемые какими-либо действиями. В этом смысле наиболее перспективным является механизм управления изменениями, включающий фактор времени в указанном выше смысле и позволяющий устойчиво развиваться организации. Такой механизм, по сути, предполагает разработку и внедрение системы упреждающих компенсационных мероприятий, реализуемых в форме стратегий и проектов ОР.

Представление и рассмотрение процессов ОИ во времени позволяет не только «уловить» и оценить их системный (синергетический) эффект, но и позволяет уточнить содержание ряда понятий теории и методологии ОР.

Принципиально важным моментом установления закономерностей развития организации во времени, выявления и обоснования содержания понятий «организованность», «организационные изменения», «организационное развитие» и «развитие организации» является установление существенных и инструментально значимых свойств категорий «организация» и «развитие», определяющих инвариантное ядро признаков, остающихся присущими соответствующему понятию при различных дефинициях категорий ОР и развития организации. Здесь уместно вспомнить суждение Гегеля о том, что ни одно определение не кажется содержательным, пока не ясен смысл входящих в него понятий (для нас такими понятиями являются понятия организации и развития).

Как было показано, в системе базовых категорий в различных концепциях организации процессов общественного развития существуют и широко используются различные трактовки понятий «организация» и «организационное развитие», что объясняется сложностью и многоплановостью содержания этих понятий. Как правило, они предполагают «упорядоченность», «целостность», «связность», «организованность» процессов хозяйственного развития, и при этом фактически часто отождествляется с понятиями «структура» и «функция» как основными категориями системного подхода и системного анализа.

«Интегративная» концепция системного представления процессов изменения условий существования организаций, а, следовательно, и процессов ОР, предусматривает возможность и необходимость рассмотрения ОИ во времени. Это обусловлено характером самой динамики развития организации в современных условиях. Хозяйственная динамика, это не что иное, как логическое развитие эволюции социально-экономических систем, проявляющееся через нарушения равновесия, нарушения согласованного развития функциональных и структурных компонентов. Характер социально-экономической динамики как совокупности процессов, в результате которых экономические явления следуют друг за другом, имеет определяющее значение относительно фундаментальных принципов действия экономических механизмов. Одновременно в них раскрываются причинные связи между явлениями и фактором времени, который дал представление о времени и фазах их действия в ходе последовательного развития. Хозяйственная (социально-экономическая) динамика, изменение условий хозяйствования и, следовательно, внешних и внутренних условий существования организации во времени и в пространстве, составляет, по нашему мнению, суть ОР.

Таким образом, следует отметить, что современные условия экономической деятельности характеризуются серьезными сдвигами в принципах функционирования и развития социально-экономических систем, следовательно, необходимостью внесения принципиальных корректировок в теоретическую и методическую базу управления транспортными системами и организациями.

Содержанием ОР является социально-экономическая динамика, изменение условий хозяйствования, внешних и внутренних условий существования организации во времени и пространстве. В связи с этим в основе исследований и действий ОИ и ОР должны лежать неопределенность деятельности и неопределенность результата, проблемы измерений организационной полезности решений, проблемы информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия/Пер. с англ. - СПб.: Изд-во «Питер», 1999.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989.
3. Гришин С.А. Стратегия управления перевозками на современном этапе//Ж.-д. трансп.-2001.-№ 1.-С. 10-17.
4. Котлер Ф. Управление маркетингом. - М.: Экономика, 1980.-532 с.
5. Николашин В. М. О дальнейших исследованиях в области моделирования процессов транспортного рынка. - М.: Транспорт, 1998.
6. Оуэн А. Как осуществить стратегию: Хрестоматия. Управление изменением. - М.: МЦДО «ЛИНК», 1996.

7. Резер С.М. Управление транспортом за рубежом. -М.: Наука, 1994.- 315 с.
8. Самуэльсон П. Экономика. - М.: Наука, 1992.
9. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Управление – это наука и искусство.-М.: Республика, 1992.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М., 1982.

В.Н. Бутурлин – Санкт-Петербургский институт управления и права

Предприятие транспортной отрасли как объект организационных изменений

Сложившееся в настоящее время положение в области исследования проблем организационного развития (ОР) может быть охарактеризовано как ситуация, когда само множество объектов анализа (множество концепций, теорий, моделей организационных изменений (ОИ)) известно, но система отношений между ними установлена и исследована далеко не полностью. Формирование такой системы отношений требует корректного описания свойств и характеристик самого предмета исследования – организации (предприятия) как понятия, особенности представления которого в предложенной системной классификации ОИ играет ключевую роль.

В соответствии с задачами настоящего исследования необходимо проанализировать содержание различных направлений теории организации и собственно экономической теории – совокупности представлений (образов), терминов, категорий, а также принципов и положений, описывающих функции, границы, структуру и поведение предприятия транспортной отрасли как сложной хозяйственной системы, способной к активной адаптации, самоорганизации и самонастройке на всех этапах своего жизненного цикла. Лишь в этом случае соответствующая концептуальная модель ОР может рассматриваться как адекватная современным условиям хозяйствования база формирования рациональных целевых установок и механизмов управления ОИ, в том числе транспортными коридорами.

Анализ эволюции понятия фирмы и основные свойства и характеристики классической и современной экономической теории фирмы, включая и ряд аспектов проблемы ОИ, рассматривается в работах [18, 63, 66, 79, 96]. Следует отметить, что современная экономическая теория включает различные варианты теории предприятия (фирмы). В зависимости от принципиальных исходных предпосылок и постулатов той или иной экономической теории, в значительной части таких вариантов в анализ включены лишь отдельные стороны функционирования и развития, не учитываются важные факторы внутреннего функционирования или

внешнего поведения предприятия. В целом, однако, можно выделить следующие основные направления исследований, связанные с теоретическим описанием функционирования и РО [96]:

- неоклассическая теория фирмы;
- эволюционная теория фирмы;
- предпринимательская теория фирмы;
- институциональная теория фирмы.

В рамках этих базовых направлений проведём анализ основных понятий, предпосылок и условий функционирования и РО в интересующем нас аспекте возможностей и направлений ОИ и ОР.

В неоклассической теории предприятие рассматривается как целостный объект, осуществляющий преобразование исходных ресурсов в продукцию и привлечение этих ресурсов в производство. В интересующем нас ключе анализ особенностей неоклассической теории фирмы и соответствующих концептуальных направлений («рациональное»; «системно-техническое») показывает, что если принять стандартную классическую теорию фирмы в ее «чистом» виде, то в этом случае конкретные концепции и модели ОР будут основываться на следующих предположениях и предпосылках (гипотезах), а именно: совершенной конкуренции, полной рациональности и абсолютной информированности экономических агентов, установлении равновесия через механизм цен.

Основная функция предприятия транспортной отрасли в этой схеме – преобразование ресурсов в услуги в наиболее эффективном режиме. Организационная структура фирмы определяется условиями комбинации основных факторов услуг. Равновесие цен и оказания услуг на рынках услуг и рынках факторов услуг стихийно обеспечивается путем проб и ошибок. Эти рынки определяют уровень зарплаты, ренты, процента и прибыли, то есть источников, из которых складываются доходы. Предполагается, что обмены (контракты) реализуются на базе механизма, аналогичного механизму аукциона: выбор контрагента с максимальной (для продавца) или минимальной (для покупателя) ценой осуществляется с помощью ценовой конкуренции как среди продавцов, так и среди покупателей. Предполагается, что контрактные отношения между рабочими и работодателями гарантируют максимальную отдачу от наемного труда. По существу такая экономическая парадигма оставляет за рамками анализа организационные механизмы принятия решений и их исполнения. Механизмы мотивации, стимулирования, контроля со стороны менеджеров также оказывались за пределами как интересов исследователей-экономистов, так и «разрешающей способности» самой теории фирмы как части неоклассической экономической теории.

Наличие противоречий между положениями «чистой» экономической теории и реальной практикой менеджмента и необходимость ликвидации такого разрыва определяют постепенное смещение акцентов и на-

правлений исследования ОИ и ОР от анализа условий экономического воспроизводства к изучению поведения отношений и взаимодействий между производителями, производителями и потребителями, работниками и работодателями, рабочими и менеджерами.

Таким образом, само предприятие (фирма) постепенно становится центральным действующим объектом и субъектом, по крайней мере, в теории несовершенной конкуренции (Дж. Робинсон), а также в различных концепциях теории организации производственной деятельности. При этом спектр действий предприятия (а тем самым и спектр типов изменений, направлений и механизмов управления ОИ) расширился: они воздействуют на цены, прибегая к дифференциации продуктов и разным политикам продаж, реагируя тем самым на более сложную среду. Однако этот расширенный спектр действий и, как следствие, потребность в ОИ, основывается все еще на том же принципе совершенной рациональности и полной информированности, и предприятие как хозяйствующий субъект по-прежнему идентифицируется как комплекс, механически реагирующий на среду (например, «рациональный» и «системотехнический» подходы).

В работе [22] отмечается, что наиболее интересные и важные результаты при анализе возникающих противоречий между теорией и практикой были получены И. Ансоффом, выделившим следующие ключевые моменты в деятельности предприятия, не укладывающиеся в рамки неоклассической теории фирмы:

- обесценивание опыта управляющих, обусловленное возникновением

принципиально новых задач;

- усложнение управленческих проблем, вызванное нарастанием множественности задач в связи с расширением географических рамок рынков;

- возникновение и углубление разрыва между сложностью и новизной

задач, с одной стороны, и наличными управленческими навыками, приобретенными в прошлом, с другой стороны;

- рост вероятности стратегических неожиданностей, вызванный увеличением частоты возникновения новых задач.

Это требует как переоценки роли и места предприятия, так и необходимости разработок в областях стратегического управления. Однако хотя предприятие в концепциях стратегического планирования рассматривается как объект управления, вопросы о сути целевой ориентации и механизмах управления ОИ остаются без ответа, и в этом смысле разрыв между экономической теорией и практикой ОР и управления фирмы не преодолен.

В эволюционной экономической теории предприятие рассматривается как объект, с одной стороны, являющийся членом делового сообще-

ства и тем самым «испытывающий на себе в полной мере все последствия эволюции этого сообщества» [С. 56, 17], с другой – обладающий собственными традициями в определении направлений деятельности, объемов и пропорций вовлекаемых в процесс производства факторов.

В этой теории утверждается, что именно сложившиеся правила, а не стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях и при всех условиях, определяют характер принимаемых решений. Другими словами, поведение предприятия в первую очередь определяется взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую – некоторыми внутренними характеристиками объекта, к числу которых в данной теории относят установившиеся правила принятия решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия. При этом такие правила не являются навсегда установленными, они эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток, как личностей руководителей фирмы, так и характера взаимоотношений с партнерами из других предприятий.

Это означает, что в интересующем нас аспекте критерии и правила механизма ОИ реализуются путем анализа принимаемых в той или иной ситуации решений, отражая не только индивидуальные предпочтения, но и опыт деятельности фирмы, ее успехов и неудач. При этом речь идет не о постоянном, как в неоклассической теории, а о динамическом критерии эффективности реализации механизмов ОР, меняющемся от периода к периоду.

В предпринимательской теории во главу угла ставятся взаимоотношения между предпринимателем и его бизнесом, а само предприятие (фирма) рассматривается как сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя или доступных для привлечения ресурсов.

«Поведение» организации в данном варианте теории предприятия – результат действия и взаимодействия предпринимателей и менеджеров на всех уровнях: организация управления внешними связями предприятия – с потребителями и поставщиками, организациями и предприятиями деловой, технологической и социальной внешней инфраструктуры; решения и действия при осуществлении управления материальными, финансовыми и информационными потоками во внутренней сфере деятельности предприятия, в том числе – инновационными мероприятиями; решений и действий на уровне отдельных структурных производственных звеньев, вплоть до организации рабочих мест.

Значение предпринимателей в контексте проблем ОИ и развития связано со следующими функциями предпринимателей (прежде всего владельцев и менеджеров):

- функцией творчества и инноваций: конкурентоспособная фирма не приспосабливается к своей среде, а пытается изменить ее созданием новых

сочетаний технологий, новых рынков, новых форм организации (например, концепции «инновационных изменений и развития», «реинжиниринг бизнес-процессов»);

- функцией приобретения и использования информации, выдвинутой на передний план представителями австрийской школы Хайеком (1937), а затем Кирцнером (1973), когда необходимо принимать решения в условиях неопределенности (например, концепция «организационных изменений в теории принятия решений»);

- функцией организации и координации производства, когда выясняется, что функционирование фирмы в противоположность модели неоклассической фирмы, предполагает не соединение вполне определенных факторов производства, а умение комбинировать эффективным образом эти факторы (например, концепция «производственно-организационного развития»).

Следовательно, и механизмы управления ОИ в фирме могут быть сформированы и реализованы на основе принципиального расширения в рамках базовых гипотез данной экономической концепции и, соответственно, модели предприятия путем:

- перехода от статического равновесия к «динамическому» (во времени) рассмотрению действий субъектов хозяйствования;

- учета эффектов, как неопределенности результата, так и неопределенности деятельности (что по нашему мнению особенно важно), несовершенной информации и в связи с ограниченной рациональностью поведения агентов;

- учета сложности, многоуровневости внутреннего строения организационной структуры предприятия.

Отметим, что различные варианты предпринимательской теории фирмы (как отчасти и «эволюционного» направления) при анализе ОР в существенной степени связаны и опираются на концепции и различные версии концепций теоретиков бихевиоризма Дж. Марча, М. Сайерта, («поведенческое» направление теории ОР), концепцию «ограниченной рациональности» Г.А. Саймона как альтернативного подхода относительно классической концепции рациональности, концепции «организационного поведения», «организационной культуры», модели и концепции в рамках «системотехнического» подхода. Более реалистичное представление предприятия (фирмы) как организационной структуры заключается в том, что фирма предстает как сложная организация с разнонаправленными целями и интересами (рабочие, менеджеры, акционеры), которые требуют согласования при принятии и реализации решений. Дж. Марч и М.Сайерт выявили пять основных проблем (производственная задача, задача запасов, сбыта, рыночной доли фирмы и прибыли), имеющих первостепенное значение для формирования стратегии РО и установления направлений ОИ

в том смысле, что каждая из них является основной целью для соответствующих групп управляющих и предметом «торга» между ними.

Особый интерес при рассмотрении и разработке подходов к проблеме ОР представляет замена в предпринимательской теории фирмы «принципа максимизации» на «принцип удовлетворительности», означающий, что при обосновании и реализации ОИ субъект хозяйствования стремится не к действию, дающему строго точный, наилучший (оптимальный) результат по заранее установленному критерию, а к действию, дающему удовлетворительный результат относительно некоторого желаемого уровня устремлений, в частности, получение «разумной» прибыли («концепция ограниченной рациональности»).

Причины, обосновывающие «принцип удовлетворительности», связаны как со свойствами и характеристиками отдельных индивидуумов, лиц принимающих и реализующих решения (когнитивные причины – недостаточность информации, ограниченные познавательные возможности, практическая невозможность в большинстве реальных экономических ситуаций реализовать процедуры «максимизирующего» поведения), так и со свойствами организации в целом. Действительно, стремление к «удовлетворительному» результату – естественная процедура, позволяющая найти компромиссное решение между членами организации и согласовать в общем случае разнонаправленные интересы.

С точки зрения формирования самого механизма управления изменениями (независимо от того, принимаются решения индивидуумом или организацией) и оценки их результативности по критерию «удовлетворительности» представляется важной процедурная сторона проблемы, а именно: изменение уровня удовлетворительности осуществляется в зависимости от трудностей его реализации, в зависимости от накопленного опыта, а альтернативы решений и их последствия не заданы, а являются предметом поиска. Рассмотрение альтернатив прекращается, как только достигнут уровень желаемой удовлетворительности.

Неоинституциональная экономическая теория. В предшествующих экономических теориях основные модели поведения предприятия (фирмы) строились на предположении, что главной целью хозяйственной организации является максимизация прибыли, а основной формой экономической координации выступает ценовая координация, то есть рынок. Начиная с 30-х гг. прошлого столетия, выдвигаются и обосновываются гипотезы о неединственности целей предприятия (фирмы), о конфликте интересов между собственниками (акционерами) и управляющими (менеджерами), о представлении фирмы (предприятия, организации) как сложной системы с разнонаправленными интересами. Внимание исследователей начинают привлекать проблемы, связанные с формами организации экономической координации на разных уровнях управления. Здесь

наиболее интересные и важные результаты были получены Р. Коузом, на концептуальном уровне сформулировавшим базовые положения неинституциональной экономической теории о соотношении двух альтернативных форм экономической координации, о роли и месте предприятия как основной экономической единицы современного общественного хозяйства:

- рынок как координация экономических агентов посредством системы цен;

- фирма как специфическая форма координации и способ распределения ресурсов посредством власти предпринимателя.

Были установлены объективные предпосылки и причины возникновения фирм, состоящие в том, что существование рынка или ценовая координация связаны с определенным специфическим типом издержек – транзакционными издержками. Транзакционные издержки, в отличие от издержек на оказание услуг, определяемых объемом и технологией оказания услуг, это издержки связанные с поиском информации, ведением переговоров, оформлением контрактов, их юридической защитой, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки, связанные с собственно использованием продукции. Существованием транзакционных издержек, и только ими, объясняется значимость институтов, в рамках которых разворачивается экономическая деятельность. Фирма как альтернативная форма координации позволяет снизить эти издержки. В той мере, в какой механизм администрирования ведет к экономии на транзакционных издержках, «организация», а, следовательно, и механизмы ОИ, направлены на сокращение транзакционных издержек.

В неинституциональной теории предприятие рассматривается как форма производственной организации, создаваемая для более эффективного использования возможностей хозяйствования, решения проблем, на которые рыночный механизм не рассчитан и которые интерпретируются как «провал» рынка, что в целом открывает принципиально новые перспективы в теории и практике ОР. «Провал» рынка возникает в том случае, если отсутствует плата за внешние эффекты – непосредственное воздействие одного процесса на другой, проявляющееся в виде издержек или выгод, не отраженных в рыночной цене. Так, результаты деятельности одних предприятий, преследующих свои интересы, могут приводить к дополнительным потерям или, наоборот, к дополнительным выигрышам других предприятий, организаций или обществу в целом. Таким образом, внешние эффекты могут быть положительными (приносящими дополнительные выгоды третьим лицам) и отрицательными (приносящими третьей стороне дополнительные издержки). При этом в случае отрицательных внешних эффектов предельные издержки отдельного производителя меньше предельных общественных издержек. В результате происходит перепроизводство продукта по сравнению с общественно

эффективным его объемом. В случае положительных внешних эффектов, наоборот, возникает недопроизводство продукта. Условием же достижения общественно эффективного (равновесного) объема продукта является, однако, равенство предельной общественной полезности предельным общественным издержкам.

Для устранения отрицательных внешних эффектов государство может ввести налог в размере предельных внешних издержек (интернализация внешних эффектов). Тогда внутренние издержки производителя повысятся и приведут объем предоставления услуг в соответствие с общественно эффективным. Для поощрения положительных внешних эффектов и стимулирования расширения выпуска до общественно эффективного уровня государство может использовать субсидии.

Процесс предоставления услуг, подчиненный исключительно частным критериям выгоды, может оказаться неэффективным с точки зрения всего общества. Ссылки на такие провалы рынка являются главным теоретическим обоснованием для растущего вмешательства государства в экономику в разных формах. Кроме того, существование трансакционных издержек имеет своим следствием тот факт, что права собственности на активы не могут быть четко разграничены: трансакций иные издержки обусловлены неполнотой информации, имеющейся у экономических агентов. В силу неполноты информации в общем случае невозможно полностью определить права, закрепляющие владение активами. Р. Коуз при анализе связи между внешними эффектами, правами собственности и эффективностью («теорема Коуза») сумел отвергнуть вывод о необходимости государственного вмешательства с целью преодоления внешних эффектов и показал, что рынок сам способен урегулировать проблему внешних эффектов путем ОИ, включая куплю-продажу прав собственности. Это именно те процессы ОИ, которые имеют принципиальное значение при рассмотрении теоретических и практических проблем ОР российских предприятий на современном этапе преобразований, при разработке стратегии ОР как на уровне корпораций в целом, так и при разработке стратегии развития системы внутрифирменного управления изменениями.

Один из основных выводов теоремы Коуза заключается в том, что внешние эффекты возникают только в случае размытости, неопределенности прав собственности на ресурсы. Путь к преодолению проблемы внешних эффектов лежит, в частности, в реализации системы соответствующих ОИ через создание новых прав собственности в тех областях, где они еще не были установлены. Если возможно четкое определение прав, то проблема внешних эффектов решается путем взаимовыгодных изменений в правовых и организационных отношениях субъектов хозяйствования.

Все это позволяет сделать основной вывод: права собственности являются институтом, снижающим неопределенность во взаимодействиях

индивидов в ходе их кооперации. Отсюда следует важность анализа такого типа ОИ как процессы интеграции и диверсификации.

Итак, в институциональной теории наряду с альтернативным определением фирмы как специфического института отношений и способа распределения и использования ресурсов, отличного от неоклассического подхода, принципиально иными являются представления двух других выделенных оснований концептуальных и операциональных моделей организационных решений и действий, а именно: базовых типов и механизмов ОИ и схемы оценки измерений эффективности (организационной полезности) решений.

С точки зрения задач исследования механизмов ОИ, обеспечивающих РО, чрезвычайно важным представляется положение институциональной теории фирмы (и, соответственно, концепций ОИ, опирающихся на выводы этой теории), о том, что экономические отношения становятся более определенными и устойчивыми, поскольку в пределах фирмы сокращаются издержки поиска информации и исчезает необходимость постоянного перезаключения контрактов. К проблеме сокращения транзакционных издержек, нельзя подходить по аналогии, например, с проблемой экономии материальных ресурсов – преобразование материала в продукт. Так, на транзакцию можно смотреть, как на специфический ресурс: без его наличия, вне сделки, невозможен обмен товарами. Однако вытекающая из этого задача минимизации в своей постановке совершенно не похожа на те, что рассматриваются в концепциях «рационального» или «системотехнического» подхода, и базируются на стоимостных оценках, измерениях и критериях модели ОИ на основе теории исследования операций.

Вместе с тем, в терминах транзакционных издержек удастся дать приемлемое объяснение тенденции к увеличению разнообразия форм хозяйственной и социальной жизни. Так, всякой экономической или социальной организации соответствует особая конфигурация транзакционных издержек, и динамика-многообразия форм таких организаций определяется различиями в уровнях и структуре издержек транзакций. Существование альтернативных экономических институтов связано с тем, что они обладают преимуществами в экономии на разных типах транзакционных издержек. Так, механизм рыночной координации сравнительно эффективнее в экономии информационных издержек. Такие организации, как фирмы, дают больший выигрыш в том, что касается издержек по ведению переговоров. Вместе с тем иерархические структуры – благодатная почва для оппортунистического поведения.

Отметим также, что в настоящее время рыночная конкуренция ведет к увеличению затрат на обеспечение экономических связей между контрагентами. Так, проведенные расчеты показывают, что удорожание затратного механизма за счет динамики роста этого вида затрат снижает

прибыльность коммерческой деятельности в среднем на 16 % (рассчитано по группе специально обследованных торговых организаций) [28]. Издержки на поддержание связей играют особую роль при формировании и реализации ОИ. В системе затрат разработку и реализацию стратегии ОР к такому типу затрат могут быть отнесены затраты на информацию, связанные с постановкой (выявлением) проблемы ОИ, а также другие типы транзакционных издержек, значимые для успешной «институализации» ОИ – ведение переговоров, заключение контрактов, расходы на имидж, изменение организационной культуры.

Одним из главных препятствий в процессах управления ОИ выступают трудности измерения транзакционных издержек. Обычная процедура выражения затрат времени на осуществление транзакции в денежном эквиваленте не совершенна, ввиду отсутствия во многих случаях специализированных на обеспечении того или иного аспекта транзакции (например ведении переговоров) посредников. Еще большие сложности возникают при попытках оценить в денежных формах издержки, не принимающие денежную форму, например психологический дискомфорт, который возникает вследствие оппортунистического поведения партнера, или в связи с незащищенностью прав собственности.

Итак, различные варианты экономической теории позволяют последовательно преодолевать ограниченность представления факторов и условий деятельности предприятия, а, следовательно, и концепций ОР, базирующихся на том или ином представлении о целях, структуре, реакции на среду, принципах координации, места и роли субъективного фактора. Так ограниченность неоклассической теории, в которой поведение предприятия «регламентируется» характером технологической зависимости между затратами факторов производства и максимально возможным при соответствующей комбинации затрат выходом продукта, частично преодолевается анализом роли предпринимателя, представления предприятия как сложной организации, состоящей из различных групп акционеров, работников, менеджеров с разнонаправленными интересами (эволюционная и предпринимательские теории).

Институциональная теория поведения предприятия анализирует и объясняет эффективность форм организации хозяйственной деятельности (и само понятие предприятия) особенностями затрат на транзакцию, заключения и исполнения контрактов с внешними организациями и работниками самой организации. Здесь в центре внимания другое: объяснение существования многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования. С этой точки зрения институциональная версия теории фирмы является как бы «мостиком» (это подчеркивал сам Р. Коуз) между неоклассической экономической теорией и

теориями управления. С другой стороны, институциональная теория не учитывает культурно-психологических аспектов функционирования и РО.

В целом, можно согласиться с мнением Г.Б. Клейнера, что функционирование предприятий не описывается достаточно реалистично ни одной из известных дескриптивных теорий фирмы. При рассмотрении проблем ОИ в контексте экономических теорий различные варианты этих теорий носят фрагментарный характер, рассматривая отдельные стороны функционирования и РО, что позволяет говорить о необходимости дальнейших исследований в данной области. При этом ключевыми моментами, лежащими в основе исследований и действий по ОИ и развитию, являются неопределенность деятельности и неопределенность результата, проблемы информации, проблемы оценки (измерений) организационной полезности решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989.
2. Бондаренко Н.И. Методология системного подхода к решению проблем/Монография. - СПб: Изд-во СПбГУЭиФ, 1997. - 388 с.
3. Оуэн А. Как осуществить стратегию: Хрестоматия. Управление изменением. - М.: МЦДО «ЛИНК», 1996.
4. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
5. Самуэльсон П. Экономика. - М.: Наука, 1992.
6. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Управление – это наука и искусство. - М.: Республика, 1992.

И.Н. Гаврильчак – доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ; С.М. Костенко – аспирант кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ

Региональный университетский комплекс – научно-образовательный центр подготовки специалистов предприятий среднего и малого бизнеса

На современном этапе активно продвигается концепция непрерывного образования в рамках университетских комплексов. В осуществлении этой проблемы региональные образовательные структуры имеют свои особенности, учет которых в практике образовательных

процессов привел к появлению принципиально нового явления в организации образовательного процесса – регионального университетского комплекса.

Университетский комплекс обеспечивает:

- поддержание высоких стандартов базового среднего образования;
- перестройку среднего профессионального образования по подготовке высококвалифицированных кадров широкого спектра, адекватно реагирующего на изменение рынка труда.

В перспективе университетский комплекс позволяет обеспечить решение трех взаимосвязанных задач:

- совершенствование образования, поиск оптимального соотношения общеобразовательной и профессиональной подготовки;
- повышение эффективности работы образовательных учреждений;
- проведение институциональных преобразований.

Внедрение технологии непрерывного образования по системе «школа – профессиональное училище (лицей) – колледж (техникум) – вуз – послевузовское образование» способствует более ранней профессиональной ориентации молодежи, что позволяет более осознанно выбрать будущую профессию и влияет на уровень качества выпускаемого специалиста. Связь с отраслевыми предприятиями и академической наукой продвигает образовательный процесс в область разработки современных научных и технических проектов и позволяет вести учебный процесс на основе современных образовательных и информационных технологий, обеспечивая подготовку высококвалифицированных специалистов для различных отраслей экономики региона.

Создание Университетского комплекса позволяет решать приоритетные задачи реформирования образования Российской Федерации. Данная структура обеспечивает оперативное управление качеством образовательного процесса на всех уровнях его реализации и диверсификацию высшего образования, способствующие сохранению высоких темпов экономического развития и быстрому обновлению технологической базы сферы сервиса.

В соответствии с данными принципами значительная часть высших учебных заведений стала головными центрами для профессиональной подготовки востребованных специалистов по различным направлениям экономических, социальных, технических, правовых и других.

При этом в качестве сдерживающих факторов экстенсивного развития образовательных систем стали временные лаги, стоимость обучения и возможность получения работы.

Перед высшим учебным заведением появилось несколько задач, обуславливающих устойчивость его социально-экономического статуса, финансовой и иных видов состоятельности:

- инвестиционная обеспеченность развития материально-технической базы и обеспечения функциональной деятельности с

использованием прямых и опосредованных связей и инноваций (во всех областях деятельности);

- правовая возможность расширения сферы деятельности за счет организации филиалов, дистанционного и других форм обучения абитуриентов в Санкт-Петербурге и на местах;

- прагматическая ориентированность на комплексное обучение абитуриентов с сохранением профессиональной ориентации в конкретной социально-экономической обстановке местности (региона, субъекта РФ, муниципального образования);

- региональная диверсификация размещения (образовательных центров), обеспечения учебных процессов с регулярным выездом профессионалов учебных заведений и максимальным использованием возможностей кадрового состава региональных образований (профессорско-преподавательского состава высших и средних профессиональных учебных заведений, специалистов-практиков и других профессионалов);

- обеспеченность учебно-методическими средствами (литературой, материалами, учебно-методическими пособиями, современными информационными технологиями) для регулярного взаимодействия между абитуриентами и профессорско-преподавательским составом головного учебного заведения и его филиалами, представительствами, индивидуальными предпринимателями всех уровней;

- организационная завершенность инвестиционных; учебных, методических и других процессов консолидированного менеджмента регулирования кредитно-денежных и функциональных отношений на уровне головного высшего учебного заведения и его организационных структур (система возможностей, ответственности и полномочий);

- формирование информационного блока создаваемых и внедряемых инноваций на уровне «объектов интеллектуальной собственности», к которой относятся объекты различных сфер собственности (промышленной) и ноу-хау.

Данные задачи в полной мере позволяют реализовать через региональные университетские комплексы.

Н.И. Гаврильчак – кандидат экономических наук, доцент кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ; М.А. Дыбаль – ст. преподаватель кафедры Управления предпринимательской деятельностью СПбГУСЭ

Особенности ценообразования в сфере туризма

Ценообразование в сфере туризма имеет ряд особенностей. Услуги в туризме представляют собой конечный продукт, предназначенный непосредственно для потребления, поэтому цены на услуги – это розничные цены. Если на стадии создания промежуточного продукта его стоимость с помощью цен перераспределяется между хозяйствующими субъектами, то на стадии конечной реализации туристского продукта отклонение цен от стоимости ведет к перераспределению доходов населения между различными группами населения (производителей и потребителей).

Сфера услуг связана непосредственно с потребителем в процессе оказания услуг, поэтому она характеризуется устойчивым спросом на отдельные виды услуг, во многом зависящим от индивидуальных особенностей человека. Поэтому при установлении цен на услуги необходимо, чтобы цена не вызывала у покупателей отрицательных эмоций. На цену туристского продукта влияют следующие факторы:

- 1) класс обслуживания (степень комфорта);
- 2) вид туристского путешествия (в зависимости от транспортных средств: авиационный, железнодорожный, автобусный и др.);
- 3) формы обслуживания (групповой или индивидуальный тур);
- 4) конъюнктура рынка на услуги туризма;
- 5) сезонный характер предоставления услуг;
- 6) география размещения туристских предприятий и др.

При ценообразовании предприятия выбирают одну из трех стратегий установления цены на продукт:

1. Продажа турпродукта по рыночной (общепризнанной на рынке) цене. Продажа товаров по цене конкурентов позволяет предотвратить снижение цен и, таким образом, цена покрывает предельные издержки.

2. Продажа турпродукта по цене более низкой по сравнению с текущими рыночными ценами. При использовании данной стратегии ценообразования для достижения успеха предприятие должно убедиться, что спрос на продукт (услугу) эластичен. В противном случае предприятие может увеличить свою прибыль лишь за счет роста клиентов от своих конкурентов, что может привести к началу ценовой конкурентной борьбы.

3. Продажа турпродукта по цене выше рыночной. При данном подходе основное внимание уделяется качеству, которое, по мнению многих клиентов, является функцией цены. Высокая цена должна быть обусловлена наилучшим качеством продукта, различными привлекательными выгодами или уникальностью продукта. Качество порождает больше издержек. Оно является источником дохода, используемого для мероприятий по стимулированию спроса.

Цена – мера и регулятор динамического равновесия между спросом и предложением на туристском рынке. Цена на рынке находится в постоянном изменении, но при равенстве спроса и предложения устанавливается равновесная цена, когда предельная полезность туристского продукта и предельные издержки на его производство уравниваются друг друга. Любая цена включает в себя определенные элементы. При этом в зависимости от вида цены состав этих элементов может меняться. Как правило, в цене отражается себестоимость услуг туризма, прибыль туроператора, акциз (по подакцизным товарам), НДС, снабженческо-сбытовая надбавка, торговая надбавка (комиссионное вознаграждение турагента). Если товар не облагается акцизом, то оптовая цена предприятия совпадет с отпускной и структура цены упростится. При наличии нескольких оптовых посредников будет существовать соответствующее количество однотипных элементов: покупная цена оптового посредника, продажная цена оптового посредника. В результате доля снабженческо-сбытовой надбавки в составе цены возрастет, а структура цены товара усложнится. Зная структуру цены, можно выявить, какую долю в цене занимают затраты, прибыль и косвенные налоги. На основании этого определяются резервы снижения себестоимости, вырабатывается ценовая стратегия. Определяется метод ценообразования, соответствующий данному моменту и цели предприятия.

В рыночной экономике цена является одним из основных показателей конкурентоспособности продукции. Однако не всегда верно делать выводы о конкурентоспособности только по уровню цены или по ее соотношению с ценой предприятия-конкурента. Здесь очень важно обоснованность каждого элемента цены и достижение ее правильной структуры. Так, если предприятие производит убыточную или низкорентабельную продукцию и не может увеличить объем продаж, чтобы снизить удельные затраты и обеспечить рост прибыли, ему придется отказаться от производства такого товара (услуг), уступив свою долю рынка конкурентам. Если в составе цены большой удельный вес занимает прибыль, то у предприятия имеется возможность последовательно снижать цену товара, увеличивая продажи и вытесняя конкурентов.

Возможностью наибольшей гибкости в ценообразовании обладают специализированные туроператоры, владеющие единственным в своем роде уникальным турпакетом. Они определяют цену пакета, ориентируясь

на затраты по покупке услуг, плюс расчетная величина на покрытие других расходов и включение определенного процента прибыли.

Цены в туризме отражают колебания спроса в различные периоды года, когда затраты и прибыль распределены неравномерно. Цены падают в «мертвый сезон» и восстанавливаются в пиковый сезон с учетом прибыли. Это является распространенным явлением среди специализированных туроператоров. Стратегия ценообразования массовых турпакетов зависит не только от состояния рынка туристских услуг и от цен операторов-конкурентов, но также от цен на другие туры.

Взаимосвязь понятий цена и прибыль очевидна. Чем больше цена, тем больше прибыль и наоборот. С другой стороны, дешевый товар или услугу можно быстрее реализовать и за тот же промежуток времени услуги по более низким ценам будут продаваться в большем объеме, чем дорогие аналоги. Таким образом, важно установить взаимосвязь между ценой продукта и количеством продаваемых его единиц.

Установление цен предполагает следующие этапы: определение целей ценовой политики; анализ спроса; оценка издержек; изучение предложения и цен конкурентов; выбор метода ценообразования; принятие окончательного решения об уровне цены.

Целями ценовой политики могут быть: обеспечение существования турфирмы на рынке; максимизация прибыли; максимальное расширение оборота; оптимальное увеличение сбыта; «снятие сливок» благодаря установлению высоких цен; лидерство по качеству. Для обеспечения существования турфирмы на рынке в условиях активной конкурентной среды появляется необходимость снижения цен на туристические услуги. Это приводит к снижению суммы прибыли, но главное, чтобы цена покрывала издержки, тогда фирма сможет продолжить свое существование. Для достижения цели максимальной прибыли определяют возможный спрос и предварительные издержки по каждому варианту цен. Из альтернатив выбирается та цена (или тот тур), которая принесет максимальную прибыль. Для реализации цели «максимальное расширение оборота» важно оценить спрос и установить процент комиссионных от объема сбыта.

Выбор цели «оптимальное увеличение сбыта» влияет на ценовую политику «наступления на рынок». Фирма снижает цены на турпродукцию до минимально допустимого уровня и повышает долю своего рынка. Увеличение объема сбыта приведет к снижению издержек на единицу продукции (услуги) и к увеличению прибыли. Такая политика приносит успех, если чувствительность рынка к ценам велика и если снижение цен реально повлияет на поведение конкурентов.

Достижение цели «снятие сливок» благодаря установлению высоких цен предполагает разработку нового турпродукта с максимально возможной ценой при наличии сравнительных преимуществ новинки.

Когда сбыт по данной цене сокращается, фирма снижает цену, привлекая к себе следующий слой клиентов. При этом в каждом сегменте целевого рынка достигается максимально возможный оборот.

Достижение цели «лидерство в качестве» характерно для фирм, закрепивших за собой такую репутацию. Например, туристическая фирма «Нева» благодаря высокому качеству услуг пользуется популярностью среди российских и зарубежных туристов на протяжении последних десяти лет. Эта фирма может себе позволить достижение цели лидерства в качестве при более высоких ценах, чем у ее конкурентов. Фирма устанавливает высокую цену (на 10-15 % выше конкурентов), чтобы покрыть большие издержки, связанные с повышением качества и необходимыми для этого затратами.

Фирмы, функционирующие на рынке, обычно устанавливают систему цен в зависимости от специфики рыночных условий, с учетом различия ассортимента, модификации товаров, особенностей внешних условий реализации, в частности, географических отличий издержек и спроса, характера спроса на различных сегментах рынка, специфики времени реализации продукта и т.д.

Цены с учетом фактора времени различают на постоянные, сезонные, ступенчатые. Постоянная цена – цена, срок действия которой заранее не определен. Сезонная цена – цена, срок действия которой определен периодом времени. Ступенчатая цена – ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

Публикуемые в печати цены носят преимущественно справочный характер и довольно часто существенно отклоняются от фактически уплачиваемых покупателем цен вследствие широкого применения системы специальных скидок. Дифференциация цен через систему скидок особенно развита в туристическом бизнесе. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателями и от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. В международной практике используется около 20 различных видов скидок. Наибольшее распространение получили следующие виды скидок.

Общая (простая) скидка предоставляется с прейскурантной или справочной цены товара и, как правило, составляет 20-30 %, однако в некоторых случаях доходит до 40 %. К простой скидке можно отнести скидку, предоставляемую при покупке товара за наличный расчет (сконто). Она дается продавцом в тех случаях, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит и покупатель согласен оплатить наличными. Эта скидка составляет 2-3 % справочной цены или соответствует размеру ссудного процента, существующему на денежном рынке.

Скидка за оборот (бонусная) предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности. В контракте в этом случае устанавливается шкала скидок в зависимости от достигнутого оборота в течение определенного срока (обычно одного года), а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок, бонусные скидки могут достигать 15-20% оборота.

Скидка за количество или серийность (прогрессивная) предоставляется покупателю при условии покупки им заранее определенного увеличивающегося количества товара. Серийные заказы представляют большой интерес для производителей, так как при изготовлении одного и того же типа услуг снижаются их издержки производства.

Дилерская скидка предоставляется производителями услуг своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, в том числе и заграничным.

Специальные скидки предоставляются привилегированным покупателям, в заказах которых особо заинтересованы продавцы. К этой категории скидок относятся скидки на пробные партии и заказы, имеющие целью заинтересовать покупателей, и скидки за длительность отношений, с помощью которых производители стремятся удержать постоянных клиентов.

Экспортные скидки предоставляются продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка. Они имеют целью повысить конкурентоспособность того или иного товара на внешнем рынке.

Скрытые скидки предоставляются покупателям в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, путем оказания бесплатных услуг, предоставления бесплатных образцов.

Практика применения скидок способствует снижению издержек производства, хранения, реализации вследствие возросшего сбыта, облегчает завоевание постоянных клиентов и планирование деятельности фирмы на перспективу, а также стимулирует заказы больших объемов, оказывает рекламное содействие сбыту на рынке.

Сравнение цен расчетного тура двух разных туристических фирм, но на одно и то же направление с применением различных систем скидок показывает, что чем выше комиссия от цены тура, а значит и прибыль, тем больше возможности у турагента делать «хорошие» скидки для своих клиентов. Процессы производства, реализации и потребления услуг совпадают во времени, поэтому в сфере услуг применяется сезонная дифференциация цен и тарифов. Спрос на услуги туризма носит ярко выраженный сезонный характер, что можно увидеть по данным табл.1, графиков, рис.1, 2, 3.

Для сравнительной оценки стоимости одного тура (на одного человека) продолжительностью 15 дней по маршруту: С.-Петербург - г. Сиде (Турция) и Москва - г. Сиде (Турция) использовалась информация двух, наиболее известных на рынке туристских услуг, фирм: ЗАО «Нева» и ООО «Ривьера Холдинг». Эти фирмы имеют разветвленную сеть филиалов в разных городах России и стран СНГ, что влияет на масштабы и развитие клиентской базы, повышает имидж туристской организации, увеличивает количество потребительских услуг.

Таблица 1

Сравнительная стоимость тура ЗАО «Нева», ООО «Ривьера Холдинг» (тыс. руб.)

Наименование туроператора	11.07.2007		11.08.2007		11.09.2007		11.10.2007	
	½ DBL	SGL	½ DBL	SGL	1/2 DBL	SGL	1/2 DBL	SGL
ЗАО «Нева», вылет: Санкт-Петербург Москва	64,345 60,691	82,576 80,713	68,866 64,656	90,643 89,754	50,302 46,274	67,081 65,716	50,302 46,274	67,081 65,716
ООО «Ривьера Холдинг», вылет: Санкт-Петербург Москва	59,746 55,247	77,431 72,336	61,868 56,734	86,507 81,941	49,845 46,233	68,318 65,145	47,498 44,453	65,093 62,436

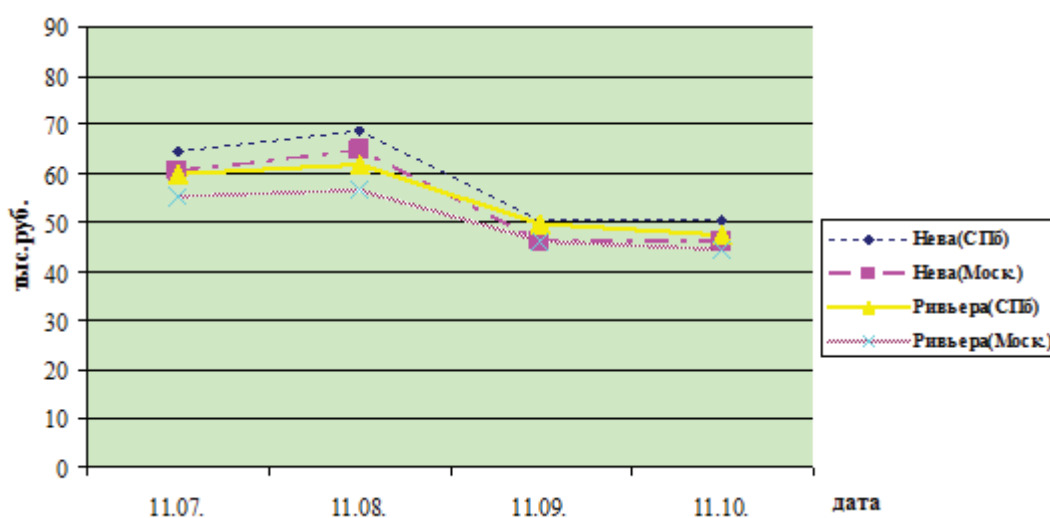


Рис.1. Динамика стоимости тура туроператора ЗАО «Нева», ООО «Ривьера Холдинг» класса «½ DBL», тыс. руб.

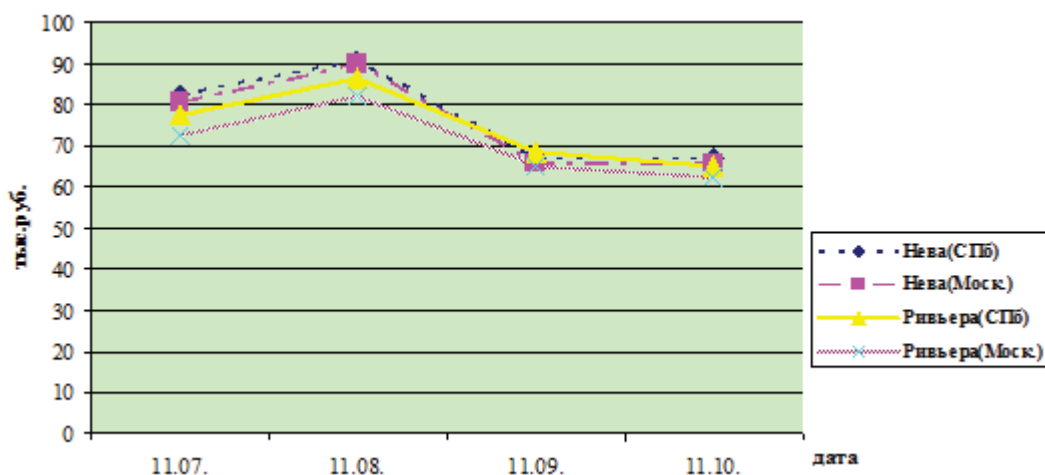


Рис.2. Динамика стоимости тура ЗАО «Нева», ООО «Ривьера Холдинг» категории «SGL», тыс. руб.

Как видно из графика, рис. 1. обе фирмы ЗАО «Нева» и ООО «Ривьера Холдинг» предлагают тур по максимальной цене в один и тот же период времени (11.08.2007). Затем наступает резкий спад стоимости тура: на фирме ЗАО «Нева» стоимость тура (на дату 11.09.2007 по сравнению с предыдущей датой 11.08.2007) снижается на 26,8%, ООО «Ривьера Холдинг» - на 19,3%.

Причем, стоимость тура фирмы ЗАО «Нева» на 7 % выше стоимости тура ООО «Ривьера Холдинг» по состоянию на 11.07.2007, на 10 % - на дату 11.08.2007 и на 0,9 % - на дату 11.09.2007, т.е. стоимость тура к концу сезона у двух фирм практически одинакова. Если оценить географию маршрута, то стоимость тура для той и другой фирмы с отправной точкой из г. Санкт-Петербурга в среднем на 6 - 8 % выше стоимости тура из г. Москвы.

Сравнительные характеристики стоимости тура по данным рис.2. аналогичны предыдущим выводам. Мы видим ярко выраженный сезонный характер цен на турпродукт, когда обе фирмы предлагают стоимость тура по максимальной цене (на дату 11.08.2007), затем начинается снижение цен: ЗАО «Нева» - на 26% (на дату 11.09.2007 по сравнению с предыдущей датой 11.08.2007), ООО «Ривьера Холдинг» - на 21 %. Однако стоимость тура в зависимости от географии маршрута отличается в меньшей степени. Так, стоимость тура фирмы ЗАО «Нева» с отправной точкой из г. Санкт-Петербурга выше стоимости тура из г. Москвы всего на 1-2 % и соответственно ООО «Ривьера Холдинг» - в среднем на 4-5 %.

Для сравнения цены турпродукта в зависимости от качества предлагаемых услуг исследуем данные рис.3. Качество предлагаемых услуг характеризуется условиями проживания: класс (1/2 DBL), класс (SGL).

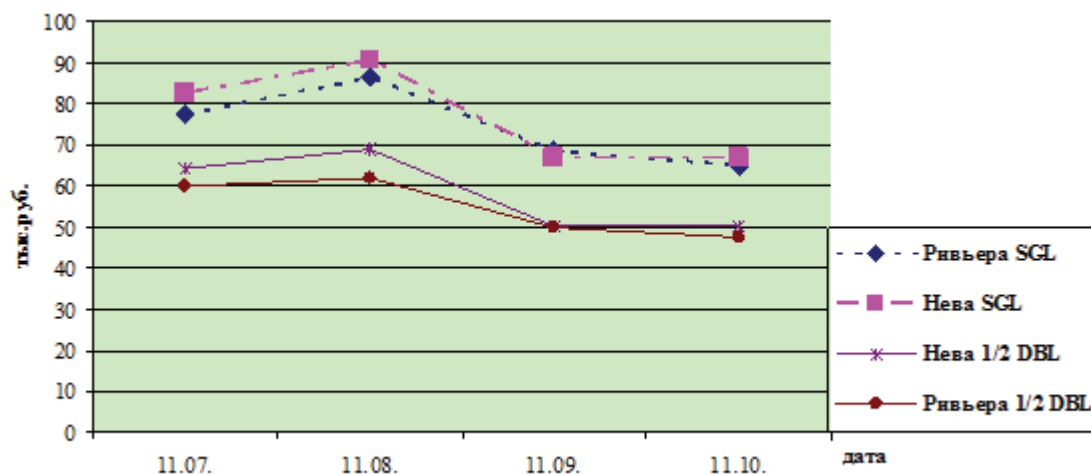


Рис.3. Динамика стоимости тура ЗАО «Нева», ООО «Ривьера Холдинг» класса «1/2 DBL», «SGL», тыс. руб.

Проанализируем динамику цен на турпродукт по одному географическому маршруту с отправной точкой из С.-Петербурга. Наблюдается динамика, когда в пик сезона стоимость тура фирмы ЗАО «Нева» на 4,5 тыс. руб., или 4,5% выше, чем ООО «Ривьера Холдинг» в категории SGL и на 7 тыс. руб., или на 10% в категории (1/2 DBL). К концу сезона (на дату 11.09.2007) стоимость тура фирмы ЗАО «Нева» станет ниже, чем ООО «Ривьера Холдинг» на 2% в категории SGL и практически одинаковой в категории (1/2 DBL). Это свидетельствует, по всей вероятности, о стремлении фирмы ЗАО «Нева» максимально увеличить выручку от продажи туров в пик сезона, чтобы нивелировать снижение цен в межсезонье. Так как данная фирма является одним из лидеров по реализации турпродуктов, то эти задачи она решает весьма успешно. Ценовая политика этой фирмы реализуется в достижении главной цели - лидерство в качестве. Эта фирма, также как ООО «Ривьера Холдинг», использует бонусные скидки (премии) в размере 3-5 % от стоимости тура для поощрения постоянных клиентов, повышая долю своего рынка в конкурентной среде туроператоров.

А.А. Дурнев – соискатель кафедры Экономики и военного права Военной академии тыла и транспорта

Преступность, как фактор дестабилизации управления в сфере промышленного производства

Современное состояние в сфере промышленного производства России и его достаточно низкие показатели, к которым следует отнести: низкое качество продукции, неудовлетворительное состояние экологических

стандартов и безопасности труда работников во многих сферах промышленности, а так же существенное технологическое отставание от большинства развитых европейских государств, все это характеризуется многими негативными явлениями (факторами, причинами), оказывающими влияние на развитие всей отечественной промышленности. В условиях финансового благоприятствования для российского государства, связанного со значительным повышением цен на мировом сырьевом рынке, где особое место принадлежит России, как главному поставщику энергоносителей и сырья, казалось бы, должен был бы наблюдаться и видимый подъем промышленного производства, восстановления всего народнохозяйственного комплекса, включая производство качественных отечественных товаров и переработку первичного сырья. К сожалению этого в России не происходит, а если и происходит, то не соизмеримо с теми финансовыми капиталами, которые затрачиваются на разработку новых месторождений полезных ископаемых и усиление вывоза природообразуемых ресурсов государства за рубеж.

Одной из главных причин, лежащих в основе медленного развития отечественного промышленного производства, особенно в государственном секторе экономики, является слабое организационное руководство со стороны исполнительных структур государственной власти народнохозяйственным комплексом страны. Недостаточный уровень профессионализма, руководителей министерств и других государственных управленческих структур, и временный, зачастую кратковременный характер их пребывания у власти не позволяет им внимательно оценить обстановку в сфере порученного направления деятельности, определить первоочередные задачи, перспективы и основные направления эффективного развития промышленного производства, защищающего интересы населения от произвола частных предпринимателей и для всего государства. Наряду со слабым профессионализмом руководителей промышленных отраслей, следует отметить и такой фактор как рост в их среде преступных проявлений, связанных с нарушением должностных полномочий - *malfesance in office*; *Crime in public office* (должностные преступления) - преступления, посягающие на нормальную деятельность государственного или муниципального аппарата, совершаемые должностными лицами с использованием своего служебного положения. Преступления, совершаемые в сфере промышленного производства, т.е. посягающие на экономические и интересы государства, занимают высокий удельный вес в структуре преступности.

К таким преступлениям, доля которых составляет по стране не менее 20 % от всех совершаемых преступлений, относятся:

- злоупотребление должностными полномочиями;
- превышение должностных полномочий;
- дача взятки;

- получение взятки;
- служебный подлог;
- халатность и др.

Из всех выделенных преступлений должностных лиц, особое место занимает коррупция, от лат. «Corruptio» - подкуп. Это преступная деятельность в сфере политики или государственного управления, заключающаяся в использовании должностным лицом доверенных ему прав и властных возможностей для личного обогащения. Сложившаяся в последние годы устойчивая тенденция динамичного роста коррупции вызывает серьезное беспокойство и требует принятия незамедлительных мер со стороны государства для противодействия этому злу, особенно в социально и стратегически значимых областях экономики.

Вряд ли стоит сомневаться в важности и актуальности вопроса борьбы с коррупцией в промышленности, особенно в ее государственном секторе, где находится наибольший объем денежных и материальных ресурсов, а также производится основная доля материальных благ государства.

Коррупция связана со взяточничеством, злоупотреблениями служебным положением и пр. Большинство руководителей государственных структур, занятых организацией народнохозяйственного комплекса государства, включая и губернаторов и руководителей муниципальных образований, через подставных лиц или своих родственников, создают предпринимательские структуры, в которые перекачивают бюджетные средства, определяемые для целевых нужд развития промышленных отраслей, и средства, поступающие из других источников, «путая», таким образом, личное с государственным. Так же значительная доля сырьевых ресурсов, учет которых, практически не ведется государством, вывозится за рубеж, зачастую не без помощи должностных лиц государства, полученная же валюта используется на приобретение и благоустройство недвижимости за рубежом для влиятельных государственных чиновников и указанных должностных лиц или их родственников.

Неудивительно, что интерес у криминала к материальным благам и ресурсам, которыми обладают предприятия промышленности, огромен. И этот интерес, как правило, имеет точно определенные корыстные цели – путем подкупа должностных лиц, а также хищения завладеть материальными благами, взять под свой контроль их распределение, имея при этом стабильный и высокий преступный доход, который, естественно, скрывается от налогообложения. Самый заманчивый из всех преступных вариантов – под видом приватизации с помощью подставных лиц или структур полностью завладеть той частью государственной собственности, которая в реальном секторе экономики дает наиболее стабильный доход и продукция которой пользуется наиболее устойчивым спросом.

Проверки правоохранительных органов, а также результаты расследования многих уголовных дел убедительно свидетельствуют о том, что со стороны руководства центральных и местных органов государственного управления отсутствует надлежащий контроль над работой руководителей промышленных предприятий. Многие заведомо убыточные для государства решения, принимаемые в угоду преступным интересам, остаются без какого-либо контроля или внимания и становятся в дальнейшем предметом изучения следственных органов. Сложилась порочная практика, когда признается, как правило, нормой в работе предприятий лишь наличие положительных отчетов о результатах финансово-хозяйственной деятельности. К сожалению, во многих случаях о сути заключенных руководителями сделок, особенно внешнеэкономических контрактов, их выгоды для предприятия знают лишь сами должностные лица этих предприятий. Ведомственный контроль над работой промышленных предприятий также ведется крайне слабо, большинство же комиссий, направляемых для проведения проверок на предприятия промышленного сектора из органов центрального управления, не представляют должных отчетов о выявленных нарушениях, по известным причинам.

В юридической литературе экономические преступления классифицированы следующим образом:

I. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере финансов. Эта группа делится на подгруппы, которые составляют:

1) преступления, посягающие на сферу финансов в части формирования бюджета от сбора налогов и таможенных платежей;

2) преступления, посягающие на сферу финансов в части обращения денег,

ценных бумаг, кредитных либо расчетных карт, иных платежных документов, драгоценных металлов, драгоценных камней или жемчуга;

3) преступления, посягающие на сферу финансов в части кредитования.

II. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере предпринимательства. Данная группа подразделяется на подгруппы, к которым относятся:

1) преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы государственной власти, государственной службы и службы в органах местного самоуправления;

2) преступления, посягающие только на сферу предпринимательства.

III. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере распределения материальных и иных благ. Они дифференцируются на следующие подгруппы:

1) преступления, посягающие на сферу распределения и общественные отношения собственности;

2) преступления, посягающие только на сферу распределения.

IV. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере потребления материальных и иных благ.

V. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы внешнеэкономической деятельности.

Все эти преступления наносят колоссальный ущерб государству, лишая народонаселение рабочих мест, достойной заработной платы, доступного жилья и пр. Следует также признать и активное влияние преступной среды на должностных лиц предприятий.

Значительную часть указанных преступлений так же совершают работники управленческих, производственных, коммерческих и иных структур, реализующие свои функции в сфере экономики (прежде всего - это должностные и материально-ответственные лица). Именно среди должностных лиц предприятий промышленности правоохрнительными и контролирующими органами выявляется наибольшее количество коррупционных преступлений. Преступления ими совершаются в связи с выполнением своих профессиональных функций в процессе производства, хранения, сбыта, обеспечения сохранности изготовляемой и выпускаемой продукции, осуществления контроля над ее качеством, правильностью финансовых операций, оказания материальных и иных услуг населению и других видов деятельности.

В промышленности, как ни в какой иной сфере жизни общества, тесно переплетены преступность, легальная и теневая экономики.

Представляется, что кроме общих причин, порождающих коррупцию в нашем обществе, некоторые из них вытекают из тех условий, которые созданы для работы должностных лиц государственных промышленных предприятий в определенной степени самим государством, которое не обеспечивает должный контроль над их работой, несвоевременно и не всегда в должной мере выявляет совершенные должностными лицами правонарушения.

Способствует коррупционному проявлению в промышленности и низкая эффективность работы правоохрнительных органов по выявлению руководителей, путающих свой карман с государственным и пресечению их преступной деятельности. Этот вопрос неоднократно был предметом рассмотрения со стороны руководства государства, но остался лишь на уровне актуальных разговоров, для поднятия имиджа некоторых государственных чиновников, а потому профилактика коррупционной преступности в промышленности так и осталась по-прежнему крайне неэффективной.

Не всегда своевременно возбуждаются и расследуются полно и объективно уголовные дела, связанные с коррупционными и иными преступлениями в промышленности.

Проблема стабильной работы предприятий промышленности – это и важнейшая экономическая, уголовно-правовая и социальная проблема нашего государства. Именно в промышленности вследствие коррупционных проявлений наносится наиболее существенный материальный ущерб государству, размер которого исчисляется десятками миллиардов долларов США.

В этой связи, говоря об опасности коррупции в промышленности, необходимо также учитывать и ряд иных важных аспектов. В частности, несложно сделать вывод о том, что увеличение численности безработных и уменьшение доходов работающей части населения не в последнюю очередь влияют на уровень преступности в нашей стране. Не говоря уже о такой важной проблеме, как уплата предприятиями промышленности налогов и сборов, где ситуация также довольно сложная.

Поэтому важнейшей задачей законодательных и исполнительных органов государственной власти, в центре и на местах, является реконструкция старых и создание новых государственных промышленных предприятий, стабильно работающих и приносящих государству прибыль, выявление и пресечение, наряду с этим фактов коррупционных и иных преступлений в экономике.

Необходимо так же отметить слабые позиции законодательных органов государства в вопросе контроля над ценообразованием. Не говоря о том, что вопрос ценообразования в промышленности должен быть всегда понятным и открытым. Вместе с тем, стихийный рост цен, как на промышленные товары: продукты питания, ГСМ, строительные материалы и др., нельзя объяснить никакими сговорами частных предпринимателей, как нам желают представить некоторые депутаты, так и нельзя допускать этого роста. Ибо, любое удорожание одних позиций товаров, неизбежно влечет последующее удорожание на другие товары и услуги. В конечном счете, проигрывает и население, и государство, вынужденное компенсировать населению его потери.

А.А. Дурнев – соискатель
кафедры Экономики и
военного права Военной
академии тыла и транспорта

Вопросы оптимизации промышленного производства в России

По своему промышленному потенциалу в мировой экономике, не смотря на некоторое отставание от передовых европейских государств и США, в области внедрения в промышленное производство современных

технологий, СССР занимало далеко не последнее место в мире. При этом особое значение советское государство отводило производству продукции оборонного назначения, которая на внешнем рынке составляла почти третью часть от всего мирового экспорта.

Свою темную роль в развале промышленного производства в России сыграли два основных нормативных правовых акта: Закон РФ от 03.07.1991 № 1531-1 "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" и Указ Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392 "О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий".

Как говорилось в выделенном указе, Президентом РФ было постановлено о создании в процессе приватизации государственных промышленных предприятий, частных холдинговых компаний, в виде акционерных обществ. Которые создавались якобы в целях упорядочения процессов структурной перестройки в промышленности, обеспечения защиты национальных интересов в период широкомасштабной приватизации, создания интегрированных производственно-технологических комплексов при приватизации крупных государственных предприятий и преобразовании добровольных объединений предприятий, составляющих основу промышленного потенциала Российской Федерации.

В состав активов созданных холдингов вошли контрольные пакеты акций других предприятий.

Холдинговые компании возникли в России не только в рамках приватизационного законодательства и в соответствии с Временным положением о холдинговых компаниях, но и в результате естественных интеграционных процессов концентрации производства и капитала, восстановления разрушенных технологических взаимосвязей хозяйствующих субъектов, входящих ранее в промышленные и производственные объединения. Кстати, достаточно вспомнить эти формы объединений, существовавшие в плановой социалистической экономике, чтобы констатировать, что Россия является страной с традициями ведения крупного бизнеса в отличие от многих других европейских стран, экономический фундамент которых составляет малое и среднее предпринимательство.

Холдинги, отмечает кандидат юридических наук И.С.Шиткина, возникли также и в результате обратного процесса - разукрупнения организаций, когда в результате реорганизации или учреждения на месте одного юридического лица появляется группа хозяйственных обществ, включая основное и дочерние. Официальные статистические данные о числе холдингов в Российской Федерации не публиковались³⁵. "Анализ курсирующих в различных публикациях сведений, - пишет А.Б. Фельдман,

³⁵ См.: И.С. Шиткина "Холдинги. Правовой и управленческий аспекты"/ООО "Городец-издат", 2003.

- позволяет сделать вывод, что число фактических холдингов достаточно велико (в угольной, нефтяной отраслях, сфере профессионального фондового рынка)"³⁶.

Создание в Российской Федерации холдинговых компаний, переданных в руки частного капитала, имеющего довольно слабые представления об управлении промышленным предприятием, к тому же ориентированного не на внедрение новых производственных технологий и систем управления в развитии отечественного промышленного производства, а на вывоз капиталов за рубеж, способствовало дальнейшему развитию негативных тенденций и отставания отечественной промышленности от передовых европейских государств, массовой безработице и обнищанию значительной части населения, возникновению экономического кризиса в России. Сам факт возникновения холдингов, на протяжении всех 15 лет перестроечного экономического курса в России, сопровождался тенденциями криминального характера, коррумпированностью государственных чиновников, получающих крупные взятки от новых владельцев бывших государственных предприятий, за получение в их собственность предприятий по смехотворно низким ценам. За указанный период частного владения бывшими государственными предприятиями не одно из них так и не было переоснащено или реконструировано с использованием высоких технологий. Более того, все предприятия, например, в угольной и металлургической промышленности, находящиеся в руках холдинговых компаний, значительно снизили свою эффективность, в их развитие и совершенствование производственной безопасности перестали поступать капиталовложения, что вело к росту производственного травматизма работников и последующему закрытию многих предприятий. Большинство производственных помещений промышленных предприятий, их новыми владельцами были переданы в аренду мелкокустарным предпринимательским структурам. Таким образом, промышленное производство, а с ним и трудовые коллективы претерпели кризис, сравнимый только с первыми послереволюционными годами в России. Однако сам факт грабительской приватизации промышленного производства и нерационального управления в сфере промышленности, руководством государства не признавался, не уделялось этому и внимания со стороны научного сообщества России. Отдельные критические замечания, публикуемые в независимых средствах массовой информации, никаким образом не могли повлиять на изменение промышленной политики государства. Холдинговая опасность вплотную подступила и к оборонной промышленности Российской Федерации, что создало угрозу ее безопасности. В связи с этим, 23.10.2000 г. новым Президентом РФ, В.В.

³⁶ Фельдман А.Б. Управление корпоративным капиталом. М., 1999. С. 111.

Путинским принимается Указ "О мерах по обеспечению концентрации и рационализации оборонного производства в Российской Федерации". Этот Указ исключил применение раздела 3 Положения о холдингах для всех холдинговых компаний, создаваемых в оборонной промышленности в форме открытых акционерных обществ путем внесения в их уставные капиталы в качестве вклада Российской Федерации находящихся в федеральной собственности акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, а также при оплате доли РФ в уставных капиталах уже созданных холдинговых компаний находящимися в федеральной собственности акциями. В данном Указе не отмечаются ошибки (или злой умысел) политического курса прежнего руководства страны, но ставится заслон распространению приватизационной кампанийщины в оборонной промышленности. В этой заслуге, пожалуй, трудно отказать В.В.Путину. Во всем остальном, его политический курс на развитии отечественной промышленности по-прежнему неизменно двигался по пути, определенному администрацией Б.Ельцина. До настоящего времени в государстве, не смотря на значительный приток капиталов, поступающих от продажи природных ресурсов, в запущенном состоянии остается сфера инвестирования и развития крупных государственных высокотехнологичных промышленных предприятий. Собственные капиталы России продолжают оседать в стабилизационном фонде, подпитывая экономику чужих государств. При этом активно проводится пропаганда привлечения в экономику государства иностранных инвестиций для расширения строительства частных предприятий, на большинстве из которых нарушаются права работников из числа коренного населения России (заниженный, по сравнению не только с европейскими, но и многими азиатскими государствами уровень заработной платы, конвертирования денежных выплат, с недоплатами в пенсионный фонд, увольнения недовольных и др.). Промышленное производство во многих регионах страны (Северокавказский, Дальневосточный и др. регионы) вообще находится в состоянии полного развала. Вследствие приватизации, десятки миллионов людей были лишены рабочих мест и стабильной заработной платы. Негативный характер от производственной деятельности частного сектора, проявляется и в росте цен на товары первой необходимости.

В результате непродуманной промышленной политики, государство и значительная часть населения терпят многомиллиардные убытки в экономике. Большинство молодых семей не имеет достаточного содержания для приобретения жилья в кредит. Все это ставит перед государством решение новых задач, главная из которых заключается в определении путей эффективного развития промышленного производства, его расширения на основе собственных капиталовложений, а не за счет иностранных инвестиций.

Особому контролю со стороны государства должна быть подвержена сфера финансирования наиболее важных мероприятий с выделением целевых бюджетных средств на развитие промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, на обеспечение охраны окружающей среды, охраны и воспроизводства природных ресурсов и т.п. Расходование этих бюджетных средств определено утвержденным бюджетом соответствующего уровня, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо другими документами, закрепляющими правовые основания получения указанных средств. Наиболее часто, как показывает практика, целевые бюджетные средства расхищаются именно из данной сферы государственной деятельности. Новых подходов требует и рациональная кадровая политика государства в промышленной сфере. Особую роль в сфере восстановления и дальнейшего развития отечественного промышленного производства и расширения сети государственных промышленных предприятий призвано играть Правительство Российской Федерации.

В соответствии с Конституцией РФ и Федеральным конституционным законом "О Правительстве Российской Федерации" федеральное Правительство в числе прочих полномочий осуществляет управление федеральной собственностью в сфере промышленного производства, решает общие вопросы управления пакетами акций, закрепленными в федеральной собственности, обеспечивает представительство государственных интересов в органах управления соответствующих корпораций. Однако все эти организационно-правовые меры, хотя и носят многоуровневый характер, тем не менее не способствуют ускоренному росту промышленного производства и его оптимизации. Более того, расширение системы управленческих структур, регулирующих сферу промышленного производства России, огромный массив правовых централизованных и децентрализованных правовых норм и проводящихся организационных мероприятий, не только не способствует промышленному прогрессу государства, но вносит серьезную путаницу во всю систему государственного управления промышленным производством, способствует росту правонарушений и должностных преступлений государственных чиновников. В этих условиях возникает настоятельная необходимость в принятии Промышленного кодекса, что позволит определить основные приоритетные направления в развитии промышленности, упорядочить всю правовую систему государства в этой сфере, деятельность промышленных государственно-правовых институтов, исключив лишние управленческие структуры, установив условия развития конкурсного производства, конкурсного замещения вакантных государственных должностей в промышленной сфере, и пр.

О.С. Житенев – соискатель кафедры Экономической теории Северо-западного государственного заочного технического университета; И.Г. Варфоломеев – соискатель кафедры Экономической теории Северо-западного государственного заочного технического университета

Установление условий стратегического развития в реальном секторе экономики

Современное российское общество переживает чрезвычайно сильный кризис, который проявляется в политике, экономике, идеологии и других сферах жизни общества. Россия в очередной раз стоит перед необходимостью выбора ориентиров для своего дальнейшего развития, и здесь нельзя ошибиться.

Переход к рыночным отношениям в отечественной экономике определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого круга собственников является развитие малых форм производства.

Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Поэтому возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, так как именно он является тем локомотивом, который буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

За годы независимости России сделано немало, причем современные экономические условия, жесткая конкуренция на мировом рынке, нарастающие процессы глобализации заставили страну проводить свои экономические реформы в сжатые сроки. Свой собственный путь развития экономики, исключивший шоковую терапию и социальные потрясения, по достоинству оценивается мировым сообществом. Страна прочно встала на путь рыночных экономических взаимоотношений, в качестве важнейшего приоритета государством была выдвинута задача формирования класса собственников – «основного звена в формировании валового внутреннего продукта страны, важнейшего фактора занятости, источника доходов населения, обеспечении национального благосостояния».

Анализ современного состояния вопроса показывает, что в настоящее время особое место в ходе экономических преобразований в России уделяется развитию частной собственности в экономике, развитию малого и среднего бизнеса. Несомненно, что развитие малого и среднего бизнеса дает мощный импульс не только экономическому, но и социальному развитию, и на сегодняшний день укрепление и расширение данного сектора является одним из приоритетных направлений стабильности и успешного развития России.

Существует несколько причин, сдерживающих развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) в России:

- Административно-бюрократические барьеры, сдерживающие развитие малых и средних предприятий в России (особый размах проблема административно-бюрократических барьеров достигла в конце 90-х годов прошлого века, когда коррупция достигла огромных масштабов и стала практически просто не контролируемой и, в конце концов, отразившаяся в августе 1998 г. дефолтом в период «чрезмерного» администрирования на еще не окрепшем малом предпринимательстве.

В настоящее время данная проблема активно решается на различных уровнях власти. Так, например, на федеральном уровне (как, впрочем, в большинстве регионов и муниципальных образований) действует межведомственная комиссия по борьбе с административными барьерами, многие районы ввели на своих территориях «Книги учета инспекторских проверок» (например, в Воронежской области активно работают межведомственные, областные и муниципальные комиссии. В Краснодарском крае, Ростовской области, в городах Москве и Санкт-Петербурге успешно работают общественные экспертные Советы по поддержке малого предпринимательства при администрациях краев, областей и губернаторов городов). Оперативно решаются вопросы с СЭС, с пожарными.

- Недостаток кредитно-финансовых ресурсов (как, например, отсутствие каких-либо специальных фондов поддержки предпринимателей и т.д.)

Правда, следует отметить, что в странах с высоким уровнем экономического развития, как, например, США, Великобритании, Канаде, Германии предприниматели также недовольны «бюрократическими препонами» и критикуют чиновников, не одобряют налоговую систему, пусть даже либеральную. Однако, в этом случае надо учитывать следующее: в различных странах прямые контакты предпринимателей с чиновниками(если принимать во внимание, что мы живем в век доминирования электронных коммуникаций), сведены абсолютно к минимуму.

- Недостаточная государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства не позволила обеспечить рост его социально-экономической эффективности

- Россия существенно уступает странам с развитой экономикой по общей численности малых предприятий (доля малого предпринимательства во внутреннем валовом продукте (ВВП) этих стран составляет 50-60%, а в России – 10-11%, в то время как малый бизнес в различных странах является основным создателем дополнительных рабочих мест. Для сравнения: доля малых и средних предприятий в общей численности занятых в 1990-е годы составляла в США -60%, в Японии - 78%, в Италии -73%, во Франции -54%, а в Российской Федерации вместе с индивидуальными предпринимателями 12 млн. чел., то есть менее 19% общей численности занятых)

- Отраслевая структура малого и среднего бизнеса в России нерациональна (на торговлю и общественное питание приходится около 25% МСП, в промышленности – 15,3%, в строительном секторе -14,4%), а доля инновационного малого бизнеса недопустимо низка.

- Высокая доля «теневое» сектора, являющаяся особенностью российского предпринимательства, составляет от 30 до 50% реального оборота субъектов малого бизнеса

- Высокая неравномерность развития малого предпринимательства РФ по регионам (почти 50% работающих в сфере малого бизнеса сосредоточено в восьми субъектах Российской Федерации, в том числе до 25% - в Москве)

- Инфраструктура поддержки МСБ до сих пор не объединена в единую систему

Развитие МСБ представляет собой гораздо более сложную и комплексную проблему, от решения которой зависит устойчивое развитие экономики, человеческого и инновационного капитала РФ, социально-экономическая безопасность ее субъектов.

По прогнозу Минэкономразвития России в ближайшие два-три года в сфере малого бизнеса темпы прироста численности занятых снизятся, число малых предприятий уменьшится на 2% и к концу 2004 года не превысит 876 тысяч, вклад в ВВП составит не более 10-12%. Малый бизнес уже несколько лет - фактически с середины 1990-х годов - находится в фазе "нулевого роста". Почти та же картина наблюдается и в сфере среднего бизнеса. При сохранении существующих тенденций развитие малого предпринимательства в России все более будет отставать от потребностей рыночной экономики.

Дело в том, что до сих пор критерии и параметры среднего бизнеса не определены и само определение "среднее предприятие" в законодательстве отсутствует. Поэтому Советом по поддержке малого и среднего предпринимательства разработаны "Концепция законотворческой

деятельности Совета Федерации в области малого и среднего предпринимательства" и "Концепция активизации работы в регионах РФ по развитию малого и среднего предпринимательства". В этих документах предпринята попытка дать контурную характеристику среднего предпринимательства, рассмотрены проблемы взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, подчеркивается, что выработку новой модели государственной поддержки малого предпринимательства необходимо рассматривать как стратегическую цель.

Своеобразие современного этапа научно-технического прогресса в том, что ключевое значение для производства приобретают не только прикладные исследования, но и фундаментальные науки. Это объясняется рядом причин, в том числе и экономическими.

Во-первых, скорость появления новых изобретений способствует увеличению скорости морального износа уже имеющихся техники и технологии. Следующие за этим обесценение постоянного капитала вызывает значительный рост издержек, падение конкурентоспособности. Поэтому глубокая научная проработка природы используемых процессов, общих принципов организации различных видов материи становится условием для совершенствования уже существующих технологий или быстрой их замены новыми. Этот интерес к фундаментальной стороне научных и технических знаний настолько серьезен, что во многом определяет организационные формы инновационного процесса, способы взаимодействия науки и производства.

Во-вторых, новые технологии не представляют собой изолированные, обособленные потоки. В целом ряде случаев они связаны и обогащают друг друга. Но для их комплексного использования также необходимы фундаментальные разработки, открывающие новые сферы применения новейших процессов, принципов, идей.

В-третьих, современный научно-технический прогресс дает возможность альтернативных путей развития и применения одной и той же научно-технической идеи в разных отраслях с весьма различными результатами с точки зрения эффективности. Риск неточного выбора направления разработки чрезвычайно велик и может привести к утрате позиций на рынке, потере самостоятельности перед лицом более удачливого конкурента. Фундаментальная разработка должна дать "видение" вариантности нововведения и ориентиры для их оценки. При равенстве затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) результаты могут быть весьма различны.

Значимость научных разработок ставит вопрос о формах сопряжения их с прикладными разработками и производством. За последние 10-15 лет в развитых странах отработан ряд эффективных методов включения науки, в том числе и фундаментальной, в общий поток развития общественного производства.

На современном этапе технологической революции фирмы стремятся увеличивать удельный вес новшеств, реализованных в инновациях, что позволяет им повышать уровень монополизма в данной сфере и диктовать покупателям и конкурентам свою политику. Благосостояние общества определяется не массой факторов производства и не объемом инвестиций, а эффективностью инновационной деятельности, дающей конечный положительный результат.

Процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (превращению в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузия) называется инновационной деятельностью.

М. Портер выделяет 4 стадии конкурентного развития страны³⁷:

- стадия развития на основе факторов производства;
- стадия инвестиционного развития;
- стадия инновационного развития;
- стадия развития на основе благосостояния.

На основе рассмотренного деления стадий конкурентного развития можно выделить следующие структурные источники экономического развития страны:

- 1) развитие на основе факторов производства;
- 2) развитие на основе инвестиций;
- 3) развитие на основе инновационной деятельности.

Каждая страна одновременно использует все источники развития. Конкурентоспособность и эффективность экономики определяются структурой этих источников. Если для функционирования и развития народного хозяйства страны, приобретения потребительских товаров используется в основном валюта от экспорта природных ресурсов, то уровень экономического развития такой страны будет низким.

Направление развития на основе инвестиций характеризуется вложениями капитала не в повышение конкурентоспособности отдельных отраслей страны, а в их простое воспроизводство. В российской экономике в настоящее время инвестиций не хватает даже на простое воспроизводство, вследствие этого растет удельный вес изношенных основных фондов, повышается их аварийность. Экономическая политика страны, ориентированная только на международные кредиты, бесперспективна, т. к. кредиты надо возвращать, и с большими процентами.

Приоритет должен быть отдан не развитию страны на основе факторов производства и инвестиций, а развитию на основе активизации инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства, являющихся двигателями развития экономики.

³⁷ Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие/Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.

Факторы производства и инвестиции являются средствами научно обоснованной инновационной деятельности.

Основным условием повышения эффективности и оперативности принятия управленческого решения является автоматизация процесса на основе классификации и кодирования.

В этой связи направлениями классификации инноваций предлагаются следующие:

1) комплексность набора учитываемых классификационных признаков для анализа и кодирования;

2) возможность количественного (качественного) определения критерия;

3) научная новизна и практическая ценность предлагаемого признака классификации.

А.Д. Макаров – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Экономики и военного права ВАТТ

Борьба с наркотиками в Таиланде

Правительство Таиланда ведет решительную борьбу с наркотиками и добилось заметных успехов в этом направлении. В условиях активного распространения амфетамина новая администрация Таиланда предприняла ряд мер по борьбе с производством и торговлей наркотиками, мобилизовала народные массы на участие в этой кампании. Устремления нового правительства пользуются широкой поддержкой населения.

Премьер-министр Таксин Чинават после прихода к власти в феврале сего года заявил, что в борьбе с наркотиками необходимо действовать в соответствии с законодательством. Все должны действовать в рамках законов. Вскоре после формирования правительства в Чиенграе, вблизи от известного "золотого треугольника", прошло национальное совещание по борьбе с наркотиками под председательством Таксина Чинавата, на котором было объявлено о создании новой структуры во главе с министром внутренних дел. Новый орган должен предпринять меры по сдерживанию торговли наркотиками и сокращению числа наркоманов путем воспитания и медицинской помощи.

По данным управления Таиланда по борьбе с наркотиками, после многолетнего упорядочения в районе "золотого треугольника" площадь посевов опийного мака на севере страны значительно сократилась: с 8800 гектаров в 1984-1985 годах до нынешнего 900. Однако количество наркотиков, попадающих в страну, с каждым годом растет. К примеру, число одного из наркотиков амфетаминового ряда подскочило со 100 млн.

таблеток в 1998 году до 500 млн. в 2000 году. В текущем году, по прогнозам, оно составит до 700 млн. таблеток. Количество наркоманов выросло с 1,2 млн. 7 лет назад до сегодняшних 3 млн., подавляющая часть из них - подростки.

В этих условиях новое правительство Таиланда форсировало контроль и борьбу на северной границе, через которую в основном проникают наркотики на территорию страны, и добилось определенных успехов. Ранее в этом году таиландская полиция в ходе трех крупных операций изъяла 22 млн. таблеток амфетамина. Наряду с этим в апреле были казнены члены банды наркодельцов, совершивших тягчайшие преступления, что сбило спесь с преступников. 30 апреля в результате крупнейшей за последние 10 лет операции по сожжению наркотиков было уничтожено более 2 тонн наркотических веществ, что еще раз показало всему миру решимость страны бороться с наркопреступностью.

Правительство проводит политику дифференцированного подхода к наркоманам и наркодельцам. Таксин Чинават не раз отмечал необходимость всемерно помогать правонарушителям, совершившим преступления в результате пристрастия к наркотикам, отказаться от дурной привычки и вернуться к прежней жизни. Правительство разработало программу помощи наркоманам, в соответствии с которой на каждом этапе до 40-60 тыс. наркоманов подвергаются лечению.

В целях дальнейшего повышения уровня осознания населения необходимости борьбы с наркобизнесом и наркоманией правительство Таиланда в нынешнем году при содействии органов ООН и общественных организаций провело ряд мероприятий, посвященных указанной борьбе, и добилось определенного эффекта. Итоги недавнего опроса общественного мнения показывают, что 83 процента респондентов считают борьбу правительства с наркотиками плодотворной и выражают поддержку его мерам.

"Золотой треугольник", расположенный на границе Таиланда с Мьянмой и Лаосом, является известным во всем мире районом производства наркотиков. В последние годы международные группировки наркодельцов рассматривают Таиланд как важный коридор в транспортировке наркотиков на международный рынок. В этой связи наряду с форсированием внутренней борьбы с наркобизнесом таиландское правительство активно стремится к сотрудничеству с соседними государствами в этом направлении. Во время недавнего визита в Лаос и Мьянму Таксин Чинават и руководители данных государств достигли взаимопонимания в активизации соответствующего сотрудничества.

А.Д. Макаров – доктор
экономических наук,
профессор, профессор

Некоторые аспекты наркоситуации в России

Ухудшение социально экономических условий жизни общества в начале 90-х годов прошлого столетия, которое сопровождало демократизацию, и переход к рыночной экономике привели к стремительному распространению наркомании и одновременно резко обострили ситуацию с социально обусловленными заболеваниями.

В настоящее время наркомания является одной из наиболее ключевых проблем нашего общества, вызвавшей острую необходимость активных и решительных действий в области организации профилактики наркозависимости.

В России средний возраст начала употребления наркотических веществ снизился до 14 лет. Средний возраст современных наркоманов - 20 лет, средний срок жизни при отказе от лечения - 5-8 лет.

Ежегодные доходы от незаконного оборота наркотиков в мире в последние годы превышают 600 млрд. долларов США.³⁸ По последним данным ООН, в мире в настоящее время употребляют марихуану почти 210 млн. человек, амфетамины и синтетические наркотики - 50,5 млн., кокаин - 19,4 млн., героин и опиаты – 11,2 млн. человек. Среди них устойчиво растет число граждан Российской Федерации. По данным правоохранительных органов и органов здравоохранения, общее число граждан России, употребляющих наркотики, превышает 6 млн. человек.³⁹

В целом в той или иной степени проблема наркомании затрагивает около 30 млн. человек, то есть практически каждого пятого жителя страны. Сегодня в России не осталось ни одного региона, где бы не были зафиксированы случаи употребления наркотиков или их распространения⁴⁰.

Наркомания окончательно превратилась в общенациональную проблему, несущую прямую угрозу государству. Ведь, по последним экспертным оценкам, каждый наркоман вовлекает в употребление наркотиков 13-15 человек, создавая тем самым своего рода "снежный ком" наркомании.

Потери от наркомании за последние два года превышают несколько миллиардов рублей. Моральный же ущерб российскому обществу вообще не поддается никакому подсчету. Наркомания в России продолжает "молодеть". По последним данным, более 60% наркоманов - люди в

³⁸ Тушканов В.И. Борьба отечественной контрразведки с организованной преступностью в сфере наркобизнеса. М., 1996г.

³⁹ Данные прозвучали на заседании правительства Российской Федерации 21.07.2005г.

⁴⁰ Брылев В.И. Проблемы раскрытия и расследования организованной преступной деятельности в сфере наркобизнеса, М., 2000 г.

возрасте 18—30 лет и почти 20% — школьники. Информация Минздрава РФ показывает, что средний возраст приобщения к наркотикам в России составляет 15-17 лет, но участились случаи первичного употребления наркотиков детьми 11-13 лет. Отмечены и случаи употребления наркотиков, в частности, в Москве, детьми 6-7 лет.

В Москве, в Самарской и Челябинской областях практически все показатели подростковой наркомании превышают среднероссийские, что объясняется, прежде всего, их особым географическим положением как своего рода узловых центров наркопотоков. Именно школы и места массового скопления молодежи, в первую очередь, дискотеки, являются сегодня основными точками распространения наркотиков. Опросы учащихся старших классов Москвы и Санкт-Петербурга осенью 2005 г. показали, что более 70% из них познакомились с наркотиками именно там.

Предпринятые в последнее время органами власти России усилия, в том числе при активном содействии законодательных органов, по ужесточению контроля над дискотеками и другими центрами массового отдыха молодежи, дали определенные результаты - несколько сократилось распространение в них наркотиков, прежде всего синтетического происхождения. Однако до перелома ситуации к лучшему ещё далеко.

Вместе с тем следует объективно признать, что по последним опросам молодежи в Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Самаре, Краснодаре, Хабаровске и других городах страны, а также в сельской местности Центральной России основными причинами роста наркомании среди молодежи являются именно социальная обстановка, утрата моральных ценностей и неверие в возможность самореализации. В частности, в Волгограде более 60% опрошенных отметили, что на употребление наркотиков их толкнула ситуация, когда "некуда податься" и неверие, что кто-то заинтересован в решении их проблем.

Особое внимание к проблеме наркомании важно и потому, что наркоманы становятся в последние годы основной причиной роста заболеваемости ВИЧ-инфекцией. Наблюдалась опасная картина, когда почти 90% выявленных в 2004-2005 гг. случаев заражения ВИЧ-инфекцией было связано с внутривенным употреблением наркотиков и использованием общих шприцев и игл. Наиболее тревожная ситуация наблюдается в Калининграде, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Москве и Московской области.

Серьезной проблемой остается распространение наркотиков в Вооруженных Силах России. Это связано с тем, что с каждым годом растет число призывников, которые приходят в армию уже, будучи наркоманами.

Прошлый год показал, прежде всего, по данным Федеральной таможенной службы России, начавшийся процесс изменения структуры рынка наркотиков на территории Российской Федерации. Характер контрабанды в первую очередь свидетельствует о том, что растительные

наркотики (маковая соломка, гашиш, марихуана) продолжают вытесняться другими видами, преимущественно продуктами переработки опийной группы и синтетическими средствами.

Четко просматривается тенденция распространения героина, а также преобладание на рынке наркотиков более дорогих и сильных видов. После августа 1998 г. существовало мнение, что вновь может увеличиться доля более дешевых наркотиков растительного происхождения, однако начало 1999 г. не подтвердило такой вариант развития событий. Более того, в 2005г. продолжали динамично набирать обороты производство, хранение, транспортировка и сбыт наркотических средств и психотропных веществ не только в абсолютных, но и в процентных величинах как в России, так и в странах мирового сообщества. Расширение рынка героина и других сильных наркотиков представляют особую опасность в связи с быстрой наркозависимостью от них, прежде всего, подростков.

А.А. Малофеев – адъюнкт
кафедры Гражданского права
Санкт-Петербургского
университета МВД России,
лейтенант милиции

Реституция как способ защиты имущественных гражданских прав при признании сделок с пороками воли недействительными

В отечественной юридической доктрине и практике примерно с середины прошлого века термин «реституция» приобретает узкоспециальное значение, не совпадающее ни с тем значением, которое ему придавалось римским правом, ни с тем, в котором его использует современное гражданское право зарубежных стран⁴¹. В римском праве под реституцией понималось восстановление в прежнее положение, как в процессуальных, так и в материальных правоотношениях, насколько они были различимы в то время⁴². Такое восстановление осуществлялось при помощи преторских эдиктов и только в определенных ситуациях, то есть это средство носило исключительный характер и осуществлялось публичной властью, хотя и в сфере индивидуальных интересов. По римскому праву восстановление в первоначальное положение могло иметь место в случаях заключения сделки по неопытности (лицом моложе 25 лет), вследствие обмана или насилия. В подобных ситуациях восстановление в прежнее положение выступает своеобразным последствием недействительности сделки⁴³.

⁴¹ Цивилистическое исследование. Выпуск первый: Сборник научных трудов памяти профессора И.В. Федорова / Под ред. Б.Л. Хаскельберга, Д.О. Тузова.: «Статут», 2004. С.221.

⁴² См.: Памятники римского права. Законы XII. Дигесты Юстиниана – М., 1997. С. 129, 130, 219.

⁴³ Дождев Д.В. Римское частное право.- М., 1997 С.126-127,142.

Согласно п. 2 ст. 167 ГК РФ под реституцией принято понимать, что при недействительной сделки каждая из сторон обязана возвратить другой всё полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах - если иные последствия недействительности сделки не предусмотрено законом. Как уже ранее говорилось, последствия недействительности сделок могут быть как материально – правовыми, так и процессуально – правовыми. Первыми является реституция, возмещение стоимости имущества, взыскание в доход государства и взыскание убытков. Ко вторым относится процедура лишения юридической силы акта поведения как сделки, состоящая в определении круга лиц, уполномоченных заявлять иск о недействительности сделок и о применении последствий их недействительности, в исчислении давности сроков при недействительности⁴⁴.

В зависимости от оснований признания сделки недействительной законодатель предусматривает применение одного из двух основных видов последствий предусмотренных ГК РФ, либо их смешение. В случае, когда «недействительность сделки обуславливается неправомерными, виновными действиями одной из сторон, в то время как другая сторона оказалась потерпевшей от противозаконных действий своего контрагента»⁴⁵ происходит смешение указанных правовых последствий, что в цивилистической науке и практике называется односторонней реституцией.

В науке гражданского права ученые, в основном уделяют внимание общим вопросам «реституции» и «двойной реституции», забывая при этом об «односторонней реституции», как способа защиты имущественных гражданских прав при признании сделок с пороками воли недействительными.

Данное обстоятельство характеризуется тем, что недействительные сделки с пороками воли вызывают определенные трудности при доказывании в суде, а также возникают вопросы о применении последствий по данным сделкам.

В отличие от двусторонней реституции односторонняя реституция состоит в том, что если умышленно действовала только одна сторона, все полученное ею по сделке должно быть возвращено другой стороне, полученное же другой стороной или причитающееся ей по сделке от виновной стороны взыскивается в доход государства (п.2 ст. 179 ГК РФ). Причем в п.2 ст. 179 ГК РФ указано, что при невозможности передать

⁴⁴ Егоров Ю.П. К вопросу о последствиях недействительности сделок. // Российский судья. 2006. № 10. С.28.

⁴⁵ Рабинович Н.В. Недействительность сделок и ее последствия. - Л.: Издательство ЛГУ, 1960. С. 150.

имущество в доход государства в натуре взыскивается его стоимость в деньгах. Посредством этих правил осуществляется защита нарушенного интереса и происходит целенаправленное воздействие на нарушителя путем ущемления его имущественных прав и интересов. Предпосылкой изъятия имущества в доход государства является, во-первых, признанием правом имущества неосновательно приобретенным или сбереженным, что обуславливается фактом недействительности сделки, а, во-вторых, отсутствие правовых оснований владения полученным имуществом⁴⁶.

Применение односторонней реституции, взыскание в доход государства, а также возмещение реального ущерба возможны лишь в случаях, если хотя бы одна из сторон приступила к исполнению сделки. Если к исполнению не приступила ни одна из сторон, то ни одна из этих мер применению не подлежит⁴⁷.

Кроме того, Гражданским кодексом РФ прямо устанавливается обязанность одной стороны возместить реальный ущерб только в случае, когда ее действия обладают признаком виновности и направлены на достижение корыстных целей за счет интересов контрагента (абз.3 п.1 ст.171, п.1 ст.172, п.1 ст.175, абз.2 п.1 ст.176, п.3 ст.177, абз.2 п.2 ст.178, п.2 ст.179 ГК РФ). Эта обязанность связана с претерпеванием виновной стороной дополнительных неблагоприятных последствий. В сделках совершенных под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного представителя одной стороны с другой стороной и стечения тяжелых обстоятельств, вина проявляется в умышленных действиях по отношению к потерпевшему.

Свои особенности имеет взыскание убытков при заблуждении. Основным последствием признания этой сделки недействительной является двусторонняя реституция. Согласно п. 2 ст. 178 ГК РФ сторона, по иску которой сделка признана недействительной, вправе требовать от другой стороны, возмещение причиненного ей реального ущерба, если докажет, что заблуждение возникло по вине другой стороны. В противном случае ущерб возмещает сторона, потребовавшая признать недействительность сделки. Безусловно, что возможность возмещения убытков при совершении сделки под влиянием заблуждения в определенной мере поставлена в зависимость от винного поведения контрагента⁴⁸. При этом имеется в виду неосторожная вина, так как если контрагент заблуждавшегося действует умышленно, то речь должна идти не о заблуждении, а об обмане.

⁴⁶ Егоров Ю.П. К вопросу о последствиях недействительности сделок. // Российский судья. 2006. № 10. С.28.

⁴⁷ Киселев А.А. Недействительность сделок с пороками воли. Монография. – М.: Издательская группа «Юрист», 2003. С.49.

⁴⁸ Егоров Ю.П. К вопросу о последствиях недействительности сделок. // Российский судья. 2006. № 10. С. 29.

Необходимо отметить, что лица, не являющиеся стороной в сделке, не могут выступать в качестве истца по делам данной категории. Это связано с тем, что судить о неправильном формировании воли при заблуждении может исключительно сам заблуждающийся: внешнему восприятию это может быть вообще недоступно⁴⁹.

Вместе с тем, возложенная обязанность возместить убытки на заблуждавшуюся сторону независимо от ее вины направлено на защиту добросовестных участников гражданского оборота. Они не должны страдать от многочисленных ошибок и заблуждений своих контрагентов, которые нельзя внешне распознать⁵⁰.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что в случае признания сделки с пороками воли недействительной, применение односторонней реституции, взыскание в доход государства, а также возмещение реального ущерба возможны лишь в случаях, если хотя бы одна из сторон приступила к исполнению сделки. Лица, их совершающие, вправе, но не обязаны требовать признания их недействительными. Суд, при рассмотрении недействительной сделки, совершенной под влиянием заблуждения должен правильно квалифицировать сделку, так как если контрагент заблуждавшегося действует умышленно, то речь должна идти не о заблуждении, а об обмане. Данное обстоятельство повлияет на последствия по данной сделке.

Реституция как способ защиты имущественных гражданских прав при признании сделок с пороками воли недействительными, способствует устранению препятствий на пути осуществления субъектами своих прав.

С.Н. Милованов – соискатель
кафедры прикладной экономики
и маркетинга СПбГУ ИТМО

Метод векторного прогнозирования

Метод векторного прогнозирования относится к классу статистических методов краткосрочного прогнозирования и позволяет получить точечный прогноз.

Методология статистического прогнозирования заключается в том, что установленные на основе истекших событий или процессов факты о поведении системы определенным образом обобщаются и их обобщенная характеристика распространяется (экстраполируется) на некоторую перспективу. Использование векторного метода прогнозирования обуславливает линейную форму экстраполирующей функции, а процедура сглаживания и выравнивания исходного статистического ряда происходит

⁴⁹ Киселев А.А. Недействительность сделок с пороками воли. Монография. – М.: Издательская группа «Юрист», 2003. С.42.

⁵⁰ См.: там же.

непосредственно в процессе расчетов по методу, в то время как при прогнозировании на базе традиционных методов математической статистики данная процедура по отношению к расчетам является предварительной. Векторный метод имеет преимущества по трудоемкости вычислительных процедур по сравнению с другими статистическими алгоритмами получения прогнозов. Кроме того, неоднократная проверка метода в реальных условиях расчетов подтвердила его практическую приемлемость⁵¹.

Область применения метода векторного прогнозирования – объемное планирование в системе, поведение которой в перспективе может быть оценено лишь вероятностными характеристиками. Исходной информацией для расчетов по методу служат объемные данные по анализируемым периодам, а также длительности анализируемых периодов и периодов прогноза.

Примечание. Например, этот метод можно применять на предприятии, ведущем изыскательские работы, проектирующем и изготавливающим образцы новой техники, для формализации формирования годовых планов материально-технического снабжения. Анализ отчетных данных о фактическом расходовании такими предприятиями важнейших видов сырья, материалов, полуфабрикатов показывает, что изменение их потребления во времени имеет весьма стабильную динамику, если в течение анализируемых периодов не имели место существенные изменения в тематике исследований (характеристика потребления таких материалов в пределах длительного времени остается устойчивой). Этот метод может быть использован не только для опытных предприятий, ведущих изыскательские работы, проектирующих и изготавливающих образцы новой техники, а также в маркетинговых исследованиях при определении объема продаж товара и т.д. Длительности отчетных и прогнозируемых периодов устанавливаются в соответствии с имеющей место практикой планирования в системе.

Процедура получения прогноза заключается в том, что исходные векторы объемов и далее производные векторы, попарно усредняясь, образуют интегральный вектор, который в связи с геометрической логикой его образования представляет собой прямую линию, характеризующую усредненное поведение системы в совокупности анализируемых периодов. Если предположить, что характеристика поведения системы в некоторой перспективе сохранится, то на основе установленной динамики можно аппроксимировать ее на эту перспективу (рис. 1). Очевидно, что прогноз тем точнее, чем короче аппроксимация.

⁵¹ Дудорин В.И. Информатика в управлении производством. Учебник. М.: Менеджер, 1999. С. 269.

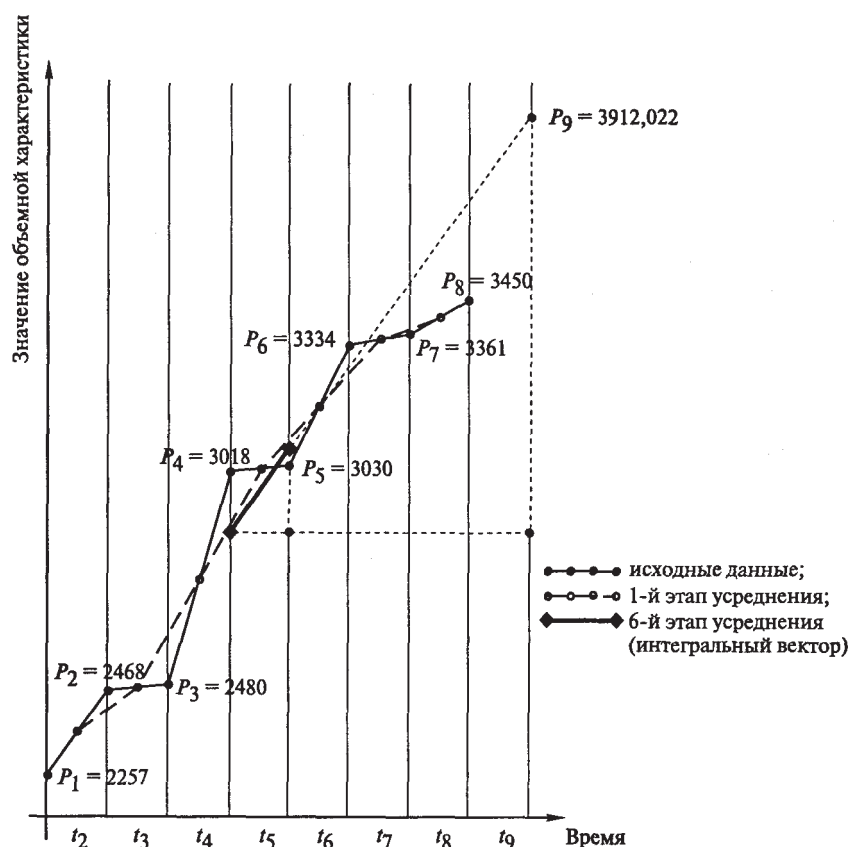


Рис. 1. Графическая иллюстрация метода векторного прогнозирования

При необходимости получения нескольких последовательных прогнозных характеристик метод векторного прогнозирования моделирует поведение системы в динамике: для получения второго прогнозного значения первое установленное прогнозное значение используется уже в качестве анализируемой информации наряду с совокупностью исходных объемных данных, из которой исключается информация по первому анализируемому периоду и т.д. Логика такого итерационного «отбрасывания» информации о первой характеристике при сохранении размерности анализируемой совокупности данных за счет включения в анализируемый массив установленных на предшествующем цикле расчетов прогнозных сведений объясняется стремлением уменьшить влияние «старых» тенденций поведения системы на прогноз⁵².

Экспериментально установлено, что прогноз приемлемо достоверен при условии, когда число прогнозируемых шагов примерно в два раза меньше числа исходных векторов, характеризующих истекшее состояние системы. При этом ретроспективный анализ должен укладываться в период, в максимальной мере отражающий специфику фирмы.

Алгоритм «Векторное прогнозирование»

⁵² Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью: учебное пособие/Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.:КНОРУС, 2005. С. 104-105.

Таблица 1

Исходная информация для расчетов по методу векторного прогнозирования

Порядковый номер периода (i)					
анализируемые периоды			периоды прогноза		
1	...	N	$N + 1$...	$N + K$
Длительность ($t_i, i=2, N+K$)
...	Значение объемной характеристики $P_i^0, i = \overline{1, N}$		

Условные обозначения:

N – количество исходных точек (анализируемых периодов), $N = \text{const}$; K – количество точек прогноза (прогнозируемых периодов);

i – порядковый номер периода;

t_i – длительность i -го периода, $i = 2, N + K$;

P_i^0 – значение объемной характеристики в i -м периоде.

Примечания. 1. Необходимое условие применения метода: $2K \leq N$.

2. Процедура получения прогнозных значений циклическая, на каждой итерации определяется только одно прогнозное значение объемной характеристики.

Этап I. Получение первого прогнозного значения

На этом этапе состояние системы с 1-го по N -й периоды характеризуется объемными значениями P_i^0 , где $i = 1, N$ (табл. 2.13). При получении прогнозного значения объемной характеристики в $(N + 1)$ -м периоде используется также информация о длительностях периодов со 2-го по $(N + 1)$ -й включительно (t_i , где $i = 2, N + 1$).

Шаг 1. Расчет ординат интегрального вектора (P_1^{N-2}, P_2^{N-2}) по рекуррентной формуле

$$P_i^n = \frac{P_i^{(n-1)} + P_{i+1}^{(n-1)}}{2},$$

где n – номер этапа усреднения, $n = 1, (N-2)$;

i – порядковый номер точки, соответствующей значению объемной характеристики на n -м этапе усреднения⁵³, $n = 1, (N - n)$. Результаты расчета рекомендуется представить в табл. 2.

Таблица 2

Порядковый номер точки, соответствующей значению объемной характеристики на n -м этапе усреднения (i)						Этап усреднения (n)
1	2	$N - 2$	$N - 1$	
P_1^1	P_2^1	P_{N-2}^1	P_{N-1}^1	1

⁵³ Для расчета значений объемной характеристики на 1-м этапе усреднения используются исходные данные (P_i^0).

P_1^2	P_2^2	P_{N-2}^2	2
...
$P_1^{(N-2)}$	$P_2^{(N-2)}$				$N-2$

Шаг 2. Расчет средней продолжительности анализируемого периода:

$$t_c = \frac{\sum_{i=2}^N t_i}{N-1}.$$

Шаг 3. Расчет центра анализируемого периода:

$$t_c = \frac{\sum_{i=2}^N t_i}{2}.$$

Шаг 4. Расчет времени (t_a), на период которого прогнозируется поведение системы при отсчете от первой точки интегрального вектора $\vec{P}_1^{(N-2)}$:

$$t_a = t_y + \frac{t_c}{2} + t_{N+1}.$$

Шаг 5. Расчет изменения поведения системы по отношению к анализируемому периоду средней длины (Δp):

$$\Delta p = P_2^{(N-2)} - P_1^{(N-2)}.$$

Шаг 6. Расчет изменения поведения системы в первом прогнозируемом периоде при отсчете от первой точки интегрального вектора:

$$\Delta P = \frac{\Delta p t_a}{t_c}.$$

Шаг 7. Определение поведения системы в первом прогнозируемом периоде:

$$P_{N+1} = P_1^{(N-2)} + \Delta P.$$

Этап II и последующие этапы

Размерность массива анализируемых данных на этих этапах расчета по сравнению с этапом I расчета не изменяется.

На этапе II состояние системы характеризуется объемными значениями в периодах со 2-го по $(N + 1)$ -й включительно, т.е. полученное на предшествующем этапе первое прогнозное значение – объемные данные за $(N + 1)$ -й период – используется уже в качестве анализируемой информации наряду с объемными данными со 2-го по N -й периоды, а объемные данные по 1-му периоду из анализируемой совокупности исключаются. При получении прогнозного значения на $(N + 2)$ -й период используется также информация о длительностях с 3-го по $(N + 2)$ -й периоды включительно (t_i , где $i = 3, N + 2$).

Расчет второго прогнозного значения происходит аналогично 1–7 шагам этапа I алгоритма.

Расчеты на последующих этапах производятся по описанной выше схеме и завершаются после получения прогноза на K -й период⁵⁴.

Пример расчетов по алгоритму «Векторное прогнозирование».

Задача. На основе имеющейся статистики об объемах спроса на товар за 8 отчетных (анализируемых) периодов и информации о длительностях периодов (анализируемых и прогнозируемых) надо получить прогноз по спросу на 9-й и 10-й периоды. Исходные данные представлены в табл. 2.15.

Проведем необходимые расчеты по методу векторного прогнозирования.

Этап I. Получение первого прогнозного значения объема спроса на товар (в 9-м периоде)

На этом этапе состояние системы характеризуется объемами спроса на товар в 1–8 периодах (табл. 3), при получении прогнозного значения на 9-й период используется также информация о длительностях 2–9 периодов.

Таблица 3

Исходная информация для расчетов по методу векторного прогнозирования

Порядковый номер периода (i)									
анализируемые периоды								периоды прогноза	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Длительность дней ($t_i, i = 2, 10$)	63	64	64	62	63	64	64	63	64
2257	2468	2480	3018	3030	3334	3361	3450	Объем спроса, ед. ($P_i^0, i = \bar{1}, \bar{8}$)	

Таблица 4

P_1^0	P_2^0	P_3^0	P_4^0	P_5^0	P_6^0	P_7^0	P_8^0
2257	2468	2480	3018	3030	3334	3361	3450

Шаг 1. Расчет параметров интегрального вектора $\langle P_1^6, P_2^6 \rangle$ по формуле

$$P_i^n = \frac{P_i^{(n-1)} + P_{i+1}^{(n-1)}}{2}, \quad n = \bar{1}, \bar{6}, \quad i = \bar{1}, (\bar{8} - \bar{n})$$

Ордината первой точки интегрального вектора:

$$P_1^6 = \frac{P_1^5 + P_2^5}{2} = \frac{2751,906 + 2980,594}{2} = 2866,25.$$

Ордината второй точки интегрального вектора:

$$P_2^6 = \frac{P_2^5 + P_3^5}{2} = \frac{2980,594 + 3170,781}{2} = 3075,688.$$

Результаты расчета представлены в табл. 5.

⁵⁴ Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью: учебное пособие/Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.: КНОРУС, 2005. С. 107.

Шаг 2. Расчет средней продолжительности анализируемого периода:

$$t_c = \frac{\sum_{i=2}^N t_i}{N-1} = \frac{63+64+64+62+63+64+64}{7} = \frac{444}{7} = 63,42857.$$

Шаг 3. Расчет центра анализируемого периода:

$$t_y = \frac{\sum_{i=2}^N t_i}{2} = \frac{444}{2} = 222.$$

Таблица 5

Порядковый номер точки, характеризующей объем спроса на товар на n -м этапе усреднения							Этап усреднения
1	2	3	4	5	6	7	
2362,5	2474	2749	3024	3182	3347,5	3405,5	1
2418,25	2611,5	2886,5	3103	3264,75	3376,5		2
2514,875	2749	2994,75	3183,875	3320,625			3
2631,938	2871,875	3089,313	3252,25				4
2751,906	2980,594	3170,781					5
2866,25	3075,688						6

Шаг 4. Расчет времени (t_a), на период которого прогнозируется поведение системы при отсчете от первой точки интегрального вектора (P_1^6):

$$t_a = t_y + \frac{t_c}{2} + t_{N+1} = 222 + \frac{63,42857}{2} + 63 = 316,7143.$$

Шаг 5. Расчет изменения поведения системы по отношению к анализируемому периоду средней длины (Δp): $\Delta p = P_2^6 - P_1^6 = 3075,688 - 2866,25 = 209,4375$.

Шаг 6. Расчет изменения поведения системы в первом прогнозируемом периоде при отсчете от первой точки интегрального вектора:

$$\Delta P = \frac{\Delta p t_a}{t_a} = \frac{209,4375 \times 316,7143}{63,42857} \approx 1045,772.$$

Шаг 7. Определение поведения системы в первом прогнозируемом периоде:

$$P_{N+1} = P_1^6 + \Delta P = 2866,25 + 1045,772 \approx 3912.$$

Этап II. Получение второго прогнозного значения объема спроса на товар (в 10-м периоде)

Размерность массива анализируемых данных на этапе II расчета по сравнению с этапом I не изменяется, т.е. равна 8. Таким образом, на этом этапе состояние системы характеризуется объемами спроса на товар в 2–9 периодах (см. табл. 2.18, где $P_8^0 = 3912$ – полученное на этапе I прогнозное значение объема спроса в 9-м периоде – используется в качестве анализируемой информации наряду с данными об объемах спроса в 2–8 периодах, а данные по 1-му периоду из анализируемой совокупности

исключаются), при получении прогнозного значения на 10-й период используется также информация о длительностях 3–10 периодов.

Таблица 6

P_1^0	P_2^0	P_3^0	P_4^0	P_5^0	P_6^0	P_7^0	P_8^0
2468	2480	3018	3030	3334	3361	3450	3912

Расчет прогноза на 10-й период происходит аналогично 1–7 шагам этапа I алгоритма.

Шаг 1. Получение параметров интегрального вектора на данном этапе расчетов проиллюстрировано в табл. 7.

Комментарий. Объем вычислительных операций на этом этапе расчета заметно уменьшается за счет того, что исключается необходимость повторного определения параметров производных векторов, кроме вершины последнего, на каждом из этапов их усреднения. Например,

$$P_7^1 = \frac{P_7^0 + P_8^0}{2} = \frac{3450 + 3912}{2} = 3681.$$

Таблица 7

Порядковый номер точки, характеризующей объем спроса на товар на n -м этапе усреднения							Этап усреднения
1	2	3	4	5	6	7	
2474	2749	3024	3182	3347,5	3405,5	3681	1
2611,5	2886,5	3103	3264,75	3376,5	3543,25		2
2749	2994,75	3183,875	3320,625	3459,875			3
2871,875	3089,313	3252,25	3390,25				4
2980,594	3170,781	3321,25					5
3075,688	3246,016						6

$$\text{Шаг 2. } t_c = \frac{64 + 64 + 62 + 63 + 64 + 64 + 63}{7} = \frac{444}{7} = 63,42852.$$

$$\text{Шаг 3. } t_y = \frac{444}{2} = 222.$$

$$\text{Шаг 4. } t_a = 222 + \frac{63,42852}{2} + 64 = 316,7143.$$

$$\text{Шаг 5. } \Delta p = 3246016 - 3075688 = 170,3281.$$

$$\text{Шаг 6. } \Delta P = \frac{170,3281 \times 316,7143}{63,42852} = 850,4898.$$

$$\text{Шаг 7. } P_{10} = 3075,688 + 850,4898 \approx 3926^{55}$$

⁵⁵ Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью: учебное пособие/Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.: КНОРУС, 2005. С. 107-110.

Выбор критерия оценки экономической эффективности инвестиционного проекта

Необходимым условием успешной оценки экономического эффекта от инвестирования средств является выбор критерия для оценки эффективности.

На практике на выбор критерия оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и принятие решений в общем случае влияют следующие факторы:

- объемы средств, требуемых на финансирование инвестиционных проектов;
- интенсивность потоков средств во времени;
- сроки создания инвестиционных объектов;
- сроки использования инвестиционных объектов;
- нормативные сроки службы объектов;
- перспективы после эксплуатационного использования объектов (ликвидация, заранее известный способ использования не полностью изношенного объекта, невозможность дальнейшего использования не полностью изношенного объекта и т.д.);
- отсутствие, наличие и темпы инвестиционного риска;
- отсутствие, наличие и темпы инфляции;
- используемые системы амортизации;
- действующие системы налогообложения доходов;
- источники и условия финансирования проектов;
- величина интегрального эффекта проектов;
- величина аннуитета интегрального эффекта проектов;
- коэффициенты расчетной и планируемой эффективности проектов;
- показатели расчетной и планируемой рентабельности проектов;
- показатели внутренней нормы рентабельности проектов;
- сроки возврата инвестированных средств.

В реальных условиях инвестиционной деятельности эти факторы могут сочетаться в самых различных комбинациях, число которых может быть очень большим. Тем не менее, каждая из таких комбинаций реально возможна и требует разработки соответствующих правил принятия решения.

Учитывая огромный объем работы по выявлению, строгому описанию и теоретическому анализу всех таких комбинаций, целесообразно ограничиться описанием ряда наиболее типичных ситуаций принятия инвестиционных решений.

Такой "Перечень типовых ситуаций инвестирования" может включать:

1. Определение интегрального эффекта за период использования объекта T при условиях:

а) $T = T_{сл}$;

б) $T < T_{сл}$,

где $T_{сл}$ - нормативный срок службы объекта.

2. Выбор лучшего варианта по критерию максимума интегрального эффекта;

а) при одинаковых T и одинаковых объемах капитальных вложений;

б) при разных T и одинаковых объемах капитальных вложений;

в) при разных T и разных объемах капитальных вложений.

3. Определение аннуитета интегрального экономического эффекта:

а) при $T = T_{сл}$;

б) при $T < T_{сл}$;

в) при одинаковых суммах годового экономического эффекта;

г) при различных суммах годового экономического эффекта.

4. Выбор лучшего варианта по критерию максимума аннуитета интегрального экономического эффекта;

а) при одинаковых T и одинаковых объемах капитальных вложений;

б) при разных T и одинаковых объемах капитальных вложений;

в) при разных T и разных объемах капитальных вложений.

5. Определение внутренней нормы рентабельности капитального вложения:

а) при $T = T_{сл}$;

б) при $T < T_{сл}$;

в) при различных по годам экономических эффектах.

6. Выбор лучшего варианта по критерию внутренней нормы рентабельности:

а) при $T = T_{сл}$ и одинаковых объемах капитальных вложений;

б) при $T < T_{сл}$ и одинаковых объемах капитальных вложений;

в) при $T = T_{сл}$ и разных объемах капитальных вложений;

г) при $T < T_{сл}$ и разных объемах капитальных вложений.

7. Определение периода возврата (срока окупаемости) капитальных вложений.

8. Определение экономического эффекта (эффективности) с учетом инфляции.

9. Выбор лучшего варианта с учетом неопределенности.

Из сказанного выше следует, что решение о выборе критерия оценки экономической эффективности в различных ситуациях инвестирования должно применяться исходя из условий, приведенных в указанном "Перечне типовых ситуаций инвестирования", с учетом значимости и

важности критериев, рассмотренных в методах оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

В практических ситуациях могут быть случаи, когда различные критерии дают несогласованные оценки проектов. При этом очевидно, что можно принять один из критериев в качестве ведущего, а остальные критерии перевести в разряд ограничений с указанием минимально необходимого или максимально допустимого значения каждого из критериев.

С.Н. Милованов – соискатель
кафедры прикладной экономики
и маркетинга СПбГУ ИТМО

Методы прогнозирования, используемые в инновационном менеджменте

Одним из факторов, повышающих научную обоснованность управления инновационной деятельностью, является использование результатов прогнозирования.

С функциональной точки зрения прогнозы можно классифицировать следующим образом:

- поисковые прогнозы, имеющие целью определение возможных состояний объекта прогнозирования в будущем;
- нормативные прогнозы, определяющие пути и сроки достижения возможных состояний объекта прогнозирования в будущем, принимаемых в качестве целей.

Обычная последовательность действий при прогнозировании включает следующие этапы:

- постановка задачи прогноза;
- анализ объекта прогнозирования;
- выбор метода прогнозирования;
- процесс разработки прогнозов;
- анализ разработки результатов.

С точки зрения анализа средств прогнозирования наиболее существенными этапами являются выбор метода прогнозирования и организация процесса разработки прогноза.⁵⁶

Методы прогнозирования можно подразделять на классы по целому ряду признаков, относящихся к особенностям цели прогнозирования, исследуемого процесса и используемого инструментария. Если в основу классификации заложить различия в источниках получения исходной информации, то методы прогнозирования можно разбить на два класса –

⁵⁶ Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью: учебное пособие/Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.:КНОРУС, 2005. С.58

фактографические методы прогнозирования и экспертные методы прогнозирования (рис. 1)⁵⁷.

Выбор метода прогнозирования во многом определяет достоверность получаемых в результате прогнозирования данных и, следовательно, является весьма важным этапом. Процедура выбора метода прогнозирования предусматривает проведение нескольких этапов исследований:

- анализ задания на прогноз;
- анализ объекта прогнозирования;
- определение вида прогноза и периода упреждения;
- анализ исходной информации об объекте прогноза;
- выбор метода.



Рис. 1. Классификация методов прогнозирования

Методология прогнозирования базируется на различных по уровню, масштабам и научной обоснованности методах, приемах и методиках прогнозирования.

Широкое распространение в управлении инновационной деятельностью получили методы прогнозирования, связанные со сбором, систематизацией и обработкой различного рода экспертных оценок. Применение экспертных методов прогноза в целом ряде случаев является единственно возможным, если отсутствует количественная ретроспективная информация (применить фактографические методы в этом случае нельзя).

⁵⁷ Теория прогнозирования и принятия решений/Под ред. С.А. Саркисяна. М.: Высшая школа, 1977.

Методы экспертных оценок используются для прогнозирования научно-технических событий, являющихся источниками инноваций, для выявления мероприятий, необходимых для обеспечения целенаправленного научно-технического и экономического развития объекта, прогнозирования сроков и затрат на решение возникающих проблем. Экспертные методы позволяют прогнозировать появление качественных скачков в различных областях науки, техники, экономики, которые обуславливают изменение сложившихся тенденций развития. Недостатки, присущие всем экспертным методам, заключаются в преобладании субъективного подхода к оценке будущего. Часто наиболее точная оценка будущего смещается под воздействием психологических факторов, например таких, как влияние мнения большинства экспертов или мнения наиболее авторитетных ученых. Экспертные методы эффективны при прогнозировании развития сложных объектов, когда фактографические методы, дающие хорошие результаты для достаточно простых объектов с малым числом существенных признаков и детерминированными связями между ними, не оправдывают себя, поскольку найти функцию, адекватно аппроксимирующую зависимость между большим числом переменных в условиях неопределенности исходных данных и ограничивающих условий, практически невозможно.

Из группы фактографических методов широкое применение находят методы экстраполяции, суть которых заключается в том, что сложившиеся тенденции развития объекта принимаются такими и в будущем. Прогнозирование ведется для отдельных количественных характеристик объекта на основе функций, выражающих их зависимость от времени; параметры функций получают выравниванием статистических временных рядов. Для повышения достоверности прогнозов применяют модификации метода экстраполяции, например, методы экспоненциального выравнивания и методы огибающих кривых.⁵⁸

Возможности применения методов экстраполяции весьма многообразны, хотя и связаны с обязательным наличием количественной информации об объекте, причем отношение периода основания прогноза к периоду упреждения должно быть не менее трех⁵⁹. Возможные ошибки прогноза, связанные с применением методов экстраполяции, обусловлены невозможностью учета скачков и радикальных сдвигов в развитии объекта.

Регрессионные и корреляционные модели, относящиеся к группе статистических методов, устанавливают количественную зависимость между переменными в виде математических формул, полученных в результате обработки статистической информации. Поскольку на практике изменение многих прогнозируемых показателей зависит от нескольких

⁵⁸ Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью: учебное пособие/Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.:КНОРУС, 2005. с.60.

⁵⁹ Теория прогнозирования и принятия решений/Под ред. С.А. Саркисяна. М.: Высшая школа, 1977.

факторов, то такие зависимости выражают через многофакторные регрессионные модели.

Теория и практика прогнозирования показывают, что наибольший эффект при разработке прогнозов достигается при применении комплекса методов, когда один метод дополняется другим.

Комплексные методы прогнозирования применяются для предсказания развития сложных объектов, они позволяют не только произвести количественную оценку отдельных параметров объекта, но и разработать его структуру, дать рекомендации по ресурсному обеспечению прогнозируемого. Такие методы могут быть применены и для разработки научных проблем, т.е. выявления путей их решения, представляющих собой комплекс проблем и тем научных исследований.

В основу методологии выявления путей решения проблемы может быть положено построение информационно-логических моделей с использованием экспертных оценок, так как процесс структуризации основывается главным образом на качественной информации об объекте. Целью прогнозирования является определение возможных путей решения проблемы (развития объекта) и выбор наиболее эффективных вариантов достижения цели. Целью планирования является обеспечение достижения цели или определенного состояния развития на основе использования результатов прогнозирования.

Разработка прогноза, включая и постановку цели, является неотъемлемой предпосылкой разработки плана. В этом смысле план можно рассматривать как средство достижения поставленной цели, содержащейся в прогнозе. Прогнозы всегда имеют характер рекомендательный для принятия решений.

Прогноз – это научное предвидение направлений и основных тенденций развития тех или иных явлений, которые в данных конкретных условиях не поддаются непосредственному регулированию с помощью плана. На стадии прогнозирования инновационной деятельности необходимо разрабатывать различные варианты, как ее деятельности, так и последствий. Речь идет не о произвольном толковании возможностей развития науки, а о различных вариантах удовлетворения общественных потребностей с учетом первоначальных затрат и получаемого эффекта.

Взаимосвязь прогнозирования и планирования обуславливается еще и тем, что прогнозирование призвано совершенствовать планирование на основе использования объективных законов, изучения тенденций развития, предвидения последствий тех или иных принимаемых решений, определения возможных состояний прогнозируемого объекта в будущем.

Прогнозирование не должно рассматриваться как самоцель, изолированно от планирования. Оно является важной предплановой стадией, характеризующей возможные результаты развития. Кроме прогнозов, разработка планов требует большого количества дополнительной

различной информации, так как план всегда конкретнее, чем прогноз, на котором он базируется. Прогноз не может заменить плана, у них различные роли.

Прогноз характеризует вероятностное развитие, он не может быть адресным и директивным. Для плана, наоборот, характерны конкретная адресная направленность всех заданий и их директивность.⁶⁰

Существуют различные сочетания плана и прогноза:

- прогноз предшествует разработке плана;
- прогнозируются последствия принятых в плане решений;
- прогнозируется ход выполнения плана.

Непрерывность составления прогнозов обеспечивает своевременный учет качественных изменений в развитии, предотвращении нежелательных последствий принятых решений.

Таким образом, применение прогнозирования в процессе управления инновационной деятельностью является обязательным условием хорошей работы организаций, осуществляющих эту деятельность.

А.Ф. Мишанков – аспирант
кафедры Государственного и
муниципального управления
СпбГУСЭ

Проблемы формирования системы организационно-правового обеспечения формирования и развития муниципального рынка услуг

Комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования (МО) можно определить как целенаправленное изменение ситуации в сторону увеличения объема и повышения качества муниципальных услуг. Причем, по отношению к функциям оказания муниципальных услуг населению все остальные функции МСУ производны.

Для функционирования системы организационно-правового обеспечения формирования и развития рынка услуг в рамках концепции социально-экономического развития России, субъектов федерации и муниципальных образований различных типов можно выделить следующие главные подсистемы: территория, население и экономика (хозяйство). Экономический базис муниципального образования образуют:

- 1) градообразующая сфера (предприятия и организации, продукция или услуги которых в основном поставляются за пределы МО);
- 2) градообслуживающая и социальная сферы, формирующие в совокупности городскую инфраструктуру.

⁶⁰ Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью: учебное пособие/Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.:КНОРУС, 2005, с.62.

В Градостроительном Кодексе РФ градообразующая сфера подразделяется: на инженерную (здания, сооружения), транспортную (коммуникации) и социальную. Градообразующая сфера включает жилищно-коммунальный комплекс (инженерное обеспечение и общегородское коммунальное хозяйство), строительный комплекс, комплекс потребительского рынка, транспортный комплекс, службу общественной безопасности, системы управления, информатизации и др.

В состав социальной инфраструктуры входят: объекты здравоохранения (поликлиники, больницы, аптечная сеть), объекты образования и науки (школы, детские дошкольные учреждения и т.д.); объекты социальной поддержки отдельных групп населения (детские дома, дома престарелых и инвалидов, центры социального обслуживания и т.д.); объекты культуры и искусства (библиотеки, музеи, кинотеатры, дворцы культуры, памятники истории культуры и т.д.); объекты физической культуры и спорта (стадионы, спортивные площадки и т.д.); объекты рекреации и досуга (парки, скверы, пляжи и т.д.). Содержание вышеуказанных социальных объектов, как правило, является самой крупной статьей расходов местного бюджета.

Базовым документом для комплексного решения вопросов обслуживания населения, формирования и развития рынка услуг в МО, является Указ Президента РФ «Об основных положениях региональной политики в РФ» (1996г.). В этой связи, необходимость обеспечения взаимосвязи социально-экономического развития страны, отдельных регионов и МО является важнейшим методологическим принципом для планирования социально-экономического развития МО, в том числе формирования и развития рынка услуг.

Система организационно-правового обеспечения формирования и развития рынка услуг в рамках концепции социально-экономического развития России, субъектов федерации и муниципальных образований различных типов представлена на Рис. 1.

В Федеральном законе «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ» (1995г.), содержатся положения о необходимости проведения на территориальном уровне работ прогнозно-аналитического характера, формирования концепций и программ развития. Однако приходится констатировать, что этот нормативный документ реализовался в неполной мере⁶¹ особенно на уровне муниципалитетов, руководители которых добивались все большей независимости, даже самостоятельности. Свидетельством этому является все углубляющийся разрыв в условиях социально-экономического развития МО различных типов, из-за отсутствия опыта стратегического

⁶¹ Рохчин В.Е., Знаменская К.Н. Стратегическое территориальное планирование в современной России: Состояние, проблемы и первоочередные задачи научного обеспечения: Препринт науч. докл. – СПб.: ИРЭ: Тема, 2000.

планирования, комплексного подхода к определению целей и приоритетов перспективного развития, в том числе рынка услуг.

В дальнейшем Правительством РФ принято Постановление от 11.10.01г. № 717 о Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ (2002-2010 гг. и до 2015 г.)» с соответствующим ресурсным сокращением. В этом документе социально-экономическое положение регионов характеризуется уровнем обеспеченности населения услугами, а также количеством объектов социальной и инженерной инфраструктурами. Там же отмечается, что обязательным условием для отбора объектов Программы, является наличие проектов, обосновывающих возможность уменьшения различий в социально-экономическом развитии, в том числе перечень необходимых мер на местном (муниципальном) и региональных уровнях. Несмотря на то, что цели и задачи муниципального управления в городах аналогичны сельской местности и направлены на повышение качества жизни населения, сельские населенные пункты по многим параметрам существенно отличаются от городских. Качество жизни в сельской местности может иметь решающее значение для повышения экономической деятельности, результаты которой определяют стратегическую ролью сельскохозяйственного производства в обществе. В этой связи Правительство РФ приняло Постановление от 03.12.02 г. № 858 о федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2010г.», в которой рекомендуется разработка и принятие региональных и муниципальных программ социального развития села до 2010 г., а так же предусмотреть в проектах бюджета субъектов РФ и местных бюджетах средства на реализацию указанных программ.

Система организационно-правового обеспечения социально-экономического развития РФ				
I Уровень Концепция социально-экономического развития РФ		II Уровень Комплексное социально-экономическое развитие субъектов РФ		III Уровень Комплексное социально-экономическое развитие муниципальных образований РФ
1. Законы РФ о социально-экономическом развитии РФ 1.1. Закон РФ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ» 1995 г. с изм. 1999 г. 1.2. Указ Президента РФ «Об основных положениях региональной политики в РФ» 1996 г. 1.3. Постановление Правительства РФ №717 от 11.10.2001 г. о Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ» (2002-2010 г. и до 2015 г.) с изм. на 20.10.2006 г. 1.4. Постановление Правительства РФ №858 от 03.12.2002. г. о Федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2010 г.» с изм. 2006 г. 1.5. ФЗ «Об общих принципах организации законодательных и исполнительных органов власти субъектов РФ» 2003 г. 1.6. Постановление Правительства РФ №249 от 22.05.2004 г. «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»		2. Конституции (Уставы) субъектов РФ 2.1. Устав Ленинградской области, 27.10.1994 г., с изм. 27.06.2007 г., 2.1.1. п.1 ст. 38 Устава ЛО «Полномочия Правительства ЛО»; Правительство ЛО разрабатывает и осуществляет меры по обеспечению комплексного социально-экономического развития ЛО 2.1.2. п. 2 ст. 44, Органы государственной власти содействуют развитию местного самоуправления		3. Уставы муниципальных образований различных типов на базе Федерального закона №131-ФЗ от 06.10. 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» 3.1. п. 6 ст. 17 ФЗ-131 «Полномочия органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения»; Муниципальные образования принимают и организуют выполнение планов и программ комплексного социально-экономического развития МО 3.2. ст. 14, 15, 16 ФЗ-131 соответственно включают вопросы местного значения поселения, муниципального района и городского округа 3.3. п. 20 ст. 15 ФЗ-131 информирует о выравнивании муниципальных районами уровня бюджетной обеспеченности поселений, входящих в состав муниципального района, за счет средств бюджета муниципального района
Муниципальное образование как социально-экономическая система				
Территория	Население	Экономика (экономический базис)		
		Градообразующая сфера	Градообслуживающая сфера	Социальная сфера
Муниципальный район				
Городские поселения		Сельские поселения		Городской округ
Формирование и развитие рынка услуг				

Рис. 1. Система организационно-правового обеспечения формирования и развития рынка услуг в МО в рамках социально-экономического развития

В этом документе отмечается, что за последние 15 лет, в результате спада сельскохозяйственного производства и ухудшения его финансового состояния, изменения организационно-экономического механизма развития социальной сферой и инженерной инфраструктуры села произошло снижение доступности для сельского населения образовательных, медицинских, культурных и торгово-бытовых услуг, увеличилось отставание села от города по уровню и условиям жизнедеятельности, практически ликвидирована система бытового обслуживания. В результате отсутствия дорог сдерживаются растущие потребности сельскохозяйственного товаропроизводителя, организация выездных форм социального обслуживания сельского населения, развитие торгово-бытового, других видов сервиса и т.д. В этой связи основной целью Программы является развитие социальной сферы и инженерной инфраструктуры сельских МО, повышение престижности проживания в сельской местности.

Для обеспечения устойчивости социально-экономического развития сельских МО и эффективного функционирования агропромышленного производства необходимо усилить государственную поддержку социально и инженерного обустройства сельских поселений, развитие несельскохозяйственных видов деятельности, расширение рынка услуг, развития процессов самоуправления и на этой основе повысить качество и активизацию человеческого потенциала. В соответствии с ФЗ «Об общих принципах организации законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» (2003г.), предусматривается утверждение программ социально-экономического развития субъектов РФ, представленных высшим должностным лицом субъекта. Аналогично, в соответствии с ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (2003г.), к полномочиям МО отнесено принятие и организация комплексного социально-экономического развития различных типов муниципальных образований (муниципального района, городского округа, поселения).

Формирование комплексной Программы социально-экономического развития МО основывается на принципах целенаправленности, комплексности, эффективности, социальной приоритетности, преемственности, управляемости и гласности.⁶² Ведущим является *принцип целенаправленности*, из которого следует, что исходным звеном программы является выбор и обоснование системы целей, определенных качественно, количественно и во времени. *Принцип комплексности* означает соблюдение ряда требований, основным из которых является следующий. Во-первых, комплексность связана с необходимостью учета при разработке программ совокупности социальных, экономических,

⁶² См.: Там же.

экологических, градостроительных факторов развития МО. Во-вторых, комплексность программы проявляется в обеспечении сбалансированности интересов всех участников программных работ. В-третьих, соблюдение принципа комплексности требует увязки программных мероприятий по исполнителям, ресурсам и срокам их осуществления. *Принцип эффективности* означает, что в результате реализации программа должна иметь экономическую эффективность не ниже уровня всего хозяйства МО. *Принцип социальной приоритетности* – это приоритет целей, связанных с улучшением качества жизни сообщества над другими программными целями развития. *Принцип преемственности* – необходимо опираться на стратегические целевые ориентиры и приоритеты регионального развития и концепции перспективного развития МО. *Принцип управляемости* предполагает создание специального организационного аппарата и документов, регламентирующих порядок и ответственность участников, например, в организационной структуре МО целесообразно иметь первого заместителя главы местной администрации, отвечающего за формирование и развитие рынка услуг с подчинением всех основных служб. *Принцип гласности* – необходимость привлечения к рассмотрению и экспертизе программ ученых, специалистов, населения и информирования о ходе выполнения работ.

В последние годы усиливается связь целевых Программ с бюджетным процессом. Постановлением Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» была одобрена Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ, одним из направлений которой, является расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования. С этой целью необходимо использование в бюджетном процессе ведомственных целевых Программ, распределение части бюджетных средств на конкурсной основе по результатам оценке действующих и предлагаемых к принятию целевых программ.

В концепции социально-экономического развития предлагается замена сметного принципа планирования бюджетных расходов на «программно-целевой» путем преобразования сметных расходов в так называемые «ведомственные целевые программы», имеющие четкие цели измеримые результаты, систему оценок, индикаторы их достижения. Централизованные программы должны финансироваться непосредственно из бюджета, а ведомственные – за счет средств, выделенных бюджетами конкретным субъектом бюджетного планирования.

Реализация концепции на местном уровне будет иметь ряд особенностей, отражающих специфику конкретных территорий, а также выхода с отдельными муниципальными предприятиями на региональный или федеральный уровень с целью включения их в соответствующий централизованные и ведомственные целевые программы и подпрограммы.

Главная (генеральная) цель муниципальной деятельности и стратегической задачей муниципальной политики – повышение качества жизни населения МО. Интегральным показателем качества жизни, например, в международной статистике, чаще всего используются три показателя – средняя продолжительность жизни (здоровье, экология, уровень безопасности), средний уровень материального благосостояния (валовой внутренний продукт на душу населения) и средний уровень образования населения. Таким образом, задачей ОМСУ в повышении качества жизни состоит в создании комфортной среды проживания и предоставлении соответствующих муниципальных услуг.

Для эффективного функционирования системы организационно-правового обеспечения формирования и развития рынка услуг в рамках Концепции социально-экономического развития различных типов МО следует обеспечить ответственность за реализацию предоставления соответствующих услуг:

1) за первую группу муниципальных услуг ОМСУ несут полную ответственность и обязаны обеспечить их предоставление и финансирование из местных бюджетов (содержание дорог, благоустройство территорий, школьные здания, места захоронения и т.д.).

2) за вторую группу несут основную ответственность и финансовую нагрузку органы государственной власти, а органы МСУ содействуют в их оказании и участвуют в финансировании расходов (пожарная и общественная безопасность, социальная поддержка отдельных групп населения и т.д.).

3) за третью группу услуг в МО органы МСУ несут полную ответственность, хотя финансируют в доле с населением и государством (льготные категории граждан). К этой группе относятся жилищно-коммунальные услуги, городской транспорт, детские дошкольные учреждения, медицинские учреждения и т.д.

4) четвертую группу услуг МО (частные услуги) полностью финансируют их потребители, а ОМСУ лишь создают условия для их оказания путем правового регулирования, сдачи в аренду помещений, предоставление земельных участков и т.д.

Особую группу муниципальных услуг составляет справочно-информационные и согласовательно-разрешительные услуги, оказываемые непосредственно в органах МСУ, а также услуги, связанные с рассмотрением жалоб и обращений граждан. По качеству этих услуг население часто оценивает всю работу ОМСУ. В этой связи, в данное время назрела необходимость внедрить в существующий регламент назначение глав МО аналогично схеме назначения глав субъекта РФ, то есть путем рекомендации кандидатур глав МО главами субъектов РФ соответствующим представительным органам района, поселения, городского и внутригородского округа.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (2003г.) и новый Бюджетный Кодекс устанавливает принципиально новый механизм выравнивания уровня бюджетной обеспеченности МО. Субъект федерации, начиная с 2006г., ежегодно устанавливает критериальный (пороговый) уровень бюджетной обеспеченности в расчете на одного жителя для городских округов и муниципальных районов с возможной передачей муниципальным районам права установления таких уровней для поселений по единой методике (Региональный минимальный стандарт бюджетной обеспеченности).

Кроме этого, субъект РФ может вводить для отдельных МО индексы бюджетных расходов (ИБР), характеризующие объективную разницу в стоимости набора бюджетных услуг, вызванную местными различиями. Получив от субъекта РФ численное значение критериального уровня на очередной финансовый год и зная свой индекс бюджетных расходов и формулу расчета дотаций, МО имеет все исходные данные для самостоятельного расчета объема получаемых им дотаций, а, следовательно, для разработки и утверждения своего бюджета.

Таким образом, перспективы развития сферы сервиса связаны с необходимостью учета всего комплекса факторов (экономических, социальных, правовых, организационно-управленческих), обеспечивающих формирование и развитие рынков услуг МО Российской Федерации. В числе прочего данная задача должна решаться на основе дальнейшего развития местного самоуправления на базе обусловленного внедрения положений Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ (2003 г.), связанных с предоставлением органам управления МО широких полномочий по решению вопросов местного значения, в том числе – по созданию условий для обеспечения жителей услугами торговли, общественного питания, бытового обслуживания, связи, транспорта и другими видами услуг. Следовательно, одной из главных задач органов местного самоуправления является эффективное функционирование муниципального рынка, выражающееся в удовлетворении потребностей местных жителей в потребительских товарах и услугах.

С.А. Нетребко – соискатель
кафедры Прикладной
экономики и маркетинга
СПбГУ ИТМО

Анализ мирового опыта управления береговой зоной на примере развитых стран

Общей предпосылкой для создания концепции комплексного управления береговой зоной является необходимость своевременного и

планомерного перехода к устойчивому развитию побережья Черного и Азовского морей на территории Краснодарского края в соответствии с общегосударственной Концепцией перехода РФ к устойчивому развитию, утвержденной Указом Президента РФ от 1.04.96г. № 440. Данная Концепция является следствием Всемирной Концепции Устойчивого Развития как основы будущего развития цивилизации, провозглашенной в Декларации принятой на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро,1992).

В свою очередь дальнейшее развитие вышеуказанной общероссийской концепции устойчивого развития нашло отражение в Указе Президента РФ от 6.07.94г. № 1470«О природных ресурсах побережий Черного и Азовского морей» и соответственно в постановлениях Главы администрации края 6.10.94 г. № 556, от 28.10.94 № 608 «О частичном изменении постановления главы администрации края от 6.10.94 №555» , от 20.02.95 г. №116 «Об утверждении Положения о порядке согласования и приемки объектов, связанных с использованием береговой охранной полосы Черного и Азовского морей на территории Краснодарского края», от 29.02.92 №433 «Об утверждении положения о береговой охранной полосе и ее границах на побережье Черного и Азовского морей края», от 3.04.97 № 109 « О создании экспертного совета по развитию производительных сил при Правительстве Краснодарского края».

В высокоразвитых странах уже проявляются отчетливые тенденции комплексного управления прибрежными зонами. Принимаются законы, нормативные акты, регулирующие деятельность человека в этой зоне. Однако накопленный опыт управления развитием прибрежными зонами в зарубежных странах, в первую очередь США, Японии, Франции, Канаде, Австралии, выявил ряд проблем планирования, использования и охраны прибрежной зоны. Особенно существенны противоречия между экономическими аспектами управления развитием береговых зон, частными и общественными интересами использования приморских территорий. Конфликты в прибрежной зоне большинства стран возникают из-за экономико-экологической несовместимости отдельных видов хозяйственной деятельности. Их количество тем меньше, чем более скоординирована программа комплексного использования того или иного района, чем более учтены, согласуются между собой интересы участников деятельности. На практике в большинстве стран мира такое согласование происходит в форме острой конкуренции между отдельными отраслями хозяйства, отстаивания региональных интересов перед общенациональными или наоборот.

В ряде стран приняты законы об управлении прибрежными зонами, имеющие своей целью упорядочить процесс освоения контактной зоны "море - суша". В 1972 г. такой закон принят в США. В его основу легли

следующие положения: сохранение, защита, развитие, восстановление или увеличение ресурсов ПЗ; поощрение и оказание содействия штатам в эффективном освоении ПЗ на базе программ управления деятельностью в ПЗ; содействие разработке управленческих программ для защиты особо важных природных ресурсов; развитие кооперации и совместного участия всех заинтересованных ведомств в осуществлении программ управления ПЗ на всех уровнях. Проблемы КУПЗ в США занимают Национальная администрация по вопросам океанов и атмосферы (НОАА), Агентство по охране окружающей среды и ряд других федеральных учреждений⁶³.

Из обзора современных подходов в законодательстве крупных зарубежных стран о прибрежных зонах следует, что этой зоне придается особое значение, ибо она в силу своего положения экологически очень уязвима и имеет большое количество пользователей. Экологический аспект специфики прибрежной зоны заключается в том, что акватория "возвращает" на побережье многие вещественные и энергетические отходы видов деятельности, расположенных на континенте, причем не только на конкретном участке берега, но и на большом удалении от него^{64, 65}.

Проблема охраны природы и управления береговыми зонами морей и океанов в настоящее время особенно обострилась в странах, имеющих выход в сравнительно небольшие, замкнутые и интенсивно используемые акватории: Средиземное, Балтийское и Черное моря. Подходы к решению этой многоотраслевой проблемы различные и определяются обстоятельствами общественно-политического, юридического, экономического, экологического и физико-географического характера⁶⁶. Изучение всего многообразия их вопросов имеет важное значение и для разработки национальной политики управления, и для согласования интересов различных стран.

Традиционно, в большинстве случаев береговые зоны не выделяются юридически, что позволяет им проходить как бы "незамеченными" в проектах и программах, нацеленных на регулирование использования прибрежных территорий. Например, в Англии надзор за побережьями страны осуществляется несколькими агентствами, действующими в рамках достаточно широко трактуемой и крайне неконкретной законодательной базы. В некоторой степени подобные проблемы существуют и в США, где на все побережье распространяется единая законодательная основа⁶⁷.

⁶³ Sheail I. Coasts and Planning in Great Britain Before 1950.//Geogr.J. 142 (1976),p.257-275

⁶⁴ Айбулатов Н. А. Экспансия человека в прибрежно-шельфовую зону//Вестн. РАН. 1994. № 4. С. 342-350.

⁶⁵ Айбулатов Н. А., Артюхин К. В. Геоэкология шельфа и берегов Мирового океана. СПб.: Гидрометеиздат, 1993.394 с.

⁶⁶ Flemming N. C. Matrix Presentation of Conflicts of interests in the Coastal Areas,// 2-e Colloque international exploitation oceans. Bordeaux, 1974, vol. 5.Paris, s.a. Bx Ca 112, 1-16.

⁶⁷ Carter R.W.G. Coastal environments. An Introduction to the physical, ecological and cultural systems of coastline. L. Academic Press Limited. 1988. 615 P.

В идеальном случае береговая зона должна рассматриваться как самостоятельный объект законодательства, вместе с теми или иными его особенностями, связанными как конкретными экономическими или природными свойствами. Несмотря на явные достоинства такого подхода, при его реализации неизбежно возникнут проблемы при соотнесении дифференциации собственно береговой зоны с прилежащими континентальными территориями, подразделяемые и оцениваемые на совершенно иной основе.

Существующие программы управления береговыми зонами грубо могут быть подразделены на "негативные" или "позитивные". Негативные программы в первую очередь действуют через систему ограничений: прямых - через законодательное регулирование использования прибрежья или косвенных - систему сдержек, как прямых (повышение налогов, ужесточение требований к охране Среды), так и косвенных (затруднение в получении разрешений на использование территорий, отказ в поддержке и т.п.). Общим свойством "запретительных" моделей законодательств является требование "доказать" необходимость реализации тех или иных инициатив в прибрежной полосе суши. Более мягкие модели управления стремятся наоборот интенсифицировать освоение прибрежных территорий, сочетая при этом высокие требования к разработкам стратегий подобного освоения и управления ими. "Позитивные" программы в общем случае направлены на повышение инвестиционного внимания к прибрежьям, т.е. на увеличение спроса на прибрежные территории, а не только на его удовлетворение.

Большинство программ по КУПЗ в развитых странах можно отнести к типу "негативных". Например, Британская модель КУПЗ, широко распространенная среди ряда стран, отличается крайней консервативностью, часто действуя лишь "по факту". Некоторые из такого типа моделей управления одновременно содержат элементы "позитивных" моделей, особенно в случаях, когда значительные участки побережья оказываются слабо использованными. Например, создавая преимущества для освоения подобных участков, оказывается возможным снизить нагрузку на районы побережья, в которых намечается или уже сложилась неблагоприятная экологическая ситуация.

Основным достоинством секторного подхода (а также проблемно-секторного) является оперативность его внедрения. На управляемом участке БЗ удастся, по меньшей мере, временно приостановить нежелательные региональные процессы и снизить остроту ряда проблем^{68,69}. Это обеспечивает временную отсрочку, необходимую для

⁶⁸ Бондаренко В.С. Охрана природы и управление береговыми зонами во Франции. // Вестн. МГУ. сер. 5, География. . 1990. № 3

⁶⁹ Carter R.W.G. Coastal environments. An Introduction to the physical, ecological and cultural systems of coastline. L. Academic Press Limited. 1988. 615 P.

радикального воздействия на сложившиеся в регионе отношения между природными и социально-экономическими объектами. Отмечается паллиативный характер секторного подхода ⁷⁰, но, в то же время, некоторые проблемы БЗ (эрозия берегов, безмерная концентрация хозяйства и населения, хаотическая застройка и т.п.) могут быть разрешены путем "разгрузки" ближайших к морю участков территории.

Частные достоинства и недостатки "традиционного" подхода, тот или иной уровень по результативности заложены не в самой системе управления, а в ее конкретных элементах и структурах. "Традиционный" подход как система управления обладает широким диапазоном выходных характеристик, поскольку его результативность - общая и частная - определяется не столько системой управления как таковой, сколько ее составными частями и элементами.

Большая протяженность побережья России, многообразие конкретных условий и проблем БЗ в нашей стране обуславливают целесообразность изучения опыта управления БЗ в Австралии, характерного разнообразием береговых: проблем и подходов к их разрешению⁷¹. В частности, секторный (проблемно секторный) подход представляется предпочтительным в береговых регионах: с острыми экологическими или экономико-географическими проблемами, а также в пределах особых экономических зон.

В регионах с менее острыми проблемами возможен "традиционный" подход к управлению БЗ, разумеется, при условии экологизации и повышения результативности всей внутриконтинентальной системы регионального управления; в стране. Однако в любом случае специфика береговых проблем является; объективной предпосылкой своевременной разработки общесоюзной или (и) региональных комплексных программ управления БЗ.

С.А. Нетребко – соискатель
кафедры Прикладной
экономики и маркетинга
СПбГУ ИТМО

К вопросу стратегического развития прибрежных территорий

Прибрежная зона или, как принято на последних международных научных конференциях, - прибрежная территория – это участок земной поверхности, включающий те территории и акватории, на которых в наиболее полной степени проявляется взаимодействие природных и социально-экономических процессов, обусловленных влиянием суши на

⁷⁰ Бондаренко В. С. Британский опыт охраны природы морского побережья//Изв. ВГО. 1988. Т. 120. В. 3. С. 222-227.

⁷¹ Айбулатов Н.А., Вартапов Р.В., Михайличенко Ю.Г. Проблема комплексного управления прибрежными зонами морей России. // Изв. АН Серия географическая, № 6 - с. 365-370.

море и моря на сушу (П-ЕК). Границы прибрежной территории зачастую производятся произвольно, значительно различаются в разных странах и нередко следуют границам юрисдикции или определяются из административных соображений (Фортуна).

Пан-Европейская Кодекс поведения для прибрежных зон (февраль 1997г.), ратифицированный в ряде международных договоров, построен на стратегических принципах, одним из ключевых элементов которых, является сохранение биологического и ландшафтного разнообразия.

Прибрежные территории всего мира благодаря своим богатым ресурсам исторически являются одними из наиболее эксплуатируемых районов. Проблемы множественной юрисдикции и конкуренции среди пользователей ресурсов без наличия механизмов урегулирования споров, неадекватные формы охраны ресурсов, а также отсутствие государственной и местной политики развития прибрежных зон и управления ими приводят к потере способности устойчивого развития. За последние 30 лет в мире была разработана методология Комплексного Управления Прибрежными Зонами (Integrated Coastal Area Management, ICAM), которая представляет собой, по сути, экономико-правовой механизм регулирования (в условиях рыночного хозяйства) многочисленных противоречивых интересов прибрежных природопользователей (добыча полезных ископаемых на шельфе, рыбное хозяйство, морской транспорт, промышленное и сельскохозяйственное развитие прибрежной зоны, курорты, заповедные зоны и т.д.).

Занимая лишь 8% площади Мирового океана и менее 5% его объема, прибрежные зоны дают примерно 90% общих мировых уловов рыбы (2,20). Более 90% всех полезных ископаемых, добываемых сейчас из океана, составляют нефть и газ. Объем добываемой нефти в прибрежной зоне океана составляет в настоящее время 8% общей добычи, в 2000 г. она увеличится до 40%.^{72,73} Все это создает условия для возникновения здесь промышленных комплексов, для демографического притяжения. По последним данным, в прибрежной зоне до горизонтали 200м проживает 60% населения Земли, в ней расположено две трети городов с населением свыше 2,6 млрд. человек. В природном отношении *Прибрежная Зона* представляет собой окраинную, переходную зону от континента к океану, вследствие чего она является областью взаимодействия океана и суши. *Прибрежная зона* является областью максимальной биопродуктивности и, одновременно, играет роль биофильтра на пути разнообразных загрязнителей, поступающих с побережья. Кроме того, это зона

⁷² Айбулатов Н. А. Экспансия человека в прибрежно-шельфовую зону//Вестн. РАН. 1994. № 4. С. 342-350.

⁷³ Крыжановский Р. А. Эффективность освоения и использования ресурсов береговой зоны Мирового океана. Л.: Недра, 1989. 150 с.

интенсивного судоходства, портового и другого гидротехнического строительства, а также зона крупнейших месторождений нефти и газа. В естественном виде прибрежная экосистема сохраняет природное равновесие, однако нерациональное и несбалансированное природопользование нарушает этот баланс, прерывается процесс устойчивого развития и возникает угроза экологической безопасности.

Руководствуясь рекомендациями и принципами, изложенными в документах Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.) странам, имеющим выход к океанам и морям, было рекомендовано осуществить переход к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений людей. Ключом к эффективному решению этой глобальной проблемы было принятие принципов и методологии комплексного управления прибрежными зонами (УкПЗ), которые должны реализовываться через разработку и осуществление программ КУПЗ в соответствии со своими природными и экономическими условиями.

В последнее десятилетие интерес к КУПЗ приобрел глобальный характер. В настоящее время около 90 стран реализуют 180 программ КУПЗ, а также есть страны рассматривающие обоснования для их реализации.

Разработка программ КУПЗ должна осуществляться в четких географических границах. Определение географических границ Прибрежных Зон (СА), которые как правило, включают все прибрежные ресурсы, на которых будет осуществляться КУПЗ является прерогативой компетентных органов суверенного государства. Определение географически границ, на которых будет осуществляться управление согласно программе КУПЗ – первый этап в разработке программы КУПЗ.

С.А. Нетребко – соискатель
кафедры Прикладной
экономики и маркетинга
СПбГУ ИТМО

Установление существующей базы для разработки концепции управления береговой зоной

Разработка концепции управления береговой зоной возможна при применении соответствующих научных методов. Существующая современная отечественная и зарубежная теории управления применяют метод системного анализа и рекомендуют при разработке стратегии развития использовать принципиально новую основу, позволяющей

обеспечить реализацию принципа триединства - экономической, социальной и экологической политики как России, так и стран СНГ.

Многолетняя практика государств ЕЭС и США показывает что это возможно при создании и внедрении структуры комплексного управления прибрежными зонами (КУПЗ): позволяющей повысить уровень принимаемых применительно к нашей задаче может быть сформулирована как стратегия « экологически сбалансированного и экономически рационального природопользования Азово-Черноморского побережья».

Действующим законодательством РФ границы прибрежных не определены, а Федеральная программа по комплексному управлению прибрежными зонами не утверждена. В свою очередь краевой закон от 18.11.98 № 156-КЗ «О береговой зоне Черного и Азовского морей на территории Краснодарского края» определил размеры только для береговой зоны Азово-Черноморского побережья и поэтому разрабатываемая Концепция управления ограничена рамками границ береговой зоны и как следствие созданием организационной структуры управления координирующей деятельностью, участвующих в этом процессе организаций.

Этот закон впервые выделил береговую зону не только как особое территориальное природное образование, но и как часть территории имеющей свой правовой статус , регламентировал в ней порядок хозяйственной деятельности и заложил правовые нормы для потенциальной структуры управления именно частью территории ,а не отрасли.

Исходя из положения о том, что главная стратегическая цель или миссия- это создание и развитие комплексное эффективное управление береговой зоной (КУБЗ). Применение метода системного анализа позволяет главную цель дифференцировать по иерархическим уровням на ряд задач по уровням более низкого порядка и соответственно вытекающих из них отдельных задач. К первому иерархическому уровню после главной задачи- относится управление по направлениям или управление в подсистемах. Для формирования направлений (подсистем) предлагается сгруппировать все возможные виды хозяйственной деятельности в БЗ в несколько комплексов или социально-экономических отраслей(прил.1),которые сгруппированы в настоящей исследовательской работе с учетом рекомендаций «Плана Европейского Кодекса поведения для прибрежных зон»,разработанного Европейским Союзом по Сохранению Побережий (ЕССП) или (ЕУСС) в феврале 1997г. На этом этапе важно выделить для каждого комплекса классификационный признак.

В процессе анализа установлено, что в процессе КУБЗ Азово-Черноморского побережья потенциально участвуют прямым и косвенным образом - 32 государственные организации (департаменты, комитеты,

управления края ,а также госструктуры федерального подчинения) в том числе и ГУСНПП «Краснодарбергозащита».

В процессе работы по сбору, систематизации и анализу право удостоверяющих документов этих организаций, установлено ,что не все указанные организации имеют собственные структуры управления, что существенно затруднило дальнейшую исследовательскую работу особенно в части построения матриц функциональных связей этих организаций. В процессе анализа установлено, что структуры управления имеются у 5 организаций причем 2 из них фактически являются штатными расписаниями ,хотя называются структурами управления. На основании проведенной исследовательской работы за отчетный период можно утверждать следующее.

Анализ форм и типов организационных структур управления показывает, что в аналогичных ситуациях попытки создания специальных органов, формирующих, координирующих и согласующих горизонтальные связи, принимаемые на всех уровнях управления, не давали должных результатов, так как базировались на стремлении приспособить линейно-функциональную структуру для решения задач к которым она не соответствует, для решения предлагается использовать программно - целевую структуру.

В исследуемых нормативных документах (уставы, положения), кроме ГУСНПП «Краснодарбергозащита», отсутствуют задачи и функции управления береговой зоной, не говоря о комплексном управлении.

Представленные для анализа нормативные документы (положения, уставы) выше обозначенных организаций, потенциально участвующих в процессе управления береговой зоной (ОПУПУБЗ), не соответствуют существующим методикам их проектирования и не позволяют достичь выполнения указанной задачи.

Отдельные элементы управления, проявляющиеся эпизодически в береговой зоне Азово-Черноморского побережья, носят отраслевой, а не территориальный характер, который необходим для осуществления поставленной главной задачи - комплексного управления береговой зоной (КУБЗ), вытекающей из принципа сбалансированности экономики и экологии.

В соответствии с существующим распределением обязанностей между заместителями председателя Правительства края (постановление Главы администрации края от 1.10.99 № 706) законами Краснодарского края, обуславливающими многосторонние аспекты хозяйственной и других видов деятельности в рамках решения главной задачи - КУБЗ, после окончания разработки Концепции КУБЗ необходимо вынести на заседание Правительства края предложения о перераспределении некоторых функций между заместителями председателя Правительства края и в связи с постановлением Правительства края от 11.01.99 об

уполномоченном органе по управлению береговой зоной и закреплении за Департаментом по строительству и архитектуре края функцию по координации краевых госструктур, осуществляющих свою деятельность в соответствующих социально-экономических отраслях и в частности по координации работ, по реализации главной задачи - УБЗ на основе территориального принципа.

В целях реализации концепции УБЗ и в связи с вышеизложенным необходимо распределение полномочий по КУБЗ на различных уровнях исполнительной власти (федеральной, краевой и муниципальной) необходимо спроектировать организационную структуру КУБЗ в соответствии с действующим законодательством РФ, существующими методиками проектирования, с учетом динамики ее развития во времени и «Программой социально-экономического развития Краснодарского края на период до 2005г.», а также разработать и утвердить конкретные мероприятия по созданию КУБЗ.

Для проектирования организационной структуры КУБЗ в соответствии с поставленными задачами необходимо:

- откорректировать, представленные для анализа, право удостоверяющие документы выше обозначенных организаций потенциально участвующих в процессе управления береговой зоной (ОПУПУБЗ) в соответствии с существующими методиками по их проектированию;

- для этого необходимо определить компетентных для этой работы ответственных лиц из числа вышеуказанных (ОПУПУБЗ), уполномоченных подготовить предложения по корректировке своих право удостоверяющих документов, а также обозначить конкретные сроки окончания этой работы с целью завершения ее в первом квартале 2000г.

- после завершения этого этапа работ возможно начало проектирования организационной структуры КУБЗ.

Г.И. Осипов – аспирант кафедры
Теории государства и права СПбГУ

Политико-правовые взгляды Ф. Прокоповича о государстве и верховной власти

Выступая с обоснованием Петровских реформ, Прокопович проявляет себя как наиболее выдающийся теоретик. Он был первым из политических мыслителей России, предпринявший попытку обосновать правомерность абсолютизма стройной концепции происхождения, сущности и форм государства, концепции, выходящей за рамки господствовавших религиозных догматов.

Последние не отрицаются Ф. Прокоповичем и берутся за исходный пункт рассуждений («естество», человек создан богом, его же заповедям

тождественны главные естественные законы и предписания разума). Однако сами эти рассуждения строятся более по методу школы естественного права (источник власти следует искать в «природе» человека, в «естественных законах», государство создано «договором», полагающим конец «безвладному», «естественному состоянию» и т. д.)⁷⁴.

Главный «естественный закон» реализуется, согласно его учению, путем общественного договора и договора об образовании верховной власти – «всякий образ правления, – писал Прокопович, – имеет начало в сем или оном народе согласия...»⁷⁵.

Последовательный сторонник абсолютизма, Феофан Прокопович первым в истории русской политико-правовой мысли обращается к вопросу о происхождении государства и права, рассматривая этот вопрос под углом зрения обоснования необходимости и правомерности существования абсолютной монархической власти. Весьма характерно, что и рационалистическую методологию, свойственную школе естественного права, Прокопович считает недостаточной, широко используя исторические примеры, органическую теорию, ссылки на географические условия и народонаселение.

Образованию государства, по Прокоповичу, предшествует естественное состояние, которое он изображает в самых черных красках, как «*черное да безмерное беззаконий море*»⁷⁶. Он пишет, что в естественном состоянии люди опаснее хищников, способны по любому поводу убивать себе подобных. Движимые разумом и божественным промыслом, люди решают выйти из этого состояния – разрозненные семьи объединяются и образуют «гражданский союз». Вслед за этим они соглашаются на установление верховной власти⁷⁷. Именно естественные законы (Феофан Прокопович понимает их как требования здравого разума) подсказали людям, как избежать постоянных войн, и привели их к мысли о заключении договора об образовании государства. Эта идея была реализована людьми в силу их природных склонностей (социальность, разделение труда) не без содействия Бога («не без смотрения Божьего») ⁷⁸.

С будущим государем заключается договор. Этим актом народ отчуждает свою волю, поэтому договор не может быть расторгнут. Это положение занимает центральное место в доктрине Прокоповича. Обосновывая его, он широко использует теологические доводы, подчеркивает, что содержание договора и выбор конкретного правителя определяется божественным помыслом.

⁷⁴ Просина А.Б. Указ. автореф. С. 7-8.

⁷⁵ Ф. Прокопович. Слова и речи... Ч. I. СПб., 1760. С. 246.

⁷⁶ Прокопович Ф. Слова и речи поучительныя, похвальныя и поздравительныя. СПб., 1761. Ч. 2. С. 18.

⁷⁷ История политических и правовых учений XVII-XVIII вв. – М.: Наука, 1998. С. 305.

⁷⁸ История политических и правовых учений: Учебник для вузов / Под общ. ред. акад. РАН, д.ю.н., проф. В.С. Нерсесянца. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во НОРМА, 2003. С. 429.

Договор толкуется односторонне, он обязателен только для народа, концепция договора приобретает ярко выраженный абсолютистский характер. «Чернь», восставшая против власти, изображается Прокоповичем как темная и грубая стихийная сила. Он осуждает «безумных оных свободолюбцев», «свирепый бунт донской и жестокий мятеж астраханский»⁷⁹.

Таким образом, «учение о просвещенном абсолютизме, развиваемое Феофаном Прокоповичем, есть результат применения теорий естественного права и общественного договора к пониманию истории русской государственности и насущных потребностей русской державы петровского времени», - пишет В.М. Ничик. Также она отмечает, что Прокопович не был первым отечественным мыслителем, применившим эти теории в качестве идеологического оружия в борьбе за прогрессивные общественные идеалы. Уже в конце XVI в. их использует автор «Апокрисиса» в борьбе против закабаления народов Украины и Белоруссии польской короной, а несколько ранее к ним обращался Иван Пересветов, обосновывая необходимость дальнейшей централизации и усиления российского государства. Эти теории получили развитие и в трудах молдавского мыслителя, жившего в России, Николая Милеску (Спафария)⁸⁰.

В соответствии с принципами теории естественного права Прокопович считает, что государство существовало не всегда, но возникло во времени, а до этого люди жили в свободном состоянии, не зная государственной власти. Но если Гоббс считал, что для этого состояния была характерна война всех против всех, а из учения Пуфендорфа следовало, что тогда царил мир, то Прокопович полагает, что в естественной, т. е. предгосударственной жизни людей имели место и мир и война, и любовь и ненависть, и добро и зло. Человек, обладающий свободой воли, может творить и добро и зло, хотя по своей природе он более склонен к добру, «с стороны одной велит нам естество любить себе и другому не творить, что нам не любо, а со другой стороны злоба рода растленного разорять закон сей не сумнится, всегда и везде желателен был страж, и защитник, и сильный поборник закона, и то есть державная власть»⁸¹.

Как видно, к числу естественных законов Прокопович относит и те, которые непосредственно вытекают из инстинктивного стремления к взаимному сохранению жизни, продлению человеческого рода. В «Правде воли монаршей» среди названных законов на первое место ставится забота родителей о своих детях, которая в той или иной степени свойственна всему живому.

⁷⁹ История политических учений. Вып. 2 / Под ред. проф. О.В. Мартышкина. – М.: Эристь, 1996. С. 243.

⁸⁰ Ничик В.М. Феофан Прокопович. М., «Мысль», 1977. С. 152.

⁸¹ Прокопович Ф. Сочинения. М.-Л., 1961. С. 81-82.

В государстве, рассуждал Прокопович, существуют разные «чины», каждый из которых занят полезным для общества делом (ссылка на общественное разделение труда в обоснование сословного деления в эпоху Петра была распространенной); то же и «священство» - оно «иной чин есть в народе, а не иное государство». Составляя часть народа, духовенство подчинено государству так же, как и другие части. Упразднение патриаршества, учреждение Духовной коллегии, а затем Синода Прокопович обосновывал ссылками на преимущества коллегиального управления перед единоличным: «В единой персоне не без страсти бывает», «известнее взыскуется истина соборным правлением, нежели единым лицом». Он ссылался также на примеры исторические – римские и византийские императоры имели и светскую, и духовную власть; конфликты царя и патриарха в России сопровождались широкими волнениями.

Проблема «общего блага» занимает очень большое место в трудах Феофана Прокоповича. Эта сторона его литературного наследия обстоятельно изучена в работах А.Б. Зайченко (Просиной). Исследовательница показывает, что Прокопович использовал доктрину «общего блага» для возвеличения личности Петра I, приписывал ему все успехи, достигнутые Россией в первой четверти XVIII в. Трактую понятие «общего блага» очень широко, он оправдывал любые действия царя, любое вмешательство в дела подданных⁸². Соглашаясь с этой частью исследований Зайченко, мы в то же время не можем признать, что Прокопович развивал теорию «просвещенного абсолютизма». Так же как и в отношении Петра I, эта мысль представляется нам неверной. Думается, необходимо попутно заметить, что трактовка взглядов Прокоповича как просветительных нуждается в уточнении. О просветителях этой эпохи можно говорить лишь как о сторонниках развития науки и просвещения. Просветительство как антифеодальная идеология в России первой половины XVIII в. ещё не сложилось⁸³.

Впервые в истории русской политической мысли Прокопович поставил проблему происхождения государства; то обстоятельство, что эта проблема решалась им со ссылками и на божий промысел, в значительной мере предопределялась необходимостью считаться с официальным обоснованием абсолютизма, содержащим богословские доводы, а также

⁸² Просина А.Б. Политическая доктрина Ф. Прокоповича // Актуальные проблемы правовой науки. М., 1970; Она же. Апология абсолютизма в учении Феофана Прокоповича о государстве и праве // Вести. МГУ. Сер. 11, Право. 1969. № 2; Она же. Теоретическое обоснование Ф. Прокоповичем реформ Петра I // Там же. № 6; Зайченко А.Б. Теория Просвещенного абсолютизма в произведениях Ф. Прокоповича // Из истории развития политико-правовых идей. М., 1984.

⁸³ См.: Петров Л.А. Общественно-политические взгляды Прокоповича, Татищева и Кантемира. Иркутск, 1959. С. 58; Епифанов П.П. Ученая дружина и просветительство XVIII в. // Вопр. истории. 1963. № 3.

официальным положением самого Прокоповича как одного из церковных иерархов⁸⁴.

Государство, которое обосновывает и защищает Прокопович, это государство эксплуататоров, оно антинародно по своей сущности, хотя и изображается как выразитель интересов всего народа, защитник его блага и пользы. Думается, это обстоятельство еще не осознается мыслителем в полной мере.

Народ в государственно-правовой теории Прокоповича выступает исключительно как субъект обязанностей и подчинения. Передавая, согласно договору, свою волю верховной власти, он вместе с ней передает и свою суверенность. Субъектом суверенитета, согласно его учению, является только верховная власть, народ суверенитетом не обладает.

Прокопович считал, что верховная власть должна нести определенный набор обязанностей. К таким обязанностям, в частности, он относил заботу «о постройке новых публичных дорог, о приуготовлении к переправам мостов и пристаней», о том, чтобы множились «у нас предивные рудокопные заводы, различные мастерства и художества, исправленное и умноженное купечество», «инженерство, корабельное дело, архитектура». В основе всего этого, по мнению Феофана Прокоповича, должно лежать экономическое искусство, которое «сообщает правила ведения хозяйства»⁸⁵. Размышления Прокоповича над проблемами «экономического искусства» способствовали тому, что при всей идеалистичности его взглядов на историю в них нередко можно заметить отдельные догадки о том, что в основе общественных явлений лежат не идейные, моральные, теологические факторы, а материальное бытие людей.

В определении обязанностей верховной власти Прокопович исходит из того же принципа общенародной пользы, что и западноевропейские мыслители, а также его единомышленники Кантемир, Татищев, Бужинский. «Всякая власть верховная, – пишет Феофан, – едину своего установления вину конечную имеет всенародную пользу»⁸⁶. Идея «всенародной» пользы красной нитью проходит через все общественно-политические сочинения Прокоповича. Именно в ее реализации видит он смысл установления государственной власти. Хотя Прокопович еще не осознает классового содержания этой идеи, он уже оперирует ею как наполненной этим содержанием. С развитием социальных противоречий станет очевидным, что эта идея все больше превращается в вуаль, прикрытия для эгоистических интересов определенных классовых сил.

⁸⁴ История политических и правовых учений. Учебник / Под ред. д.ю.н., проф. О.Э. Лейста. – М.: Изд-во «Зерцало», 2000. С. 305.

⁸⁵ Procorowicz Theophanes. Курс философии без заглавия, включающий логику, натурфилософию, этику. На лат. яз. 1707-1709 гг. Отдел рукописей ЦНБ АН УССР. Шифр ДА/П. 43 (Р.65).

⁸⁶ Прокопович Ф. Правда воли монаршей во определении наследника державы своей. М., 1726. С. 27.

Поэтому понятно, почему уже Сковорода отказывается от ставшей насквозь фальшивой идеи общего блага, а Радищев показывает, что за нею скрываются интересы церкви и самодержавия, которые «союзно общество гнетут». Во времена Прокоповича это обстоятельство еще не только не осознавалось, но сама идея всенародной пользы выполняла социально-прогрессивную роль, так как она использовалась для борьбы против средневекового мировоззрения, феодальной раздробленности, верховенства церковной власти. Лозунги общедемократических свобод, отражающие стремления всех прогрессивных слоев общества, используются восходящими эксплуататорскими классами, изображающими свои собственные интересы как общенародные интересы, но эти лозунги тут же выбрасываются, как только эти классы приходят к господству.

Заботу властителя о благе народа Прокопович видит в обеспечении государственной безопасности, мира, внутреннего порядка, правосудия, благосостояния и просвещения граждан. Обязанности государя, по его мнению, должны направляться на светские дела, прежде всего гражданские и военные. Проблемы войны и мира, войн справедливых и несправедливых, обращение к которым было продиктовано насущными интересами России, занимают большое место в сочинениях мыслителя, особенно в «Христовых о блаженствах проповеди толкованиях». Он страстно пропагандирует необходимость укрепления российской армии и флота, а в написанном им предисловии к «Книге устав морской» поднимает этот вопрос, по выражению Плеханова, на высоту философии истории.

Учение Прокоповича о государстве, исходящее из понятий естественного закона, общественного договора, всенародной пользы, философа на троне, представляло собой просвещенно-абсолютистский вариант теории естественного права. Оно отражало и теоретически обосновывало объективно происходящий в России процесс превращения самодержавия, ограниченного властью бояр и церкви, в абсолютную монархию. Направленное против верховенства власти бояр и церкви, т.е. против наиболее значительных сил феодализма, это учение имело прогрессивное для своего времени значение, выражая также ряд требований, соответствующих интересам всех прогрессивных сил русского общества того времени. Однако с ростом царского абсолютизма, с усилением крепостного гнета, развитием освободительного движения прогрессивные русские мыслители освобождаются от иллюзии о философе на троне, направляющем Россию к всеобщему благоденствию. Уже в 60-80 годах XVIII в. в России появляются критики теории естественного права, осуждение царского деспотизма, антикрепостнические идеи. Они обнаруживают тенденцию к перерастанию в теорию народной революции, что наиболее полно и ярко выступает в сочинениях А.Н. Радищева⁸⁷.

⁸⁷ Ничик В.М. Феофан Прокопович. М., «Мысль», 1977. С. 173.

Апология русского абсолютизма в произведениях Феофана Прокоповича

Всемерно содействуя укреплению власти абсолютного монарха, Ф. Прокопович всякий его акт пытался представить как правомерный и необходимый для пользы Отечества.

Поэтому отстранение царевича Алексея от престола заставило Феофана Прокоповича пересмотреть свою концепцию о безусловных преимуществах наследственной монархии.

Происшедший инцидент вызвал большой резонанс внутри страны и за границей. Ф. Прокопович пишет свой знаменитый трактат, в самом названии которого подчеркивает законность и истинность велений монарха *«Правда воли монаршей во определении наследника державы своей...»*⁸⁸ (1722 г.). Право монарха на распоряжение престолом Феофан Прокопович обосновывает не только свойствами суверенной власти, но и нормами частного наследования, регулирующими отношения между родителями и детьми. Феофан Прокопович приводит в пример устав Юстиниана, где называются проступки, влекущие наказания детей родителями, ссылается на сочинение Г. Гроция *«О праве войны и мира»*⁸⁹, примеры священного писания, истории, подтверждающие право родителей наказывать *«отметающих наставления»* детей.

Абсолютизируя правомерность действий самодержца, Феофан Прокопович не останавливается перед тем, чтобы праву придать характер обязанности, усилив тем самым непреложную необходимость принимаемых мер. Старательно доказывая полезность завещательного принципа престолонаследия именно для народа, Феофан Прокопович в текст договора об образовании верховной власти включает выраженное, якобы волей народа, право монарха на распоряжение престолом: *«ты же сам впрдь да оставляеши нам наследного владетеля»*.

Возражая тем, кто утверждал, что дело это *«необычное»*, не имеющее прецедента в истории, *«новое»*, Феофан Прокопович иллюстрирует обычность подобных действий примерами истории и священного писания, доказывает вздорность этого суждения *«доводами разума»*: *«Можно ли порицать что-либо только за новизну? – продолжал*

⁸⁸ Прокопович Ф. Правда воли монаршей. М., 1726. В 1723 г. в «Лейпцигских ученых актах» было напечатано сообщение о «Правде воли монаршей...» с кратким изложением содержания и похвалами Петру I, который предпочел добродетель праву первородства, благо страны поставил выше своих личных чувств. В 1724 г. «Правда...» была переведена на немецкий язык и издана в Берлине (См.: Морозов П. Феофан Прокопович как писатель. СПб, 1880. С. 301-306).

⁸⁹ Прокопович Ф. Правда воли монаршей. М., 1726. лит.В; Гроций Г. О праве войны и мира. М., 1956. Кн. 2, гл. V. С. 243, V.

Феофан Прокопович, – Новая вещь хорошая – добро, новая вещь плохая – зло... зло и старое зло есть, добро и новое добро есть»⁹⁰.

Лучшей формой правления, по утверждению Феофана Прокоповича, является абсолютная наследственная монархия с правом царствующего «государя» назначить себе наследника, т. е. указ Петра I от 5 февраля 1722 г.⁹¹ безусловно правомерен и как нельзя более отвечает интересам подданных, «*общему благу*».

«*Общее благо*», являющееся лейтмотивом абсолютизма, теоретики, публицисты и сами монархи широковещательно провозглашали своей первой обязанностью. Так, Людовик XIV заявлял: «*Мы должны смотреть на благо наших подданных гораздо больше, чем на наше собственное, ... мы обязаны их охранять и защищать*».

Петр I также вооружился идеей «*общего блага*», провозгласив своей главной заботой неусыпное попечение о «пользах народных», утверждая, что самым эффективным орудием монарха в деле осуществления «народной пользы» должна быть полиция⁹². Обильным потоком шли указы, рескрипты, регламенты, регулирующие не только общественную, но и личную жизнь подданных. Надзор, контроль, опека объявлялись средствами к достижению «всеобщей пользы».

Создавая апофеоз абсолютизму Петра I, Феофан Прокопович отнюдь не считал обилие правительственных предписаний умалением прав народа или проявлением деспотизма, а наоборот, видел в этом как и сам Петр I, реализацию «общего блага», пытаясь обосновать эту идею положениями теории естественного права, главным образом, толкованием договора об образовании верховной власти, когда, обращаясь к будущему правителю, народ заявлял о своих целях «*...ты владеешь нами к общей пользе нашей*»⁹³.

Д.И. Писарев справедливо отмечал, что просветители XVIII в. «были глубоко убеждены в том, что хорошее правительство может в самое короткое время поставить любой народ на высшую ступеньку цивилизации и блаженства. Мудрый законодатель и «золотой век» это, по их мнению, были два понятия, неразрывно связанные между собой как причина и следствие»⁹⁴.

Как идеолог господствующего класса Феофан Прокопович под «общим благом» разумел только благо дворян-крепостников, игнорируя тяжелое положение задавленных нуждой, гибнущих тысячами крестьян, на костях которых возводилось монументальное здание Российской империи. Классовая точка зрения, выразившаяся в идее «общего блага» определила

⁹⁰ Прокопович Ф. Правда воли монаршей. М., 1726. Л. КВ, МА.

⁹¹ ПЗС. Т. VI. № 3893. С. 496.

⁹² См.: ПЗС. Т. VII. № 3708. С. 291.

⁹³ Прокопович Ф. Правда воли монаршей. М., 1726. Л. КВ.

⁹⁴ Писарев Д.И. Избранные философские и общественно-политические статьи. М., 1949. С. 602.

историческую ограниченность политических взглядов Феофана Прокоповича.

Вскрывая сущность абсолютизма, классовость его политики, Энгельс называл абсолютизм органом дворянства для подавления крепостных и зависимых крестьян⁹⁵.

Абсолютистская концепция Феофана Прокоповича, мотивированная в основном идеей «общего блага», все права предоставила монарху, все обязанности возложила на подданных, строго предписав последним «*без прекословия и роптания все от самодержца повелеваемая творити*».

С точки зрения безусловного подчинения всех подданных, без изъятия, во имя «общего блага», Феофан Прокопович рассматривает и вопросы соотношения церкви и светской власти. Следует отметить, что роль реакционного духовенства не ограничивалась стремлением водворить духовную жизнь общества в прокрустово ложе схоластики, мистицизма и религиозного фанатизма. Церковь вторгалась в область политики, восставая против преобразований Петра I. Будучи экзархом, блюстителем и администратором патриаршего престола, Стефан Яворский открыто осуждал нововведения: «Закон господень непорочен, а человеческие законы бывают порочны».

Чтобы исключить самую возможность церковной оппозиции, необходимо было реорганизовать церковь на новых началах.

Склоняя общественное мнение к готовящимся в сфере церковного управления преобразованиям, Феофан Прокопович выступая (1718 г.) с большой проповедью «Слово о власти и чести царской и како оным повиноватися людие долженствуют, кто же суть и коли кий имеют грех противляющийся им...», впервые открыто обвинил духовенство в претензиях на превосходство духовной власти над светской, на стремление решать вопросы государственной и общественной жизни и не подчиняться самодержавной власти. Мысль о том, что духовенство и монашество выключаются из этого подчинения «...*терн или паче реши жало, но жало се змиино, папежский се дух*»⁹⁶, – утверждал Феофан Прокопович.

Важно отметить, что обвинение в «папежском духе», т. е. в сочувствии католицизму было выдвинуто против реакционного православного духовенства по чисто политическим мотивам. Феофан Прокопович отчетливо понимал, что речь идет не об устранении каких-то мифических «католических» влияний в православной церкви, а о коренной реформе последней.

Доказывая абсурдность претензий церкви на самостоятельное существование «государства в государстве», Прокопович говорил: верховная власть издает законы, на основе которых вершат свои дела не только миряне, но и духовные лица.

⁹⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 21. С. 171-172.

⁹⁶ Прокопович Ф. Соч. М.-Л., 1961. С. 88.

Встав на путь подчинения церкви государственной власти, Петр I в 1721 г. публикует манифест об учреждении Духовной коллегии (Синода). Реформа лишила церковную власть того политического влияния, которое принадлежало ей в XVII в. Церковь вошла в общую систему государственного аппарата, наряду с прочими коллегиями, подчиненному Сенату. Синод в государственном механизме стал одной из коллегий, которая «ведала церковные дела». Светская власть подчинила себе церковь.

В 1721 г. издается указ «Об исправлении чина духовного». Вслед за ним вышел в свет «Духовный регламент»⁹⁷, который был написан Ф. Прокоповичем при участии Петра I.

Наиболее острым вопросом проводимого преобразования явилось упразднение патриаршества, в известном смысле противостоящего царской власти и способного ей противодействовать.

Выступая против единоличного церковного правления, Феофан Прокопович утверждал, что коллегия объективнее решает дела «...в единой персоне не без страсти бывает...» и большего успеха достигает в познании истины «известнее взыскуется истина соборным правлением, нежели единым лицом».

В оправдание проведенного преобразования Феофан Прокопович написал кроме Трактата о патриаршестве, статью «Розыск исторический...», в которой доказывалось, что римские и византийские императоры имели в своих руках как светскую, так и духовную власть.

Оправдывая и поддерживая политику Петра I в отношении духовенства, Феофан Прокопович в 1722 г. пишет «Прибавление к регламенту», «О правилах притча церковного и чина монашеского»⁹⁸.

Все написанное Феофаном Прокоповичем в защиту церковной реформы свидетельствует о том, что развиваемые им взгляды по вопросу соотношения церкви и государства служили важнейшим фактором, содействовавшим преобразованиям в этой области.

Подчинение церкви государству укрепило государственный аппарат абсолютизма, устранив реально существовавшую почву для внутриклассовых и классовых конфликтов. Как отмечал Г.В. Плеханов: «С учреждением Синода ни о каких столкновениях светской власти с духовной не могло быть и речи. С этих пор церковным иерархам, склонным к теоретическим упражнением, оставалось доказывать лишь «правду воли монаршей»⁹⁹.

⁹⁷ В 1725 г. Духовный регламент был переведен на немецкий язык и напечатан в Данциге, в том же году переведен на латинский язык И. Карпинским. Булгар Е. перевел его на эллиногреческий – См.: «Словарь исторический о бывших в России писателях духовного чина греко-российской церкви». СПб., 1872. Т. II. С. 680-681.

⁹⁸ ПСЗ. Т. VI. № 4022.

⁹⁹ Плеханов Г.В. Соч. Т. XX. М.-Л., 1925. С. 151.

Апология Ф. Прокоповичем русского абсолютизма проявилась и в «Истории об избрании и восшествии на престол... Анны Иоанновны» (СПб, 1837).

В 1730 г., когда пресеклась мужская линия дома Романовых, на российский престол призвали дочь царя Иоанна, герцогиню Курляндскую. Потомки удельных князей Голицыных, Долгоруких и др., воспользовавшись бедственным положением герцогини с заложенными именьями, решили «воли себе прибавить», ограничить власть будущей самодержицы, составив «кондиции» или «пункты», только при условии принятия которых Анна Иоановна могла наследовать русский престол.

Приняв контрмеры, часть шляхетства также выступила с планами (среди которых наиболее известен проект В. Татищева) окружения императрицы рядом дворянских учреждений, мотивируя их тем, что «государыня» «особа женская» и «знания законов ей не достает». Ф. Прокопович возглавил ту группу, которая противодействовала всяким ограничительным попыткам.

Вскоре после воцарения Анны Иоанновны Феофан Прокопович пишет «Рассуждение о присяге или клятве», где утверждает, что надо строго карать тех, кто отрицает необходимость присяги на верность самодержавной власти: «сие плевельное учение испразднить и жестоким страхом обуздать, и анафеме придать»¹⁰⁰.

В заключение, характеризуя роль Ф. Прокоповича в деле идеологического утверждения абсолютизма и его преобразований, изменивших страну, которой грозила судьба колонии, если бы она осталась «при рутинном быте политическом и общественном, при рутинной, непримиримо консервативной идеологии...»¹⁰¹, необходимо подчеркнуть, что его рассуждения об «общем благе» и иные доводы в защиту реформ Петра I относились к периоду, когда абсолютизм еще играл прогрессивную роль в развитии отечественной экономики и культуры.

Большое место в сочинениях Ф. Прокоповича занимают патриотические мотивы.

Немаловажной была и настойчиво проводимая им идея более тесного единения Украины с Россией, искоренения в Малороссии католических и униатских влияний.

Наконец, важно подчеркнуть заслуги Ф. Прокоповича в борьбе против обскурантизма, горячую защиту им науки, культуры, просвещения.

Разумеется, просветительская деятельность Ф. Прокоповича и его единомышленников еще была ограничена теми пределами, которые им ставила феодальная эпоха. Более того, они были убежденными сторонниками феодально-крепостнического строя, идеологами феодального абсолютизма. Но в то же время они в известной мере

¹⁰⁰ Прокопович Ф. Рассуждение о присяге или клятве. Типогр. моск. института, 1784. С. 33.

¹⁰¹ Тарле Е.В. Падение абсолютизма: Абсолютизм и революция. Соч. Т. ХМ. 1959. С. 366.

подготовили почву и для распространения в последующем антифеодальных идей, ибо теория естественного права, проповедовавшаяся ими, содержала идеологические основы для критики феодального строя с позиций «разума», «общего блага» и «естественного права».

Бросая взгляд на последующий, пройденный Россией путь, путь высоких социальных и научных достижений, которые сделали страну оплотом прогресса и мира, так желаемого людьми по «закону естественному», мы видим, что мыслители последующих поколений сумели подняться неизмеримо выше того уровня, на котором стояли идеологи петровского абсолютизма. Но, как учил В.И. Ленин, «исторические заслуги судятся не по тому, чего не дали исторические деятели сравнительно с современными требованиями, а по тому, что они дали нового по сравнению со своими предшественниками»¹⁰².

В.Я. Серба – доктор военных наук,
профессор, начальник кафедры
Экономики и военного права
ВАТТ

Анализ современных моделей классификации войн и взглядов на строительство Вооруженных Сил и тыла

Новизна военных исследований, проводимых Академией военных наук РФ по классификации войн, определяется осознанием наличия трех их равновероятностных моделей, принимаемых в качестве основных на современном этапе и определяющих совокупность взглядов на строительство и подготовку Вооруженных Сил страны. Основные положения этих моделей заключаются в следующем:

Первая модель – силовой вариант вооруженной борьбы, где основную роль играет исход столкновения главных сил сторон на суше, на море и в воздухе.

Вторая модель – вариант мобильной силовой борьбы, происходящей во всех средах. Для этой модели характерно отсутствие сплошного фронта, разделяющего противоборствующие стороны, глубокое проникновение ударных группировок наступающей стороны в тыл обороняющихся и быстрая смена обстановки.

Третья модель – вариант информационно-силовой мобильной борьбы, использующей одновременно все естественные среды – космос, воздух, земную и водную поверхность, подводную и даже подземную среды.

Взгляды на согласованное и взаимоувязанное проведение операций (боевых действий) по приведенным моделям определяют новые условия,

¹⁰² Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 2. С. 178.

которые должны учитываться при организации и осуществлении тылового и технического обеспечения группировок войск и выдвигают новые требования к построению и функционированию систем тылового и технического по службам тыла обеспечения.

Одновременно с разработкой моделей поднимается проблема усиления охраны и обороны районов размещения тыла и объектов на коммуникациях, приспособленности сухопутных войск к совместным действиям с другими войсками, повышения автономности войск, мобильности группировок, осознание важности и проблемности вопросов защищенности и живучести войск. Особо выделяется системность подхода к обозначенным проблемам этих качественных характеристик и системному представлению о действиях войск (сил) обеспечения. Это направление в целом согласуется с большой системной работой по формированию межведомственной (сопряженной) и унифицированной системы тылового обеспечения Вооруженных Сил и других войск, воинских формирований и органов.

В.Я. Серба – доктор военных наук,
профессор, начальник кафедры
Экономики и военного права
ВАТТ

Анализ возможных вариантов развязывания войны, реализации военных стратегий и перспектив научно-технического развития эвентуального противника

Анализ взглядов военно-политического руководства (ВПР) ведущих стран Запада свидетельствует, что с ликвидацией биполярной геополитической структуры мира, связанной с распадом СССР и упразднением организации Варшавского договора, образовался комплекс региональных военно-политических противоречий. Это послужило основной причиной принятия военно-политическим руководством этих стран новых стратегических концепций, предусматривающих перенос акцентов в их военной политике с глобального противоборства с системой социализма на противодействие режимам и угрозам по нескольким направлениям.

В современной военно-политической обстановке к числу главных источников военной угрозы большинство исследователей относят:

-межнациональные конфликты, обусловленные разнонаправленностью религиозно-национальных интересов, незавершенностью процессов государственного становления многих стран;
-существенное различие военных потенциалов государств, неурегулированность территориальных и пограничных споров;

-реальная возможность неконтролируемого распространения оружия массового поражения и ВТО, а также высокоэффективных средств их доставки (Пакистан, Индия, создание собственной баллистической ракеты Ираком).

Классификация войн по признаку способов достижения военных целей представлена на рис . 1.

Классификация войн по признаку способов достижения целей войны



Рис. 1

С учетом изменения состава причин и источников возникновения войн и вооруженных конфликтов, современных тенденций развития средств вооруженной борьбы происходит смещение акцентов во взглядах ВПР на характер будущей войны. В основном, трансформация взглядов заключается в переносе центра тяжести с глобальной ядерной войны на боевые действия с применением обычного высокоэффективного оружия, в т.ч. ВТО.

Основы планирования и реализации военных стратегий

Эскалация конфликтов может развиваться практически на любом стратегическом направлении по различным вариантам. В частности, вторжение противника может начаться с нанесения ударов силами авиации и флота, а в недалекой перспективе – и из космоса, с последующим вторжением группировки сухопутных войск при поддержке с воздуха и моря. При определенных условиях возможно перерастание подобных локальных войн в крупные военные столкновения. В этих ситуациях основу огневой мощи группировки сил и средств будет составлять ВТО в разведывательно-ударных вариантах и системах оружия различного масштаба, способные поражать объекты с эффективностью, равной эффективности ядерного боеприпаса малой мощности. В Югославии доля высокоточного оружия составила 7% от общего количества применяемых боеприпасов, 93% - неуправляемые ракеты и бомбы свободного падения (тактика выжженной земли).

Основным способом ведения военных действий будет одновременное поражение наземных группировок войск и их тыла на всю глубину их оперативного построения. В современных наступательных операциях с принятием и внедрением в повседневную практику войск концепций «воздушно наземная операция (сражение)» и «борьба со вторыми эшелонами (резервами)» военно-политическое руководство США и НАТО особую ставку делает на массированный и глубокий воздушный, наземный и морской прорыв на территорию России (стран СНГ). По существующим взглядам командования США и НАТО успех в начальный период войны будет являться одним из решающих факторов достижения поставленной в ней цели. Опыт войны в Персидском заливе позволил оценить значение этого периода и внести коррективы в концепцию “воздушно-наземной операции (сражения)”, добавив в ее содержание понятие “морская”. По современным взглядам она представляет собой четко спланированные по месту, времени, привлекаемым силам и средствам высокоманевренные боевые действия дивизий, армейских корпусов и тактической авиации, проводимые в зависимости от складывающейся обстановки с использованием обычного, химического, ядерного оружия и средств РЭБ в интересах одновременного уничтожения (подавления) противника на всю глубину оперативного построения его общевойсковой (танковой) армии и решительного захвата инициативы.

В ее развитие, концепция НАТО “борьба со вторыми эшелонами” предусматривает наряду с проведением боевых действий в начальный период войны нанесение мощных ударов по частям и соединениям второго эшелона и тыла для срыва своевременного ввода их в бой, нарушения обеспечения войск материальными средствами, полной изоляции первых и вторых эшелонов.

Качественный скачок в развитии средств вооруженной борьбы вызывает изменения, не только в характере, но и в содержании

современных наступательных операций, их новых структурных элементов, которые по терминологии НАТО, получили наименование “обезглавливающего” и “разоружающего” ударов.

Целью “обезглавливающего” удара наносимого с началом боевых действий является дезорганизация государственного и военного управления, а “разоружающего” кроме того - поражения объектов, группировок войск (сил) и тыла противника, имеющих жизненно важное значение.

Это, прежде всего, важнейшие элементы систем управления, радиоэлектронные средства, объекты войск ПВО, склады ядерного оружия, объекты тыла с запасами материальных средств и пунктами управления.

Кроме 10 регулярных дивизий, согласно уже готовой программе, будет иметься 15 бригад национальной гвардии повышенной готовности.

В докладе министерства обороны США президенту и конгрессу говорится, что основываясь на выдвинутой концепции США «стратегии национальной безопасности», военная стратегия США на ближнесрочную и долгосрочную перспективу должна формировать стратегическую обстановку в мире в интересах продвижения американских интересов, и готовиться сегодня к угрозам и опасностям завтрашнего дня и более отдаленного будущего.

В документах комитета начальников штабов (КНШ) «Единая перспектива 2010» сформулированы основные оперативные концепции, комплексное применение которых должно обеспечить всеохватывающее превосходство ВС США: господствующий маневр, высокоточное сражение (бой), всеобъемлющая защита и целенаправленное тыловое обеспечение.

В основу этого положено информационное превосходство (передовые системы связи, компьютерное обеспечение, разведка, наблюдение, контроль).

Господствующий маневр – контроль над районом боевых действий за счет информационного превосходства, боевых средств и средств мобильности.

Наличие качественных средств современного вооружения и боевой техники, военно-политическая обстановка будут определять способы и формы ведения операций и боевых действий. В том числе оперативное и стратегическое построение войск и тыла, размещение частей и подразделений, ведущих боевые действия, войск специального назначения, частей соединений и учреждений обеспечения, баз, складов, направления коммуникационных линий, направления действия местной промышленной экономической базы и тыла страны.

а) Оценка планирования и научно-технического развития вооруженных сил эвентуального противника

Для деятельности военно-политического руководства США и их союзников по НАТО характерен программно-целевой подход к развитию вооруженных сил.

Программно-целевой подход предусматривает, что планирование - есть проектирование желаемого будущего и эффективных путей его достижения. В министерстве обороны США появился даже новый термин - *telesis*, означающий "гарантированное достижение желаемого будущего" или "управление будущим". В войнах на Ближнем Востоке («Буря в пустыне», «Лис в пустыне», контртеррористическая операция в Афганистане) апробировалась тактика дальнего, «дистанционного» боя, как прообраз будущих войн.

На проведение НИОКР предусматривается расходовать более 35 млрд. долларов. В результате программно-целевого подхода продолжительность разработок типовых систем оружия в США сократилась с 8 - 11 лет в середине 80-х годов до 6,5 - 8,5 лет в настоящее время. При этом основным звеном, на которое приходится большая часть НИОКР, является дивизия.

В 1998 г. на долю США, ФРГ, Франции и Великобритании приходились практически все расходы НАТО на НИОКР (около 99%), которые суммарно составили 43,6 млрд. долларов, в том числе США - 31,8 млрд. долларов. При этом прорабатывается несколько вариантов сквозного планирования для последующего отбора по критерию "затраты/эффективность".

В планах развития вооруженных сил США учитывается, что сухопутные войска сохранят 10 регулярных боеготовых дивизий. Будет ускорена реализация плана модернизации сухопутных войск по штату «Армия-21».

Особый акцент в гонке обычных вооружений США и их союзниками по НАТО делается на создание и быстрое внедрение высокоточного оружия для оснащения сил общего назначения, что позволит в сочетании со средствами боевого обеспечения надежно вскрывать и одновременно поражать элементы оперативного построения войск и тыла противника на глубину до 200 км. Вместе с высокоточными боеприпасами и крылатыми ракетами, применяемыми авиацией, глубина высокоточного воздействия противника может достигнуть 800 км и более. Это означает, что, претворяя в жизнь концепцию воздушно-наземной операции, вооруженные силы НАТО будут стремиться к изоляции первых эшелонов обороняющегося противника, нарушению целостности его системы управления и обеспечения.

Совершенствуется также организационно-штатная структура сухопутных войск в целях обеспечения возможности их использования в различных регионах мира. Разработаны и осуществляются

многочисленные программы перевооружения для повышения военной эффективности сухопутных войск к 2007 г. на 40 - 60%.

В настоящее время разрабатываются также специальные диверсионно-транспортные самолеты и новые летательные аппараты, предназначенные для переброски подразделений специального назначения и обеспечения их действий. Все это свидетельствует об усилении роли диверсионно-десантных подразделений в вооруженной борьбе и необходимости принятия серьезных мер по охране, обороне и защите соединений, частей, подразделений и объектов вооружения и тыла с нашей стороны.

б) Перспективы развития средств тылового обеспечения

В настоящее время уделяется неослабное внимание совершенствованию средств обеспечения, повышению их мобильности, защищенности и автономности.

Реализуя принцип соответствия научно-технического уровня средств обеспечения общему уровню применяемых оружия и военной техники, военно-политическое руководство НАТО стимулирует, научные работы, направленные на дальнейшее развитие техники вооружения и тыла.

Наиболее широко работы по совершенствованию технических средств службы горючего ведутся в США в направлении повышения их живучести, надежности, мобильности, производительности, удобства в эксплуатации и сокращения времени проведения основных операций. В соответствии с принятой долгосрочной программой в период до 2005 г. будут продолжаться работы по созданию:

средств хранения горючего с 40% сокращением численности обслуживающего персонала и 85% сокращением времени их развертывания;

высокоскоростной, полностью автоматизированной системы прокладки трубопроводов, позволяющей увеличить темп прокладки полевых сборно-разборных трубопроводов на 300%, т. е. довести его до 80 - 90 км/сутки;

оборудования для тактических перевалочных пунктов приема горючего, доставляемого морем, которое позволит снизить на 90% трудозатраты на их развертывание и на 66% время их развертывания, т. е. довести его до 24 ч вместо 70.

Разработаны опытные образцы модульных автотопливозаправщиков на базе бронированного гусеничного транспортера для их адаптации и обеспечения оптимальных способов заправки на поле боя. В течение ряда последних лет в развитых зарубежных странах прослеживается тенденция широкого использования съемного топливозаправочного оборудования, позволяющего в короткое время переоборудовать любой автомобиль в автотопливозаправщик или развернуть полевой заправочный пункт.

Учитывая возможное увеличение размаха и скоротечность боевых действий, повышение качества и маневренности участвующих в них техники и войск, руководство армии США предъявляет повышенные требования к перспективным техническим средствам продовольственной службы. Основными показателями при этом являются: время приготовления пищи, расход топлива и воды, число обслуживающего персонала и стоимость эксплуатации. Наиболее высокие требования предъявляются к сокращению времени приготовления пищи, которое должно уменьшиться в 6 раз. Другие перечисленные основные показатели должны быть улучшены примерно на 40%.

Основными направлениями дальнейшего совершенствования технических средств вещевого обслуживания на период до 2005 г. являются:

оснащение полевых прачечных стиральными машинами туннельного типа с непрерывным технологическим процессом и полной его автоматизацией (дозирование и подача моющих средств, загрузка и выгрузка белья, контроль режимов работы, открывание и закрывание люков);

использование в мастерских химической чистки новых облегченных материалов для фильтрования растворителей;

снижение массы и уменьшение габаритов оборудования технических средств вещевого обслуживания в целях размещения их в кузове автомобиля или на шасси прицепа.

Придавая исключительное значение перевооружению сил и средств обеспечения, повышению его устойчивости, оснащению новейшими техническими средствами, военно-политическое руководство НАТО большое внимание уделяет совершенствованию общего процесса материального обеспечения войск.

Задачи тылового обеспечения ВС США решаются 24 различными организациями в рамках 80 программ. В 1997 году на эту деятельность приходилось 22% финансирования министерства обороны, и ею занимается 117 тыс. гражданских лиц и 128 тыс. военнослужащих.

Созданные на основе использования средств автоматизации автоматизированные системы управления (АСУ) применяются для автоматизации работы органов управления, связанных с материально-техническим обеспечением войск во всех звеньях - от управления министерства, армии и базовых складов на континенте до частей и подразделений обеспечения. С их помощью решаются задачи учета и распределения материально-технических средств, интенсивности их перемещения, управления техническим обслуживанием и ремонтом (в частях и подразделениях), а также подвоза материальных средств.

В интересах централизации управления во всех звеньях обеспечения в прогнозируемый период продолжают работы по внедрению систем автоматизации различных процессов, связанных с анализом и учетом

данных по материальному обеспечению и использованием их в системах управления вооружением и тылом.

В большинстве случаев материальная база войны является тем стержнем на который будут опираться и военно-экономическая политика государства, и способы и формы ведения боевых действий.

Мощная военно-экономическая база страны является гарантом ее стабильности, территориальной целостности, устойчивости и международного авторитета.

Как показывает опыт последних лет, в связи с тем, что ведущие государства мира обладают военно-экономическим потенциалом, способным нанести значительные потери противоборствующей стороне, вплоть до ее полного уничтожения, возникает необходимость принятия адекватных мер по противодействию средствам поражения эвентуального противника.

Вероятность решения этой задачи во многом зависит от выполнения ряда условий и, прежде всего, от военно-экономического потенциала, базирующегося на развитии фундаментальной науки, например, теории устойчивости и живучести и ее прикладных производных таких, как мобильность, защищенность систем обеспечения, их адаптивность к изменениям внешней среды, способность к автономному функционированию и своевременному восстановлению; наличия и качественного состояния предприятий военно-промышленного комплекса и соответствия их технологических возможностей уровню научных достижений; наличие природных ресурсов, финансово-экономического обеспечения новейших военных технологий; накопленных запасов материальных средств и других потенциалов. Выполнение приведенных условий и их учет в государственной политике будет оказывать влияние и на военно-политическую обстановку вокруг государства.

После развертывания группировок войск вблизи государственной границы России, возможно под видом учений, противник, в состоянии нанести удар по основным группировкам сухопутных войск и их тылу. На Европейском театре войны главные удары можно ожидать со стороны Прибалтики, на Минско-Смоленском направлении, с юга - через Украину. При этом возможен вариант одновременного ведения воздушной операции и операции сухопутных войск на отдельных направлениях. Это будет зависеть от целей военных действий, и определяться военно-политической обстановкой в Европейском стратегическом районе, в странах восточной Европы, а также состоянием наших войск и войск противника.

В настоящее время, особенно, как подчеркивают специалисты НАТО, когда противоборствующие группировки насыщены новыми средствами борьбы, возрастет роль внезапных упреждающих ударов с использованием высокоточного оружия. Ими признается, что с разработкой качественно новой техники и вооружения, средств поражения

реально появилась возможность в короткие сроки прицельными ударами на большие дальности уничтожить важнейшие объекты обеспечения противника, вывести из строя значительные запасы материальных средств и объекты тыла, и этим снизить боеспособность противостоящей группировки и достигнуть реальных тактических и стратегических результатов.

С целью детального анализа возможностей противника по дезорганизации объектов тыла проведено широкомасштабное исследование характера его действий на основе последних данных о состоянии и развитии его средств поражения, планов и перспективных взглядов на начало и развитие войск и вооруженных конфликтов.

Анализ этого исследования показал наличие глубоких противоречий между совершенствованием средств поражения эвентуальным противником, повышением его боевых возможностей и недостаточной способностью тыла общевойсковых соединений противостоять его разрушающим воздействиям при существующих научно обоснованных современных моделях возможного развязывания и ведения войн различной классификации. Что вызывает необходимость детального анализа этих моделей, состояния и перспектив развития тыла и его возможностей функционировать под воздействием все возрастающих поражающих факторов.

А.А. Ситников – аспирант БГТУ
«ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова

Определение роли инноваций в развитии предприятия

Следует отметить, что инновационная деятельность предприятия, прежде всего, направлена на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Конкурентоспособность – это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента – потребительские свойства и цена – являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги). Однако рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие, как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания.

И все же, как ни важны внепроизводственные аспекты деятельности фирм по обеспечению конкурентоспособности, основой являются качество и цена. Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую

привлекательность. Исходя из этого, формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = качество + цена + обслуживание

Управлять конкурентоспособностью – значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом, в конечном счете, возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособности элементов определяется такими базовыми производственными факторами, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления.

По существу, основа современной «философии успеха» заключается в подчинении интересов фирмы целям разработки, производства и сбыта конкурентоспособной продукции. На первый план ставится ориентация на долговременный успех и на потребителя. Безусловно, ориентация на потребителя выражает стремление фирмы обеспечить наиболее надежный путь к достижению и поддержанию высокой прибыли.

Финансовые результаты, например, многих японских компаний, свидетельствуют о том, что именно эта философия в современных условиях ведет к обеспечению стабильного положения фирмы на рынке, высокой рентабельности их деятельности. Поэтому руководители компании рассматривают вопросы прибыльности с позиции качества, потребительских свойств продукции, конкурентоспособности.

Для анализа положения изделия на рынке, оценки перспектив его сбыта, выбора стратегии продаж, используется концепция «жизненного цикла товара». Жизненный цикл товара представляет собой период существования товара от разработки его идеи до прекращения производства и сбыта, включая в себя этапы разработки товара, выведения и его на рынок, этап роста, то есть, дальнейшего проникновения товара на рынок, этапы зрелости (насыщения) и этап спада – потери интереса к продукции.

Одновременная работа с товарами, находящимися на различных стадиях жизненного цикла, по силу лишь крупным компаниям. Небольшие фирмы вынуждены идти по пути специализации, то есть выбирают себе одно из следующих «амплуа»:

- *фирма-новатор*, занимающаяся, прежде всего, вопросами нововведений;

- инжиниринговая фирма, разрабатывающая оригинальные модификации товара и его дизайн;

- узкоспециализированный изготовитель – чаще всего субпоставщик относительно несложных изделий массового выпуска;

- производитель традиционных изделий (услуг) высокого качества.

Как показывает опыт, небольшие предприятия особенно активно действуют в производстве товаров, проходящих стадии формирования рынка и ухода с него. Дело в том, что крупная фирма обычно неохотно идет на производство принципиально новой продукции. Последствия возможной неудачи для нее намного тяжелее, чем для небольшой вновь организовавшейся фирмы. И если речь идет не о фундаментальных разработках в области технологии, а о доведении оригинальной идеи нового изделия до стадии материального воплощения, то это вполне под силу относительно небольшим фирмам-новаторам. Именно они сегодня определяют инновационный процесс в развитых странах.

Е.С. Сурмилова, ст. преподаватель
НИЭУД

Экономическая безопасность первичных хозяйствующих субъектов

С точки зрения современной экономической теории, в условиях рыночной системы хозяйствования между предприятиями рождается конкурентная борьба по поводу получения доступа к экономическим ресурсам, лучшим рынкам сбыта, технологическим новациям и т.д. Перечень этих направлений можно довольно долго продолжать, следуя определенной системе. Мы не ставим перед собой такой задачи. Главное, на что нам хотелось бы обратить внимание, - это тот факт, что любое предприятие, в какой бы отрасли оно ни работало, при любой форме конкурентной среды, всегда сталкивается с проблемой защиты своих интересов в различных сферах хозяйственной деятельности. Защищать свои интересы предприятию приходится не только от явных конкурентов, производящих аналогичную продукцию или работающих с тем же сегментом потребителей, но и от субъектов, сфера интересов которых, на первый взгляд, напрямую не связана со сферой его деятельности. Вышесказанное позволяет нам определить деятельность предприятия по защите своих интересов как обеспечение безопасности его функционирования.

Проблема безопасности, особенно на уровне предприятий, недостаточно исследована отечественной экономической наукой (исследования безопасности на уровне государства получили большее

развитие). Сегодня приходится признать, что экономическая наука еще не готова дать полномасштабные рекомендации по обеспечению безопасности предприятий, хотя этот вопрос является крайне актуальным для современного российского бизнеса. Подтверждением этого служит тот факт, что в настоящее время значительной частью крупных и средних отечественных предприятий созданы специальные подразделения, отвечающие за организацию безопасности. Анализ деятельности этих структур и их организационного построения показывает, что они, как правило, не имеют единых принципов и в работе используют самые разнообразные методики, которые далеко не всегда оказываются эффективными. В этих структурах отсутствует научно обоснованная система оценки возникающих угроз, что сказывается и на выборе методов их нейтрализации. Зачастую складывается ситуация, при которой предприятие расходует больше сил и ресурсов на ликвидацию последствий угроз, нежели на мониторинг и ликвидацию возникающих угроз на ранних стадиях. Поэтому начинать такую работу следует с выявления сущности данной деятельности и ее классификации.

Безопасность, как категория, призвана отражать «инстинкт самосохранения» человека, или группы людей, независимо от того, в каком качестве мы их рассматриваем: в качестве людей, проживающих на одной территории, или же в качестве людей, занятых общим делом (производством товаров и услуг). Остановимся на втором направлении, поскольку оно отражает предмет нашего исследования.

Если рассматривать структуру предприятия с точки зрения работающего в нем персонала, то можно выделить ряд уровней. Говоря, например, о принципах менеджмента персонала, назовем высший, средний и низовой (первичный) уровни. Персонал каждого уровня имеет собственную группу интересов и, следовательно, собственные требования к безопасности. Например, наемные работники заинтересованы в хороших условиях труда (технологической безопасности), в безвредности производства (экологической безопасности), в надежности рабочего места (социальной безопасности) и в хорошем заработке (финансовой безопасности). Приведенная классификация - не исчерпывающая. Мы показали эти составляющие, для того чтобы уяснить: безопасность не однородна, а представляет собой совокупность составляющих элементов, каждый из которых несет строго определенную нагрузку, отражающую то или иное направление. В приведенном примере совокупность этих составляющих представляет собой экономическую безопасность работника.

Если же рассматривать предприятие в целом, то его безопасность по отношению к иным субъектам рынка и процессам, протекающим там, можно представить как финансовую безопасность, технологическую безопасность, кадровую безопасность, информационную безопасность,

криминальную безопасность и др. Совокупность всех представленных составляющих выступает как экономическая безопасность предприятия. Экономическую безопасность следует разделять на внутреннюю и внешнюю по отношению к предприятию. Под внутренней безопасностью следует понимать защищенность от тех источников опасности, которые создают собственные сотрудники посредством допускаемых ошибок и неэффективной работы в том или ином направлении. Внешняя безопасность заключается в ограждении предприятия от тех источников и сил (и их нейтрализации), которые находятся за его пределами и создают для него опасность.

Исходя из того, что угрозы для предприятия могут возникать различного направления, отметим, что экономическая безопасность включает следующие составляющие: финансовая, правовая, кадровая, интеллектуальная, энергетическая, экологическая и криминологическая безопасность.

Здесь следует дать некоторое пояснение. Если рассматривается безопасность на уровне государства или региона, то такие виды безопасности, как криминологическая, энергетическая, экологическая и пр., являются самостоятельными и не входят в состав экономической. Экономическая же безопасность рассматривается на одном уровне с вышеназванными, и в совокупности они образуют национальную или региональную безопасность. На уровне предприятия мы можем представить перечисленные виды безопасности как составляющие элементы экономической безопасности, поскольку они представляют собой угрозу нормальному функционированию предприятия – созданию конкурентоспособной продукции, росту производства, увеличению прибыли и т.д.

Процесс обеспечения экономической безопасности - дело довольно дорогое. Оно требует значительных экономических затрат: финансовых, интеллектуальных, временных и технических. Размер этих затрат определяется исходя не только из степени риска, которому подвергается то или иное предприятие, но и из степени достижения желаемой безопасности, а также – из степени неопределенности. Очевидно, что чем больше величина этих показателей, тем выше затраты фирмы на обеспечение экономической безопасности.

Следует отметить, что в современных условиях возрастают требования, предъявляемые к интеллектуальным и техническим условиям обеспечения экономической безопасности, и, следовательно, к затратам, которые фирма должна нести по их финансированию. В конечном итоге, мы вновь возвращаемся к проблеме кадрового обеспечения эффективной работы фирмы, но уже - с позиции экономической безопасности. Именно кадры, в основном, обеспечивают необходимый уровень развития интеллектуальной и технической базы предприятия. Известный лозунг

«Кадры решают все», пожалуй, никогда не устареет, а только будет набирать новую силу.

Негативное воздействие на экономическую безопасность предприятия может оказывать недостаточный уровень образования, квалификации и опыта работы у персонала, низкий уровень заработной платы. Детализируя последнее направление, можно сказать, что «недостаточность» материального вознаграждения ведет к падению производительности труда, к снижению заинтересованности в качественной работе и в конечных результатах труда, к текучести кадров, к использованию знаний и опыта сотрудников предприятия, независимо от того, продолжают ли они трудиться в данной компании, другими фирмами.

От уровня обеспеченности предприятия высококвалифицированными и надежными кадрами, особенно - в подразделениях, занимающихся вопросами экономической безопасности, порой может зависеть само существование предприятия как такового. Вот почему необходима детально разработанная система подбора, найма, мотивации к эффективному труду, социальной защищенности сотрудников, получения достоверной информации, предотвращения утечки информации. Каждое из выделенных направлений нуждается в детализации. Например, мотивация к эффективному труду должна предполагать материальное и моральное стимулирование, возможности повышения квалификации и карьерного роста, свободу творчества и оценок различных аспектов деятельности фирмы и методов управления. Нельзя не обращать внимания и на такие стороны жизни коллектива, как моральный климат и психологическая совместимость.

В ходе рассуждений по вопросам экономической безопасности выявляются две фундаментальные задачи. Первая заключается в разработке методов оценки экономических рисков и мероприятий по их нейтрализации. Вторая – в разработке методик подбора и расстановки кадров, организации повышения квалификации, подготовки и переподготовки работников.

В основе решения первой задачи лежит проблема информированности соответствующих подразделений о возникающих рисках, как во внутренней, так и во внешней среде. Сбор и обработка соответствующей информации является важнейшим мероприятием. Основой здесь могут послужить методики проведения маркетинговых исследований. Сбор информации не должен носить случайный или разовый характер; это должна быть систематическая, плановая работа. Необходимо иметь достаточно большое информационное поле для сбора данных, представляющих интерес: информация о политической и экономической жизни страны или стран, с которыми сотрудничает данная фирма; научно-техническая информация; информация о функционировании различных рынков (товарных, финансовых, трудовых,

региональных, локальных, оптовых, розничных, потребительских, производственных); о конкурентах, о партнерах и т.д. Данные следует черпать в открытых источниках информации в СМИ, различных отчетах, материалах исследовательских работ, а также собирать непосредственно, в ходе различных неформальных контактов с персоналом собственного предприятия, фирм, с которыми сотрудничает предприятие, и фирм-конкурентов. Значительный интерес может представлять информация, полученная от сотрудников различных государственных органов.

Собранная информация нуждается в тщательном анализе. Используя различные методы статистической обработки полученной информации, необходимо уметь ее классифицировать и систематизировать, не только для удобства работы с полученными данными, но и для выявления существующих тенденций, в том числе тенденций угроз экономической безопасности предприятия, с выработкой рекомендаций по их нейтрализации.

В процессе сбора и обработки информации широко используются как традиционные методы, так и передовые, связанные с применением новейших технических средств.

Открытость национальной экономики, либерализация отношений с западным бизнесом привнесла в российскую действительность и такое понятие, как промышленный шпионаж. С ним вплотную столкнулись отечественные высокотехнологичные предприятия, которые выпускают наукоемкую продукцию на уровне мировых стандартов. Они, в основной своей массе, за исключением предприятий оборонного комплекса, оказались совершенно не готовы к защите собственной экономической информации. Вот почему методы организации экономической безопасности на предприятиях оборонного комплекса нуждаются в обобщении и адаптации для фирм, работающих в иных сферах хозяйства.

Работу следует начинать с составления планов, как стратегических, так и оперативных. Задача стратегических планов заключается в определении направлений, по которым могут возникнуть источники опасности, их классификации, в том числе - по силе воздействия. Кроме того, в ходе стратегического планирования определяются ресурсы и их источники, которые фирма способна мобилизовать для нейтрализации возникающих угроз в течение заданного периода. Мероприятия, содержащиеся в стратегическом плане обеспечения экономической безопасности предприятия, могут быть использованы в финансовых, кадровых и иных планах развития предприятия.

Оперативные планы составляются на основе стратегических. В них комплекс мероприятий, которые следует провести в данном году, приобретает конкретное детальное содержание, с указанием ответственных за выполнение и сметы необходимых ресурсов. Кроме того, здесь прогнозируется ущерб, который понесет (или может понести фирма)

от тех или иных негативных воздействий. Можно заметить, что основные подходы к составлению стратегических и оперативных планов едины, вне зависимости от того, о каком плане идет речь. Планы обеспечения экономической безопасности - это не роскошь, а необходимый инструмент, без которого не сможет динамично развиваться ни одно предприятие, большое или маленькое.

Выше мы говорили о негативных воздействиях субъективного характера. Отметим, что существуют и воздействия объективного характера, которые также нуждаются в прогнозировании и оценке. К такому виду воздействий следует отнести международные соглашения, государственные законные и подзаконные акты, способные нанести экономический (прежде всего финансовый) ущерб предприятию. Сюда можно отнести и забастовки, вводимые эмбарго, экономические кризисы, неблагоприятную конъюнктуру рынка, неустойчивость курсов валют и др. Нельзя забывать и о форс-мажорных обстоятельствах (природные катаклизмы, аварии, техногенные катастрофы, военные конфликты и др.), которые также создают угрозу нормальной работе предприятий. В отличие от всех остальных источников опасности, их прогнозировать крайне тяжело; тем важнее предусмотреть создание всевозможных резервов, запасов, а также разработать рекомендации по выводу предприятия из такой ситуации, с минимизацией всех видов потерь. При этом основная задача видится в тщательной подготовке и проработке документов, регламентирующих взаимоотношения фирм со своими партнерами по поводу возникновения форс-мажорных обстоятельств (к ним можно отнести и те последствия, которые мы назвали «негативными последствиями объективного характера»).

Подводя итог проделанному анализу современных проблем, связанных с определением экономической сущности и организацией работы по обеспечению экономической безопасности предприятия, укажем, что решение данной проблемы представляет собой не только теоретический интерес. Его прикладной характер обусловлен разработкой инструментария по выявлению, контролю и организации работ по ликвидации (минимизации) экономических рисков. Научно обоснованная организация такой работы позволит эффективно справляться с возникающими трудностями и нести при этом минимальные издержки.

А.Д. Шматко – кандидат экономических наук, декан факультета Повышения квалификации преподавателей Северо-западного государственного заочного технического университета

К вопросу управления инновационной деятельностью предприятия с использованием принципов менеджмента качества

В настоящее время в экономике наблюдается тенденция, при которой такой показатель как качество играет одну из ведущих ролей в управлении производством продукции и ее последующего движения. В развитых странах управление качеством на предприятии притягивает особое внимание всех подразделений, которые влияют на качество выпускаемой продукции или предоставляемой услуги. Для лучшего взаимодействия и, следовательно, для более эффективного результата на предприятиях разрабатываются различные подходы к управлению качеством.

Качество продукции (включая новизну, технический уровень, отсутствие дефектов при исполнении, надежность в эксплуатации) является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Поэтому фирмы уделяют особое внимание обеспечению высокого качества продукции, устанавливая контроль на всех стадиях производственного процесса, начиная с контроля качества используемых сырья и материалов и заканчивая определением соответствия выпущенного продукта техническим характеристикам и параметрам не только в ходе его испытаний, но и в эксплуатации, а для сложных видов оборудования – с предоставлением определенного гарантийного срока после установки оборудования на предприятии заказчика. Поэтому управление качеством продукции стало основной частью производственного процесса и направлено не столько на выявление дефектов или брака в готовой продукции, сколько на проверку качества изделия в процессе его изготовления.

Известно, что использование основных принципов теории управления возможно при некоторых исходных условиях. Такими основными условиями являются:

1. Наличие программ поведения управляемого объекта или заданный, запланированный уровень параметров его состояния;
2. Неустойчивость объекта по отношению к программе и заданным параметрам, то есть объект должен уклоняться от заданной программы или плановых значений параметра;
3. Наличие способов и средств для обнаружения и измерения отклонения объекта от заданной программы или значений параметров;

4. Наличие возможности влиять на управляемый объект с целью устранения возникающих отклонений.

Рассматривая исходные условия возможного приложения основных принципов общей теории управления и схему механизма управления к организации работ по качеству, можно с большой ответственностью за объективность составить схему механизма управления качеством продукции.

Неустойчивость, изменчивость качества продукции проявляется не только в двух общих тенденциях физического и морального старения. Имеют место так называемые частные отклонения качества от установленных требований. Они чрезвычайно разнообразны и обусловлены уже не экономической и технической природой, а условиями внешнего характера: нарушениями правил и условий эксплуатации, ошибками разработчиков и изготовителей, нарушениями производственной дисциплины, дефектами оборудования с помощью которого изготавливается и используется продукция и т.д.

Неустойчивость качества, обусловленная частными отклонениями заданных параметров, имеет случайный характер. Время их появления можно ожидать только с определенной степенью вероятности.

Есть еще один фактор, который влияет на неустойчивость оценок качества

– это неустойчивость и изменчивость потребностей. Параметры продукции могут строго соответствовать нормативной и технической документации, но изменяются требования потребителей и качество при неизменных параметрах ухудшается или теряется вовсе.

В практической деятельности люди отслеживают процесс потери свойств качества, измеряют и оценивают эти изменения. Для того чтобы замедлить процесс физического старения, устанавливаются благоприятные эксплуатационные режимы и условия хранения, используются различные профилактические меры по техническому обслуживанию и текущему ремонту. Если ухудшение качества переходит за пределы допустимых значений, проводится капитальный ремонт.

При организации рациональной и эффективной работы по качеству, независимо от её масштабов, форм и методов осуществления, люди всегда действовали, действуют и будут действовать примерно по такой схеме:

- 1) Определение потребности и выработка требований к качеству продукции (план, программа качества);
- 2) Придание исходному материалу необходимых свойств (выполнение плана, программы качества);
- 3) Проверка соответствия полученного качества предъявленным требованиям (выявление отклонений) или констатация соответствий;
- 4) Воздействие для устранения отклонений полученного качества от заданного (обратная связь).

При таком взгляде на последовательность действий по качеству обнаруживается явление, имеющее чрезвычайно важное значение для всей философии работ по качеству. Это наличие единства и органического сочетания прямых и обратных связей во всех действиях людей, связанных с созданием и использованием (потреблением) продукции.

Управление инновациями в отечественном производстве имеет значительную историю: от изобретателей-одиночек до организации процессов обновления отраслей народного хозяйства под руководством государства. Концепция инновационного менеджмента стала современной основой методов управления инвестициями, в результате которых происходит переход производственной системы из одного состояния в другое, более конкурентоспособное.

Управление инновационной деятельностью предприятия рассматривают, с одной стороны как систему управленческих функций (целеполагание, планирование, организация, мотивация и контроль). С другой стороны, управление инновационной деятельностью состоит в подготовке и принятии решений, то есть в анализе информации, оценке альтернатив, выборе оптимальной позиции, принятии и реализации решений. Наконец, оно потребует создания организационной структуры, основ управления и технологии управления по цели.

Инновационный менеджмент сегодня представляет собой особую сферу управленческой деятельности. Особенность менеджмента определяется предпринимательским характером и целевой направленностью. Несмотря на его общность с основными функциями менеджмента, принципами и методами управления, он связан с более широкой сферой, охватывающей производственный, финансовый, инвестиционный и другие процессы.

Объект управления – инновационный процесс, представляющий собой сложную организационную систему, строго ориентированную на цели инновации с учетом изменения внешних и внутренних условий (ситуаций). Под ситуацией в данном случае подразумевается совокупность значений факторов, существенно влияющих на инновационный процесс на каждой фазе жизненного цикла инновации, в каждый конкретный период.

Ситуационный подход в принятии решений открывает широкие возможности для маневрирования и адекватного реагирования на трансформацию параметров инновации.

Потребность в нововведениях возникает каждый раз, когда конкуренты опережают хозяйствующий субъект в эффективности использования факторов и сбыта продукции. Снижение прибыльности резко сокращает накопления и возможности развития. Прекращение хозяйственных операций по отдельным неконкурентным продуктам высвобождает активы, которые омертвляются без быстрого развертывания новых бизнес-линий.

Указанные негативные следствия снижения конкурентоспособности предприятие испытывает на протяжении всего жизненного цикла. Избежать тяжелых последствий конкурентной борьбы позволяет инновационный характер предпринимательской деятельности – инновационный бизнес.

Инновационный бизнес предполагает непрерывные и программируемые изменения в технологии производства и продуктах, отвечающие требованиям рынка.

Программирование инноваций в реальном секторе исходит из стратегических целей бизнеса и экономических установок, принимаемых в рамках определенной стратегии развития. Практическая реализация системного подхода в решении конкретных инновационных задач требует формирования комплекса взаимосвязанных и взаимообусловленных мероприятий, направленных на достижение целей нововведения.

Метод управления этими программными мероприятиями, объединенными в инновационный план, определяется тремя элементами: целевыми показателями, отражающими конечные результаты нововведения; перечнем планируемых действий во времени; объектами и источниками финансовых средств.

Инновационный план – это система организационных и финансово-экономических документов, необходимых для осуществления нововведения на конкретном предприятии и (или) комплексе хозяйствующих субъектов. Он содержит основные экономические показатели, характеризующие результаты нововведения, состояние хозяйствующего субъекта после нововведения на перспективу, а также описывает проблемы, с которыми придется столкнуться на пути к реализации новшеств.

Потребность в более эффективном ведении производственной предпринимательской деятельности обуславливает планомерное осуществление определенных действий и проектов, результатами которых являются:

- выпуск новой продукции для удовлетворения платежеспособности спроса;

- экономия ресурсов и (или) повышение качества продукции за счет перехода на новую технологию, замену или модернизацию действующего производственного аппарата;

- повышение уровня управления (менеджмента) в целях расширения продаж и улучшения взаимодействия с поставщиками ресурсов.

Ориентация на товарные рынки, возникающие непрерывно новые условия определяют особенности инновационного планирования. В частности, при оценке инновационного проекта необходимо учитывать следующие важные характеристики. Во-первых, подвижки в спросе и цене на продукцию и соответственно изменение объемов производства и

продаж. Во-вторых, возможные колебания цен на потребляемые ресурсы и снижение издержек производства. В-третьих, доступность финансов и цена капитала в каждом периоде инновации. В-четвертых, изменения в бизнесе конкурентов, влияние на сравнительные рыночные оценки бизнеса после нововведения.

Таким образом, все ожидаемые изменения параметров и внешних условий инновационного плана должны быть оценены и учтены в технико-экономических расчетах, охватывающих достаточно длительный период, сопоставимый с жизненным циклом продукта.

Определение указанных характеристик в динамике всегда объективно связано с риском, прямо пропорциональным масштабам инновации и длительности времени на ее осуществление. Степень рисков связана с предметной областью инноваций, состоянием рынка новшеств и финансовых рынков. Ошибки в оценке предстоящих затрат и результатов могут быть весьма существенными, и глубина заблуждений всегда связана с недостатками информации о рынках и ориентацией на оптимистические прогнозы.

Некоторых ошибочных прогнозов можно избежать при условии учета инфляции (поправка в процентной ставке), учета границ возможных отклонений экономических показателей (доходов и расходов) от заданного уровня, надежности, проработки двух сценариев инновации – оптимистического и пессимистического.

Для инновационной практики характерна следующая общая последовательность планирования инноваций:

- подготовка новшества к реализации (feasibility study – FS¹⁰³);
- инвестиции в производство (construction study – CS);
- производственное и рыночное использование новшества (production study – PS).

Стадия подготовки новшества к реализации – это не что иное, как конкретизация выбранной инновационной стратегии. Происходит сопряжение параметров новшества с целевой экономической установкой по объекту инновации, а также формирования инвестиционных ресурсов. На данной стадии впервые проводится синхронизация по времени планируемых действий, закладывается в инновационный план определенные результаты по времени и ресурсам.

Инвестиционная стадия предусматривает комплекс работ, как правило, на базе проектно-сметной документации и основного календарного плана проекта.

В центре контроля за инновацией находятся проектные и фактические денежные потоки в определенные периоды. Возникающие

¹⁰³ Feasibility study – исследование возможностей (буквальный перевод с английского)

отклонения требуют анализа причин и оперативной выработки решений по экономическим фактам изменений.

Таким образом, современное управление инновацией заключается не только в выявлении, оценке, классификации и решении проблем, но и в определении развития объекта инновации с учетом принципов управления качеством.

А.Д. Шматко – кандидат
экономических наук, декан факультета
Повышения квалификации
преподавателей Северо-западного
государственного заочного
технического университета

К вопросу организации инновационной деятельности предприятия

Инновационной деятельностью предприятия считается система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Целесообразность выбора способа и варианта технико-технологического обновления зависит от конкретной ситуации, характера нововведения, его соответствия профилю, ресурсному и научно-техническому потенциалу предприятия, требованиям рынка, стадиям жизненного цикла техники и технологии, особенностям отраслевой принадлежности.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств в себя включает:

- проведение НИОКР по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;

- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;

- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;

- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;

- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;

- подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;

- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

Совокупность управленческих, технологических и экономических методов, обеспечивающих разработку, создание и внедрение нововведений, представляет собой инновационную политику предприятия. Ее цель - предоставить предприятию существенные преимущества по сравнению с фирмами - конкурентами и в конечном итоге увеличить рентабельность производства и сбыта.

В процессе инновационной деятельности предприятие может функционировать с наибольшей результативностью, лишь четко ориентируясь на определенный объект и руководствуясь максимальным учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды. Для этого необходима подробная классификация инноваций, их свойств и возможных источников финансирования.

Инновации и инновационные процессы можно классифицировать по следующим принципам:

- По содержанию (товары, услуги, технические, экономические, организационные, информационные, экологические);

- По особенностям инновационного процесса (внутриорганизационные или межорганизационные);

- По сферам разработки и распространению (промышленная, финансовая, услуги, торгово - посредническая, научно - теоретическая);

- По уровню разработки и распространению (государственные, региональные, отраслевые, корпоративные, фирменные);

- По степени новизны (абсолютная, относительная, условная, частная);

- По новационному потенциалу (радикальные, комбинированные, модифицированные);

- По длительности этапов инновационного процесса;

- По источникам финансирования (собственные средства, прямое бюджетное финансирование, привлеченные средства, льготное налогообложение, заемные средства).

Наиболее характерными показателями нововведений являются такие показатели, как абсолютная и относительная новизна, приоритетность и прогрессивность, уровень унификации и стандартизации, конкурентоспособность, адаптивность к новым условиям хозяйствования, способность к модернизации, экономическая эффективность, а также показатели экологической безопасности и пр. Все эти показатели новшества являются воплощением показателей технико-организационного уровня нововведения и его конкурентоспособности. Их значимость

определяется по степени влияния этих факторов на конечные результаты деятельности предприятия: на себестоимость и прибыльность продукции, ее качество, объем продаж и прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах, уровень рентабельности хозяйственной деятельности. Показатели технического уровня новшества определяют технический уровень производства в целом.¹⁰⁴

Управление инновациями в отечественном производстве имеет значительную историю: от изобретателей-одиночек до организации процессов обновления отраслей народного хозяйства под руководством государства. Концепция инновационного менеджмента стала современной основой методов управления инвестициями, в результате которых происходит переход производственной системы из одного состояния в другое, более конкурентоспособное.

Управление инновационной деятельностью предприятия рассматривают, с одной стороны как систему управленческих функций (целеполагание, планирование, организация, мотивация и контроль). С другой стороны, управление инновационной деятельностью состоит в подготовке и принятии решений, то есть в анализе информации, оценке альтернатив, выборе оптимальной позиции, принятии и реализации решений. Наконец, оно потребует создания организационной структуры, основ управления и технологии управления по цели.

Инновационный менеджмент сегодня представляет собой особую сферу управленческой деятельности. Особенность менеджмента определяется предпринимательским характером и целевой направленностью. Несмотря на его общность с основными функциями менеджмента, принципами и методами управления, он связан с более широкой сферой, охватывающей производственный, финансовый, инвестиционный и другие процессы.

Объект управления – инновационный процесс, представляющий собой сложную организационную систему, строго ориентированную на цели инновации с учетом изменения внешних и внутренних условий (ситуаций). Под ситуацией в данном случае подразумевается совокупность значений факторов, существенно влияющих на инновационный процесс на каждой фазе жизненного цикла инновации, в каждый конкретный период.

Ситуационный подход в принятии решений открывает широкие возможности для маневрирования и адекватного реагирования на трансформацию параметров инновации.

Потребность в нововведениях возникает каждый раз, когда конкуренты опережают хозяйствующий субъект в эффективности использования факторов и сбыта продукции. Снижение прибыльности резко сокращает накопления и возможности развития. Прекращение

¹⁰⁴ Барышева А.В., Балдин К.В., Галдинская С.Н., Ищенко М.М., Передеряев И.И. Инновации: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 382с.

хозяйственных операций по отдельным неконкурентным продуктам высвобождает активы, которые омертвляются без быстрого развертывания новых бизнес-линий.

Указанные негативные следствия снижения конкурентоспособности предприятие испытывает на протяжении всего жизненного цикла. Избежать тяжелых последствий конкурентной борьбы позволяет инновационный характер предпринимательской деятельности – инновационный бизнес.

Инновационный бизнес предполагает непрерывные и программируемые изменения в технологии производства и продуктах, отвечающие требованиям рынка.

Программирование инноваций в реальном секторе исходит из стратегических целей бизнеса и экономических установок, принимаемых в рамках определенной стратегии развития. Практическая реализация системного подхода в решении конкретных инновационных задач требует формирования комплекса взаимосвязанных и взаимообусловленных мероприятий, направленных на достижение целей нововведения.

Метод управления этими программными мероприятиями, объединенными в инновационный план, определяется тремя элементами: целевыми показателями, отражающими конечные результаты нововведения; перечнем планируемых действий во времени; объектами и источниками финансовых средств.

Инновационный план – это система организационных и финансово-экономических документов, необходимых для осуществления нововведения на конкретном предприятии и (или) комплексе хозяйствующих субъектов. Он содержит основные экономические показатели, характеризующие результаты нововведения, состояние хозяйствующего субъекта после нововведения на перспективу, а также описывает проблемы, с которыми придется столкнуться на пути к реализации новшеств.

Потребность в более эффективном ведении производственной предпринимательской деятельности обуславливает планомерное осуществление определенных действий и проектов, результатами которых являются:

- выпуск новой продукции для удовлетворения платежеспособности спроса;
- экономия ресурсов и (или) повышение качества продукции за счет перехода на новую технологию, замену или модернизацию действующего производственного аппарата;
- повышение уровня управления (менеджмента) в целях расширения продаж и улучшения взаимодействия с поставщиками ресурсов.

Ориентация на товарные рынки, возникающие непрерывно новые условия определяют особенности инновационного планирования. В

частности, при оценке инновационного проекта необходимо учитывать следующие важные характеристики. Во-первых, подвижки в спросе и цене на продукцию и соответственно изменение объемов производства и продаж. Во-вторых, возможные колебания цен на потребляемые ресурсы и снижение издержек производства. В-третьих, доступность финансов и цена капитала в каждом периоде инновации. В-четвертых, изменения в бизнесе конкурентов, влияние на сравнительные рыночные оценки бизнеса после нововведения.

Таким образом, все ожидаемые изменения параметров и внешних условий инновационного плана должны быть оценены и учтены в технико-экономических расчетах, охватывающих достаточно длительный период, сопоставимый с жизненным циклом продукта.

Определение указанных характеристик в динамике всегда объективно связано с риском, прямо пропорциональным масштабам инновации и длительности времени на ее осуществление. Степень рисков связана с предметной областью инноваций, состоянием рынка новшеств и финансовых рынков. Ошибки в оценке предстоящих затрат и результатов могут быть весьма существенными, и глубина заблуждений всегда связана с недостатками информации о рынках и ориентацией на оптимистические прогнозы.

Некоторых ошибочных прогнозов можно избежать при условии учета инфляции (поправка в процентной ставке), учета границ возможных отклонений экономических показателей (доходов и расходов) от заданного уровня, надежности, проработки двух сценариев инновации – оптимистического и пессимистического.

Для инновационной практики характерна следующая общая последовательность планирования инноваций:

- подготовка новшества к реализации (feasibility study – FS¹⁰⁵);
- инвестиции в производство (construction study – CS);
- производственное и рыночное использование новшества (production study – PS).

Стадия подготовки новшества к реализации – это не что иное, как конкретизация выбранной инновационной стратегии. Происходит сопряжение параметров новшества с целевой экономической установкой по объекту инновации, а также формирования инвестиционных ресурсов. На данной стадии впервые проводится синхронизация по времени планируемых действий, закладывается в инновационный план определенные результаты по времени и ресурсам.

Инвестиционная стадия предусматривает комплекс работ, как правило, на базе проектно-сметной документации и основного календарного плана проекта.

¹⁰⁵ Feasibility study – исследование возможностей (буквальный перевод с английского)

В центре контроля над инновацией находятся проектные и фактические денежные потоки в определенные периоды. Возникающие отклонения требуют анализа причин и оперативной выработки решений по экономическим фактам изменений.

Как отмечено ранее, современное управление инновацией требует от инновационного менеджера владения технологиями перевода организаций из исходного состояния в желаемое. Это означает, что задача для него заключается не только в выявлении, оценке, классификации и решении проблем, но и в определении развития объекта инновации.

А.Д. Шматко – кандидат экономических наук, декан факультета Повышения квалификации преподавателей Северо-западного государственного заочного технического университета

Уточнение структуры инновационной деятельности предприятий

В связи с ростом народонаселения и возрастающими потребностями, развитием науки и техники, конкуренции производственное предприятие вводит новшества во все сферы деятельности. Рост масштабов мирового производства ведет к возрастанию удельных затрат на изготовление продукции. При этом увеличивается емкость рынка (следовательно, и спрос), увеличиваются цены на сырье и топливо, возрастают расходы на охрану окружающей среды, повышаются требования к качеству выпускаемой продукции, конкуренция между производителями становится более жесткой. В таких условиях ни одно предприятие не сможет долго существовать, если не будет вносить усовершенствований в работу.

Инновации – это новшества, доведённые до стадии коммерческого использования и предложения на рынке в виде нового продукта. Подлинная новизна продукта всегда связана с ростом экономического эффекта от его использования.

Новизна может быть "относительной", "абсолютной" и "частной".

Абсолютная новизна характеризуется отсутствием аналогов данному новшеству; относительная – это новшество, которое уже применялось на других предприятиях, но впервые осуществляется на данном предприятии; частная новизна подразумевает обновление элемента изделия.

Экономическое достоинство нововведения состоит в том, что выгода от внедрения превышает издержки на его создание. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество, – становится "инновацией". Только тогда различные идеи, изобретения, новые виды

услуг, продукции получают признание потребителя и уже в новом качестве они становятся инновациями.

Понятие "инновации" применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, научно-исследовательской, учебной и управленческой сферах, ко всем усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат. Следовательно, инновации ориентированы на рынок и потребителя.

Период времени от зарождения идеи до практического создания и внедрения новшества, его использования принято называть жизненным циклом инновации. Возникла потребность управления творческим потенциалом и повышением эффективности связи науки и производства. Этим и занимается инноватика – наука о формировании новшеств, их диффузии, а также факторах, противодействующих внедрению нововведений; адаптации к ним человека; организации и механизме инновационной деятельности; выработке инновационных решений и политики. Иначе говоря, инноватика – новая область исследований, необходимая для эффективного решения задач интенсификации и ускоренного развития инновационной экономики, прежде всего – создания, освоения и распространения различных типов новшеств. Иначе говоря, инноватика возникла как реакция на современные требования экономики, необходимость усиления восприимчивости её элементов к появившемуся изменению.

Если рассматривать инновационную деятельность в широком смысле слова, то это целесообразное преобразование различных сторон общественной жизни с целью получения социальных, экономических и других эффектов. В узком смысле слова инновационная деятельность распространяется на общественное производство, его структуру, процессы реализации продуктов и управление. В инновационной сфере экономические законы проявляются в специфических формах управления и координации экономического механизма, т.е. организационно – хозяйственных форм и методов управления инновациями как составной частью национальной экономики.

Инновационной деятельностью предприятия считается система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Целесообразность выбора способа и варианта технико-технологического обновления зависит от конкретной ситуации, характера нововведения, его соответствия профилю, ресурсному и научно-техническому потенциалу предприятия, требованиям рынка, стадиям

жизненного цикла техники и технологии, особенностям отраслевой принадлежности.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств в себя включает:

- проведение НИОКР по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;
- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;
- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;
- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;
- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

Совокупность управленческих, технологических и экономических методов, обеспечивающих разработку, создание и внедрение нововведений, представляет собой инновационную политику предприятия. Ее цель - предоставить предприятию существенные преимущества по сравнению с фирмами - конкурентами и в конечном итоге увеличить рентабельность производства и сбыта.

В процессе инновационной деятельности предприятие может функционировать с наибольшей результативностью, лишь четко ориентируясь на определенный объект и руководствуясь максимальным учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды. Для этого необходима подробная классификация инноваций, их свойств и возможных источников финансирования.

Инновации и инновационные процессы можно классифицировать по следующим принципам:

- По содержанию (товары, услуги, технические, экономические, организационные, информационные, экологические);
- По особенностям инновационного процесса (внутриорганизационные или межорганизационные);

- По сферам разработки и распространению (промышленная, финансовая, услуги, торгово - посредническая, научно - теоретическая);
- По уровню разработки и распространению (государственные, региональные, отраслевые, корпоративные, фирменные);
- По степени новизны (абсолютная, относительная, условная, частная);
- По инновационному потенциалу (радикальные, комбинированные, модифицированные);
- По длительности этапов инновационного процесса;
- По источникам финансирования (собственные средства, прямое бюджетное финансирование, привлеченные средства, льготное налогообложение, заемные средства).

Наиболее характерными показателями нововведений являются такие показатели, как абсолютная и относительная новизна, приоритетность и прогрессивность, уровень унификации и стандартизации, конкурентоспособность, адаптивность к новым условиям хозяйствования, способность к модернизации, экономическая эффективность, а также показатели экологической безопасности и пр. Все эти показатели новшества являются воплощением показателей технико-организационного уровня нововведения и его конкурентоспособности. Их значимость определяется по степени влияния этих факторов на конечные результаты деятельности предприятия: на себестоимость и прибыльность продукции, ее качество, объем продаж и прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах, уровень рентабельности хозяйственной деятельности. Показатели технического уровня новшества определяют технический уровень производства в целом¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Барышева А.В., Балдин К.В., Галдинская С.Н., Ищенко М.М., Передеряев И.И. Инновации: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. – 382с.

Для заметок

Для заметок