

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ экономики и менеджмента

2014
№ 3 (03)
ISSN 2312-5535

Научно-аналитический журнал
для работников науки,
образования, бизнеса,
промышленности,
представителей органов власти

Издатель:

Саратовский государственный
технический университет
имени Гагарина Ю.А.

Главный редактор:

Гордашникова Ольга Юрьевна

Издается с 2014 г.
Выходит один раз в квартал

Сентябрь 2014

© Саратовский государственный
технический университет
имени Гагарина Ю.А., 2014

Редактор Л.А. Скворцова
Компьютерная верстка Ю.Л. Жупиловой
Редактирование перевода
на английский язык А.Х. Аскаровой
Почтовый адрес: 410054, г. Саратов,
ул. Политехническая, 77
Телефон: (845-2) 99-85-32
E-mail: apem@sstu.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Председатель совета –

Гордашникова О.Ю. – д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Члены редакционного совета:

Плеве И.Р. – д.и.н., профессор, ректор ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Фатеев М.А. – президент Торгово-промышленной палаты Саратовской области

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Зам. главного редактора –

Плотников А.Н. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Аскарова А.Х. – к.филол.н., доцент, заведующий кафедрой «Иностранные языки и профессиональная коммуникация» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Барябина Е.Н. – к. социол.н., доцент кафедры «Психология» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Казакова Н.В. – д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Печенкин В.В. – д.социол.н., профессор кафедры «Социология, социальная антропология и социальная работа» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Плотников А.П. – д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Пчелинцева И.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Солопов А.А. – к.э.н., президент ОАО «Тантал»

Сытник А.А. – д.э.н., профессор кафедры «Общая экономическая теория» Саратовского социально-экономического института (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Эйгелис Г.В. – к.психол.н., доцент, заведующий кафедрой «Психология» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Барсегян Э.А. – к.э.н., доцент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.» (ответственный секретарь)

Подписано в печать 25.09.2014 Формат 60×84 1/8 Бум. офсет.
Усл. печ. л. 15,5 Уч. изд. л. 8,8 Тираж 1000 экз. Заказ
Цена свободная Отпечатано в Издательстве СГТУ
410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77 E-mail: izdat@sstu.ru
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-56495 от 24.12.2013

ACTUAL PROBLEMS of Economics and Management

2014
№ 3 (03)
ISSN 2312-5535

Advanced Research
in Economics and Management
is a quarterly journal edited
for scholars, educators,
entrepreneurs, factory workers,
and public authorities

Published by
Yuri Gagarin State Technical Uni-
versity of Saratov

Editor in Chief:
Olga Yu. Gordashnikova

Since 2014
Published quarterly

№ 3 (03), September 2014

© Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, 2014

L.A. Skvortsova – Editor
Computer-aided design: Yu.L. Zhupilova
Proof reading: A.Kh. Askarova
Postal address: 410054, Saratov, 77
Politekhnikeskaya Str.
Phone: (845-2) 99-85-32
E-mail: apem2014@sstu.ru

EDITORIAL COUNCIL

Chair:

O.Yu. Gordashnikova – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Editorial Council Members

Prof. I.R. Pleve – Dr. Sc. (History), Rector, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

M.A. Fateev – President, Chamber of Commerce and Industry in Saratov region

EDITORIAL BOARD

Assistant to the Editor in Chief :

A.N. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Co-Editors:

A.Kh. Askarova – Candidate of Science (Philology), Associate Professor, Head: Department of Foreign Languages and Professional Communication, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

E.N. Baryabina – Candidate of Science (Sociology), Associate Professor at Department of Psychology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

N.V. Kazakova – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

V.V. Pechenkin – Dr. Sc. (Sociology), Professor at Department of Social Anthropology and Social Work, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

A.P. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

I.N. Pchelintseva – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

A.A. Solopov – Candidate of Science (Economics), Director General of JSC *Tantal*

A.A. Sytnik – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of General Economics Theory, Saratov Socio-Economic Institute – (branch) Plekhanov Russian University of Economics

G.V. Eigelis – Candidate of Science (Psychology), Associate Professor, Head: Department of Psychology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

E.A. Barsegyan – Candidate of Science (Economics), Associate Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov – **Secretary: Editorial Board**

Print date: 25.09.2014 Paper size: 60×84 1/8 Offset-Print
Conventional printed sheet 15.5 Publication base sheet 8,8

Circulation: 1000 printed copies Order

Subscription and individual copies: open rates

Published by SSTU Publishing

410054 Saratov, 77 Politekhnikeskaya Str. E-mail: izdat@sstu.ru

The certificate of media source registration: ПИ № ФС77-56495 от 24.12.2013

СОДЕРЖАНИЕ

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Баширзаде Р.Р. Роль транспорта в становлении и развитии логистики в России в связи с последними изменениями в экономике	5
Борисова Н.И., Борисов А.В. К вопросу об энергоресурсосбережении и энергоаудите ЖКХ регионов России в новых экономических условиях	11
Глушкова Ю.О., Пахомова А.В., Плетнев Б.Б., Тарасова Е.Г. Методические рекомендации по организационно-правовой подготовке транспортного обслуживания материальных потоков дорожного предприятия.....	18
Горячева Т.В., Васина М.С. Проблемы развития общенациональной платежной системы в России	24
Заитова Г.К. Вопросы организации управленческого учета по центрам ответственности в торговле продуктами питания	29
Коврижин Е.А. Методические аспекты оценки эффективности инновационных проектов, претендующих на получение грантовой поддержки	33
Кодзоев З.Б. Роль конкурентной информации в современных условиях	39
Кублин И.М., Аракелова И.В. Маркетинг лояльности – инновационная концепция современного маркетинга	42
Лаптева Е.А. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленных предприятий	48
Максимчук О.В., Епинина В.С. О подходах к оценке эффективности и результативности государственного менеджмента субъекта РФ	54
Неретина Е.А., Аriskин В.Г. Системные инновации – основа устойчивых конкурентных преимуществ компании.....	69
Попова Л.Ф. Ключевые организационные способности: сущность и роль в развитии долгосрочного конкурентного преимущества.....	75

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Валовик В.И., Неловко С.А. К вопросу о психологической составляющей профессиональной подготовки спортсменов	88
Семенова Е.М., Бойко О.Я. Особенности проявления профессионально важных личностных качеств у представителей разных профессий	93

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Глазьев С.Ю., Наумов Е.А., Понукалин А.А. Институциональные проблемы устойчивого социально-экономического развития: парадигма формирования научно-образовательных и инновационных структур	100
Храмцова Ф.И. Социальный иммунитет молодежи как фактор национальной безопасности республики Беларусь	114

CONTENTS

■ ECONOMIC SCIENCE

Bashirzade R.R. The role of transport in the development of logistics in Russia in connection with recent changes in the economy	5
Borisova N.I., Borisov A.V. Issues of energy saving and energy audit in the housing and utilities sector of Russia under new new economic conditions	11
Glushkova Yu.O., Pakhomova A.V., Pletnev B.B., Tarasova E.G. Guidance notes on organizational and legal rules for transport servicing of material flow at road enterprises	18
Goryacheva T.V., Vasina M.S. Problems of developing national payment system in Russia	24
Zaitova G.K. Issues of management accounting across responsibility centers of trade in food products	29
Kovrizhin E.A. Methodological aspects of assessing effectiveness of innovative projects eligible for grant support	33
Kodzoev Z.B. The role of competitive data in the present-day conditions.....	39
Kublin I.M., Arakelova I.V. Loyalty marketing as an innovative concept of up-to-date marketing	42
Lapteva E.A. Problems in assessment of innovative potential at industrial enterprises.....	48
Maximchuk O.V., Epinine V.S. Approaches to assessing efficiency and effectiveness of public management of an entity in the Russian Federation	54
Neretina E.A., Ariskin V.G. System innovations as the basis for steady competitive advantages of a company.....	69
Popova L.F. Core organisational skills: insight into the role in the development of sustainable competitive advantages.....	75

■ PSYCHOLOGICAL SCIENCE

Valovik V.I., Nelovko S.A. A psychological component in training athletes	88
Semyonova E.M., Boyko O.Y. Aspects of professionally significant characteristics of individuals from different professions	93

■ SOCIOLOGICAL SCIENCE

Glaziev S.Yu., Naumov E.A., Panukulan A.A. Institutional problems of sustainable socio-economic development: paradigm for formation of scientific-educational and innovative systems	100
Hramtsova F.I. Social immunity of the youth as a factor of national security in the Republic of Belarus.....	114

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 334.71: 658.86

Р.Р. Баширзаде

РОЛЬ ТРАНСПОРТА В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ В СВЯЗИ С ПОСЛЕДНИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ЭКОНОМИКЕ

R.R. Bashirzade

THE ROLE OF TRANSPORT IN THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS IN RUSSIA IN CONNECTION WITH RECENT CHANGES IN THE ECONOMY

Рассмотрены функциональные области логистики: закупка сырья, материалов; производство, сбыт продукции, транспортировка, информационное обеспечение. Дана характеристика систем управления запасами, качеством товаров и услуг, планированием и т.п. Показана роль логистики в эффективном развитии транспортного предприятия и повышении потребности в кадрах с логистическим образованием как необходимого условия качественного оказания логистических услуг.

Ключевые слова: логистика, экономика, изменения, транспортировка, развитие, операции, анализ, показатели

The article considers the functional areas of logistics, including procurement of raw materials, production, sales, transportation, and information support. The author presents characteristics of inventory management, quality of goods and services, planning, etc. The emphasis is made on the role of logistics in effective development of transport enterprises, and increasing demand for the staff qualified as specialists in logistics area to satisfy the need for high-quality logistics services.

Key words: logistics, economics, alteration, transportation, development, operations, analysis, indicators

Повышение конкурентоспособности предприятия возможно только в том случае, если реализуются интересы потребителей, максимально удовлетворяются их запросы. Важным конкурентным фактором является стоимость товаров и услуг, зависящая от уровня издержек, возникающих при производстве и реализации продукции или услуг. Для большинства современных российских предпринимателей, менеджеров, инженерно-технических работников овладение принципами логистики является сравнительно новым явлением. Поэтому необходимо более подробно остановиться на основных положениях логистики. Современная деятельность в сфере логистики принимает интегрированный характер и охватывает всю цепочку: от момента возникновения потребности в товаре или услуге и до момента удовлетворения данной потребности у непосредственного клиента.

Согласно научным источникам в данной области знаний, под логистикой обычно понимается управление материальными (или сервисными) и связанными с ними информационными и финансовыми потоками с целью снижения общих затрат на продвижение товара (или услуг) от производителя к конечному потребителю [1, с. 14]. Именно в логистике концентрируется системный подход применительно к управлению потоковыми процессами.

Основные свойства логистических систем: иерархичность, эмерджентность, способность к адаптации, наличие обратной связи, сложность, структурированность, целенаправленность, взаимный обмен с внешней средой. За счет сокращения времени движения товара по логистической цепи формируется экономический эффект логистики, который, в свою очередь, предполагает исключение непроизводительных затрат времени: пролеживание товара на складе, простои транспортных средств и погрузочно-разгрузочной техники, потери времени персоналом и другие [1, с. 15-16].

В логистике важную роль играют потоки информации и финансовых средств, которые можно понимать двояко. Во-первых, их можно считать объектом управленческих воздействий; во-вторых, это средства управления материальными потоками: управленческое решение передается по информационным каналам и по своей сути является информацией для исполнителей, а привлечение финансовых средств необходимо для реализации управленческого решения [1, с. 14].

Предметом логистики является планирование, регулирование и координирование всех функций и операций. Резервы снижения общих издержек заключены в рационализации процессов, которые протекают в рамках отдельных функций, согласовываются друг с другом. Все участники цепи поставок – как поставщики, так и потребители, а также фокусная компания, транспортно-экспедиционные предприятия, страховые компании, результаты их производственно-хозяйственной деятельности оказывают влияние на эффективность цепочки. Иными словами, эффективность доведения продукции до конечного потребителя требует интеграции и координации взаимодействия контрагентов по сделке таким образом, чтобы обеспечить соблюдение требований логистики, что диктуется комплексным подходом к реализации функций и процессов требует логистики.

Соблюдение требований логистики – не простая задача. Есть ряд проблемных вопросов, на которые необходимо ответить менеджеру по логистике при формировании цепочки поставок:

- соответствует ли требованиям времени существующая и формируемая система дистрибуции товаров;
- достаточен ли уровень развития современных информационно-коммуникационных взаимодействий для координации деятельности контрагентов по сделкам;
- соответствует ли мощность грузовых терминалов потребностям экономики региона;
- какие необходимо принять меры, чтобы повысить технико-технологический уровень грузовых терминалов;
- соответствуют ли имеющиеся транспортные средства различных видов транспорта требованиям мировых стандартов;
- каким образом планируется обновлять парк транспортных средств, имеющих высокий уровень морального и физического износа;
- какие мероприятия необходимо реализовать для повышения уровня производственно-технической базы логистических складов;
- будет ли пополняться парк технологического оборудования по переработке продукции; для приведения его в соответствие с требованиями классификации складов;
- какие инновационные решения необходимы для повышения уровня механизации и автоматизации складских работ;
- какие меры следует принять для развития промышленности по производству современной тары и упаковки и т.п.

Вышеперечисленные вопросы требуют решения со стороны как менеджеров предприятий, так и региональных руководителей транспортных и логистических компаний. Главным тормозом выступает отсутствие бизнес-проектов, в которых было бы четко прописано распределение основных функций каждого подразделения компании. Отсутствие четкого разграничения должностных обязанностей впоследствии приводит к тому,

что один человек может выполнять различные виды работ. Это может привести, например, к сговору снабженцев с поставщиками и их контрагентом – заказчиком.

Одной из актуальных и серьезных проблем является подготовка квалифицированных специалистов, обладающих ключевыми компетенциями в сфере логистики. Для того, чтобы на практике применять логистические принципы, причем как на уровне топ-менеджмента, так и на среднем уровне управления, следует расширить изучение в учебных заведениях практических вопросов логистики, особенно для инженерных специальностей. Такая необходимость объясняется расширением круга задач в снабженческо-сбытовой областях деятельности, принятием решений стратегического и оперативного характера, в том числе организация упаковки, таможенного оформления, погрузки, выгрузки, транспортно-экспедиционного сопровождения. Кроме того, необходима система повышения квалификации в логистической сфере деятельности для конкурентоспособного функционирования и развития предпринимательства. Изучение и практическое использование опыта передовых предприятий по формированию и функционированию цепочек поставок следует рассматривать как одно из перспективных направлений развития логистики на отечественных предприятиях.

В развитии логистики важнейшая роль отводится транспорту, который опосредует, по сути, все логистические процессы. Эффективное транспортное обеспечение логистики проявляется в снижении себестоимости готовой продукции, особенно в ресурсоемких отраслях, где требуются большие объемы перевозок сырья, материалов. Материальные потоки реализуют взаимодействие предприятий – участников рыночных экономических отношений и требуют адекватного транспортного обеспечения при минимальных транспортных издержках и приемлемой для клиента цене. При этом обязательное требование логистики – высокое качество продукции и оказываемых услуг. Что касается региональных товарных рынков, то здесь проявляется роль транспорта, прежде всего автомобильного, в ускорении оборота материальных ценностей, сокращении срока доставки готовой продукции до конечного потребителя. Это напрямую затрагивает экономические интересы как производителей, так и потребителей. В качестве транспортных предприятий рассматриваются как физические, так и юридические лица, задействованные в профессиональной деятельности перевозчика грузов по транспортным путям сообщения и имеющие лицензию для выполнения транспортных операций, выданную компетентными органами в стране регистрации [2, с. 38].

Формирование рациональных цепочек поставок невозможно без качественного функционирования дорожно-транспортного комплекса как одного из ведущих звеньев экономики страны, в котором работает 8% от общей численности рабочих и служащих, сосредоточено 13,6% основных производственных фондов. Состояние автомобильных дорог, всей транспортной инфраструктуры оказывает непосредственное влияние на цены готовой продукции, как и ресурсов, перевозка которых, особенно в сезонные периоды, требует адекватной пропускной способности дорог, их высокого качества, технической оснащенности.

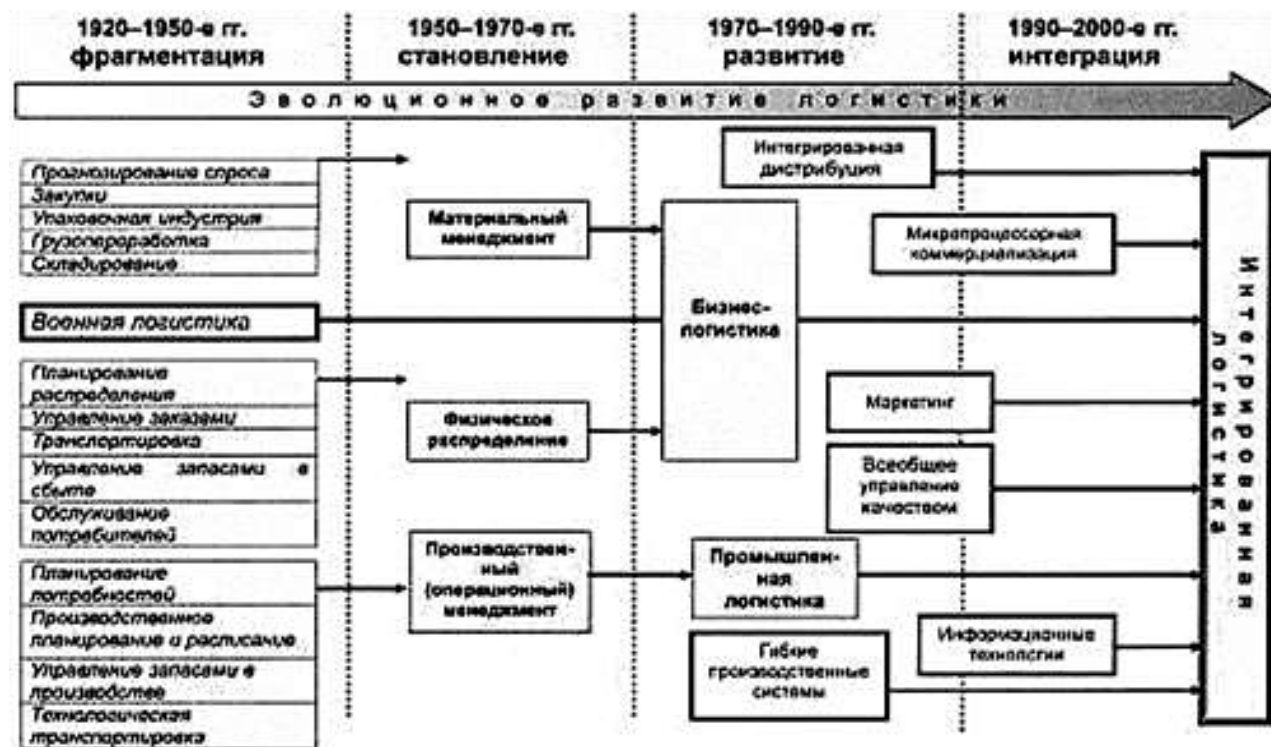
Опережающее развитие транспортного комплекса играет, таким образом, ведущую роль в уменьшении не только транспортных затрат, но и сокращении потерь грузов при перевозке. Кроме того, возрастает значение транспорта в формировании Единого экономического пространства России, Беларуси, Казахстана, снижении времени доставки грузов, в том числе в международном сообщении.

Зарождение логистики в России уходит в далекое прошлое. На первых этапах становления наука применялась в военной сфере. Позднее она перешла в экономическую сферу. Истории известен факт написания книги по логистике военным теоретиком Жомини. Впоследствии она изучалась самим Александром II. В те времена под логистикой понималась тактика управления войсками в разрезе дислокации военных подразделений, снабжения и армейского транспортного обслуживания.

Во времена СССР, в начале II мировой войны был реализован грандиозный логистический проект по демонтажу и переносу огромного числа предприятий вглубь страны. К сожалению, развитие логистики в стране до 90-х годов шло достаточно медленно. Логистическая

деятельность долгое время недооценивались, а сфера производства всегда была на шаг впереди сферы обращения товаров. Результатом этого являлись медленная доставка товаров до пункта назначения и низкое качество обслуживания потребителей.

На рисунке показано историческое развитие (эволюция) логистики, начиная с 1920 г. [3, с. 18].



Эволюция логистики

В переходный к рынку период стали активно применяться основные методы логистики. В вузах на экономических факультетах преподавались дисциплины, которые были тесно связаны с логистикой, осуществлялись научно-технические разработки в области управления транспортировкой товаров. Однако не было осознанного понимания важности и необходимости повсеместного внедрения логистической практики. Возможно, именно поэтому для большей части российских предпринимателей, управленцев и инженерно-технических работников идеи логистики являются принципиально новыми даже сегодня.

Безусловно, в наши дни многие осознали, что без использования логистики прибыльным бизнес быть не может. Именно поэтому сегодня бизнесменов все чаще интересуют принципы и основные методы логистики, в вузах начинают готовить специалистов в данной области. Повысилась потребность современных компаний в кадрах с логистическим образованием. Открываются специальные компании, которые оказывают логистические услуги. Объем таких компаний неуклонно растет и повышается потребность в их услугах.

Следует заметить, что недавний мировой экономический кризис замедлил развитие логистики в России, но серьезные логистические компании остались на плаву. В данный момент ситуация стабилизируется. Наблюдается увеличение объема логистических услуг, передаваемых на аутсорсинг.

В дальнейшем уровень конкуренции и рыночная активность будут возрастать, а запросы клиентов станут более высокими. Соответственно, предприятиям придется искать новые способы снижения основных издержек. Владельцам компаний все чаще придется обращаться к специалистам в области логистики, так как очевиден огромный вклад логистики в повышение рентабельности бизнеса. Это говорит о наличии хороших перспектив логистики в России.

Кроме того, для успешного развития логистики в стране есть определенные предпосылки:

- технологические;
- научно-теоретические.

Первые имеют отношение к развитию и внедрению систем управления материальными потоками. Речь идет о появлении внутрипроизводственных систем и систем автоматизирования процессов. Раньше такими системами были Госснаб, Госстрой, Госкомнефтепродукт, Госагропром, но в начале 90-х годов их заменили.

Вторая группа предпосылок связана с подготовкой специалистов-логистов, обладающих необходимыми знаниями и навыками в данной области науки.

Как и все отрасли экономики, транспорт нашей страны требует привлечения инвестиций. Данная проблема по-прежнему не решается из-за того, что зарубежные инвесторы боятся вкладывать деньги в российскую экономику из-за ее непредсказуемости. Состояние транспорта зависит от уровня научно-технического прогресса.

Есть множество проектов по реформированию транспортного хозяйства страны, но большинство этих проектов остаются быть не воплощенными в жизнь. В результате ограничение на ввоз ряда продовольственных товаров на рынок Российской Федерации сказалось на работе отечественных автомобильных перевозчиков, выполняющих рейсы из стран Европейского союза в Россию, сообщает БелаПАН. Как констатирует Министерство транспорта и коммуникаций Беларуси, больше всего данная мера затронула компании, осуществляющие перевозки грузов прицепами-рефрижераторами, которые лишились контрактов на выполнение транспортной работы.

Любые санкции – это минус той стране, к которой они применяются, но также это и минус той стороне, которая их вводит. Россия включена в мировую экономику, так что потери будут с двух сторон. Сейчас все хотят торговать, налаживать контакты, увеличивать товарооборот, а санкции этому будут препятствовать [4, 5].

В наше время зависимость России от импорта очень высока. И если даже ведущие мировые производители размещают свое производство у нас, то фактически продукт получается отечественным только отчасти, потому что входящие в него ингредиенты, компоненты, комплектующие являются импортными. Так что возможно какое-то сокращение ассортимента продовольственных товаров. Но наиболее вероятно, что России ограничат поставку оборудования. Это крайне отрицательно скажется на программе технического перевооружения предприятий. Отечественного станкостроения фактически не существует. Может, в части лазера у нас еще остались сильные компетенции, а в части металлообрабатывающего оборудования альтернативы зарубежным поставкам просто не существует. И если будет принято решение ограничить поставки станков, технологического оборудования, это нанесет очень серьезный удар по планам увеличения производительности труда и по выполнению производственных программ.

Таким образом, можно сделать вывод, что сложности с логистикой существуют как в транспортном обеспечении, так и в организации потоков. Одной из проблем является загрузка транспорта в обратном направлении, особенно в условиях экономических санкций со стороны европейских государств, которые обеспечивали определенный объем потоков готовой продукции и ресурсов. В то же время имеющиеся ограничения должны стать мощным толчком для развития отечественной логистики, в том числе транспортной.

Библиографический список

1. Бизнес-Online. URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/99525>. (Режим доступа: 10.09.2014 г.)
2. Курганов В.М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров / В.М. Курганов. М.: Книжный Мир, 2009. 512 с.
3. Транспортная логистика / под общ. ред. Л.Б. Миротина. М.: Экзамен, 2003. 512 с.

4. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики / под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. М.: Проспект, 2013. 344 с.

5. Pilbeam A. Market Leader Logistics Management / A. Pilbeam // URL: http://www.frenglish.ru/18_market-leader-logistics-management.html (Режим доступа: 10.09.2014 г.)

Bibliograficheskiy spisok

1. Biznes-Online. URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/99525>. (Rezhim dostupa: 10.09.2014 g.)

2. Kurganov V.M. Logistika. Transport i sklad v cepi postavok tovarov / V.M. Kurganov. M.: Knizhnyj Mir, 2009. 512 s.

3. Transportnaja logistika / pod obshh. red. L.B. Mirotina. M.: Jekzamen, 2003. 512 p.

4. Logistika i upravlenie cepjami postavok. Teorija i praktika. Osnovy logistiki / pod red. B.A. Anikina i T.A. Rodkinoj. M.: Prospekt, 2013. 344 p.

5. Pilbeam A. Market Leader Logistics Management / A. Pilbeam // URL: http://www.frenglish.ru/18_market-leader-logistics-management.html (Rezhim dostupa: 10.09.2014 g.)

Рамила Рафаил кызы Баширзаде

аспирант кафедры

«Менеджмент туристического бизнеса»

Саратовского государственного

технического университета

имени Гагарина Ю.А., Россия

Ramila R. Bashirzade

Postgraduate at the Department of Tourist

Business Management, Yuri Gagarin

State Technical University of Saratov, Russia

Принято к опубликованию 20.09.2014 г.

УДК 332.872.4

Н.И. Борисова, А.В. Борисов

К ВОПРОСУ ОБ ЭНЕРГОРЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИИ И ЭНЕРГОАУДИТЕ ЖКХ РЕГИОНОВ РОССИИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

N.I. Borisova, A.V. Borisov

ISSUES OF ENERGY SAVING AND ENERGY AUDIT IN THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR OF RUSSIA UNDER NEW NEW ECONOMIC CONDITIONS

Рассматривается значимость, этапы и проблемы реализации экономически важной программы энергоресурсосбережения, в частности энергоаудита организаций ЖКХ на местном, региональном и федеральном уровнях. Сделан вывод, что повышение энергоэффективности организаций ЖКХ посредством реализации программ энергоресурсосбережения, в частности энергоаудита, является одной из основных задач современной экономики России и ее регионов и требует радикальных мер по повышению эффективности ее реализации.

Ключевые слова: энергоресурсосбережение, энергоаудит предприятий ЖКХ, энергетическое обследование, энергоэффективность

The article discusses significance, stages and problems of implementing economically important energy saving program, particularly energy audit in Housing and utilities organizations on the local, regional and federal levels. The authors conclude that an increase in energy efficiency with housing and utilities organizations through implementing the programs of energy saving, and particularly energy audit, is the key objective of present-day economy in Russia and its regions, and requires drastic measures to upgrade effective outcomes of the program.

Keywords: energy resources, energy audit of municipal utilities, energy audit, energy efficiency

В новых экономических условиях и на протяжении многих лет энергоресурсосбережение является основополагающим фактором эффективного функционирования и перспективного развития большинства предприятий жилищно-коммунальной сферы России и ее регионов. Практическая реализация потенциала энергосбережения является высшим приоритетом федеральной и региональной экономической политики России, поскольку в новых экономических условиях каждый процент экономии топливно-энергетических ресурсов, используемых в производственной и хозяйственной деятельности предприятий народного хозяйства, особенно предприятий жилищно-коммунальной сферы, может дать прирост национального дохода более 0,35% [1, с. 1]. Главной целью энергоресурсосберегающей политики в жилищно-коммунальной сфере является снижение себестоимости жилищно-коммунальных услуг.

Жилищно-коммунальная отрасль всегда являлась одним из основных потребителей топливно-энергетических ресурсов, что составляет более 30% всего энергопотребления в нашей стране. Наряду с этим в ЖКХ регионов России имеются огромные резервы экономии различных видов энергии, в том числе воды [1, с. 1]: тепловая энергия (25-60%), электроэнергия (15-25%), вода (20-30%).

Следует отметить, что в нашей стране удельное потребление энергоресурсов на одного человека во многом превышает аналогичные показатели в европейских странах, например, по тепловой энергии превышение составляет в 2-3 раза; по водным ресурсам – в 1,5-2 раза [2, с. 3].

Наиболее значительны энергосберегающие резервы в теплоснабжении как крупных, так и мелких российских городов. Основными причинами этого являются, во-первых, огромная

масштабность данной сферы (на генерирование тепла в северных регионах России расходуется более 150 млн. условного топлива в год), и, во-вторых, отсутствие исходной базы для осуществления мероприятий по энергосбережению, в результате чего невозможно эффективно произвести учет и контроль производимой, передаваемой и потребляемой тепловой энергии. Также следует отметить, что в большинстве городов, регионов России в системах теплоснабжения, особенно в транспортировке тепла, массово используются морально и физически устаревшие технические средства, которые были разработаны более 50 лет назад.

Потери энергоресурсов в разводящих (часто работающих с подтоплением) тепловых сетях и в местных системах теплопотребления небольших объектов коммунальной сферы характеризуются своей масштабностью. В небольших местных котельных недостаточно эффективны системы водоподготовки, это приводит к образованию отложений накипи в котлах и теплообменниках и к снижению в следствие этого их экономичности. При зарастании отложениями водогрейных котлов, работающих в системах горячего водоснабжения, коэффициент полезного действия котлов через 2-3 месяца эксплуатации в условиях плохой водоподготовки падает до 60% [2, с. 6].

Анализ технических характеристик водопроводных и канализационных сетей, проведенный Российской Ассоциацией Водоснабжения и Водоотведения, показал, что средний процент износа водопроводных сетей (по 70 Водоканалам) составляет 75%, канализационных – 70%, построено новых, восстановлено и переложено водопроводных сетей за последние годы в среднем 0,72%, канализационных – 0,44% от общей протяженности всех сетей. Если взять годовой нормативный процент по восстановлению водопроводных сетей около 5%, то за последние годы недоремонт водопроводных сетей составит более 21%, а канализационных сетей – более 22% [3, с. 729].

Таким образом, затраты на эксплуатацию водопроводных и канализационных сетей увеличиваются, а неучтенные расходы водных ресурсов в среднем в больших и малых городах нашей страны достигают 30%. Количество аварий также растет. В результате огромного физического и морального износа основных фондов предприятий водопроводно-канализационного хозяйства потери воды в среднем по нашей стране составляют более 23% в год, а в некоторых городах потери воды достигли 40%. Кроме того, аварийность водопроводно-канализационных сетей достигает до 6 аварий в год на 1 км сетей. Физический и моральный износ сетей и сооружений водопроводно-канализационного хозяйства в отдельных регионах достиг более 80% (по данным Минрегионразвития). В результате замене подлежат более 42% водопроводных сетей, канализационных сетей – более 35% от общего их протяжения. Однако следует отметить, что ежегодно заменяется менее 1,5% водопроводных и 0,5% канализационных сетей [3, с. 729].

Также важно отметить, что огромное количество потерь различных видов энергии в жилищно-коммунальной сфере происходит из-за небрежного отношения к потреблению энергетических ресурсов со стороны потребителей. Через оконные и дверные проемы жилых и промышленных зданий теряется теплоэнергии более 70%. Очень часто в наших домах обогревающее оборудование работает на всю мощность, а из-за отсутствия современных систем регулирования тепла потребители вынуждены проветривать свои жилые помещения, тем самым создавая прямые энергопотери. В результате российской расточительности, пренебрежительного отношения к потреблению энергетических, тепловых, водных ресурсов энергоэффективность жилищно-коммунальной отрасли в России в 5 раз ниже по сравнению с Европой [2, с. 6].

Несомненно, мы уверены, что энергоэффективность каждого жилого или промышленного объекта зависит, в первую очередь, от самого потребителя. Если мы, потребители, хотим оплачивать счета по реальным показателям потребления энерго-, теплоресурсов, а не с учетом заложенных в тарифы потерь, необходимо требовать у поставщиков, посредников жилищно-коммунальных услуг установку современных энергосберегающих систем (например, установка счетчиков воды, газа, электроэнергии и др., а также регуляторы теплоподдачи). Также не помещает качественный ремонт оконных и дверных проемов в наших подъездах.

Столь огромный потенциал экономии и ежегодное увеличение стоимости энерго-, тепло- и водных ресурсов сделали весьма актуальной проблему энергоресурсосбережения в жилищно-коммунальной сфере, в частности для предприятий ЖКХ регионов России.

Как одно из направлений решения вышеописанной проблемы в 2000 году была разработана и рекомендована для практической реализации подпрограмма «Энергоресурсосбережение в ЖКХ» Федеральной целевой программы «Энергосбережение России». В городах и муниципальных образованиях должны были быть разработаны программы энергоресурсосбережения в ЖКХ, включающие конкретные мероприятия по экономии энерго-, теплотрассов и воды с технико-экономической оценкой требуемых затрат и ожидаемого экономического эффекта. Базой для разработки энергосберегающих программ и последующей их реализации на практике явился энергоаудит различных объектов, принадлежащих предприятиям ЖКХ, состоящий из энергетического обследования данных объектов, а также анализа возможных резервов экономии и расчет технико-экономической эффективности разработанных энергосберегающих мероприятий.

Как правило, энергетическое обследование представляет собой комплексный анализ всех жилых и нежилых объектов недвижимости, принадлежащих юридическому лицу. Также исследуется текущее состояние инженерной инфраструктуры каждого объекта недвижимости предприятия-заказчика. Другими словами, исследуются и выявляются все факторы, способствующие энерго-, теплотериям и потерям воды, что, в свою очередь, ведет к перерасходу потребляемых вышеуказанных ресурсов и к переплате за их пользование.

По итогам обследований формируется энергетический паспорт, содержащий все параметры исследуемого предприятия, а также могут даваться определенные рекомендации по использованию конкретных энергосберегающих технологий с учетом специфики производственной деятельности исследуемого предприятия [4, с. 3].

С момента выхода и принятия подпрограммы «Энергоресурсосбережение в ЖКХ» прошло более 10 лет, однако массового развития на региональном и муниципальном уровне данной подпрограммы не произошло.

Как отмечают ведущие специалисты энергоаудита, не все руководители региональных предприятий жилищно-коммунальной сферы осознают необходимость проведения энергетических обследований или проведение энергоаудита своих предприятий. Большинство руководителей региональных предприятий ЖКХ не задумываются и игнорируют реальные возможности экономии своих тепло-, энергоресурсов. Следует отметить, тот факт, что для многих руководителей это лишние затраты, лишние действия. Кроме того, некоторым региональным предприятиям ЖКХ выгодны энергопотери, так как их величина по максимуму закладывается в тарифы жилищно-коммунальных услуг. На протяжении сотен лет в России не привыкли экономить. Издавна русский народ привык жить расточительно, так как богатство страны позволяло им это делать. Но ресурсы не безграничны, и об этом надо помнить всегда. Однако в осознании нашего народа по большей части это понимание отсутствует.

В результате бездействия большинства предприятий ЖКХ, как на региональном, так и на муниципальном уровне в области энергоресурсосбережения был разработан и принят Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В соответствии с данным ФЗ был утвержден список предприятий, которые в обязательном порядке должны были пройти энергетическое обследование до 31 декабря 2012 года. Также в этот перечень вошли такие организации, как:

- органы государственной власти и местного самоуправления, наделенные правами юридических лиц;
- организации с участием государства или муниципального образования;
- организации, общие затраты которых на потребление всех видов топлива, мазута, тепловой энергии, угля, электрической энергии составляют более 10 млн. руб. в год [4, с. 4].

Однако принятие закона вызвало массу вопросов у ведущих экономистов и специалистов рынка энергоаудиторских и энергосервисных услуг. Большинство ведущих специалистов по энергоаудиту считают, что данный ФЗ на практике не работает и имеет множество проблем в реализации. Рассмотрим основные проблемы, возникающие при работе данного закона на практике.

Большинство ведущих специалистов энергоаудита считают: то, что прописано данным законодательным документом, в реальных рыночных условиях не действует. Например, до сегодняшнего дня непонятны форма и назначение энергетического паспорта. Кроме того, нет четких требований к оформлению энергетического паспорта. Никто не знает, каким в результате должен быть энергетический паспорт, что обязательно должен в себе содержать и какая инстанция должна его утверждать. На сегодняшний день Министерством энергетики была принята четвертая часть всех оформленных энергетических паспортов [5, с.4].

В современных рыночных условиях в нашей стране функционирует более двух тысяч энергоаудиторских организаций, появившихся в момент популяризации данной темы. Однако только сотни из существующих энергоаудиторских организаций соответствуют СРО. Закон не прописывает четких правил проведения энергоаудита, а лишь выставляет определенные требования и сроки, в рамках которых руководители соответствующих предприятий обязаны сделать энергетический паспорт. В итоге из-за отсутствия четких рекомендаций по проведению энергоаудита специалисты исследуют потенциал энергоэффективности предприятий по «старым» формам, которые были разработаны в 2000 годах с принятием подпрограммы «Энергоресурсосбережение в ЖКХ». И лишь в редких случаях анализ по энергоэффективности исследуемого предприятия проводится экономически грамотно и верно по причине уделения должного внимания этому процессу [5, с. 4]. Таким образом, о разработке и реализации конкретных мероприятий по энергосбережению не идет и речи. В свою очередь, государство никак не финансирует реализацию данного закона на практике.

На сегодняшний день лишь несколько регионов и городов нашей страны могут похвалиться полномасштабным проведением энергетического обследования большинства предприятий ЖКХ и подводят итоги по его проведению. Новосибирск, Казань, Тюмень, Калининград, Тула, Пермь, Пенза – это те немногочисленные города, где проходит масштабное движение по энергоаудиту.

Например, сегодня Тюменская область является ведущим регионом по проведению энергетических обследований предприятий жилищно-коммунальной отрасли. В Тюменской области заключен государственный контракт на проведение энергетических обследований объектов государственной собственности. Подрядчиком данных энергетических обследований выступает компания «Тюменьэнерго». В настоящее время на большинстве объектов государственной собственности проведен энергоаудит, по результатам которого разрабатывается комплекс мер по энергосбережению.

В целом в Тюменской области энергетическое обследование было проведено на 221 предприятии, по результатам которого были оформлены и зарегистрированы энергетические паспорта в Министерстве энергетики России. Это достаточно большая цифра, если учесть, что всего по стране зарегистрировано чуть более 300 энергетических паспортов [4, с. 4].

Также следует отметить, что за несколько лет до выхода закона об энергосбережении руководство Тюменской области приняло решение о применении только современных технологий при выполнении всех видов работ по строительству жилых, промышленных и других объектов, финансируемых из бюджета области. В результате начиная с 2005 года количество аварий, сбоев в работе инженерных сетей за счет применения современных энергосберегающих технологий сократилось на 40%. Большинство зданий, используемых органами государственной власти и местного самоуправления, оснащены современными приборами учета энергии. Также современными приборами учета энергии оснащено более 50% жилищного фонда Тюменской области [4, с. 4]. Тюменская область является ярким примером российского региона, понимающего значимость и важность практической реализации энергосберегающих

мероприятий в жилищно-коммунальной отрасли с целью дальнейшего эффективного социально-экономического развития региона.

Другой проблемой, по мнению опытных специалистов в области энергоаудита, не менее важной является то, что практически невозможно выбрать компетентного аудитора. Сейчас на российском рынке энергоаудиторских услуг функционирует более двухсот энергоаудиторских компаний, соответствующих СРО. Однако не во всех можно найти компетентных специалистов. Проблема в том, что продолжительность стандартных курсов по обучению основам энергоаудита составляет всего семьдесят два часа. Но за это время научить специалиста энергоаудиту невозможно. В результате в России и ее регионах меньше ста энергоаудиторских компаний могут предложить квалифицированные услуги.

Следующая проблема, как отмечают специалисты области энергоаудита, в России нет единой методики по проведению энергоаудита предприятий ЖКХ, в которой четко прописывался бы алгоритм проведения энергетического обследования предприятия. Нет методики, служащей эталоном для сравнения результатов анализа энергоэффективности исследуемого предприятия. Однако надо помнить, что проведение энергетического обследования ничего не даст, если не вкладывать инвестиции в энергосберегающие технологии для предприятий ЖКХ [5, с. 5]. Необходимо перенимать опыт зарубежных компаний, предлагающих свои современные энергосберегающие технологии и четкие методики проведения энергетических обследований предприятий любых отраслей народного хозяйства, в том числе предприятий ЖКХ.

Мы согласны с мнением ведущих специалистов по энергоаудиту, что подпрограмма «Энергоресурсосбережение в ЖКХ» Федеральной целевой программы «Энергосбережение России» никакого отношения к энергоэффективности не имеет, так как энергетические паспорта не демонстрируют энергоэффективность исследуемого предприятия, а лишь являются простой инвентаризацией энергетического оборудования, зданий, конструкций.

Нельзя не отметить, что опыт зарубежных стран доказывает, что в нашей стране энергоаудит в рамках энергоресурсосбережения жилищно-коммунальной сферы и других отраслей народного хозяйства как комплексный процесс нуждается в поддержке государства. Так, например, в соседней Финляндии общие направления работы по энергоаудиту исходят от Министерства труда и экономики Финляндии. Государственный центр по экономике, экологии и транспорту предоставляет субсидии для предприятия в самом конце работ, когда аудитор сделал отчет и сверил качество работ с заказчиком. Для каждой сферы предприятия клиента действуют разные модели проведения энергоаудита. Если в России энергоаудит отдан в руки бизнеса и СРО, то в Финляндии государство заинтересовано в результатах энергоаудита, поскольку выделяет средства на экспертизу проектов. Кроме того, финские аудиторы сдают отчеты по энергоаудиту, а в России – энергетический паспорт [5, с. 5].

По опыту Финляндии, энергоаудит – это комплексный подход при анализе предприятия, это не только решение технических, но и экономических задач, а также задач развития производства на базе внедрения специализированных технологий, сохранения окружающей среды – снижения выбросов и негативного влияния на нее. Для России опыт Финляндии может быть ценен в первую очередь тем, что у них есть данные сопоставления потенциала энергосбережения, теоретически обоснованного энергоаудиторами в техническом отчете, и фактического потенциала энергосбережения, реализованного за эти годы в их стране. Точность теоретических прогнозов финских «энергоаудиторов» составляет около 70% [5, с. 5].

В настоящее время энергоаудит обеспечен законом, и формально его официальный статус подтвержден. На практике понятие «энергоаудит» существует лишь в законе, его реальные функции сводятся к формальности и неясности. Специалисты говорят о том, что необходимы новые идеи, новые правила, новые ответственные лица, и все это невозможно утвердить одним лишь законом.

Таким образом, на поверхности лежат проблемы в реализации Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении

изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и подпрограммы «Энергоресурсосбережение в ЖКХ на практике:

- отсутствие четких правил и какого-либо бюджета для реализации направлений, предусмотренных законом;
- отсутствие единой формы энергетического паспорта, четких требований к его оформлению;
- на рынке энергоаудиторских услуг недостаток компетентных специалистов, умеющих выявить резервы по возможной экономии энергоресурсов компании;
- отсутствует единая четкая методика по проведению энергоаудита или энергетических обследований предприятий ЖКХ федерального и регионального уровня;
- отсутствие инвестирования проектов по разработке энергосберегающих технологий для предприятий коммунальной отрасли и в целом для предприятий ЖКХ;
- отсутствие региональных служб, центров по организации и реализации энергоаудита на предприятиях ЖКХ различного уровня управления.

Однако, как уже нами отмечалось выше, с выходом 261 закона «Об энергоэффективности и энергосбережении» возникло множество трудностей, но не все они могут быть предусмотрены законом. В нашей стране отношение к использованию энергоресурсов нужно назвать расточительным, и это, скорее, традиция, чем временная ситуация. Экономия энергии, к сожалению, для нас все еще представляется как требование контролирующих инстанций, тогда как за рубежом основы бережного отношения к электроэнергии закладываются еще в детстве.

Мы согласны с руководителем Центра энергосбережения и повышения энергоэффективности Ленинградской области А. Кушинским, что нам предстоит прожить еще десятки лет, чтоб изменить сознание сограждан и отношение к понятию «экономное потребление ресурсов». А пока наш менталитет заставляет нас поступать совсем иначе, даже если закон традиционно призван ограничить права.

По мнению генерального директора НП «Союзпестрой-Энергоаудит», к.т.н. Я. Абугова, для совершенствования системы организации работы по энергоаудиту и энергосбережению целесообразно создать федеральный и региональные (на уровне губернаторов) координационные центры. В них следует включить представителей исполнительной и законодательной власти, энергетических общественных организаций, СРО, различных политических партий. Также необходимо усилить разъяснительную работу среди населения по энергосбережению с помощью радио и телевидения.

Таким образом, рассмотрев множество мнений, рекомендаций ведущих экономистов и специалистов по энергоаудиту, нами были сформулированы основные направления повышения эффективности реализации программы по энергосбережению и энергоаудиту региональных предприятий ЖКХ на практике:

- создание федерального и региональных координационных центров, организующих работу по комплексному энергетическому обследованию предприятий ЖКХ, по результатам которого разрабатываются приоритетные мероприятия по энергосбережению и их практическая реализация;
- разработка на федеральном уровне единой методики по энергоаудиту, а также четких методик энергетических обследований, энергосберегающих технологий, разных моделей проведения энергоаудита;
- разработка на федеральном уровне (Министерство энергетики) единой формы энергетического паспорта, а также четких требований к его оформлению;
- финансовая поддержка государства в проведении энергоаудита региональных предприятий ЖКХ;
- переаттестация специалистов энергоаудиторских компаний с целью соответствия их компетентности по предоставляемым услугам энергоаудита предприятий ЖКХ;
- изменение критериев (более жесткое) лицензирования энергоаудиторских компаний, предоставляющих услуги по энергетическому обследованию региональных предприятий ЖКХ;

- государственное, частное инвестирование проектов по разработке энергосберегающих технологий для предприятий коммунальной отрасли и в целом для предприятий ЖКХ;
- изменение осознания руководителей региональных предприятий ЖКХ и населения в целом необходимости проведения энергосберегающих мероприятий путем усиления разъяснительной работы по энергосбережению посредством радио, телевидения, СМИ.

Библиографический список

1. МДК 1-01.2002 «Методические указания по проведению энергоресурсаудита в жилищно-коммунальном хозяйстве» / под общ. ред. Л.Н. Чернышева, Н.Н. Жукова. М., 2001.
2. Государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», утв. распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 2446-р (Собрание законодательства РФ. 2011. № 4. Ст. 622; № 34. Ст. 4992). URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Борисова Н.И. Современное состояние и проблемы отрасли водоснабжения и водоотведения в условиях нового экономического развития России и ее регионов / Н.И. Борисова, А.В. Борисов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 8.
4. Литкевич И. Тюменская область лидирует по темпам энергоаудита / И. Литкевич // Тюменская Интернет-газета «Вслух.ру». 2011. 13 октября.
5. Кривошопка И. Семь проблем энергоаудита в законе / И. Кривошопка // Энергетика и промышленность России. 2011. № 20 (184).

Bibliograficheskiy spisok

1. MDK 1-01.2002 «Metodicheskie ukazaniya po provedeniju jenergoresursoaudita v zhilishh-no-kommunal'nom hozjajstve» / pod obshh. red. L.N. Chernysheva, N.N. Zhukova. M., 2001.
2. Gosudarstvennaja programma Rossijskoj Federacii «Jenergoberezenie i povyszenie jenergeticheskoj jeffektivnosti na period do 2020 goda», utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 27 dekabrja 2010 g. № 2446-r (Sobranie zakonodatel'stva RF. 2011. № 4. St. 622; № 34. St. 4992). URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Borisova N.I. Sovremennoe sostojanie i problemy otrasli vodosnabzhe-nija i vodootvedenija v uslovijah novogo jekonomicheskogo razvitija Rossii i ee regionov / N.I. Borisova, A.V. Borisov // Jeko-nomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 8.
4. Litkevich I. Tjumenskaja oblast' lideruet po tempam jenergoaudita / I. Litkevich // Tjumenskaja Internet-gazeta «Vsluh.ru». 2011. 13 oktjabrja.
5. Krivoschapka I. Sem' problem jenergoaudita v zakone / I. Krivoschapka // Jenergetika i promyshlen-nost' Rossii. 2011. № 20 (184).

Наталья Ивановна Борисова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры управления и развития
городского хозяйства и строительства
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
Россия

Александр Владимирович Борисов

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и управления
проектами в строительстве
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
Россия

Natalia I. Borisova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Municipal Economy
and City Development Management,
Volgograd State University of Architecture
and Civil Engineering, Russia

Alexander V. Borisov

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Civil Engineering Projects
Economy and Management, Volgograd
State University of Architecture and Civil
Engineering, Russia

Принято к опубликованию 13.09.2014 г.

УДК 338.46:658.7

Ю.О. Глушкова, А.В. Пахомова, Б.Б. Плетнев, Е.Г. Тарасова

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ПОДГОТОВКЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ ДОРОЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Yu.O. Glushkova, A.V. Pakhomova, B.B. Pletnev, E.G. Tarasova

GUIDANCE NOTES ON ORGANIZATIONAL AND LEGAL RULES FOR TRANSPORT SERVICING OF MATERIAL FLOW AT ROAD ENTERPRISES

Предлагаются методические рекомендации по выбору варианта организации дорожных работ с учетом исследованных особенностей организационно-правового обеспечения деятельности дорожного предприятия по транспортному обслуживанию материальных потоков строительства, содержания и ремонта автомобильных дорог, транспортных затрат в дорожном строительстве.

Ключевые слова: автодорога, организация, транспортное обслуживание, материальные потоки, организационно-правовое обеспечение, процесс, инфраструктура

The paper presents new methods and guidelines relating best practices in organization of road maintenance works with account for organizational and legal support of activities at road transport enterprises dealing with transport services of material flow, maintenance and road repair, transport costs in highway engineering.

Keywords: highway, organization, transportation, material flow, legal support, process, infrastructure

Актуальность проблемы организации деятельности дорожного предприятия по транспортному обслуживанию строительства, содержанию и ремонту автомобильных дорог определяется существенным влиянием этого обслуживания на эффективность использования выделяемых на автодороги финансовых ресурсов. Проблема состоит в обосновании методических подходов к выбору дорожными предприятиями варианта транспортного обеспечения производственных процессов. Это связано с актуальностью вопросов функционирования и развития дорожной отрасли Российской Федерации, прежде всего качества и стоимости автомобильных дорог.

В статье исследованы особенности транспортного обеспечения дорожных работ, на основании чего разработаны методические рекомендации по обоснованию выбора варианта. Целью методических рекомендаций является принятие решения о транспортном обеспечении технологических процессов с учетом экономического обоснования выгоды варианта, причем для всех участников дорожно-строительных работ с выбором следующих вариантов:

- с использованием собственных транспортных средств дорожного предприятия;
- с привлечением транспорта сторонних организаций или индивидуальных предпринимателей.

Первым шагом выбора варианта является определение роли подвижного состава в обслуживании данного дорожного участка с учетом видов работ: строительство, ремонт или содержание. Вид работ определяет мощность материального потока и необходимость его транспортного обслуживания.

Руководство и координация непосредственно ремонтно-строительных участков и дорожного предприятия при транспортном обслуживании имеют характер базовых функций ввиду того, что от транспорта зависят сроки исполнения работ, качество, себестоимость одного километра дороги. Более того, транспорт является обязательным в цепочке поставок строительных материалов с асфальтобетонного завода (АБЗ) или карьеров на дорожные участки. Отсюда возрастает роль эффективного функционирования подвижного состава и планирования эксплуатационных показателей, ресурсного обеспечения и себестоимости работ.

Вторым шагом при планировании транспортного обслуживания является принятие решения по аутсорсингу. В его пользу решение принимается только тогда, когда транспортные средства дорожной организации не удовлетворяют собственные потребности в перевозках строительных грузов. Основной задачей транспортного обеспечения следует считать минимизацию затрат на строительство, ремонт и содержание автодорог. Развитие и расширение собственного парка подвижного состава связано с решением важнейшего вопроса финансового характера: поиска источников финансирования, долгосрочного кредитования капитальных затрат и обоснования выбора транспортной и дорожной техники, с учетом, с одной стороны, предложения на мировых и отечественных рынках транспортно-дорожной техники, с другой – ее эффективного использования и окупаемости проекта обновления парка и увеличения его мощности.

Третий шаг состоит в изучении особенности организации транспортного обслуживания дорожных работ в зависимости от принятой системы снабжения материальными ресурсами как важнейшего логистического аспекта дорожного процесса. Именно рациональная организация и управление транспортным обслуживанием снабженческой функции в значительной степени влияют на себестоимость дорожных работ. Транспортное обслуживание строительно-ремонтных работ на автодорогах проводится в основном технологическим подвижным составом. Применение общих правил перевозок грузов в данном случае базируется на уставе автомобильного транспорта с учетом специфики строительства, ремонта и содержания автодорог. Технологические перевозки в дорожной отрасли предназначены для перемещения таких видов грузов как строительные материалы, инструменты, инвентарь, малогабаритные изделия, предназначенные для ремонтных, строительных работ, контрольных испытаний качества дорог, а также транспортирования грунта, инвентарных зданий (вагончиков) для рабочих с одного участка на другой.

Доставка грузов осуществляется с карьеров (песок, щебень) на стройплощадки – участки строительства и ремонта автодорог. Транспортные средства обслуживаются персоналом дорожных организаций. Могут привлекаться транспортные средства сторонних предприятий.

Четвертый шаг состоит в определении самого процесса организации транспортного обслуживания строительства, ремонта и содержания автодорог. Например, установление мест стоянок для автомобилей, т.к. транспортные средства, дислоцируясь в определенном районе, обеспечивают, с одной стороны, своевременную доставку материальных ресурсов до рабочих мест, с другой – при минимизации нулевых пробегов снижаются переменные затраты, зависящие от пробега, соответственно, достигается экономия ресурсов.

Перевозки грузов для строительства и ремонта автодорог должны выполняться непосредственно после отправления заявки на транспортное обслуживание. Во время выдачи разрешения на перевозку водителю необходимо иметь с собой копию договора о перевозках. Разрешение на перевозку может быть скорректировано в случае замены автомобилей. Заявление о выдаче разрешения на перевозку пишется в трех экземплярах на бланке того участка автодороги, по территории которого будет проходить перевозка. Во всех дальних перевозках, в которых участвуют автомобили дорожной организации, водителю необходимо иметь при себе сопроводительную документацию на груз, которую нужно предъявлять по требованию на проверку. Вместо предписанных формуляров могут использоваться также употребляемые на каждом предприятии сопроводительные грузовые документы (транспортные накладные, квитанции, счета и т.п.).

По результатам транспортного обслуживания дорожных участков составляются месячные отчеты. Фирмы, осуществляющие перевозки дорожных грузов на условиях аутсорсинга, проводят ежемесячные проверки всех перевозок и сопроводительных документов, контролируемых дорожными организациями. Копии этих месячных отчетов хранятся 5 лет. При контроле следует указывать, что осуществляются именно технологические перевозки. Это должно подкрепляться предписанными документами, счетами, накладными или удостоверениями дорожной организации.

Пятый шаг заключается в обосновании возможностей предпринимательской деятельности дорожного предприятия. Например, эти предприятия могут производить незначительную по объему торговлю строительными материалами. Доставку клиенту материалов осуществляют автотранспортом, принадлежащим фирме-продавцу. Это технологические перевозки, и на них распространяются соответствующие правила. Грузы, приобретенные для реализации, разрешено продавать, если они куплены в рамках уставной деятельности предприятия, но не позаставлены у какого-либо другого предприятия, производящего торговлю данными грузами. Этим предотвращают злоупотребления, имеющие место при торговых операциях. Например, если производитель дорожно-строительных материалов (АБЗ по приготовлению гравия) и заказчик договорились по поводу поставки определенного количества строительных материалов и его стоимости, они одновременно выбирают и вид транспорта. Вместо заключения договора с транспортной фирмой на перевозку они могут заключить соглашение с частным владельцем грузового автомобиля о том, что он купит у АБЗ дорожно-строительную продукцию и потом по твердой цене реализует заказчику. Разница между закупочной ценой и продажной ценой является возмещением транспортных расходов. Владелец грузового автомобиля становится в этом случае продавцом дорожно-строительных материалов, не являясь фактически таковым; в действительности, он фигурирует как транспортный предприниматель. Допустимыми являются и так называемые непосредственные перевозки в дорожном предприятии. К ним относится транспортировка строительных материалов, когда предприниматель перевозит продаваемый им материал непосредственно от изготовителя заказчику. Эти технологические перевозки являются допустимыми, если перевозка осуществляется исходя из рациональных потребностей от изготовителя продукции к транспортному предпринимателю, затем от него непосредственно заказчику – строительному предприятию или организации.

Шестой шаг состоит в организационно-правовой подготовке деятельности предприятия дорожно-строительного комплекса. При строительстве дорожных объектов в РФ их стоимость, включая транспортную составляющую, определяется согласно МДС 81-35.2004 «Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации». Выполнение дорожных работ осуществляется согласно размещению государственного заказа и соответствует требованиям Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [1]. Выбор подрядной организации и размещение госзаказа проводятся по результатам аукциона на конкурсной основе. Однако при небольшом количестве дорожно-строительных организаций не создается конкурентная среда, что может привести к завышенной стоимости работ. Выходом из такой ситуации следует считать такие направления деятельности как:

- формирование конкурентной среды в области строительных работ;
- переход на использование современных технологичных материалов, обеспечивающих высокое качество дорожного полотна;
- снижение затрат на транспортные расходы.

Последнее из названных направлений оказывает влияние на стоимостную оценку дорожных работ и на их транспортное обеспечение.

Седьмой шаг заключается в стоимостной оценке дорожных работ. Затраты на перевозку строительных грузов существенно влияют на себестоимость 1 км строительных и ремонтных работ. Поэтому следует подробнее остановиться на влиянии транспортных расходов на стоимость дорожных работ.

Для транспортного обслуживания дорожного строительства важное значение имеет сметная стоимость строительства автомобильных дорог в России. Согласно анализу, представленному в статье А. Киселева «Инновации как экономический проект» [2], 70-80% затрат по строительно-монтажным работам приходится на стоимость строительных материалов, в том числе транспортные расходы на их доставку к месту строительства. В свою очередь, в стоимости строительных материалов (щебень, песок) на транспортное обеспечение приходится 70-75%. Оплата автотранспортных услуг по тарифам, а ресурсов для строительства и ремонта автодорог по отпускным ценам находятся под воздействием рыночной конъюнктуры, так же как и цены на топливо и электроэнергию. В силу этого заказчик не может влиять на затраты дорожных организаций через цены и тарифы, обусловленные транспортной функцией по обеспечению дорожного комплекса.

Стоимостная оценка транспортной составляющей в дорожном комплексе зависит от организации торгов на строительно-ремонтные работы. Участие дорожной организации, например, ООО «Дорога» (название условное) в таких торгах требует акцентирования внимания на существенных отличиях отечественных и зарубежных торгов. Коренное отличие состоит в том, что согласно требованиям нашего Закона основной целью торгов является получение минимальной цены контракта. В отличие от действующей в РФ методологии проведения торгов и принятия решения в зарубежной практике критерием выбора служит наиболее выгодное предложение для заказчика. Отсюда вытекают цели торгов и соответствующие критерии выбора победителя. Сравнивая такие критерии, как минимальная цена контракта и наиболее выгодное предложение для заказчика, видим, что критерии отличаются по своему содержанию, в частности критерий «наиболее выгодное предложение для заказчика» не сводится к оценке только ценового фактора, но должен включать и оценку качественных характеристик работ и услуг, более того, последующие эксплуатационные расходы. Одновременно расширяются цели торгов: не только минимум цены контракта на работы, но и снижение единовременных затрат при выполнении работ по строительству и ремонту автодорог, в которых существенную долю составляют транспортные затраты.

Проведенный анализ организации тендерных мероприятий по выбору исполнителей дорожных работ показал, что транспортной составляющей уделяется недостаточное внимание. Между тем применяемый в практике развитых стран метод оценки стоимости дорожных работ по стадиям жизненного цикла дороги (ЖЦД) основан на дифференциации затрат на эксплуатацию дорог по стадиям ЖЦД, каждому из которых соответствует различная сумма затрат на транспортное обеспечение работ. Так, очевидно, что на более поздних стадиях ЖЦД в связи с увеличением объемов ремонтных работ требуется больше затрат на снабжение дорог ремонтными материалами (щебень, песок, асфальтобетонная смесь), и это должно учитываться при определении сметной стоимости работ. Однако такой дифференциации затрат в настоящее время не производится по причине отсутствия планирования расходования материальных ресурсов на производственную программу по каждому дорожному участку, тем более на транспортное обслуживание АБЗ и районных эксплуатационных участков. Данное обстоятельство влияет на расходование материальных ресурсов, величину оборотных средств дорожных предприятий, складские запасы.

Обращаясь еще раз к тендерной практике, отметим, что за те исторические периоды, когда критерием выбора победителя торгов была наименьшая запрашиваемая цена, этот способ оценки считался самым простым и эффективным. Но с накоплением опыта исполнения контрактов практики пришли к выводу, что не только наименьшая цена должна служить критерием оптимального предложения, но и ряд других требований, например, качество и сроки исполнения работ, квалификации исполнителей, которые стали вводить в конкурсные документы.

Восьмой шаг состоит в анализе методов оценки затрат на эксплуатацию автодорог. Так, один из методов оценки – это применение стадий жизненного цикла дороги (ЖЦД), теоретические основы которого были разработаны еще в 60-е годы профессором МАДИ Е.Н. Гармановым. Метод получил за рубежом название «стоимостной анализ жизненного

цикла» (Life-Cycle Cost Analysis), применяется практически во всех странах, кроме России. Эффективность такого подхода к управлению транспортной инфраструктурой подтверждена практикой, цена вопроса может исчисляться триллионами рублей. Согласно заявлению Федеральной Дорожной администрации США, использование этой системы за счет сокращения расходов на эксплуатацию автомобильных дорог позволило сэкономить \$1 трлн. США [3].

Выгодность применения метода оценки затрат по стадиям жизненного цикла заключается в экономии бюджетных средств для государства. В то же время цена договора не может служить ожидаемым показателем эффективности проекта, учитывающим факторы риска и неопределенности, что особенно важно для объектов транспортной инфраструктуры и, в первую очередь, для автомобильных дорог, где доля затрат на строительство может составлять от 25 до 40% от всех затрат за период жизненного цикла. Сказанное позволяет заключить, что стоимость контракта не может быть объективной оценкой эффективности тендерных предложений. Поэтому стоимостная оценка предложений во всех развитых странах производится с учетом всех затрат за период жизненного цикла сооружения. Это в итоге дает экономический эффект, исчисляемый сотнями миллионов долларов.

Заслуживает внимания для отечественных дорожных предприятий разработанная за рубежом на основании многолетнего анализа и исследований результатов торгов, исполнения контрактов методическая и законодательная основа для объективной оценки конкурентных предложений, получившая название «лучшая оценка предложения» (Best-Value Bid). Это конкурс, при котором в процессе оценки и выбора победителя учитываются цена и другие ключевые факторы, которые улучшают долгосрочные характеристики и эксплуатационные свойства.

Девятый шаг заключается в проведении сравнительного анализа стоимости дорог. Применение современных подходов к оценке стоимости дорог за рубежом приводит к формированию различной стоимости автодорог в зависимости от протяженности трассы, местоположения, количества полос для движения автомобилей. Для сравнения можно привести данные относительно стоимостной оценки дорог зарубежных стран и России [3].

По данным дорожного департамента на 2009 г. в Финляндии Class I main 4 полосы – \$ 3,4-6,2 млн/км, в Великобритании A 421 Junction 13 Link – \$ 26 млн/км, во Франции Langom to Pau A65 Motorway, France 4 полосы – \$ 11 млн/км, Route des Tamarins – \$ 30 млн/км, в США, штат Арканзас 6-полосная дорога – \$ 7,9 млн/км (без учета мостовых сооружений).

Далее приведем данные по нескольким современным зарубежным проектам, близким к Западному скоростному диаметру Санкт-Петербурга по структуре и по условиям прохождения в плотной городской застройке E-40-E-25 Connector, Бельгия, 2×2 полосы – \$ 216,3 млн/км, или \$ 54 млн/км на 1 полосу, американский проект Big Dig Boston, с шириной 6-10 полос, имеет стоимость в ценах 2009 года \$ 149,7 млн/км одной полосы движения, американский проект SR 99 – Alaskan Way, при ширине 4-6 полос и длине 4,8 км, имеет стоимость в ценах 2009 года \$ 1,1 млрд/км и более \$ 250 млн/км одной полосы.

Для сравнения приведем стоимость одного километра дорог в России [3]. Средние затраты на 1 км автодороги М-1 «Беларусь» (общая протяженность 97 км) составляют 669 млн руб. (примерно \$ 22 млн. по действующему курсу), автодороги М-8 «Холмогоры» (участки протяженностью 44 км) – 751 млн руб. (около \$ 24,7 млн), М-5 «Урал» (общая протяженность 1155 км) – 176 млн руб. (приблизительно \$ 5,79 млн).

Таким образом, реализация поэтапных методических рекомендаций по обоснованию выбора варианта транспортного обслуживания автодорог позволяет формировать затраты на 1 км автодороги и транспортное обеспечение автодорожного комплекса, базируясь на технологическом процессе, к которому привлекаются автотранспортные средства на принципах аутсорсинга с применением договоров, если недостаточно собственных автомобилей. Организационно-правовые формы предприятий автотранспорта, с которыми кооперируются дорожные организации, многообразны – от ОАО, ООО до кооперативов и индивидуальных предпринимателей.

Не менее важным вопросом формирования затрат на дорожные работы и их транспортную составляющую является обоснование выбора поставщиков материальных ресурсов

(щебня, песка, песко-солевой смеси (ПСС). Для этого требуется качественная разработка договоров, в которых должны быть прописаны обязанности, ответственность, права сторон, участвующих в сделках по организации транспортного обеспечения ремонтно-строительных работ в дорожном комплексе. Результатом эффективного взаимодействия сторон является соблюдение синхронизации работ и сроков строительства и ремонта дорог. Задача взаимодействия транспортных и дорожных организаций – обеспечение устойчивого транспортного обслуживания процессов строительства, ремонта и содержания автомобильных дорог как актуального инфраструктурного объекта развития экономики регионов, повышения пропускной способности транспортных коридоров, освоения логистических потоков внешне-экономической деятельности предприятий.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Сайт федеральной дорожной администрации США. URL: <http://www.fhwa.dot.gov/infrastructure/asst/mgmt/resource/cfm>.
3. Киселева А. Инновации как экономический проект / А. Киселева // Автомобильные дороги. 2010. № 6 (943). С. 12-14.

Bibliograficheskij spisok

1. Federal'nogo zakona № 94-FZ «O razmeshhenii zakazov na postavki tovarov, vypolne-nie rabot, okazanie uslug dlja gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd».
2. Sajt federal'noj dorozhnoj administracii SShA. URL: <http://www.fhwa.dot.gov/infrastructure/asst/mgmt/resource/cfm>.
3. Kiseleva A. Innovacii kak jekonomicheskij proekt / A. Kiseleva // Avtomobil'nye dorogi. 2010. № 6 (943) S. 12-14.

Юлия Олеговна Глушкова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия

Yulia O. Glushkova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Applied Economics
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

Алла Викторовна Пахомова

кандидат экономических наук,
профессор кафедры «Менеджмент
туристического бизнеса»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия

Alla V. Pakhomova

PhD (Economics), Professor
Department of Tourist Business Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

Борис Борисович Плетнев

выпускник специальности «Экономика
и управление на автотранспорте»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия

Boris B. Pletnev

Graduate, Department of Economics and
Transport Management,
Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, Russia

Елена Георгиевна Тарасова

кандидат экономических наук, главный
бухгалтер ООО «Сардорстрой», Россия

Elena G. Tarasova

PhD (Economics), Chief Accountant
at ООО Sardorstroi, Russia

УДК 336.7

Т.В. Горячева, М.С. Васина

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

T.V. Goryacheva, M.S. Vasina

PROBLEMS OF DEVELOPING NATIONAL PAYMENT SYSTEM IN RUSSIA

Рассматриваются вопросы развития общенациональной платежной системы в России, специфика ее формирования в контексте текущей экономической, политической обстановки. Проведен анализ динамики развития отдельных элементов электронной платежной системы. Показана острая необходимость создания в кратчайшие сроки общенациональной системы в России.

Ключевые слова: платежная система, банковская карта, электронная платежная система, эмитированные кредитные организации

The article is devoted to the issues related with development of the national payment system in Russia, and specifics of its formation in terms of the present-day economic and political situation. The conducted analysis deals with the dynamics of individual elements of the electronic payment system. It is shown that there is an urgent need for establishing the national system in Russia in the nearest future.

Keywords: payment system, credit card, electronic payment system, issued by the credit institution

Современные национальные платежные системы сформировались в процессе длительной эволюции, консолидируя характерные каждому этапу развития экономики и общества платёжные средства, позволяющие наиболее полно реализовать их потребности.

Возрастающий объем финансовой информации, сложнейшие рыночные взаимосвязи экономик отдельно взятых стран предопределяют необходимость вовлекать все новые и новые платежные средства. Данные процессы еще более усиливаются в условиях глобализации, развития всемирного рынка, информационных технологий. В этих динамично изменяющихся условиях стратегически важным коммуникационным каналом, передаточным механизмом, делающим возможным беспрепятственное движение денежных потоков и проведение финансовых операций, является национальная платежная система. Эта система имеет значительные точки соприкосновения со всеми аспектами деятельности государства и охватывает широкий спектр экономических взаимоотношений.

В экономике России следует отметить большой удельный вес платежей и расчётов с использованием наличных платежных средств, что приводит к тому, что значительная часть денежных отношений оказывается выведенной из организационного оборота, контролируемого государством. Именно наличные расчеты являются главным средством уклонения от уплаты налогов, все нелегальные сферы бизнеса используют наличные денежные инструменты. Но на настоящий момент нет возможности ни теоретически, ни практически ограничить объём платежей с использованием наличных денег.

Последнее десятилетие в России характеризуется широким распространением таких банковских продуктов как банковская карта, электронные платежи. Работающие и пенсионеры оценили удобство использования пластиковых карт, они упрощают отношения между продавцом и покупателем, между банком и клиентом. Для пенсионера – это удобный способ сбережения своих накоплений, для работающих клиентов карта – удобный способ контролировать свои расходы и гарант лояльности данного банка в случае выдачи кредита.

Во всем мире банковская карта как часть электронной платежной системы принята за надежный способ оперативно распорядиться своими сбережениями и иметь к ним доступ в режиме реального времени.

Платежные системы выгодны государству, позволяют уменьшить количество наличных денежных средств, увеличивают оборачиваемость денежной массы, развивают банковский сектор экономики, что уже само по себе повышает эффективность национальной экономики. Поэтому создание эффективной платежной системы, отвечающей мировым стандартам, – задача любой стабильно экономически развивающейся страны. В России количество выпускаемых банковских карт стабильно увеличивается год от года, удобство их использования оценили многие россияне (рис. 1).



Рис. 1. Динамика выпуска банковских карт эмитированными кредитными организациями

Платежные системы развитых стран, таких как США, Япония, Великобритания, складывались в 1960-1970 гг. XX века в период бурного роста национальных экономик, а также значительного роста доходов населения. У государств возникла потребность в эффективном финансовом инструменте, удовлетворяющем потребности общества. В России платежная система складывалась значительно позже, в 1990-е годы XX века, в связи с переходом к рыночной экономике, это позволило обобщить мировой опыт, и в связи с функционированием различных систем на мировом рынке появилась возможность создать свой финансовый инструмент, отвечающий особенностям развивающейся экономики. Платежная система России должна не только отвечать современным мировым стандартам эффективности, оперативности и безопасности проведения платежей, но и способствовать интеграции России в мировое экономическое сообщество, повышать ее статус среди развитых экономических держав, способствовать развитию как банковской национальной системы, так и социально значимых сфер общества. В данный момент появляются специфические банковские продукты для самых различных потребностей общества, например для оплаты школьниками обедов в школьной столовой, для социальных выплат социально не защищенным гражданам.

Иностранные платежные системы на данный момент захватили мировой рынок и интегрировались во все системы экономически развитых стран. Россия до сих пор не имеет национальной платежной системы, отвечающей мировым требованиям и стандартам доступности и надежности. Граждане России используют иностранные платежные системы Visa и Master Card, созданные Bank of America и коалицией других банков. К настоящему времени Visa является ассоциацией более чем 21 тысячи банков из 190 стран. Эти банки являются совладельцами Visa и определяют правила деятельности Ассоциации. Официально объяв-

ленная цель Ассоциации Visa – содействовать бизнесу входящих в ассоциацию банков, помогать им в реализации стоящих перед ними задач посредством предоставления им надежной инфраструктуры и качественных услуг платежной системы [1].

В настоящее время в России наблюдается бум использования платежных систем, среди них дистанционные финансовые сервисы, такие как интернет-банкинг, смс-банкинг, небанковские электронные деньги и так далее. Их развитие напрямую связано с развитием сети интернет в регионах. По оценкам J'son & Partners Consulting (февраль 2013 г.), оборот рынка ЭПС в России в 2012 году составил 1811 млрд. руб., показав рост на 24% по сравнению с аналогичным показателем 2011 года. Оборот дистанционных финансовых сервисов, являющихся частью рынка ЭПС, в 2012 году превысил 890 млрд. руб. и составил 49% от предполагаемого оборота рынка ЭПС. Ожидается, что в 2017 году доля оборота дистанционных финансовых сервисов в ЭПС составит 70% [2].

Развитие национальной платежной системы невозможно без четкой законодательной базы, осознанная необходимость в правовой базе возникла достаточно давно. В сентябре 2011 года был принят закон № 161-ФЗ «О Национальной платежной системе», где закреплены основные требования к операторам, а также определены основные понятия платежной системы. В июле 2012 года на Центробанк была возложена обязанность по надзору за существующими платежными системами, а также учет и регистрацию вновь создающихся платежных систем. Рынок национальной платежной системы активно развивается и имеет на текущий момент несколько актуальных и нерешенных вопросов. Это эффективность и безопасность систем, совершенствование законодательной базы, простота использования и общедоступность предлагаемых финансовых инструментов. Все игроки отечественного рынка платежных систем пытаются решить эти вопросы индивидуально, но нельзя не отметить, что рынок платежных систем стремится к уменьшению количества компаний и их укрупнению. На рис. 2 отражена динамика количества кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и эквайринг кредитных карт по данным ЦБ РФ.

Тем не менее конкурента для систем visa и master card в России до сих пор не появилось, а количественные показатели рынка платежных систем не оказали пока должного влияния на качество предлагаемых услуг. Несмотря на поддержку государства и активную популяризацию данных финансовых инструментов, в России нет инновационных разработок в этой сфере деятельности, и пока нечего предложить мировому потребителю. Законодательная база в этой сфере, с одной стороны, защищает права конечного потребителя, а с другой – жестко регламентирует работу платежных систем, тормозя развитие новых разработок в этой сфере. Рынок платежных систем России достоин не только государственной регламентации в сфере законодательства, но и поддержки государства в сфере разработки инновационных продуктов мирового уровня. Потребность в эффективной платежной системе, с которой можно выйти на мировой рынок, возникла давно, особенность рынка платежных инструментов в России такова, что лидирующие позиции на нем заняли иностранные игроки, при этом платежные клиринговые центры и серверы этих организаций находятся не на территории Российской Федерации, что не может обеспечить информационную и финансовую безопасность пользователей систем.

Задуматься об этом заставил пакет санкций, который ввели США после присоединения Крыма к России, платежные системы Visa и MasterCard в одностороннем порядке прекратили обслуживание некоторых российских банков. Итогом этих раздумий стал закон, пересматривающий работу на рынках платежных систем страны. Ужесточились требования и штрафные санкции к иностранным участникам рынка, новый закон требует наличия всей платежной инфраструктуры на территории РФ и непередачи данных о транзакциях в свои офисы за рубежом. Также с 1 июля 2014 года операторы международных платежных систем обязаны внести обеспечительный взнос на счет Банка России в размере 25% от среднего оборота за один календарный день. По сути, такое требование – инструмент государства для перераспределения ролей на российском рынке платежных систем, что не только поддержи-

вает отечественных участников рынка, но и отвечает требованиям экономической безопасности страны.

Количество кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и эквайринг кредитных карт (от общего числа кредитных организаций)

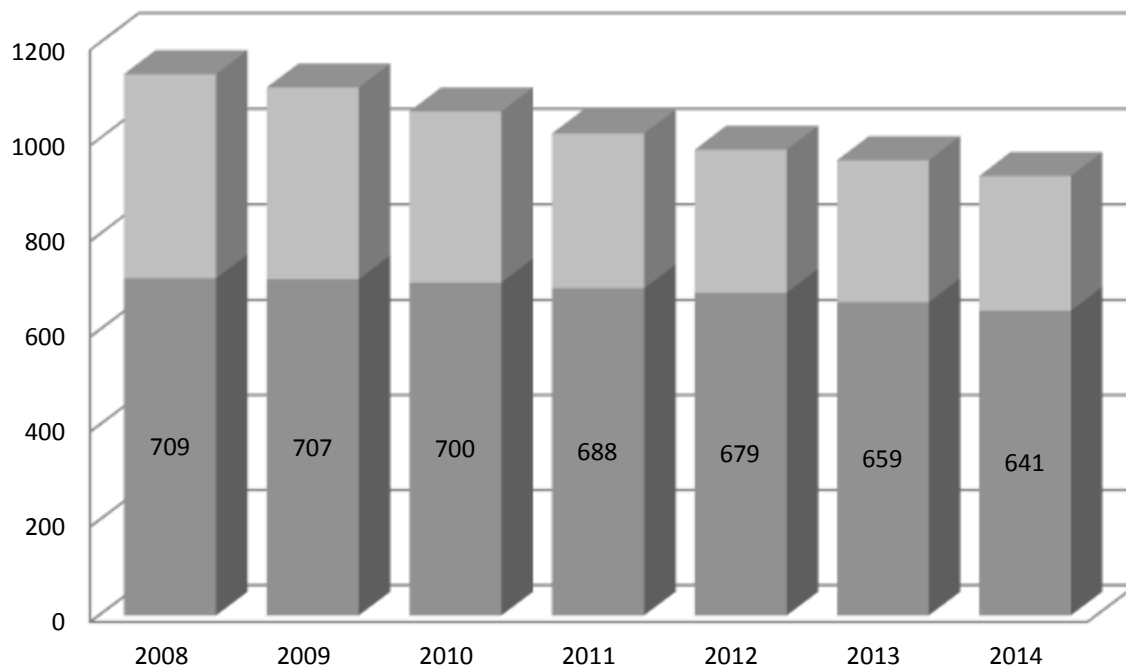


Рис. 2. Динамика количества кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и эквайринг кредитных карт по данным ЦБ РФ

Еще одной очень важной вехой в истории создания национальной платежной системы явилась статья закона, предусматривающая появление статуса национально значимой платежной системы, такими на данный момент признаны российские системы Contact, платежные системы Сбербанка и ВТБ.

Государство, создавая условия для развития национальной платежной системы, оказывая поддержку отечественным разработкам, преследует не только национальные экономические интересы, итогом работы по становлению и развитию платежной системы России должно стать укрепление национальной валюты. Для этого закон содержит поправку о доле международных контрактов, расчеты которых должны вестись в рублях, и перечне товаров, по которым расчеты также будут осуществляться в рублях.

Проблема развития национальной платежной системы является знаковой для экономики государства в целом, и здесь следует говорить не только об экономической безопасности и экономической независимости России, но и о состоянии инновационных разработок в информационной и экономической среде, о привлекательности и стабильности отечественной валюты, о готовности населения к новым возможностям, которые может им дать национальная платежная система. Вовлечение людей в интернет растет год от года и, по данным компании TNS Россия, в феврале 2013 года оно достигло 76,5 млн человек. Учитывая, что на начало года Госкомстат зафиксировал в России 143,3 млн. жителей, проникновение интернета в нашей стране достигло 53,5% [2]. Данная ситуация способствует активному развитию платежных систем и интернет-банкинга в России. Государство взяло на себя роль защитника интересов отечественных разработок в сфере платежных систем, таким образом, созданы все условия для возникновения нового, качественного банковского продукта, отвечающего всем современным требованиям и стандартам.

Библиографический список

1. Перекрестова Л.В. Международный опыт развития платежных систем / Л.В. Перекрестова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 3.
2. Электронные платежные системы в России. URL: www.tadviser.ru.

Bibliograficheskij spisok

1. Perekrestova L.V. Mezhdunarodnyj opyt razvitija platezhnyh sistem / L.V. Perekrestova // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2012. № 3.
2. Jelektronnye platezhnye sistemy v Rossii. URL: www.tadviser.ru.

Татьяна Владимировна Горячева

доктор экономических наук,
профессор кафедры
«Экономика инновационной деятельности»
Саратовского государственного
технического университета
имени Гагарина Ю.А., Россия

Tatyana V. Goryacheva

Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Innovation Economics,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

Марина Сергеевна Васина

магистр программы «Финансы и кредит»
кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного
технического университета
имени Гагарина Ю.А., Россия

Marina S. Vasina

Master of Finance,
Department of Applied Economics
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

Принято к опубликованию 06.09.2014 г.

УДК 339.35

Г.К. Заитова

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ТОРГОВЛЕ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ

G.K. Zaitova

ISSUES OF MANAGEMENT ACCOUNTING ACROSS RESPONSIBILITY CENTERS OF TRADE IN FOOD PRODUCTS

Для эффективного управления предприятием торговли необходимо сочетание централизованного управления и инициативности руководителей всех уровней и сегментов организации. Учет по центрам ответственности обладает рядом преимуществ, которые способствуют достижению организацией торговли поставленных задач. Процесс выделения центров ответственности должен отвечать ряду требований. Выделение центров ответственности зависит от производственной и организационной структуры фирмы.

Ключевые слова: управленческий учет в торговле, центры ответственности, децентрализованная структура управления, положение о финансовой структуре компании, ответственное лицо, производственная структура, организационная структура

To effectively manage trade enterprises it is necessary to combine centralized management and initiative of individual managers at every level and segment of an organization. Accounting at responsibility centers has a number of benefits which helps achieve the objectives set by a trading organization. The process of allocating responsibility centers must meet several requirements. Allocation of responsibility centers depends on the production and organizational structure of a company.

Keywords: management accounting in trade, responsibility centers, decentralized management structure, situation in the financial sector of a company, a person in charge, production structure, organizational structure

Торговля продуктами питания является одним из наиболее развитых направлений деятельности среди предприятий малого и среднего бизнеса. Это вызвано, в первую очередь, тем, что спрос на эти товары является постоянным, что обеспечивает собственникам бизнеса стабильный доход.

Процесс управления торговым предприятием требует разумного сочетания централизованного управления с максимально возможной инициативой руководителей всех уровней и сегментов организации, направленной на достижение поставленных целей.

Во всех организациях оптовой и розничной торговли продуктами питания в качестве составных частей управленческого учета выделяются снабженческая, транспортная, торговая, сбытовая, инвестиционная и финансовая деятельность. Следовательно, управленческий учет в торговле должен отражать учетно-аналитические показатели всех перечисленных видов деятельности и причинно-следственные связи между ними.

Учет по центрам ответственности призван разделить основные функции и полномочия, права и обязанности, необходимые для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, между сегментами торговой организации, определить ответственных лиц, своевременно оценить результаты деятельности каждого подразделения и скоординировать их действия, создать эффективную систему мотивации сотрудников для выполнения поставленных задач.

Любое подразделение торговой организации, обладающее следующими характеристиками, может быть выделено как центр ответственности:

- 1) функционирование под руководством ответственного лица;
- 2) выполнение одной или нескольких миссий с утвержденными стоимостными и количественными целями;
- 3) обладание ресурсами, необходимыми для выполнения поставленных перед подразделением целей;
- 4) самостоятельность в рамках заложенных в бюджете для данного подразделения ресурсов [1].

В небольших торговых организациях может быть выделен один центр ответственности во главе с ответственным лицом – директором фирмы, который принимает основные решения относительно развития бизнеса.

В средних и крупных торговых организациях с многоступенчатой иерархией управления и множеством подразделений выделяются несколько центров ответственности.

Разные магазины торговой сети могут находиться на разных системах налогообложения (УСНО, ЕНВД и другие) и, соответственно, их деятельность может облагаться различными налогами, влияющими на общий уровень расходов магазинов. Если оценивать результат работы всей торговой сети в целом, не детализируя по каждому отдельному магазину, то будет невозможно определить экономический эффект от применяемых систем налогообложения. Если же, напротив, построить управленческий учет по принципу: «один магазин – один центр ответственности», то можно проводить анализ в необходимых разрезах без привлечения дополнительных трудозатрат.

Состав центров ответственности, их типы и иерархия, а также ответственность и полномочия руководителей, перечень и порядок исчисления ключевых показателей и другая информация относительно центров ответственности закрепляются во внутреннем документе «Положение о финансовой структуре компании». Как правило, этот документ разрабатывается под контролем финансового директора и утверждается генеральным директором торговой организации.

В таблице перечислены основные, на наш взгляд, преимущества и недостатки децентрализованной структуры управления в организациях торговли.

Преимущества и недостатки децентрализованной структуры управления

Преимущества	Недостатки
Отслеживание и контроль доходов и расходов в местах их возникновения. Управляющий структурным подразделением обладает оперативной и полной информацией о деятельности подразделения. В результате наделения полномочиями и передачи ответственности возрастает личная мотивация управляющих. Развитие у управляющих структурными подразделениями управленческих навыков. Возможность оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации. Высвобождение у руководства компании времени для стратегического развития организации и повышения качества работы компании в целом	Ухудшение осведомленности о деятельности других структурных подразделений и организации в целом и как результат принятие необоснованных, нецелесообразных для деятельности фирмы в целом решений, в том числе переоценка краткосрочных результатов в ущерб стратегии развития фирмы. Откладывание принятия решения в результате его согласования с вышестоящим руководством. Передача большинства полномочий подразделениям может привести к возникновению конфликтов между ними. Ослабление контроля со стороны руководства организации деятельности внутри подразделений

По нашему мнению, процесс выделения центров ответственности в организации торговли продуктами питания должен отвечать следующим требованиям:

- 1) построение центров ответственности должно осуществляться в соответствии с производственной и организационной структурой предприятия и спецификой ее деятельности;
- 2) во главе каждого центра ответственности должно быть назначено ответственное лицо – руководитель;
- 3) для каждого центра ответственности должны быть определены показатели для измерения объема деятельности и база для распределения затрат;
- 4) сферы полномочий и ответственности всех руководителей центров ответственности должны быть четко определены и находиться в рамках деятельности конкретных центров ответственности, чтобы исключить дублирование полномочий или их нераспределение;
- 5) для каждого центра ответственности должны быть установлены формы внутренней отчетности;
- 6) необходимо соблюдать принцип экономической целесообразности: затраты на организацию и ведение учета не должны превышать предполагаемой выгоды от экономии;
- 7) детализация информации по центрам ответственности не должна быть избыточной, она должна упрощать сбор информации и принятие управленческих решений, а не усложнять их;
- 8) необходимо установить регламент взаимодействия между центрами ответственности (по горизонтали) и между центрами ответственности и руководством компании (по вертикали).

Выделение центров ответственности зависит от производственной и организационной структуры торговой организации.

Производственная структура торговой организации характеризует виды реализуемых товаров, состав и структуру служб, отделов, формы взаимодействия на каждом уровне управления. Некоторые исследователи трактуют организационную структуру как совокупность линий и центров ответственности внутри организации [2] или как согласованность ответственности по видам деятельности компании [3]. Дадим свое определение организационной структуры торговой организации как совокупности линий ответственности внутри организации, отражающих направления движения информации.

На практике организационная структура фиксируется в штатном расписании и с помощью нее обеспечивается согласованность отдельных видов деятельности и подразделений по достижению общих целей.

В последнее время крупные торговые компании зачастую организуют свою структуру не традиционно, по функциональному признаку (финансы, снабжение, маркетинг, сбыт и другие), а по линиям товаров, группируют по типам товаров, включая необходимые функциональные службы.

В рамках организационной структуры предприятия торговли выделим, на наш взгляд, основные типы организационных структур: линейную, функциональную, линейно-функциональную, дивизиональную и матричную.

Под линейной структурой в торговой организации следует понимать управление «по вертикали», при котором нижестоящие звенья прямо подчиняются строго определенным вышестоящим звеньям.

При функциональной структуре разделение звеньев происходит по функциональному признаку. При данном варианте назначаются лица, ответственные за исполнение функций, но отсутствуют ответственные за конечный результат. Таким образом, ответственность за конечный результат ложится только на верхний уровень управления, чего, на наш взгляд, недостаточно.

При линейно-функциональной структуре основной деятельностью по реализации товаров занимаются линейные подразделения, а функциональные подразделения (финансовый отдел, плановый отдел, отдел маркетинга, отдел кадров) оказывают услуги данным подразделениям. Благодаря высокому уровню специализации управления и единоначалия обеспечиваются высокий уровень принимаемых решений и комплексное управление каждым звеном организации торговли.

При дивизиональной структуре центры ответственности выделяются по продуктовому или географическому признаку. В этом случае в торговой организации создается штаб, в котором сосредоточивается деятельность функциональных подразделений (маркетинг, финансы, кадры), курирующих деятельность всей организации. К тому же выделяются дивизионы (по видам или группам товаров, по географическим регионам), которые являются почти самостоятельными бизнес-единицами. В этом случае могут возникнуть сложности при организации взаимодействия подразделений и при распределении ресурсов. Наличие данной структуры обеспечивает централизованные координацию и контроль и децентрализованное управление подразделениями.

Матричная структура используется в том случае, когда невозможно выделить продуктовый признак. В этом случае наряду с функциональными подразделениями создаются проектные группы, сформированные из специалистов разных функциональных подразделений для решения конкретных задач. Основным принципом матричной структуры является улучшение взаимодействия разных подразделений торгового предприятия, обеспечивающее решение определенной проблемы. При матричной структуре сотрудники оказываются в двойном подчинении: руководителю проекта и своему функциональному начальнику. Наличие данной структуры создает условия для согласованной деятельности руководителей проектов, функциональных подразделений и проявления индивидуальных способностей членов группы при сохранении принципа централизованного управления.

Таким образом, процесс управления крупной организацией торговли продуктами питания требует разумного сочетания централизованного управления и максимально возможной инициативы руководителей всех уровней и сегментов организации, направленной на достижение поставленных целей. Ведение управленческого учета по центрам ответственности становится особенно актуальным для крупных торговых организаций, которые имеют несколько уровней управления. Здесь подразделения выступают самостоятельными единицами бюджетного процесса, руководители которых отвечают за выполнение запланированных в бюджете показателей.

Библиографический список

1. Obreja C. The role of responsibility centers in the overall performance of the entity / C. Obreja // The Annals of The "Ștefan cel Mare" University Suceava. 2008. № 8. P. 162-169.
2. Керимов В.Э. Формирование системы учета по центрам ответственности в торговле / В.Э. Керимов // Бухгалтерский учет. 2007. № 10. С. 71-75.
3. Сигидов Ю.И. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование): монография / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбянцева, А.А. Адаменко. Краснодар: КубГАУ, 2008. 581 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Obreja C. The role of responsibility centers in the overall performance of the entity / C. Obreja // The Annals of The "Ștefan cel Mare" University Suceava. 2008. № 8. P. 162-169.
2. Kerimov V.Je. Formirovanie sistemy ucheta po centram otvetstvennosti v trgovle / V.Je. Kerimov // Buhgalterskiy uch. 2007. № 10. S. 71-75.
3. Sigidov Ju.I. Mehanizm vnedrenija upravlencheskogo ucheta v uchetnuju praktiku sel'skhozjajstvennyh organizacij (teoreticheskoe obosnovanie): monografija / Ju.I. Sigidov, M.S. Rybjanceva, A.A. Adamenko. Krasnodar: KubGAU, 2008. 581 s.

Галия Касымовна Зайтова

аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия

Galia K. Zaitova

Postgraduate at the Department of Accounting,
Saratov Socio-Economic Institute,
the Plekhanov Russian University
of Economics, Russia

Принято к опубликованию 18.09.2014 г.

УДК 330.322.2

Е.А. Коврижин

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ПРЕТЕНДУЮЩИХ НА ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Е.А. Kovrizhin

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE PROJECTS ELIGIBLE FOR GRANT SUPPORT

Предложены новые показатели для оценки инновационных проектов, участвующих в государственных конкурсах на грантовое финансирование. Данные показатели учитывают как цели стратегии инновационного развития РФ, так и ключевые факторы успешного развития инновационных проектов. Предложен метод контроля реализации проектов, получивших грант, а также метод предварительного отбора предприятий, претендующих на грантовую поддержку.

Ключевые слова: грант, инновации, инвестиции, проекты, эффективность, бизнес

The paper proposes new criteria for evaluation of innovative projects, participating in public tenders for grant funding. These criteria include both the goals of the strategy for innovative development of the Russian Federation, and the key factors for successful development of innovative projects. The paper proposes a method for controlling project fulfilment, and a method for preliminary selection of companies claiming for grant support.

Keywords: grant, innovations, investments, projects, efficiency, support, business

В настоящее время в России действуют различные государственные программы экономической поддержки инновационных проектов в виде грантов. Они позволяют инвесторам активнее вкладывать свой капитал в развитие инновационных предприятий, в результате решается задача диверсификации экономики, создаются новые рабочие места, увеличивается предпринимательская активность, ведется разработка новых перспективных видов продуктов и услуг для коммерциализации на российском и зарубежных рынках. Статистика запрашиваемых бюджетных средств по основной федеральной грантовой программе «СТАРТ» свидетельствуют о том, что существующая сегодня в России потребность в грантовом финансировании инновационных проектов удовлетворяется только на 28%, так как в 2013 году бюджет программы составил 450 млн. руб. при объеме запрашиваемых средств 1600 млн. руб. [1]. Актуальной проблемой становится повышение эффективности распределения грантов между предприятиями за счет совершенствования методов отбора наиболее перспективных инновационных проектов. Важной задачей также является качественный контроль выполнения плана проектов, получивших государственную поддержку. Исследование вопросов развития грантовых программ может быть взаимосвязано с исследованием отрасли бизнес-инкубирования, которая характеризуется отсутствием универсальных методов отбора и курирования проектов [2].

Для разработки метода контроля проектов, получивших грант, а также метода предварительного отбора проектов были использованы структурно-логический, сравнительный, методы сопоставления, экономического и инвестиционного анализа, экономико-статистические и экспертные методы.

Для оценки инновационных проектов, претендующих на получение гранта, в таблице предложены показатели эффективности, в наибольшей степени соответствующие основным целям стратегии инновационного развития РФ [3].

Показатели, предлагаемые для расчета эффективности инновационных проектов, претендующих на грантовое финансирование

Показатель	Описание показателя	Соответствие целям и задачам стратегии инновационного развития РФ
П ₁	Общее количество штатных сотрудников, задействованных в реализации проекта в течение года с момента получения гранта. Измеряется в единицах	Снижение уровня безработицы
П ₂	Общее количество школьников и студентов, принимаемых на стажировку в течение года с момента получения гранта. Измеряется в единицах	Стимулирование инновационной активности молодежи, в том числе научно-технического творчества школьников и студентов
П ₃	Количество российских и зарубежных патентов на изобретение или полезную модель, непосредственно относящихся к инновационному продукту, оформляемых в течение года с момента получения гранта. Измеряется в единицах	Количество патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах ЕС, США и Японии, превысит в 2020 году 2,5-3 тысячи
П ₄	Объем экспорта инновационной продукции, на реализацию которой выделяются грантовые средства, в течение года с момента получения гранта. Измеряется в рублях	Удельный вес экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров увеличится до 2% в 2020 году
П ₅	Объем налоговых платежей в бюджеты всех уровней от реализации инновационного проекта, на который выделяются грантовые средства, в течение года с момента получения гранта. Измеряется в рублях	Прозрачность распределения бюджетных средств и оценки достигнутых результатов
П ₆	Общий объем планируемых к привлечению в проект частных инвестиций, в т.ч. собственных средств, в течение года с момента получения гранта. Измеряется в рублях	Внутренние затраты на исследования и разработки повысятся до 2,5-3% валового внутреннего продукта в 2020 году
П ₇	Общий объем планируемых продаж инновационной продукции в течение года с момента получения гранта. Измеряется в рублях	Валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП составит 17-20% в 2020 году

Для решения задачи повышения эффективности грантовой поддержки инновационных проектов разработан метод контроля реализации проектов, основанный на ежемесячной оценке показателя выполнения плана проекта, рассчитываемого по формуле:

$$P_{\text{план } i} = \frac{1}{7} \left(\frac{P_{1i\text{ф.}}}{P_{1i\text{пл.}}} + \frac{P_{2i\text{ф.}}}{P_{2i\text{пл.}}} + \frac{P_{3i\text{ф.}}}{P_{3i\text{пл.}}} + \frac{P_{4i\text{ф.}}}{P_{4i\text{пл.}}} + \frac{P_{5i\text{ф.}}}{P_{5i\text{пл.}}} + \frac{P_{6i\text{ф.}}}{P_{6i\text{пл.}}} + \frac{P_{7i\text{ф.}}}{P_{7i\text{пл.}}} \right), \quad (1)$$

где $P_{\text{план } i}$ – показатель выполнения плана i -го проекта, безразмерная величина; $P_{1i\text{ф.}}$ – фактическое значение показателя P_1 i -го проекта; $P_{2i\text{ф.}}$ – фактическое значение показателя P_2 i -го

проекта; $P_{3i\phi}$ – фактическое значение показателя P_3 i -го проекта; $P_{4i\phi}$ – фактическое значение показателя P_4 i -го проекта; $P_{5i\phi}$ – фактическое значение показателя P_5 i -го проекта; $P_{6i\phi}$ – фактическое значение показателя P_6 i -го проекта; $P_{7i\phi}$ – фактическое значение показателя P_7 i -го проекта; $P_{1iпл}$ – плановое значение показателя P_1 i -го проекта; $P_{2iпл}$ – плановое значение показателя P_2 i -го проекта; $P_{3iпл}$ – плановое значение показателя P_3 i -го проекта; $P_{4iпл}$ – плановое значение показателя P_4 i -го проекта; $P_{5iпл}$ – плановое значение показателя P_5 i -го проекта; $P_{6iпл}$ – плановое значение показателя P_6 i -го проекта; $P_{7iпл}$ – плановое значение показателя P_7 i -го проекта.

В формуле (1) коэффициент $1/7$ используется для расчета среднего арифметического значения между семью контролируемыми показателями эффективности проекта. Согласно предложенному инструментарию, для оценки эффективности инновационных проектов (таблица) данные показатели характеризуются не фактическими значениями на момент подачи заявки на участие в конкурсе, а плановыми значениями. В процессе подготовки предприятия заявки на участие в конкурсе плановые значения данных показателей должны быть представлены на каждый месяц в течение года с момента получения гранта.

Ежемесячный контроль показателя выполнения плана проекта позволяет своевременно определять наиболее перспективные проекты, имеющие тенденцию к дальнейшему успешному развитию. Предложенный метод был использован для контроля проектов трех инновационных предприятий Нижегородской области, получивших грантовую поддержку (рис. 1).

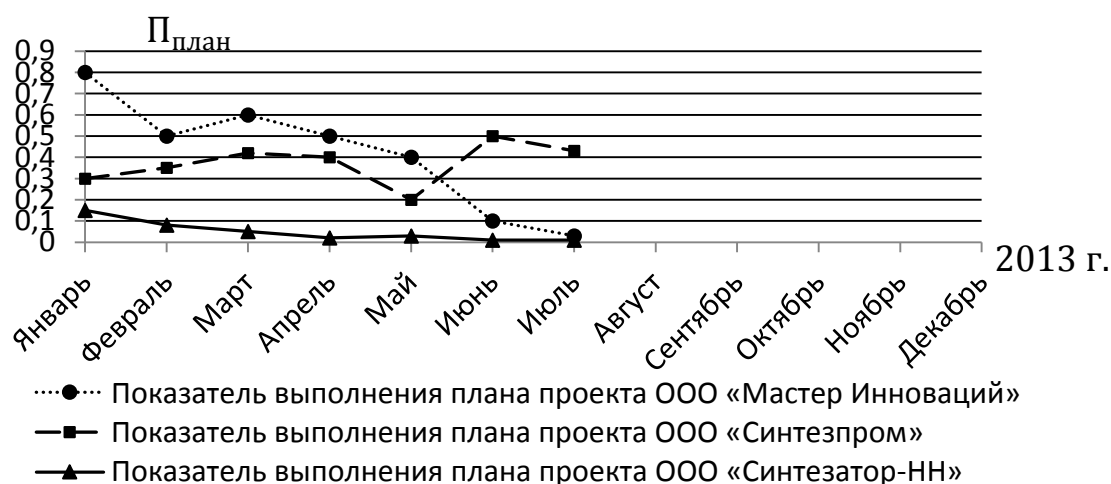


Рис. 1. Динамика показателя выполнения плана проекта на примере трех инновационных предприятий Нижегородской области

Согласно рис. 1, по состоянию на июль 2014 года проект ООО «Мастер Инноваций» имеет явную отрицательную тенденцию выполнения плана [4]. Проект ООО «Синтезатор-НН» характерен существенным несоответствием фактических и плановых значений показателя $P_{план}$ в течение 2013 года. Проект ООО «Синтезпром» имеет положительную динамику развития, что характеризует необходимость повышенного приоритета оказания государственного содействия данному предприятию по сравнению с менее успешными компаниями.

Таким образом, предлагаемый метод позволяет выявить наиболее перспективные проекты, имеющие тенденцию к дальнейшему успешному развитию, что может способствовать принятию решения о предоставлении им дополнительной консультационной, инфраструктурной или ресурсной поддержки. Отличием данного метода от используемых сегодня методов контроля в рамках программ «СТАРТ», «Гранты Нижегородской области в сфере науки и техники» и пр. является контроль тех показателей, по которым определялись победители конкурса.

Ограниченность бюджета конкурсов на грантовое финансирование инновационных проектов определяет необходимость введения ограничений на оказание экономической поддержки тем предприятиям, учредители которых ранее уже получали такую поддержку, но показали низкую эффективность ее использования. Для этого предлагается метод предварительного отбора предприятий, основанный на расчете показателя эффективности использования грантов для юридических лиц и их учредителей по формулам:

$$P_{\text{эф.гр.уч.}j} = \sum_{i=1}^m \frac{P_{\text{план } ij}}{m}, \quad (2)$$

где $P_{\text{эф.гр.ф.}j}$ – показатель эффективности использования грантов для j -го учредителя, безразмерная величина; $P_{\text{план } ij}$ – показатель выполнения плана i -го проекта, в котором принимал участие j -й учредитель; m – количество проектов, в которых принимал участие j -й учредитель;

$$P_{\text{эф.гр.юр.}j} = \sum_{i=1}^m \frac{P_{\text{эф.гр.уч.}i}}{m}, \quad (3)$$

где $P_{\text{эф.гр.юр.}j}$ – показатель эффективности использования грантов для j -го юридического лица, безразмерная величина; $P_{\text{эф.гр.уч.}i}$ – показатель эффективности использования грантов для i -го учредителя, который принимает участие в проекте j -го юридического лица; m – количество учредителей, которые принимают участие в проекте j -го юридического лица.

Для принятия решения об участии предприятия в конкурсе предлагается сравнивать показатель $P_{\text{эф.гр.юр.}}$ с его минимально допустимым значением 1, означающим, что учредители данного предприятия ранее получали грант по другим проектам и на 100% выполняли план их развития. Это значение установлено в соответствии с нормами исполнения областных бюджетов, при которых любое отрицательное отклонение фактических значений от плановых считается неисполнением бюджета и должно сопровождаться пояснительной запиской [5].

Практическое использование представленного метода позволило определить ряд компаний, в том числе ООО «Синтезпром», ООО «Мастер Инноваций», ООО «Синтезатор-НН», значение показателя $P_{\text{эф.гр.юр.}}$ которых составляло меньше единицы по состоянию на май 2013 года. Данный фактор определил необходимость ограничения по участию указанных предприятий в конкурсе на предоставление грантов Нижегородской области в сфере науки, техники и технологий в 2013 году. По результатам анализа расчета показателя $P_{\text{эф.гр.юр.}}$ руководством представленных компаний было принято решение о временном прекращении участия в грантовых программах.

Предлагается блок-схема предварительного отбора предприятий, претендующих на грантовую поддержку (рис. 2).

Таким образом, предложенный метод позволяет определять предприятия, учредители которых ранее получали аналогичную поддержку и показали недостаточную эффективность ее использования. Метод позволяет временно ограничивать экономическое содействие таким предприятиям, что способствует более объективному распределению бюджетных средств. Предложенный метод решает актуальную проблему отсутствия контроля за регулярным участием в конкурсах на предоставление грантов одних и тех же юридических и физических лиц.

Результаты исследования показали, что потребность в грантовом финансировании инновационных проектов в России удовлетворяется только на 28%. Актуальной задачей становится совершенствование методов оценки эффективности проектов. Предложенный инструмент для определения проектов в наибольшей степени соответствует целям стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. Он позволит определять наиболее значимые для государства проекты и повысить эффективность распределения бюджетных средств.

Действующие методы контроля проектов, получивших грант, характерны несоответствием между показателями, по которым определялись победители конкурса, и показателями, контролируемыми в процессе реализации проекта. В статье рекомендуется использовать ме-

тод контроля, устраняющий данное несоответствие. Предложенный метод позволяет анализировать тенденции развития проекта, что может способствовать своевременному принятию решения о прекращении экономического содействия, в случае если грант выдается траншами, либо принятию решения о предоставлении дополнительной консультационной, инфраструктурной или ресурсной поддержки.

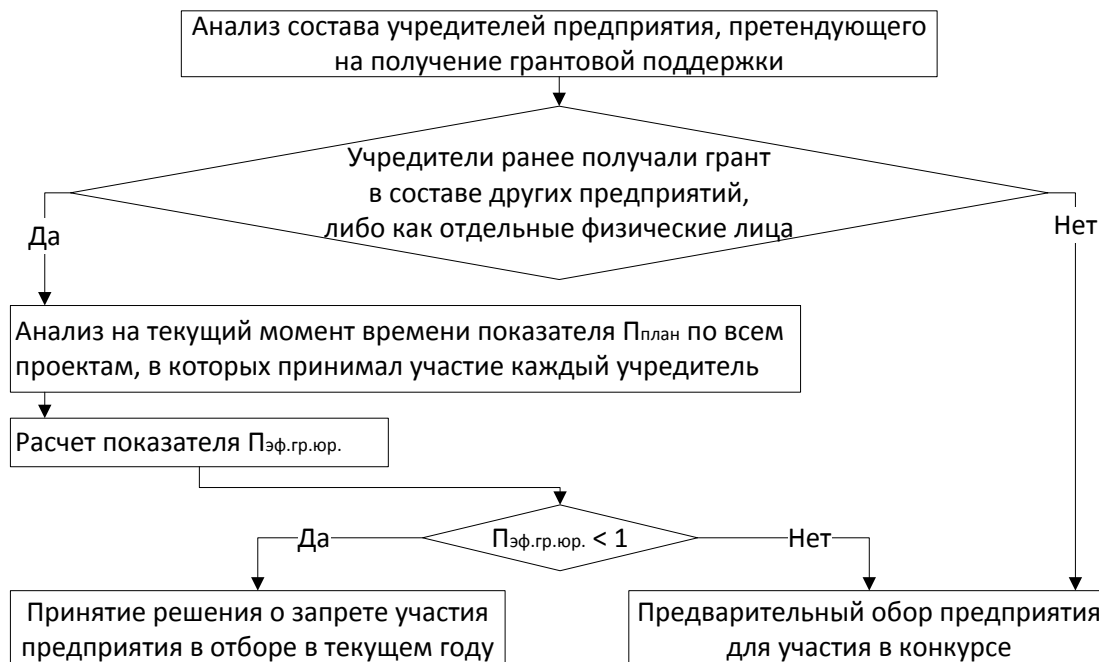


Рис. 2. Блок-схема предварительного отбора предприятий, претендующих на грантовую поддержку

Установлена актуальная проблема отсутствия государственного контроля за регулярным участием в конкурсах на предоставление грантов одних и тех же юридических и физических лиц. Данный фактор существенно снижает эффективность реализации грантовых программ, что объясняет необходимость использования предложенного в статье метода определения предприятий, учредители которых ранее получали грантовую поддержку и показали недостаточную эффективность ее использования.

Библиографический список

1. Информация по программе «СТАРТ-2013» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, 2013. URL: <http://fasie.ru/programmy/start> (дата обращения: 15.08.2013 г.).
2. Lewis D.A. Molnar, Incubating Success: Incubation Best Practices That Lead to Successful New Ventures / D.A. Lewis, Elsie Harper-Anderson, A. Lawrence // University of Michigan. 2011. P. 22-23.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.; утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.
4. Итоговый отчет ООО «Мастер Инноваций» об участии в программе государственной поддержки в виде грантов начинающим малым предприятиям в период 2012-2013 гг.
5. Заключение Счетной палаты Пензенской области по результатам внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета Пензенской области за 2012 год, 2014. URL: <http://sp-penza.ru/> (дата обращения: 13.08.2014 г.).

Bibliograficheskiy spisok

1. Informacija po programme «START-2013» Fonda sodejstvija razvitiju malyh form predpriyatij v nauchno-tehnicheskoy sfere, 2013. URL: <http://fasie.ru/programmy/start> (data obra-shhenija: 15.08.2013 g.).

2. Lewis D.A. Molnar, Incubating Success: Incubation Best Practices That Lead to Successful New Ventures / D.A. Lewis, Elsie Harper-Anderson, A. Lawrence // Uni-versity of Michigan. 2011. P. 22-23.

3. Strategija innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 g. (Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 8 dekabrya 2011 g. № 2227-r).

4. Itogovyj otchet OOO «Master Innovacij» ob uchastii v programme gosudarstvennoj podderzhki v vide grantov nachinajushhim malym predpriyatijam v period 2012-2013 gg.

5. Zakljuchenie Schetnoj palaty Penzenskoj oblasti po rezul'tatam vneshnej proverki go-dovogo otcheta ob ispolnenii bjudzheta Penzenskoj oblasti za 2012 god, 2014. URL: <http://sp-penza.ru/> (data obrashhenija: 13.08.2014 g.).

Евгений Алексеевич Коврижин

руководитель проектов ЗАО «Транссеть»,

Evgeny A. Kovrizhin

Project Manager, ZAO Transset'

Принято к опубликованию 02.09.2014 г.

УДК 338.001.36

З.Б. Кодзоев

РОЛЬ КОНКУРЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Z.B. Kodzoev

THE ROLE OF COMPETITIVE DATA IN THE PRESENT-DAY CONDITIONS

Раскрывается значение конкурентной информации в современных условиях. Конкурентная информация рассматривается как эффективный инструмент конкурентной борьбы в условиях глобализации. Предложены характеристики конкурентной информации.

Ключевые слова: конкуренция, информация

The paper discusses the importance of competitive information under present-day conditions. Competitive data is considered an effective tool of competition in the globalizing world. The author describes the basic characteristics of competitive data.

Keywords: competition, information

В современных условиях прогрессивного развития научно-технического прогресса и активного внедрения инновационных моделей в различных экономических системах, все больший интерес вызывает информационное обеспечение хозяйствующих субъектов. В термин «информационное обеспечение», если рассматривать его как информационную систему, входят различные элементы: информация, информационные технологии, средства вычислительной техники, средства обеспечения сохранности данных, средства защиты информации от несанкционированного доступа (взлом, утечка), информационные агентства и другие. Среди перечисленных элементов трудно выделить такие, со значением которых можно поступиться, но объективно особого внимания заслуживает непосредственно информация.

В России термин «информация» закреплён в федеральном законе № 149-ФЗ от 27.06.06 года «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»: информация – это сведения независимо от формы их представления [1, с. 1]. Буквально несколько лет тому назад, в указанном законе имелось другое определение термина «информация», что указывает на повышенный интерес законодателей к этому слову и его проявлениям и это не случайно. Наш век можно охарактеризовать как век информационных технологий, то есть время, когда значение информации и технологий ее получения, обработки и применения стали играть важнейшую роль во всех сферах человеческой деятельности. Особенно органично взаимодействуют информационные и экономические системы в условиях достаточной свободы, которую предоставляет рыночный уклад экономики страны.

В разное время многие видные ученые мира рассматривали роль информации в экономике. Так, А. Смит, исследуя экономическую конкуренцию, пришел к выводу, что для эффективного влияния конкуренции на рынок и обеспечения ею созидательного функционирования рынка – конкуренты должны обладать достаточным доступом к информации [2, с. 63]. Не менее важные выводы сделал представитель австрийской школы Ф. Хайек, который считал наличие необходимой информации и ее доступность обязательными условиями существования конкуренции. Более того, Ф. Хайек назвал явление конкуренции «процедурой открытия» [3, с. 7]. Под процедурой открытия им понималось открытие новых возможностей и технологий, информация о которых находится в рассеянном виде в обществе. Согласно такому подходу, рынок рассматривался как институт сбора и обработки информации, а победа в

конкурентной борьбе увязывалась с опережением конкурентов в поиске конкурентной информации.

Несмотря на то, что роль информации в конкуренции признана уже давно, современный век информационных технологий кардинально изменил ситуацию и расстановку приоритетов. Информация стала обособленным фактором развития экономических систем. Никогда ранее информация не являлась столь мобильной и доступной.

22 августа 2012 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её 156-м членом [4, с. 1]. Интеграция в мировую торговую систему повлекла за собой и слияние информационных систем многих стран. Глобализация позволила наиболее агрессивным и подготовленным конкурентам расширить зоны своего влияния. Для того, чтобы компании могли действовать рационально – им необходимо непрерывно осуществлять мониторинг рынков, диагностировать свои структуры, искать наиболее выгодные точки развития и получения прибыли. Географические ограничения потеряли свое прежнее значение, в редком случае они являются непреодолимым, или хотя бы сложным для преодоления препятствием. Компактные мощные коммуникации, технологии сбора, обработки и передачи информации, возможности удаленной авторизации и дистанционного управления большими и малыми системами привели к предпочтительности владения ценной информацией среди других конкурентных преимуществ.

Важно отметить и тот факт, что в нашей стране имеются некоторые пробелы в рассматриваемом направлении. Как мы уже сказали, современные глобальные процессы привели к взаимной открытости экономических и информационных систем многих стран. Но если рынки наиболее развитых стран базируются на достаточно зрелой информационной инфраструктуре, которая, в свою очередь, имеет отражение в законодательстве соответствующих стран, то в нашей стране информационная инфраструктура и ее правовое обеспечение нуждаются в дополнительном внимании со стороны, прежде всего, государства, а затем и всех экономических субъектов. Достаточно привести один пример: степень покрытия территории нашей страны качественным доступом к интернету. А ведь в некоторых развитых странах (Южная Корея, Япония, Швеция) интернет стал не просто легкодоступным, но и весьма недорогим. С интернетом связаны: образование, медицина, экономика и другие сферы. В частности, наиболее крупные транснациональные коммерческие банки в настоящее время избрали приоритетом развития – дистанционное обслуживание своих клиентов посредством сети интернет. Их клиенты, находясь в любой точке мира, могут решать свои задачи также полноценно, как если бы они физически находились в стенах банка. В связи с этим российскому бизнесу нужна помощь в создании благоприятных условий хозяйствования. Особенно важно, на наш взгляд, создание информационной инфраструктуры в виде новых коммуникаций, тематических массивов данных, различных бюро историй, создание информационно-консультационных агентств, повышения информационной культуры страны в целом.

Конкурентная информация может быть определена как полезная информация, использование которой позволит ее владельцу заполучить дополнительные конкурентные преимущества или выгоды. Или, по-другому, это информация, способствующая достижению стратегических или тактических целей участника рынка, полученная им в рамках закона и этических норм в результате сбора, анализа, обработки данных из различных источников, соответствующая одному или более запрашиваемым критериям и имеющая потенциально важный для принятия решений смысл. Важной характеристикой при этом является законность получения конкурентной информации, в противном случае ее целесообразно отнести к коммерческому шпионажу с соответствующими последствиями. Получение качественной конкурентной информации позволяет заполучить конкурентное преимущество, что, в свою очередь, позволяет достичь лучших результатов по сравнению с конкурентами.

На основе вышеизложенного представляется целесообразным выделить 10 характеристик конкурентной информации:

- 1) эффективность владения;

- 2) издержки приобретения и владения;
- 3) актуальность;
- 4) правовой статус получения;
- 5) этичность получения;
- 6) открытость, доступность, сроки получения;
- 7) объем, структура;
- 8) технологичность;
- 9) достоверность;
- 10) внутренний или внешний источник получения.

На современных рынках активные информационные процессы предваряют и сопровождают практически каждое экономическое явление. В ходе хозяйствования большинству экономических агентов приходится соперничать с другими участниками рынка. При этом соперник, владеющий более качественной информацией, находится в выигрышном положении. Анализ предложенных характеристик конкурентной информации помогает оценить качество приобретаемой конкурентной информации и соизмерить усилия получения с потенциальной выгодой.

Подводя итоги, отметим, что в связи с общемировым научно-техническим прогрессом и усилением конкуренции на глобальных рынках изменились и условия ведения бизнеса. Одной из важных тенденций по праву можно назвать усиление роли конкурентной информации. Поэтому в современных условиях при разработке тактического и стратегического поведения экономическим субъектам весьма важно понимать значение конкурентной информации и уметь ее анализировать.

Библиографический список

1. ФЗ № 149-ФЗ от 27.06.2006 года «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». URL: <http://base.garant.ru/12148555>.
2. Аскильдсен Я.Э. Адам Смит и «невидимая рука» рыночного механизма / Я.Э. Аскильдсен // Теория и методы в социальных науках. М., 2004. С 63.
3. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 7.
4. Российская газета. 2012. URL: <http://www.rg.ru/2012/08/22/vto-anons.html>.

Bibliograficheskiy spisok

1. FZ № 149-FZ ot 27.06.2006 goda «Ob informacii, informacionnyh tehnologijah i o zashhite informacii». URL: <http://base.garant.ru/12148555>.
2. Askil'dsen Ja.Je. Adam Smit i "nevidimaja ruka" rynochnogo mehanizma / Ja.Je. Askil'dsen // Teorija i metody v social'nyh naukah. M., 2004. P. 63.
3. Hajek F. Konkurencija kak procedura otkrytija / F. Hajek // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 1989. № 12. S. 7.
4. Rossijskaja gazeta. 2012. URL: <http://www.rg.ru/2012/08/22/vto-anons.html>.

3.Б. Кодзоев

аспирант кафедры банковского дела
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия

Z.B. Kodzoev

Postgraduate at the Department of Banking,
Saratov Socio-Economic Institute,
the Plekhanov Russian University
of Economics, Russia

Принято к опубликованию 23.09.2014 г.

УДК 330.567.2

И.М. Кублин, И.В. Аракелова

МАРКЕТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ – ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

I.M. Kublin, I.V. Arakelova

LOYALTY MARKETING AS AN INNOVATIVE CONCEPT OF UP-TO-DATE MARKETING

Рассматриваются перспективы развития малого бизнеса в системе новых конкурентных отношений, учитывая транснациональный характер мировой экономической системы и вопросы формирования новой концепции маркетинга в условиях глобализации экономики и новой конкуренции, а именно маркетингу лояльности. Авторы обосновывают, что маркетинг лояльности концептуально опирается на социально-этический маркетинг и маркетинг отношений, являясь их интегрированной формой. Маркетинг лояльности превращается в новую философию ведения бизнеса, прежде всего, для компаний малого и микробизнеса.

Ключевые слова: маркетинг лояльности, маркетинг-микс лояльности, loyalty-менеджмент, ценностный подход, потребительская экономика

The article discusses the prospects for small business development in the system of new competitive relations, taking into account both the transnational character of the world economy system, and the issues related with a new concept of marketing under conditions of globalizing economy and a new competitive situation (i.e., loyalty marketing). The authors prove that loyalty marketing is conceptually based on both socio-ethic marketing and relationship marketing, being their integral form. Loyalty marketing is becoming a new philosophy of running a business primarily for small or micro-business companies.

Keywords: loyalty marketing, loyalty marketing mix, loyalty management, value-based approach, consumption economy

Тенденции, происходящие на макроэкономическом уровне в глобальной экономической системе, постепенно переносятся на микроуровень национальных экономик. Процессы объединения и специализации в мировой экономической системе приводят к трансформации национальных экономик стран. Если глобализацию можно рассматривать как этап развития интернационализации, охватывающий все большее количество стран, то международная интеграция – это следующий этап процесса интернационализации, в котором происходит сращивание с национальными рынками товаров и услуг. Главными проводниками процессов глобализации и международной интеграции являются транснациональные компании (ТНК). Возрастающий уровень международной конкуренции заставляет ТНК искать пути установления партнерских отношений между компаниями различных стран, создания интегрированных корпоративных структур, которые отвечают региональным нуждам и реализуют стратегические цели бизнеса. Главными критериями является эффективность и выгода. Партнерами могут быть компании как конкуренты, так и неконкуренты. Мотивами международной интеграции могут быть достижение конкурентных преимуществ, устранение или смягчение конкуренции, доступ к новым рынкам, преодоление торговых барьеров, рационализация производства, использование преимуществ интеграции. В настоящее время конкурентоспособность компании (любого масштаба) не основана на экономике масштаба. Перспектива за специализированными эффективными мелкими компаниями, которые сформируют новые рыночные ниши [1, с. 412], поскольку эффективные компании предчувствуют и создают потребности. Таким образом, малый и микробизнес становится активным участником в системе новых конкурентных отношений. Особенность новой конкуренции обусловлена индивидуализацией и специализацией

производства. Концепция массового крупномасштабного производства уходит в прошлое. Необходим гибкий бизнес. Именно здесь и проявляется роль малого и микробизнеса. ТНК становятся открытыми к взаимодействию с компаниями малого и микробизнеса на региональных рынках других стран. В современных условиях мы видим, как меняется потребитель. При выборе он исходит из своего стиля жизни. Сегментация потребителя по общепринятым признакам (географическому, половозрастному) становится все менее актуальной. Меняется потребитель, меняется и поставляемый на рынок товар. Новый потребитель хочет оригинальности, новизны, идентификации со своей личностью. Как следствие, меняется и характер рынка. Он становится более дифференцированным, нишевым, происходит еще большая сегментация. Формируется специфический спрос с малой по емкости сегменту. Что не выгодно для крупных предприятий, особенно для ТНК. Таким образом, мы можем выделить три ключевые тенденции для развития российской экономики. *Во-первых, в процессе глобализации происходит социализация рыночной экономики.* Она ориентирует на достижение, как экономических целей, так и социальных. Эта тенденция ведет к появлению новых рынков, новых рыночных сегментов, где будут производиться и реализовываться социально значимые товары и услуги, где существует государственный заказ на их производство, а условия их реализации, в том числе и ценовая политика, контролируются государством [2, с. 8].

Социально значимый сегмент можно выделить на любом рынке. Рассмотрим рынок образовательных услуг и рынок труда, представленного компаниями малого и микробизнеса. Правовой механизм взаимодействия этих социально значимых сегментов не отрегулирован. Но мы можем говорить о том, что Партнерские программы лояльности могут стать основой для формирования институционального механизма взаимодействия социально значимых рынков, поскольку в основе его лежит сетевая структура, основанная на системе формальных и неформальных договоров. Наш собственный опыт вузовского сотрудничества с предпринимательским сообществом в рамках партнерской программы лояльности «Царичане» [3] свидетельствует, что в основе такого механизма лежат маркетинговые инструменты взаимодействия с партнерами по бизнесу, которые вполне можно использовать как новые образовательные технологии подготовки кадров для народного хозяйства страны.



Рис. 1. Фрагмент внешней и внутренней маркетинговой среды компании малого и микробизнеса в условиях новой конкуренции

Исходя из вышеизложенного, на рис. 1 представлен фрагмент среды компании малого и микробизнеса в условиях новой конкуренции и ориентированной в своей деятельности на сотрудничество, в том числе с вузами. Малый круг – внутренняя среда предприятия, вклю-

чающая группы «руководство», «персонал»; средний круг – ближняя внешняя среда предприятия, включающая группы «вузы», «потребители», «партнеры», «конкуренты». Конкуренты в современных условиях экономики становятся взаимозависимыми. Развитие и благополучие других отечественных компаний-конкурентов – залог собственного благополучия. Поскольку для получения выгод в будущем, смягчения угроз со стороны новых конкурентов возможно объединение конкурентов в альянсы. Большой круг – дальняя внешняя среда, включающая группы «государство (органы власти)», «общество (население)». Во-вторых, наблюдается тенденция создания альянсов в предпринимательской среде для максимального удовлетворения потребностей клиентов и потенциальных потребителей в предпринимательских структурах малого и микробизнеса. В-третьих, современные тенденции развития экономики обуславливают необходимость корректировки концепции управления для предпринимательских структур малого и микробизнеса, изменения стратегии их поведения на рынке. В настоящее время в формируемой потребительской экономике России главными задачами предпринимательской деятельности являются:

- формирование нематериальных активов компании, включающие деловой имидж, репутацию, наличие маркетинговой стратегии, широкой базы данных о клиентах, интеллектуальную собственность;
- максимальное удовлетворение потребностей имеющих клиентов на основе индивидуального подхода;
- создание лояльных отношений с персоналом, клиентами, бизнес-партнерами.

Для решения этих задач необходима корпоративная маркетинговая стратегия, направленная на создание долгосрочных отношений с клиентом. Новому этапу развития рыночной экономики, соответствует новая маркетинговая концепция – концепция маркетинга лояльности. В основе этой концепции лежит достижение согласия между всеми участниками рынка, что автоматически минимизирует транзакционные издержки, связанные с усилением конкуренции. Одновременно маркетинг лояльности предполагает создание и использование таких институтов взаимного согласия, как общественные ресурсы экономического развития, издержки на формирование которых происходят на субсидиарной основе, поскольку их несут и предприниматели, и потребители, и все общество. Новая концепция предполагает не только наличие информационных баз данных и применение CRM-технологий, но и налаживание обратной связи с персоналом, составляющими внутреннюю среду компании, а также с клиентами, партнерами, составляющими ближнюю внешнюю среду компании, то есть создание на предприятии маркетинговой информационной системы с применением краутсорсинга как одного из маркетинговых инструментов по налаживанию обратной связи с персоналом, потребителями. Эволюция концепций представлена на рис. 2.



Рис. 2. Эволюция концепции маркетинга лояльности

Внедрение маркетинга лояльности как философии бизнеса – это многоэтапный процесс. На первом этапе разрабатываются миссия, цели, ценности компании, принимается концепция loyalty-менеджмента. Итоговым документом при реализации концепции loyalty-менеджмента на предприятии малого и микробизнеса может стать кодекс корпоративной культуры. На втором этапе формулируется маркетинговая цель компании в рамках маркетинга лояльности (а именно-маркетинговая стратегия индивидуализации деятельности компании) и комплекс мероприятий для реализации стратегии индивидуализации деятельности, на третьем – разработка корпоративных регламентов и стандартов, на четвертом – обеспечение вовлеченности персонала в реализацию ключевых принципов и ценностей компании, формирование лояльности в

системе отношений «руководство компаний – персонал», «персонал – потребитель», «персонал – партнер». Результаты исследования деятельности различных компаний и организаций, в том числе малого и микробизнеса, позволили сделать вывод о том, что маркетинг-mix лояльности включает 4 компонента (рис. 3): впечатление (l'impression), интерес (l'intérêt), радость, удовлетворение (la satisfaction), партнерство, сотрудничество (la collaboration).

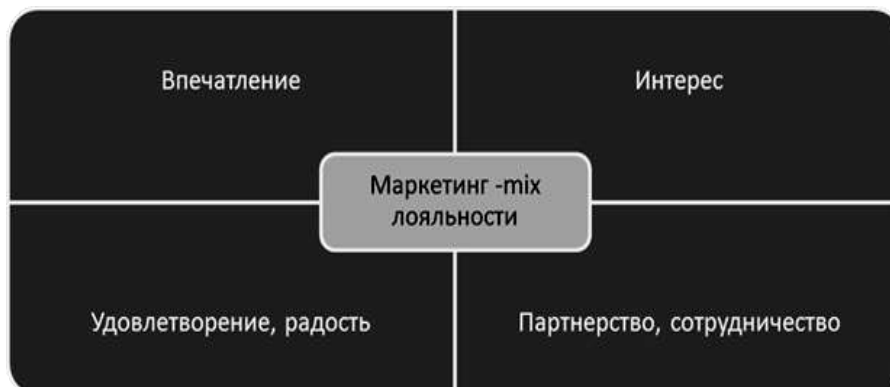


Рис. 3. Комплекс маркетинга лояльности

Хотелось бы отметить, что при переводе слов «la satisfaction» и «la collaboration» с французского на русский язык предлагаются два синонима для каждого указанного слова. В первом случае – «удовлетворение, радость», во втором – «партнерство, сотрудничество». Авторы не стали ограничиваться одним вариантом перевода для того, чтобы передать сущность и содержание рассматриваемых элементов маркетинга-mix. Как можно отметить, что все элементы маркетингового комплекса лежат в эмоциональной сфере. Но это только на первый взгляд. Все компоненты маркетинга-mix, а именно впечатление, интерес, удовлетворение и радость, партнерство и сотрудничество, имеют также и экономическое выражение. Остановимся более подробно на выдвинутом тезисе. Если рассматривать систему отношений «компания-потребитель», то современный потребитель испытывает потребность во впечатлениях. Впечатления теперь демонстрируют газеты, телевидение, сайты, гостиницы, рестораны, производители продуктов питания, индустрия одежды, спортивная индустрия, сфера туризма, учебные учреждения, медицина, обещающая красоту, незабываемые и необычные впечатления. Поразив, зацепив покупателя, компания формирует его поведение и решение о покупке. Появляется интерес. В основе интереса лежит представление о получаемой выгоде, цели приобретения, соотносятся затраты и степень удовлетворения потребности. Удовлетворение потребности при взаимодействии с компанией должно нести также и радость. Поскольку покупая товар или получая услуг, клиент хочет испытывать доброжелательное отношение к себе, положительные эмоции, хорошее настроение. Фактически покупает позитив. Это является предпосылкой для дальнейшего сотрудничества и возможного долгосрочного партнерства. Для компании это означает получение прибыли, для покупателя – удовлетворение потребности.

На рис. 4 представлены факторы и инструменты маркетинга лояльности, включающие: программы лояльности (различные виды), гражданское общество (ГО), маркетинговые коммуникации.

Рассмотрим более подробно инструменты маркетинга лояльности. Под ГО мы понимаем добровольные, самоорганизуемые и самоконтролируемые организации граждан, объединенных общностью экономических, политических, этнических, культурных и других жизненно важных для населения страны, или отдельных ее регионов интересов, способные реализовать эти интересы совместными усилиями [4, с. 7]. Программы лояльности можно рассматривать не только как рыночный инструмент воздействия на потребителей, но и как определенный шаг к формированию ГО. Любые программы лояльности основаны на партнерстве и всегда направлены на решение проблем участников контактных аудиторий, то есть

реализуются социально ответственным бизнесом. Другими словами, программы потребительской лояльности уже давно выходят за рамки отношений «продавец – покупатель».



Рис. 4. Факторы и инструменты маркетинга лояльности

Мы выделяем на макроуровне следующие виды программ лояльности [5, с. 57]: программа социального партнерства власти и бизнеса, в том числе подготовка обращений и заявлений, выработка предложений в органы государственной власти по вопросам поддержки малого и микробизнеса; программа поддержки и защиты прав потребителей.

На мезоуровне: региональные программы лояльности партнеров (организаций-участников бизнес-процесса).

На микроуровне: программа лояльности компании к потребителям; программа лояльности персонала к компании.

Программы лояльности являются институциональной формой взаимодействия различных субъектов рынка, поскольку основой своей имеют достижение согласия с целью минимизации транзакционных издержек всех участников. Институционально это согласие достигается на основе соглашений и договоров, оформленных в виде различных программ о партнерстве. Ниже мы рассмотрим возможные институциональные формы партнерства в малом и микробизнесе в рамках партнерских программ лояльности. Программы лояльности позволяют решить многоаспектные, глобальные по своему содержанию экономические задачи: формирование потребительской лояльности; обеспечение конкурентоспособности малого и микробизнеса; внедрение в российскую практику социальной ответственности бизнеса, т.е. все то, что, в конечном итоге, способствует формированию Гражданского общества. Третьим инструментом маркетинга лояльности являются маркетинговые коммуникации. Современные маркетинговые коммуникации как инструмент маркетинга лояльности, включают коммуникационные средства, основанные на новейших информационных технологиях, такие как: дистанционная торговля через Интернет, sms рассылка информационных и рекламных сообщений, флэшмобы, использование социальных сетей и т.д. Назовем те ценности, которые должны разделять все партнеры, входящие в программу лояльности: *прибыль, доверие, этичность, ответственность, прозрачность, толерантность, согласие* [6, с. 89]. В настоящее время в России создание Программ лояльности регламентируется, прежде всего, Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ), Федеральными законами РФ «О некоммерческих организациях» и «Об общественных объединениях», «Об обществе с ограниченной ответственностью», Налоговым кодексом РФ, законом «О защите прав потребителей».

Подводя итог вышеизложенному, отметим:

1) маркетинг, в том числе маркетинг лояльности, имеют дуалистическую природу.

Так, развитие рыночной экономики обуславливает эволюцию маркетинга. Эволюционируя, маркетинг влияет на деятельность субъектов рыночной экономической системы. Их поведение на рынке определяет особенности и характер рыночной экономики в стране;

2) сущность и содержание маркетинга лояльности, его инструменты имеют институциональную природу. Отношения с персоналом, потребителями, партнерами и другими субъектами хозяйственной деятельности компаний малого и микробизнеса формируются на основе различных регламентов, соглашений, договоров в основе которых, лежит согласие, основанное на лояльности друг к другу. Другими словами, мы имеем здесь дело с маркетингом лояльности, который на практике проявляется в форме разнообразных экономических институтов. Эти институты предприниматель может использовать в качестве маркетинговых инструментов ведения бизнеса для повышения его устойчивости и конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Каннеман Д. Думай медленно ... решай быстро / Д. Каннеман. М.: АСТ, 2014. 653 с.
2. Шаховская Л.С. Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса? / Л.С. Шаховская // Известия ВолгГТУ. Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). Вып. 12: межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. Волгоград, 2011. № 14. С. 6-13.
3. Партнерская программа лояльности «Царичане» ВолгГТУ. URL: <http://loyalnost.vstu.ru>.
4. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга / В.И. Дорошев. М.: ИНФРА-М, 2000. 285 с.
5. Кублин И.М. Инструменты управления лояльностью пользователей в социальном медиа-маркетинге, их разновидности и функции / И.М. Кублин, В.И. Тинякова // Поволжский торгово-экономический журнал. 2013. № 5(33). С. 56-62.
6. Аракелова И.В. Причины и условия институционализации партнёрских отношений в малом и микробизнесе / И.В. Аракелова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. Сер. Социально-экономические науки и искусство. 2013. № 3. С. 88-91.

Bibliograficheskij spisok

1. Kanneman D. Dumaj medlenno ... reshaj bistro / D. Kanneman. M.: AST, 2014. 653 p.
2. Shahovskaja L.S. Obshhestvennye resursy jekonomicheskogo razvitija: potencial obshhestva ili potencial biznesa? / L.S. Shahovskaja // Izvestija VolgGTU. Serija «Aktual'nye problemy reformirovanija Rossijskoj jekonomiki (teorija, praktika, perspektiva)». Vyp. 12: mezhvuz. sb. nauch. st. / VolgGTU. Volgograd, 2011. № 14. С. 6-13.
3. Partnerskaja programma lojal'nosti «Carichane» VolgGTU. URL: <http://loyalnost.vstu.ru>.
4. Doroshev V.I. Vvedenie v teoriju marketinga / V.I. Doroshev. M.: INFRA-M, 2000. 285 p.
5. Kublin I.M. Instrumenty upravlenija lojal'nost'ju pol'zovatelej v social'nom media-marketinge, ih raznovidnosti i funucii / I.M. Kublin, V.I. Tinjakova // Povolzhskij trgovno-jekonomicheskij zhurnal. 2013. № 5(33). S. 56-62.
6. Arakelova I.V. Prichiny i uslovija institucionalizacii partnjorskih otnoshenij v malom i mikrobiznese / I.V. Arakelova // Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. Serija «Social'no-jekonomicheskie nauki i iskusstvo». 2013. № 3. С. 88-91.

Игорь Михайлович Кублин

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Маркетинг и рекламный
менеджмент» Саратовского
социально-экономического института
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, Россия

Igor M. Kublin

Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Marketing and Advertising
Management, Saratov Socio-Economic Institute,
branch of the Plekhanov Russian University of
Economics, Russia

Ирина Владимировна Аракелова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Мировая экономика
и экономическая теория»
Волгоградского государственного
технического университета, Россия

Irina V. Arakelova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of World Economy
and Economic Theory,
Volgograd State Technical University, Russia

УДК 338.242.2

Е.А. Лаптева

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.А. Lapteva

PROBLEMS IN ASSESSMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Разработана система показателей, характеризующих возможность, способность и готовность предприятия к инновационной деятельности. Предложена методика, дающая возможность усовершенствовать механизм оценки инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала, методика оценки инновационного потенциала, показатели оценки инновационного потенциала

The paper presents a new system of indicators characterizing the potential, ability and readiness of an enterprise for innovative activities. The author proposes a new method which helps improve the mechanism of assessment the innovative capacity of an enterprise.

Keywords: innovative potential, assessment of innovative potential, method of assessment the innovative potential, indicators for assessment of the innovative potential

Для реализации эффективного управления инновационной деятельностью необходима реальная оценка уровня инновационного потенциала предприятия на заданный момент и оценка его динамики в целях дальнейшего развития.

Оценка уровня инновационного потенциала предприятия позволит:

- адекватно оценить возможность и готовность предприятия к инновационной деятельности;
- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития предприятия, выявить его сильные и слабые стороны;
- подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия и механизмам ее реализации.

Сравнительный анализ методик, предложенных в экономической литературе, указывает на их разнообразие как по методологическому обоснованию системы исследования, так и по методу оценки инновационного потенциала (табл. 1). Одни ученые и специалисты отдают предпочтение балльным, преимущественно экспертным методам оценки факторов, другие используют для этой цели статистические, количественные данные. Однако, учитывая, что ряд факторов, характеризующих инновационный потенциал предприятия, не поддается количественному измерению, в некоторых методиках используется смешанный вариант.

Примером использования преимущественно экспертных оценок может служить методика, предлагаемая в работах Р.А. Фатхутдинова, А.А. Бовина, Л.Е. Чередниковой, В.Я. Якимовича, В.Я. Горфинкеля, Б.Н. Чернышева, В.А. Сергеева [1-4]. Основой данной методики оценки инновационного потенциала является диагностика или анализ внутренней среды предприятия.

Методика оценки инновационного потенциала, предложенная А.А. Трифиловой, позволяет оценить, достаточно ли у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности [5].

Таблица 1. Сравнительный анализ методик оценки инновационного потенциала предприятия

Автор методики	Метод оценки (краткая характеристика)	Результат оценки	Достоинства	Недостатки
Р.А. Фатхутдинов, В.Я. Горфинкель, А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.Н. Гунин	Метод экспертных оценок (экспертные балльные оценки)	Определяется готовность и способность предприятия к реализации конкретного инновационного проекта	Позволяет оценить состояние ресурсной базы для реализации нового проекта	Не определяется интегральная оценка инновационного потенциала
		Определяются сильные и слабые стороны предприятия по элементам его внутренней среды	Определяется интегральное значение уровня инновационного потенциала	Значительный уровень субъективности; ограниченность используемых параметров оценки
А.А. Трифилова	Метод финансово-экономического анализа (расчет показателей финансовой устойчивости)	Определяется обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами для осуществления конкретных инноваций	Высокий уровень объективности	Не оцениваются все элементы инновационного потенциала
В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев	Метод экспертных оценок, аналитический метод (преимущественно экспертные балльные оценки, балльные коэффициенты)	Определяется интегральный уровень инновационного потенциала, показана взаимосвязь всех характеристик деятельности предприятия	Всесторонняя оценка инновационного потенциала; определяется интегральный уровень инновационного потенциала и оценка по компонентам	Анализируется слишком большой объем информации; многие показатели характеризуют общий потенциал предприятия, а не инновационный
И.В. Шляхто	Аналитический метод (расчет системы показателей)	Определяется состояние каждой составляющей инновационного потенциала путем вычисления ряда показателей, характеризующих инновационный потенциал	Высокий уровень объективности, всесторонняя оценка инновационного потенциала	Нет критериальных значений показателей оценки

В работе авторов В.Л. Горбунова и П.Г. Матвеева предлагается проводить оценку состояния предприятия по целому ряду критериев, характеризующих составляющие инновационного потенциала, используя как экспертные балльные оценки, так и расчет относительных коэффициентов [6].

В работе И.В. Шляхто для получения интегральной оценки инновационного потенциала разработана система показателей, включающая ряд коэффициентов, которые определяют каждую составляющую инновационного потенциала предприятия [7].

Таким образом, в настоящее время существует большое разнообразие методик, различаемых как с точки зрения методов проводимой оценки, так и с позиции методологического подхода. Все методики предполагают рассмотрение группы разнообразных факторов, оказывающих влияние на инновационный потенциал предприятия. Количество факторов, их состав, способы оценки (количественные, качественные), методы измерения (экспертные, статистические) существенно различаются и отражают позицию определенной методики, ее автора и специфику применения.

По результатам проведенного сравнительного анализа можно выделить ряд общих недостатков, присущих рассмотренным методикам:

- разночтение при толковании понятия «инновационный потенциал» предприятия, определении его составляющих;
- все методики охватывают разное число показателей с различной степенью детализации и конкретизации;
- показатели, объединенные в группы для характеристики той или иной составляющей инновационного потенциала, не всегда соответствуют ее содержанию;
- предпочтительное использование балльных, преимущественно экспертных оценок учитываемых факторов, что порождает высокий уровень субъективизма итоговой оценки.

Сформулированные недостатки рассмотренных методик позволяют предложить ряд направлений по совершенствованию метода оценки инновационного потенциала предприятия:

- оцениваемые факторы должны определять непосредственно инновационный потенциал предприятия, его составляющие;
- необходимо свести к минимуму использование экспертных оценок, весовых коэффициентов, что позволит снизить уровень субъективизма;
- набор показателей необходимо ограничить небольшим числом, но при этом он должен обеспечивать достаточно полный охват составных элементов инновационного потенциала предприятия;
- необходимо разработать критериальные значения показателей оценки, преимущественно основанные на данных официальной государственной статистики и производных от них расчетных данных.

В связи с вышеизложенным нами был разработан комплекс показателей, позволяющий усовершенствовать механизм оценки инновационного потенциала предприятия.

В основе предлагаемого нами подхода лежит анализ сущности инновационного потенциала. Исходя из этого, система показателей должна соответствовать содержанию инновационного потенциала.

Под инновационным потенциалом будем понимать возможность, готовность и способность экономической системы создавать при имеющемся ресурсном обеспечении, совершенствовать и использовать инновации с целью получения различных видов эффекта [8].

Исследуя содержание инновационного потенциала, на наш взгляд, можно выделить два уровня:

- I уровень, характеризующий наличие ресурсов у предприятия, необходимых для инновационной деятельности (кадровый, финансовый, научно-технический, производственно-технологический и организационно-управленческий потенциалы);
- II уровень, характеризующий возможность, способность и готовность предприятия к инновационной деятельности [9].

Таким образом, учитывая предложенное нами содержание инновационного потенциала, представляется возможным выделить показатели, характеризующие наличие необходимых ресурсов предприятия и возможность, способность и готовность предприятия к инновационной деятельности:

- 1) доля работников, занятых исследованиями и разработками, в общем количестве работников предприятия в отчетном периоде;
- 2) доля менеджеров, имеющих высшее образование, в общем количестве менеджеров предприятия в отчетном периоде;
- 3) доля работников, прошедших обучение или повысивших квалификацию, в общем количестве работников предприятия в отчетном периоде;
- 4) доля затрат на обучение персонала в общем объеме затрат на технологические инновации;
- 5) наличие финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на осуществление инноваций (показатель собственного капитала);
- 6) доля затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг;
- 7) доля объектов интеллектуальной собственности на предприятии в общем количестве внеоборотных активов;
- 8) доля внедренных инноваций в общем количестве разработанных новшеств;
- 9) доля затрат на исследования и разработки в общем объеме затрат на технологические инновации;
- 10) показатель обеспеченности предприятия основными средствами;
- 11) доля вновь введенных основных производственных фондов;
- 12) доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг;
- 13) доля затрат на приобретение машин и оборудования в общем объеме затрат на технологические инновации;
- 14) доля затрат на приобретение технологий в общем объеме затрат на технологические инновации;
- 15) зависимость инновационной активности предприятия от численности персонала;
- 16) зависимость инновационной активности предприятия от его отраслевой принадлежности;
- 17) степень соответствия организационной структуры предприятия и системы управления задачам инновационного процесса;
- 18) степень соответствия применяемой на предприятии системы мотивации инновационной (творческой) активности работников задачам инновационного процесса;
- 19) степень готовности работников предприятия проявлять творческую активность, осуществлять инновационную деятельность.

Чтобы привести все частные показатели к сопоставимому виду, необходимо стандартизировать их значения, что достигается путем применения нормировочных коэффициентов или присвоением соответствующего балльного значения в соответствии с разработанными автором критериальными значениями для каждого показателя [10].

Полученный результат наглядно демонстрирует уровень инновационного потенциала по каждому его элементу, позволяет разработать меры воздействия на конкретные составляющие с целью повышения общего уровня инновационного потенциала предприятия.

Таким образом, автором была разработана система показателей оценки инновационного потенциала предприятия, обладающая некоторыми особенностями:

– расчет показателей предлагается осуществлять в рамках составляющих элементов инновационного потенциала. Такой системный подход к оценке инновационного потенциала позволяет не только с различных сторон оценить влияние факторов на инновационный по-

тенциал предприятия, но и выявить наиболее важные, ключевые причины, решающим образом влияющие на состояние системы;

– показатели, применяемые при данном подходе, по источникам данных подразделяются следующим образом: всего было использовано 19 показателей, в том числе по данным Росстата или производным от них – 15 (83% показателей). Таким образом, предлагаемая методика охватывает относительно небольшое количество показателей, что облегчает расчеты, но вместе с тем обеспечивает достаточно полный охват элементов инновационного потенциала предприятия;

– помимо стандартных статистических показателей, в методике находят применение скомбинированные на их основе расчетные данные;

– сведена к минимуму доля экспертных балльных оценок в общем составе показателей и не предусматривается применение весовых коэффициентов значимости, что позволяет снизить субъективность полученного результата;

– результат применения данного подхода дает не только интегральную оценку инновационного потенциала, но и позволяет выявить конкретные элементы, которые нуждаются в управленческом воздействии для повышения уровня инновационного потенциала.

Полагаем, что предложенная методика позволит упростить и облегчить процедуру оценки инновационного потенциала, выявить возможности для повышения его уровня, а также проанализировать альтернативные варианты дальнейшего стратегического развития предприятия.

Библиографический список

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. СПб.: Питер, 2008. 448 с.
2. Инновационный менеджмент / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Б.Н. Чернышева. М.: Вузовский учебник, 2008. 464 с.
3. Бовин А.А. Управление инновациями в организации / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.Я. Якимович. М.: Омега-Л, 2006. 415 с.
4. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В.Н. Гунин, В.П. Баранчев, В.А. Устинов, С.Ю. Ляпина. М.: Юнити, 1999. 328 с.
5. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.
6. Горбунов В.Л. Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. 2002. № 8. С. 67-69.
7. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия / И.В. Шляхто // Вестник Брянского государственного технического университета. 2006. № 1 (9). С. 109-115.
8. Пчелинцева И.Н. Экономическая сущность инновационного потенциала предприятия и его составляющие / И.Н. Пчелинцева, Е.А. Лаптева // Инновационная деятельность. 2011. № 4 (11). С. 73-79.
9. Лаптева Е.А. Классификация факторов развития инновационного потенциала предприятия / Е.А. Лаптева // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9. С. 495-498.
10. Лаптева Е.А. Комплекс показателей оценки инновационного потенциала предприятия / Е.А. Лаптева // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2014. № 3. Т. 2.

Bibliograficheskiy spisok

1. Fathutdinov R.A. Innovacionnyj menedzhment / R.A. Fathutdinov. SPb.: Piter, 2008. 448 p.
2. Innovacionnyj menedzhment / pod red. prof. V.Ja. Gorfinkelja, prof. B.N. Chernysheva. M.: Vuzovskij uchebnik, 2008. 464 p.
3. Bovin A.A. Upravlenie innovacijami v organizacii / A.A. Bovin, L.E. Cherednikova, V.Ja. Jakimovich. M.: Omega-L, 2006. 415 p.
4. Upravlenie innovacijami: 17-modul'naja programma dlja menedzherov «Upravlenie razvitiem organizacii». Modul 7 / V.N. Gunin, V.P. Barancheev, V.A. Ustinov, S.Ju. Ljapina. M.: Juniti, 1999. 328 p.

5. Trifilova A.A. Ocenka jeffektivnosti innovacionnogo razvitija predprijatija / A.A. Trifilova. M.: Finansy i statistika, 2005. 304 p.
6. Gorbunov V.L. Metodika ocenki innovacionnogo potenciala predprijatija / V.L. Gorbunov, P.G. Matveev // Innovacii. 2002. № 8. P. 67-69.
7. Shljahto I.V. Ocenka innovacionnogo potenciala promyshlennogo predprijatija / I.V. Shljahto // Vestnik Brjanskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2006. № 1 (9). P. 109-115.
8. Pchelinceva I.N. Jekonomičeskaja sushhnost' innovacionnogo potenciala predprijatija i ego sostavljajushhie / I.N. Pchelinceva, E.A. Lapteva // Innovacionnaja dejatel'nost'. 2011. № 4 (11). P. 73-79.
9. Lapteva E.A. Klassifikacija faktorov razvitija innovacionnogo potenciala predprijatija / E.A. Lapteva // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2013. № 9. P. 495-498.
10. Lapteva E.A. Kompleks pokazatelej ocenki innovacionnogo potenciala predprijatija / E.A. Lapteva // European Social Science Journal (Evropejskij zhurnal social'nyh nauk). 2014. № 3. T. 2.

Екатерина Александровна Лаптева

аспирант кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного
технического университета
имени Гагарина Ю.А., Россия

Ekaterina A. Lapteva

Postgraduate at the Department of Applied
Economics and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

Принято к опубликованию 23.09.2014 г.

УДК 332.1

О.В. Максимчук, В.С. Епинина

О ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА СУБЪЕКТА РФ

O.V. Maximchuk, V.S. Epinine

APPROACHES TO ASSESSING EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF PUBLIC MANAGEMENT OF AN ENTITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Раскрыто содержание эффективности механизма публичного управления как экономической и социальной. Представлено обоснование методического подхода к оценке эффективности механизма публичного управления, базирующегося на методе анализа иерархий и методе факторных оценок, позволяющего получить реалистичную оценку эффективности этого механизма на текущий момент, а также выполнить сравнительный анализ в разрезе различных муниципальных или территориальных образований и получить прогнозную оценку. Приведены данные, на основании которых можно судить о практической применимости авторского подхода к оценке показателей эффективности механизма публичного управления по отдельным критериям качества жизни по субъектам РФ ЮФО с использованием статистической информации за период 2010-2013 гг. для различных уровней верификации критериев.

Статья выполнена в рамках гранта РГНФ № 13-32-01009 «Совершенствование государственного менеджмента в условиях инновационного развития экономики как направление повышения социально-экономического уровня и качества жизни населения субъекта РФ».

Ключевые слова: качество жизни, государственное управление, публичное управление, социально-экономические отношения, социальная и экономическая эффективность, социально-экономическое развитие, метод анализа иерархий, партисипация (партиципация)

The article considers effective mechanisms of public control in terms of economy and sociology. The authors provide arguments in favour of the methods used to estimate efficiency of the public administration mechanism based on the analysis of hierarchies and estimation of factor, which allow obtaining a realistic picture of effectiveness of the mechanism at a particular moment, and performing a comparative analysis of the various municipal or territorial entities and get the forecast evaluation. The authors provide the data which help evaluating the practical applicability of the author's approach to estimating efficiency parameters of the public control mechanism using specific criteria of life quality in the entities of the Russian Federation in the Southern Federal District and the statistics for the period 2010-2013 regarding various levels of criteria verification.

The research is conducted within the RGNF № 13-32-01009 grant programme "Improvement of the state management under conditions of innovative development of economy as a direction for upgrading the social and economic life standards of the entities of the Russian Federation".

Keywords: quality of life, public administration, public management, social-economic relations, social and economic efficiency, socio-economic development, a method of analysis of hierarchies, participate

Оценка эффективности механизма публичного управления необходима для выяснения того, что реализация социально-экономической политики государства отвечает целям и интересам общества. Так, эффективность деятельности руководителей на региональном уровне оценивается с 2007 года с помощью определенного перечня критериев, которые за последние пять лет кардинально пересматривались. В соответствии с Указом Президента РФ от 21.08.2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», начиная с 2013 года качество работы губернаторов (деятельно-

сти органов исполнительной власти субъектов РФ) в России определяется по 12 показателям [1]. Однако реализация отдельных проектов в рамках социально-экономической политики, обеспечивающей выполнение требуемых критериев эффективности, может сопровождаться определенными ущербами при наличии необходимого соответствия заданным критериям. Это обстоятельство требует учета и согласования интересов институтов государства, бизнеса и общества в формате механизма государственного управления, который в настоящее время принято определять в категориях публичного или открытого управления. Авторы склонны отождествлять эффективность этого механизма и эффективность государственного менеджмента и определять ее через соотношение результатов и затрат институтов государственной власти, бизнеса и общества, понесенных на мероприятия, приведшие к получению этих результатов сообразно взаимосогласованным целям и интересам.

Эффективность эта определяется в социальном и экономическом аспектах. В дополнение к существующим подходам к систематизации, обоснованию показателей эффективности государственного менеджмента авторы рассматривают возможность применения группы показателей, представленной в табл. 1. Независимо от уровня и масштаба объекта, для которого производится оценка экономической эффективности, она всегда предполагает оценку результатов труда, рентабельности и экономичного использования ограниченных ресурсов [1, 2, с. 47].

Таблица 1. Виды, показатели и критерии эффективности механизма государственного управления

Показатели	Критерии
<i>Экономическая (реализация целей политики социально-экономического развития, и прежде всего производительности труда и рентабельности, за счет экономичного использования ограниченных ресурсов)</i>	
Экономический уровень	1.1. Отклонения от плана
	1.2. Своевременность поставок (выполнения договорных обязательств)
	1.3. Качество продукции
	1.4. Рентабельность
	1.5. Экономия ресурсов
	1.6. Налоговые и бюджетные поступления
	1.7. Качество жизни
<i>Социальная (степень достижения индивидуальных целей представителей, групп и в целом общества; характеризует удовлетворение в процессе руководства государственными властями ожиданий и интересов)</i>	
Уровень пар- тисипации	2.1. Групповая идентификация
	2.2. Восприятие влияния
	2.3. Готовность к кооперации
	2.4. Групповая сплоченность (дружба, согласие, уважение, доверие, сопричастность, преемственность)
	2.5. Точность и время решения проблем
	2.6. Точность и своевременность информации
	2.7. Готовность к решению общих задач и сотрудничеству
	2.8. Содействие участию граждан в публичном управлении
	2.9. Стимулирование граждан к участию в публичном управлении
	2.10. Активные обратные связи
	2.11. Общественная инициатива
	2.12. Выражение органами муниципальной власти местного общественного мнения

Окончание табл. 1

Показатели	Критерии
Уровень восприятия публичного управления	3.1. Удовлетворенность публичным управлением
	3.2. Жалобы
	3.3. Способность брать на себя ответственность
	3.4. Низкая текучесть членов группы
	3.5. Низкие потери рабочего времени
	3.6. Общественный контроль управленческой деятельности
	3.7. Общественный контроль формирования и реализации планов социально-экономического развития территории
	3.8. Общественный контроль расходования бюджетных средств
Эффект «перекрывания интересов»	4.1. Действенность контроля распределения материальных и духовных благ
	4.2. Учет мнения заинтересованных граждан
	4.3. Действенность контроля развития территорий со стороны избранных депутатов
	4.4. Влияние рядовых граждан на решение важнейших проблем в сфере жизнеобеспечения
	4.5. Улучшение условий жизнедеятельности

В целом все вышерассмотренные показатели напрямую или опосредованно показывают изменение качества жизни (по индексу человеческого развития) и отражают динамику показателя «экономический уровень». В 2013 году в России практически независимыми от федерального бюджета признаны лишь 3 субъекта РФ – г. Москва, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. В перечне так называемых «середняков» находились 39 субъекта РФ. В число высокودотационных (депрессивных) регионов входили 7 субъектов РФ. Остальные 34 региона входили в группу субъектов РФ с расчетной долей межбюджетных трансфертов от 5 до 20%. Следует отметить, что три из шести субъектов РФ ЮФО (Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край) включены в перечень регионов – «середняков», в объеме собственных доходов консолидированного бюджета которых доля межбюджетных трансфертов в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет составляла от 20 до 60%, а Астраханская, Волгоградская и Ростовская области – в перечень регионов с долей межбюджетных трансфертов от 5 до 20%.

Результаты сравнительного анализа сумм доходов и расходов бюджета субъектов РФ ЮФО в расчете на душу населения показывают примерно равные характеристики данных показателей. Таким образом, все 6 субъектов РФ ЮФО имеют относительно одинаковые возможности своего социально-экономического развития. Авторами осуществлен сравнительный анализ субъектов РФ ЮФО в 2010–2012 гг. (табл. 2), согласно которому наибольшие значения ожидаемой продолжительности жизни при рождении отмечены в республиках Адыгея, Калмыкия, а также в Волгоградской области и Краснодарском крае. Результаты анализа позволяют сделать следующие выводы. По численности населения лидируют Краснодарский край и Ростовская область. Самый низкий показатель численности населения из субъектов РФ ЮФО принадлежит Республике Калмыкия. Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ ЮФО в 2012 году вырос в среднем на 30% по сравнению с 2010 годом. Наибольшие значения уровня безработицы в среднем за анализируемый период отмечены в Республике Калмыкия. Самый низкий в ЮФО уровень безработицы – в Краснодарском крае, Волгоградской и Ростовской областях. Из шести субъектов РФ ЮФО по темпам роста реальных располагаемых денежных доходов населения республики Адыгея и Калмыкия занимают лидирующие места. Республика Калмыкия также является лидером низкого значения показателя «смертность населения».

Социально-экономическое положение субъектов РФ, входящих в состав ЮФО, различно, что предопределено их дифференциацией по географическому положению, имеющимся возможностям для наращивания экономического потенциала, обеспечения комфортной среды обитания для жителей. Представленные основные показатели социально-экономического состояния субъектов РФ ЮФО (табл. 3) демонстрируют лидирующее положение Краснодарского края в 2010-2012 гг. по трем из шести выбранных нами показателей для сравнения и в целом по месту в рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ (11-е, 13-е и 16-е место соответственно).

Республика Калмыкия занимает последнее место по социально-экономическому положению не только среди субъектов РФ ЮФО, но и в целом по России (80-е место – в 2010 году, 79-е – в 2011 году, 77-е – в 2012 году). Особенно необходимо отметить превосходство Краснодарского края и Астраханской области по объему инвестиций в основной капитал на душу населения, а также Ростовской области, Республики Адыгея, Краснодарского края – по объему иностранных инвестиций на душу населения. В целом на основе представленных данных можно отметить, что выбранные показатели характеризуют достаточно высокий уровень социально-экономического развития субъектов РФ ЮФО. Первые три места на протяжении рассматриваемого периода в рамках ЮФО стабильно занимают Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области.

Для республик Адыгея и Калмыкия существенных изменений не наблюдается. В этом случае можно констатировать, что в трех субъектах процесс совершенствования государственного управления демонстрирует положительную динамику, а в последних двух этот процесс требует существенной корректировки.

Базовыми элементами каждого субъекта РФ являются территория, население, экономика и управление. Благодаря внутреннему единству данных элементов субъект РФ представляет собой социально-экономическую систему, ориентированную на удовлетворение потребностей населения. Аналогично динамика социально-экономических процессов по данным официальной статистики, опросов населения, различных групп и объединений, активность населения в социально-экономических процессах, публичных акциях, вовлеченность их в мероприятия институтов власти, готовность и ответственность населения и власти к взаимодействию, характеризуют эффективность механизма публичного управления по показателю *«уровень восприятия публичного управления»*.

При рассмотрении процесса привлечения институтов общества к участию в публичном управлении на уровне субъекта РФ авторы предполагают возможность выделения трех подходов: пассивного, пассивно-активного, активного. Ввиду законодательно регламентированной обязательности проведения публичных слушаний отчетов (докладов) о деятельности институтов власти, встреч с институтами общества, работы с обращениями граждан абсолютного отсутствия партисипации в современном публичном управлении не существует.

По этой причине пассивный подход является базовым (предписанным), подлежит безусловному обеспечению и предполагает: обязательность работы с обращениями граждан (жалобами, предложениями), соблюдение норм открытости (информирования) в отношении данных о деятельности институтов власти и ее результатах, подтверждение факта создания Общественных советов при каждом министерстве (комитете) и наличие интернет-блога высшего должностного лица субъекта РФ и др. При пассивно-активном подходе к партисипации публичного управления наблюдается увеличение транспарентности, подотчетности деятельности институтов власти и повышение их заинтересованности в эффективных партисипативных отношениях с институтами общества, в том числе через использование определенных онлайн-инструментов. Партисипативное взаимодействие институтов власти с институтами общества при третьем (активном) подходе к партисипации строится на основе партнерства, при котором институты общества в максимально допустимой степени привлекаются к участию в процессах администрирования, в том числе через активное использование специальных онлайн-инструментов.

Таблица 2. Сравнительный анализ субъектов РФ ЮФО по 6 показателям оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ ЮФО [3-9]

Показатели	Субъект РФ ЮФО								
	Республика Адыгея			Республика Калмыкия			Краснодарский край		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	69,97	70	71	68,61	69	71	70,66	71	71
Численность населения, тыс. человек	439,8	441,2	444,7	288,9	286,7	284,1	5214,2	5230,0	5307,3
Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, млрд руб.	12,53	13,4	15,64	9,24	9,45	11,96	168,65	216,45	244,93
Уровень безработицы в среднем за год, %	9,2	8,4	8,1	15,0	14,2	13,1	6,7	6,0	5,6
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	108,3	107,1	108,2	98,8	100,4	106,2	116,3	102,0	105,3
Смертность населения, число смертей на 1 тыс. чел.	14,1	13,8	13,3	11,0	10,1	10,1	13,6	13,6	13,2
Показатели	Субъект РФ ЮФО								
	Астраханская область			Волгоградская область			Ростовская область		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	68,31	68	70	69,49	69	71	69,54	70	70
Численность населения, тыс. человек	1007,1	1009,8	1015,0	2614,2	2607,5	2594,8	4284,8	4275,2	4260,6
Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, млрд руб.	27,38	33,18	35,83	75,6	78,7	84,49	123,19	134,35	152,53
Уровень безработицы в среднем за год, %	8,3	8,9	7,9	8,0	6,9	6,0	7,8	7,3	6,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	105,7	101,1	103,6	102,3	96,7	104,3	107,2	99,5	104,1
Смертность населения, число смертей на 1 тыс. чел.	13,5	13,0	12,7	14,7	13,8	12,9	15,6	15,3	14,9

Таблица 3. Динамика основных показателей социально-экономического состояния субъектов ЮФО в 2010-2012 гг. [10-13]

Показатель	Республика Адыгея			Республика Калмыкия			Краснодарский край		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб. на человека	25,8	37,87	33,07	25,2	32,21	48,42	94,4	128,62	150,28
Позиции субъектов РФ	71	69	78	72	72	62	12	14	11
Объем иностранных инвестиций на душу населения, \$ на человека	232,42	251,10	113	0,00	0,00	12	104,08	145,99	209
Позиции субъектов РФ	32	42	51	77-81	78-82	70	44	48	38
Объем доходов консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб. на человека	28,45	30,37	35,26	31,92	32,84	41,90	32,31	41,17	46,14
Позиции субъектов РФ	69	73	70	53	66	47	51	42	39
Доля собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, %	42,90	48,69	49,2	37,73	40,93	53,3	75,29	69,14	71,0
Позиции субъектов РФ	73	72	72	75	76	69	28	44	47
Отношение дефицита (–) / профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов	-9,70	-6,72	2,5	-4,18	-7,49	29,1	-10,95	-6,73	-19,4
Позиции субъектов РФ	56	48-49	11	37	56	2	61	50	80
Место в рейтинге социально-экономического положения среди субъектов РФ / среди субъектов РФ ЮФО	73 / 5	74 / 5	73 / 5	80 / 6	79 / 6	77 / 6	11 / 1	13 / 1	16 / 2
Показатель	Астраханская область			Волгоградская область			Ростовская область		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб. на человека	56,3	67,90	80,46	28,3	38,75	48,71	35,5	36,30	46,55
Позиции субъектов РФ	27	31	26	66	65	61	52	70	63

Окончание табл. 3

Показатель	Астраханская область			Волгоградская область			Ростовская область		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Объем иностранных инвестиций на душу населения, \$ на человека	15,10	11,43	17	73,57	162,89	189	341,02	537,90	516
Позиции субъектов РФ	70	73	69	50	47	42	24	23	23
Объем доходов консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб. на человека	27,09	32,77	35,31	28,91	30,26	32,63	28,76	31,48	35,82
Позиции субъектов РФ	74	67	69	64	75	77	68	70	67
Доля собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, %	77,27	71,31	81,2	78,71	77,27	77,8	68,79	71,08	75,8
Позиции субъектов РФ	24	39	24	20	27	32	43	40	36
Отношение дефицита (-) / профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов	-17,47	-8,28	-1,8	-4,45	-12,52	-13,4	-2,66	-3,50	0,1
Позиции субъектов РФ	69	59	23	39	68	69	31	40	16
Место в рейтинге социально-экономического положения среди субъектов РФ / среди субъектов РФ ЮФО	63 / 4	64 / 4	55 / 4	29 / 3	35 / 3	37 / 3	19 / 2	21 / 2	15 / 1

Определим подход к партисипации публичного управления в условиях информационного общества в субъектах РФ ЮФО (табл. 4).

Таблица 4. Определение подхода к публичному управлению в субъектах РФ ЮФО [14-19]

Показатели	Республика Адыгея	Республика Калмыкия	Краснодарский край	Астраханская область	Волгоградская область	Ростовская область
Степень доступности информации о деятельности институтов власти для институтов общества	9	21	11	15	22	23
Использование сервисов социальных сетей для взаимодействия с институтами общества	0	2	0	6	0	4
Онлайновое сотрудничество органов власти с институтами общества	0	0	1	0	0	0
Использование институтами власти различных инструментов для получения обратной связи от институтов общества	11	11	20	16	1	11
Наличие при институтах власти Общественных советов с участием институтов общества	5/10	4/12	27/27	25/25	30/30	32/32
Количество организаций территориального общественного самоуправления, в т.ч. юрлиц (по данным 2010 г.)	100 / 20	нет	5 867 / 60	32 / 32	1 917 / 1 030	366 / 38
Подход к публичному управлению	пассивный	пассивный	пассивно-активный	пассивно-активный	пассивно-активный	пассивно-активный

Представленная информация показывает, что наибольшую степень доступности информации о деятельности институтов власти для институтов общества имеют Республика Калмыкия, Волгоградская и Ростовская области, наименьшую – Республика Адыгея. В целом среди 83 субъектов РФ наилучший показатель по данному критерию принадлежит Рязанской и Белгородской областям (28 и 27 пунктов соответственно), наихудший – Хабаровскому краю и Республике Башкортостан (4 и 3 пункта соответственно) [12; 13]. Анализ использования сервисов социальных сетей для взаимодействия с населением показывает относительно низкую заинтересованность институтов власти анализируемых субъектов РФ в данном процессе: в Республике Адыгея и Волгоградской области отсутствуют веб-сайты (блоги) высшего должностного лица субъекта РФ. Применительно к Краснодарскому краю необходимо от-

метить, что, несмотря на официальный низкий показатель (0 пунктов), у губернатора края есть официальный сайт, на котором размещен его видеоблог. Кроме того, в октябре 2012 года в микроблоге в *Twitter* губернатор Краснодарского края провел конференцию, по результатам которой все конкретные обращения и просьбы были переданы для рассмотрения. Данные обстоятельства объясняют более высокое положение Краснодарского края по показателю «онлайновое сотрудничество органов власти с институтами общества» среди остальных субъектов РФ ЮФО. В целом по России анализ онлайнового сотрудничества институтов власти с населением демонстрирует его полное отсутствие, что характерно практически для всех 83 субъектов РФ.

Свой микроблог в *Twitter* есть и у губернатора Ростовской области – с его помощью он узнает мнения граждан о работе власти и дает поручения разобраться по выявленным вопросам специалистам, руководителям направлений. Максимальный среди субъектов РФ ЮФО показатель использования сервисов социальных сетей для взаимодействия с институтами общества в Астраханской области (6 пунктов) подтверждается наличием у губернатора своего блога на платформе *Livejournal* (в 2013 году среди 13 глав регионов, которые ведут свой блог на платформе *Livejournal*, губернатор Астраханской области занял 2-е место по качественным и количественным показателям, активности губернатора, участию подписчиков в жизни блога и некоторым другим важным параметрам), а также высокой активностью на личном сайте, аккаунтах в ВКонтakte и *Facebook*.

В целом по России абсолютный приоритет по показателю «использование сервисов социальных сетей для взаимодействия с институтами общества» принадлежит Ульяновской и Пензенской областям (29 и 25 пунктов соответственно), где диалог с населением ведется ежедневно. Следует отметить, что на данный результат Ульяновской области оказало большое влияние внедрение с августа 2012 года механизмов системы «Открытое правительство», главной целью которой обозначены: организация эффективного взаимодействия институтов власти и общества, внедрение реальных инструментов участия последних в процессе принятия решений. При характеристике результатов оценки использования институтов власти различных инструментов для получения обратной связи от граждан можно констатировать, что значение данного показателя не менее 20 пунктов имеют из 83 субъектов РФ всего 9, в числе которых – Краснодарский край. Наименьшее значение показателя (1 пункт) – у Волгоградской области. Результаты опроса, проведенного Всероссийским советом местного самоуправления в июле-августе 2010 года показали, что только 1,6% опрошенных рассматривают взаимодействие институтов власти и общества на муниципальном уровне публичного управления как необязательное (рис. 1).

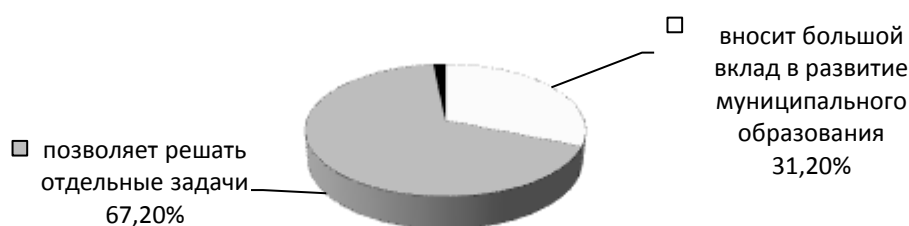


Рис. 1. Результаты эмпирического исследования Всероссийского совета местного самоуправления по вопросам развития различных форм взаимодействия муниципальных властей и институтов общества (июль-август 2010 год) [14]

Подавляющее же большинство опрошенных отмечает важную роль данного взаимодействия для развития территорий. Подобные результаты характерны и для опросов 2011-2012 гг. Современное публичное управление нуждается в привлечении институтов общества к участию в разработке, принятии, реализации управленческих решений по вопросам

развития государства (муниципалитета) для достижения их соответствия интересам общества [20, с. 25]. Институты власти принимают социально-политические решения, в которых публичные интересы выше технических и экономических критериев. Поэтому деятельность институтов власти должна определяться целями, потребностями, интересами живущих на определенной территории людей [21, с. 15]. Институты власти (особенно на муниципальном уровне) склонны лимитировать участие институтов общества в решении многих актуальных общественно-значимых вопросов (табл. 5).

Таблица 5. Примеры проблемных ситуаций в виду неэффективного механизма публичного управления [22-24, с. 53]

Инцидент	Основные результаты отсутствия партисипации
Конфликт по поводу вырубки Химкинского леса	Жители обвинили власти города в стремлении застроить территорию Химкинского леса, в фальсификации общественных слушаний, провокациях
Протест жителей деревни Подберезье Новгородской области против работы местного завода «Флайдерер», ядовитые выбросы которого отравляют окружающую среду	Руководство завода и местные власти отказались обсуждать возникшую проблему с жителями, в связи с чем инициативная группа была вынуждена провести несанкционированный сход и обратиться в Общественную палату
Жалобы и протесты общественности города Климовска против организации транзита автотранспорта через центр города	Результаты публичных слушаний, где горожане однозначно высказались против проекта и предложили альтернативные версии прокладки трасс, были проигнорированы местными властями
Массовые обращения граждан по поводу несогласования планов «точечной» застройки городских территорий – размещения и строительства высотных домов во дворах уже существующих жилых домов (наибольшая активность – жители Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга)	Власти игнорируют мнения о несогласии жителей на такое строительство. Планы строительства не учитывают мнения институтов общества. Результаты обязательных в данном случае общественных слушаний фальсифицируются. Осуществляется снос детских площадок, лесонасаждений, других объектов общего пользования, что приводит к ухудшению условий проживания
Массовое недовольство институтов общества г. Красноярск результатами реформирования городского пассажирского транспорта	Реформа городского пассажирского транспорта была осуществлена без совета с горожанами и изучения их мнения. Результатом реформы стали огромные очереди на остановках, неоднократные пересадки, опоздания на работу

Практически все из представленных примеров являются следствием нежелания институтов власти данных муниципальных образований общаться с институтами общества (учитывать их мнение) [22- 24, с. 53], отсутствия должного внимания к вопросам обратной связи с населением, а также мониторинга разрешения важнейших проблем их жизни.

В целом анализ динамики социально-экономических процессов (на примере отдельных ситуаций) и индикаторов показателя «уровень восприятия публичного управления» позволяет констатировать, что институты власти республик Адыгеи и Калмыкии применяют пассивный подход по сравнению с другими рассматриваемыми субъектами РФ (где подход может быть определен как пассивно-активный). Можно говорить о том, что в шести рассматриваемых субъектах РФ ЮФО этот уровень весьма низок, и публичное управление находится в стадии своего становления.

Оценка индикаторов по показателю «уровень партисипации» по 12 критериям (см. табл. 1) проводилась с использованием методов экспертных оценок и анализа иерархий (период опроса – август-сентябрь 2013 год. Группа респондентов – 50 чел. (100%), из них 15 (33%) – представители государственной власти, 15 (33%) – представители бизнеса; 20 (33%) – представители общественных организаций)). Полученный сводный «уровень партисипации» (расчетное значение – 1,788) как частный показатель эффективности механизма публичного управления не может служить однозначным критерием эффективности по данному показателю. Чем выше будет данный показатель (в динамике лет), тем выше эффективность механизма публичного управления социально-экономическими процессами.

Итальянский ученый В. Парето [25, с. 8-9] дает формулировку эффективности, по которой ресурсы могут быть распределены эффективно в том случае, если никто не сможет улучшать свое положение без того, чтобы для других собственное положение не ухудшалось. Состояние распределения ресурсов может быть эффективным, по Парето, но при этом одни люди могут быть крайне бедными, а другие – безмерно богатыми, и уровень бедности одних нельзя уменьшить без уменьшения уровня богатства других. Это неприемлемо в социально ориентированном обществе. В современной практике публичного управления, характеризующейся высоким уровнем конкуренции и коррупции, довольно часто возникает «эффект “перекрывания интересов”». Как правило, интересы перекрываются частично, т.е. одни ресурсы являются общими, идущими на цели и институтов власти, и институтов общества, а другие используются исключительно теми или иными участниками механизма публичного управления в целях удовлетворения своих частных, чаще завуалированных, интересов.

Фактическое перекрывание интересов (в первую очередь экономических) происходит в тех случаях, когда участники механизма публичного управления социально-экономическими процессами ориентированы на привлечение одной ограниченной в количестве и во времени совокупности ресурсов для достижения своих, как правило, частных, локальных целей. Например, «эффект “перекрывания интересов”» возникает при реализации целевых программ, коммерческие цели которых противоречат социальным целям общества. В качестве иллюстрации можно привести ситуацию с Химкинским лесом.

Аналогичная ситуация, но очень «тихая», немасштабная, происходила и в г. Волгограде при строительстве автопарковки на территории гостиницы «Южная». Для данного проекта также потребовалась (и впоследствии была выполнена) вырубка небольшого паркового массива. Конечно, масштабы зеленого массива не столь значительны, если их сопоставлять с Химкинским лесом. Однако для Волгоградского региона с его особенностями почвенного состава, природно-климатической среды эта вырубка невосполнима, поскольку в данных природных условиях редкие виды зеленых насаждений выживают самостоятельно, как правило, все они требуют специального ухода, полива. В среднем, чтобы выросло взрослое репродуктивное, «работающее» на очищение атмосферы дерево, должно пройти 30-40 лет. Социальный и экологический ущерб в данном конкретном случае не учитывались и не были оценены, слабая реакция общества в лице «Партии зеленых» и населения близстоящих жилых домов не возымела какого-либо воздействия – решение о строительстве автопарковки имело чисто коммерческие цели хозяйствующего субъекта, что и было успешно реализовано. Отчасти эта ситуация характеризует применительно к г. Волгограду результат слабой организации институтов общества, а значит, и незначительного, малозаметного участия последних в публичном управлении. В рассмотренных двух случаях участники (представители бизнеса, общественные организации, группы институтов общества) претендуют на один и тот же вид ресурсов – земельных в один и тот же момент времени, и только один из них (представитель бизнеса, обладающий серьезным административным ресурсом и поддержкой государственных структур) выиграет ситуацию (ситуация 1 на рис. 2).

Во-вторых, интересы могут перекрываться не полностью. Примером может служить распределение средств на реализацию национальной программы по строительству жилья для сирот, для военных и пр.: для представителей бизнеса это – целевые инвестиции, для

институтов общества – льготное жилье, ипотека и др. В данном случае область интересов используется обоими участниками (и представителями бизнеса, и группами институтов общества), так как оба они получают определенную долю ресурсов. Поскольку прочие эти ресурсы различны для каждого участника, то интересы перекрываются частично (ситуация 2 на рис. 2). Государственные и общественные институты в этом случае выполняют регулятивную функцию.

В-третьих, интересы могут только соприкасаться друг с другом и, хотя прямой конкуренции при этом не происходит, такая ситуация может быть следствием ее избегания (ситуация 3 на рис. 2). Примером может служить ситуация, когда основным источником ресурсов для участников выступают бюджетные средства. В данном случае участники могут претендовать на получение этих средств.

В-четвертых, интересы могут быть полностью разделены (перекрывание, конфликт интересов отсутствуют), когда участники претендуют на привлечение различных видов ресурсов из различных источников, в различный период времени (ситуация 4 на рис. 2). В идеале, например, это целевое использование бюджетов всех уровней при условии их экономического баланса и финансовой состоятельности субъекта РФ. В экономически развитых странах и субъектах РФ наблюдается такая ситуация. Здесь описана самая общая схема того, что на практике оказывается чрезвычайно сложной экспериментальной процедурой.

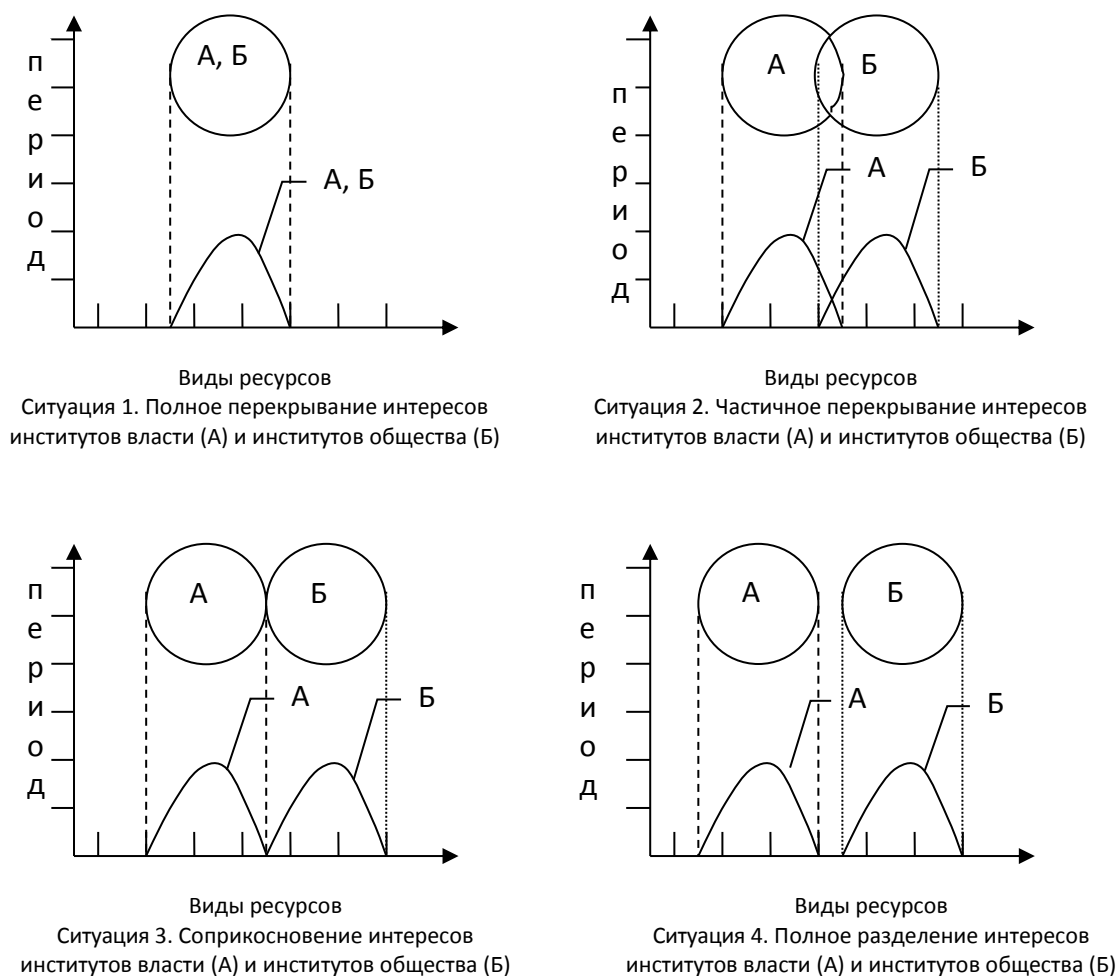


Рис. 2. Графическая интерпретация «эффекта “перекрывание интересов”» участников механизма публичного управления социально-экономическими процессами [26, с. 388-392; 27, с. 107-132]

Оценивая «эффект “перекрывания интересов”», необходимо рассматривать оба обозначенных показателя, поскольку на практике институты власти и институты общества редко располагаются только на одной оси измерения – виды ресурсов.

В заключение отметим, что предложенная совокупность показателей и критериев эффективности механизма публичного управления и методический подход к их оценке позволяют получить реалистичную оценку эффективности этого механизма на текущий момент, а также выполнить сравнительный анализ в разрезе различных муниципальных или территориальных образований и получить прогнозную оценку. Апробация данного подхода по отдельным критериям на примере субъектов РФ ЮФО (Республик Калмыкии, Адыгеи, Краснодарского края, Астраханской, Волгоградской, Ростовской областей) с использованием статистической информации за период 2010–2013 гг. доказала его применимость, но и определенные сложности в силу недостаточности эмпирических измерений для полной верификации показателей и их критериев в полной совокупности. В целом на основании предложенного авторами методического подхода возможна разработка и реализация целесообразных мер и мероприятий по повышению эффективности механизма публичного управления социально-экономическими процессами.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 21.08.2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 27.08.2012 г. № 35. Ст. 4774.
2. Кугушева Т.В. Разработка системы показателей эффективности и результативности функционирования страхового бизнес-процесса / Т.В. Кугушева // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 31. С. 47.
3. Данные официальной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея. URL: adg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/statistics.
4. Данные официальной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия. URL: statrk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/statrk/ru/statistics.
5. Данные официальной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. URL: krstdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krstdstat/ru/statistics.
6. Данные официальной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Астраханской области. URL: astrastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/astrastat/ru/statistics.
7. Данные официальной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. URL: volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics.
8. Данные официальной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. URL: rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics.
9. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2010 года. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2011.pdf.
10. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2011 года. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf.
11. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2012 года. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2013.pdf.
12. Индекс открытости правительства регионов России и рейтинг субъектов РФ на его основе, июнь 2012 г. URL: eregion.ru/opengov.
13. Информация о развитии территориального общественного самоуправления в субъектах Южного Федерального округа по итогам 2010 года. URL: tosvo.volganet.ru/folder_1/folder_4.
14. Эмпирическое исследование Всероссийского совета местного самоуправления «Взаимодействие власти и общества на местном уровне» (при поддержке Высшей школы экономики), июль-август 2010 г. URL: <http://www.myshared.ru/slide/165152>.

15. Доклад о состоянии гражданского общества. Роль местного самоуправления в развитии гражданского общества и повышении социальной активности населения. URL: do.gendocs.ru/docs/index-160216.html?page=5.
16. Народный бюджет 2013. Портал Волгограда. URL: www.volgadmin.ru/ru/Claim/Default.aspx.
17. Народный бюджет. Проект города Астрахани. URL: narod.astrgorod.ru.
18. Шуя. Ивановская область. URL: www.vsmsinfo.ru/proekty-i-programmy/luchshaya-praktika-raboty-organov-msu/2552-shuya-ivano-vskaya-oblast.
19. Красноярский сельсовет Красноярского района Астраханской области. URL: www.vsmsinfo.ru/proekty-i-programmy/luchshaya-praktika-raboty-organov-msu/2589-krasnoya-rs-kij-sel-sovet-krasnoyarskogo-rajona-astrakhanskoj-oblasti.
20. Резник Г.А. Изменение роли социальной ответственности в теориях стратегического управления / Г.А. Резник, Д.В. Волокушин // Региональная экономика: теория и практика. Вып. 46. 2012. С. 25.
21. Методы оценки и пути повышения конкурентоспособности муниципальных образований региона: монография / С.А. Жданов, С.Н. Данилова, Н.Н. Воротилова, О.Г. Тэйслин; Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2010. С. 15.
22. Доклад о состоянии гражданского общества. Роль местного самоуправления в развитии гражданского общества и повышении социальной активности населения. URL: do.gendocs.ru/docs/index-160216.html?page=5.
23. Роль институтов гражданского общества в общественно-политическом и социально-экономическом развитии на территории Красноярского края. URL: ga2.krsk.ru/doc.php?id=566.
24. Справочник главы муниципального образования / под общ. ред. С.А. Жданова, С.Н. Даниловой. Саратов: СГСЭУ, 2007. С. 53.
25. Powers Ch.H. The Life and Times of Vilfredo Pareto / Ch.H. Powers // Introduction to the Transformation of Democracy. New Brunswick, 1984. P. 8-9.
26. Солбриг О. Популяционная биология и эволюция: пер. с англ. / О. Солбриг, Д. Солбриг; пер. Т.И. Штилькинда; под ред. и с предисл. А.Д. Базыкина. М.: Мир, 1982.
27. Vandermeer J.H. 1972. Niche theory / J.H. Vandermeer. Ann. Rev. Ecol. Syst.

Bibliograficheskij spisok

1. Ukaz Prezidenta RF ot 21.08.2012 g. № 1199 «Ob ocnke jeffektivnosti dejatel'nosti organov ispol-nitel'noj vlasti sub#ektov Rossijskoj Federacii» // Sobranie zakonodatel'stva RF. 27.08.2012 g. № 35. St. 4774.
2. Kugusheva T.V. Razrabotka sistemy pokazatelej jeffektivnosti i rezul'tativnosti funkcionirovanija strahovogo biznes-processa / T.V. Kugusheva // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. 2008. № 31. S. 47.
3. Dannye oficial'noj statistiki. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj sta-tistiki po Respublike Adygeja. URL: adg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/adg/ru/statistics.
4. Dannye oficial'noj statistiki. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj sta-tistiki po Respublike Kalmykija. URL: statrk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/statrk/ru/statistics.
5. Dannye oficial'noj statistiki. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj sta-tistiki po Krasnodarskomu kraju. URL: krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics.
6. Dannye oficial'noj statistiki. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj sta-tistiki po Astrahanskoj oblasti. URL: astrastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/astrastat/ru/statistics.
7. Dannye oficial'noj statistiki. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj sta-tistiki po Volgogradskoj oblasti. URL: volgastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/volgastat/ru/statistics.
8. Dannye oficial'noj statistiki. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj sta-tistiki po Rostovskoj oblasti. URL: rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics.
9. Rejting social'no-jekonomicheskogo polozhenija sub#ektov RF. Itogi 2010 goda. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2011.pdf.
10. Rejting social'no-jekonomicheskogo polozhenija sub#ektov RF. Itogi 2011 goda. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf.
11. Rejting social'no-jekonomicheskogo polozhenija sub#ektov RF. Itogi 2012 goda. URL: vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2013.pdf.
12. Indeks otkrytosti pravitel'stva regionov Rossii i rejting sub#ektov RF na ego osnove, ijun' 2012 g. URL: eregion.ru/opengov

13. Informacija o razvitii territorial'nogo obshhestvennogo samoupravljenija v sub#ektah Juzhnogo Fe-deral'nogo okruga po itogam 2010 goda. URL: tosvo.volganet.ru/folder_1/folder_4.
14. Jempiricheskoe issledovanie Vserossijskogo soveta mestnogo samoupravljenija «Vzaimodejstvie vla-sti i obshhestva na mestnom urovne» (pri podderzhke Vysshej shkoly jekonomiki»), ijul'-avgust 2010 g. URL: <http://www.myshared.ru/slide/165152>.
15. Doklad o sostojanii grazhdanskogo obshhestva. Rol' mestnogo samoupravljenija v razvitii gra-zhdanskogo obshhestva i povyshenii social'noj aktivnosti naselenija. URL: do.gendocs.ru/docs/index-160216.html?page=5.
16. Narodnyj bjudzhet 2013. Portal Volgograda. URL: www.volgadmin.ru/ru/Claim/Default.aspx.
17. Narodnyj bjudzhet. Proekt goroda Astrahani. URL: narod.astrgorod.ru.
18. Shuja. Ivanovskaja oblast'. URL: www.vsmsinfo.ru/proekty-i-programmy/luchshaya-praktika-raboty-organov-msu/2552-shuya-ivano-vskaya-oblast.
19. Krasnojarskij sel'sovet Krasnojarskogo rajona Astrahanskoj oblasti. URL: www.vsmsinfo.ru/proekty-i-programmy/luchshaya-praktika-raboty-organov-msu/2589-krasnaya-rskij-selsovet-krasnojarskogo-rajona-astrakhanskoj-oblasti.
20. Reznik G.A. Izmenenie roli social'noj otvetstvennosti v teorijah strategicheskogo upravlenija / G.A. Reznik, D.V. Volokushin // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. Vyp. 46. 2012. P. 25.
21. Metody ocenki i puti povyshenija konkurentosposobnosti municipal'nyh obrazovanij regiona: monografija / S.A. Zhdanov, S.N. Danilova, N.N. Vorotilova, O.G. Tjejslina // Saratovskij gosudarstvennyj social'no-jekonomicheskij universitet. Saratov, 2010. P. 15.
22. Doklad o sostojanii grazhdanskogo obshhestva. Rol' mestnogo samoupravljenija v razvitii gra-zhdanskogo obshhestva i povyshenii social'noj aktivnosti naselenija. URL: do.gendocs.ru/docs/index-160216.html?page=5.
23. Rol' institutov grazhdanskogo obshhestva v obshhestvenno-politicheskom i so-cial'no-jekonomicheskom razvitii na territorii Krasnojarskogo kraja. URL: ga2.krsk.ru/doc.php?id=566.
24. Spravochnik glavy municipal'nogo obrazovanija / pod obshh. red. S.A. Zhdanova, S. N. Danilovoj. Sa-ratov: SGSJeU, 2007. S. 53.
25. Powers Ch.H. The Life and Times of Vilfredo Pareto / Ch.H. Powers // Introduction to the Trans-formation of Democracy. New Brunswick, 1984. P. 8-9.
26. Solbrig O. Populjacionnaja biologija i jevoljucija: Per. s angl. / O. Solbrig, D. Solbrig; perevod T.I. Shtil'kinda; pod red. i s predisl. A.D. Bazykina. M.: Mir, 1982.
27. Vandermeer J.H. 1972. Niche theory / J.H. Vandermeerю Ann. Rev. Ecol. Syst.

Ольга Викторовна Максимчук

доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой
управления и развития
городского хозяйства и строительства
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
Россия

Olga V. Maximchuk

Dr. Sc. (Economics), Professor
Head: Department of Municipal Economy
and Civil Engineering Management,
Volgograd State University
of Architecture and Civil Engineering, Russia

Вероника Сергеевна Епинина

старший преподаватель
кафедры «Менеджмент»
Волгоградского государственного
университета, Россия

Veronika S. Epinine

Senior Lecturer,
Department of Management,
Volgograd State University, Russia

Принято к опубликованию 17.06.2014 г.

УДК 001.895:339.137.2

Е.А. Неретина, В.Г. Арискин

СИСТЕМНЫЕ ИННОВАЦИИ – ОСНОВА УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИИ

Е.А. Neretina, V.G. Ariskin

SYSTEM INNOVATIONS AS THE BASIS FOR STEADY COMPETITIVE ADVANTAGES OF A COMPANY

Обоснована ключевая роль системных инноваций в реализации предпринимательского подхода к управлению компанией в условиях высокого динамизма и неопределенности факторов внешней среды. Раскрыты содержание, особенности системных инноваций, их социальная природа. Показано, что наиболее эффективной формой взаимодействия участников инновационных процессов являются межфункциональные и кросс-культурные команды, а успешное управление инновациями возможно при обеспечении сбалансированности лидерства и эффективного менеджмента. Рассмотрены факторы, сдерживающие разработку и внедрение системных инноваций в России.

Ключевые слова: системные инновации, устойчивое конкурентное преимущество, компания, потребитель, организационное превосходство, компании, особенности системных инноваций, факторы, вдохновляющее лидерство, менеджмент, команда

The article provides arguments supporting the key role of system innovations in entrepreneurial approach to company management under conditions of highly dynamic and indefinite factors of external environment. Characteristics of system innovations, and their social character are determined. It is shown that most effective interaction forms between the participants in innovative processes are inter-functional and cross-cultural teams, whereas successful management of innovations is achievable when ensuring the balance between a leader and effective manager. The authors consider the factors which constrain the development and incorporation of system innovations in Russia.

Keywords: system innovations, steady competitive advantage, company, consumer, organizational superiority, companies, features of system innovations, factors, inspiring leadership, management, team

В условиях нарастающей неопределенности и высокого динамизма факторов внешнего окружения все организации озабочены проблемой не только поддержания, но и укрепления своей позиции на рынке. Наиболее успешное ее решение связано с поиском устойчивого конкурентного преимущества, что, в свою очередь, требует:

– идентификации областей наибольшей компетентности компании (технологическое совершенство, человеческие ресурсы, маркетинг, финансовые возможности) и их эффективного использования;

– организационного превосходства (уникальная концепция или бизнес-модель развития, особая архитектура компании, конфигурация ее бизнес-процессов, неповторимая корпоративная культура и др.)

Поиск устойчивого конкурентного преимущества обуславливает изменение стратегических векторов развития компании, ее целевых установок. Обеспечение роста прибыли все больше смещается в контуры тактического и оперативного управления, уступая место наращиванию активов (особенно нематериальных), их капитализации и росту рыночной стоимости компании.

Другим важным условием создания конкурентного преимущества является способность обеспечивать организационное совершенство. Практика свидетельствует о том, что процессы и методы ведения бизнеса нередко могут внести гораздо более весомый вклад в борьбу за

устойчивое конкурентное преимущество. При этом в поиске новых источников роста бизнеса необходимо фокусировать внимание на возможностях, а не на проблемах, которые неизбежно возникают в процессе перемен. По мнению многих ученых [1-7], основным направлением поиска новых возможностей является рост ценности компании для потребителей. Мицуаки Симагути – классик японского маркетинга считает, что достичь конкурентных преимуществ сегодня можно только путем создания бизнес-модели, базирующейся на оригинальном (уникальном) удовлетворении потребностей [5]. Действительно, характерным трендом для лучших мировых компаний является определение их ценности с позиции структурированной клиентской базы и взаимного доверия. Более того, при построении бизнес-моделей акцент все больше смещается на персонифицированный подход к взаимодействию компании с потребителем. Эта идея и способы ее реализации раскрыты в работе К.К. Прахалада и М.С. Кришнана «Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем» [4]. Предложенная этими учеными модель трансформации компании базируется на двух основополагающих принципах:

- ценность создается исходя из уникального и индивидуального опыта потребителей ($N = 1$ – это опыт одного потребителя);

- ни одна компания, какой бы она ни была крупной по масштабу действий и размеру, не может в полной мере удовлетворить потребности потребителей. Главным в этих условиях становится доступ к ресурсам, а не владение ими ($R = G$; R – ресурсы и G – поставщики ресурсов из разных уголков мира).

Работа в рамках данной модели требует, по мнению авторов, не только изменения технической архитектуры фирмы на основе современных информационных технологий, методов ее проектирования, но и изменения мышления руководителей и сотрудников. К. Прахалад и М. Кришнан также обращают внимание на то, что ценность, предоставляемая фирмой потребителю, смещается и переходит от продуктов к решениям и взаимодействию. Это обуславливает повышение роли самого потребителя в создании ценности. Следовательно, современный этап развития характеризуется поиском компаниями новых способов выстоять и победить в конкурентной борьбе. Это требует концентрации внимания и ресурсов на инновациях, традиционное представление о которых также изменяется. Если для индустриального уклада были характерны преимущественно технологические инновации, то для современного этапа развития экономики – системные инновации. Не случайно профессор М. Симагути называет XXI век эпохой системных инноваций и абсолютно новых подходов к ведению бизнеса [5].

Системные инновации зародились в реальной практике при реализации (концепций TQM, реинжиниринг бизнес-процессов, маркетинг взаимоотношений, «Дао Тойота», бережливое производство и др.). Примером многомерной системной инновации 70-х годов прошлого столетия явилась «Японское экономическое чудо». Яркими примерами современных глобальных системных инноваций служат парадигмы и бизнес-модели ведения бизнеса Amazon.com, Google, Nokia, General Electric, Procter & Gamble и др. Зародились также надсистемные инновации (Кремниевая долина в США). Все это потребовало научного осмысления процессов, происходящих в сфере современных инноваций. Проблемами системных инноваций озабочены сегодня не только ученые, бизнес, некоммерческие организации, но и правительства многих стран, в том числе и России.

Для РФ эта проблема стоит особенно остро не только в связи с технологическим отставанием от развитых стран мира, но и отсутствием системного мировоззрения на инновационные процессы, направления и механизмы их развития. Если развитые страны перешли от четвертого к пятому технологическому укладу, то в России еще не полностью реализован потенциал, характерный для третьего и четвертого укладов, хотя при этом созданы наукоемкие производства, относящиеся к пятому технологическому укладу (микроэлектронные элементы, электронная промышленность, роботостроение, нанотехнологии и наноматериалы, программное обеспечение).

В России до сих пор доминирует устаревший взгляд на инновации как научно-технологическое явление. Отсюда концентрация внимания как государства, так и других субъектов инновационного бизнеса (НИИ, предприятия, вузы, инвесторы) на технологических инновациях. К тому же нерыночная нацеленность отечественных научных исследований и разработок, то есть их оторванность от осознанных и неосознанных потребностей потенциальных потребителей нередко не превращает их в подлинные инновации. Отсутствие нацеленности на рыночный результат характерно также для субъектов инновационной инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов).

Суть инноваций заключается в предпринимательском творчестве. Оно должно исходить от субъектов бизнеса, заинтересованных в поиске все новых источников устойчивого конкурентного преимущества. В России инновации развиваются по принципу «сверху – вниз», т.е. инициатором нововведений выступает государство, а инновационную политику формирует чиновничий аппарат, которому закон не позволяет заниматься предпринимательством. Безусловно, определение стратегических приоритетов в инновационной сфере должно быть прерогативой государства. Однако российское правительство до сих пор решает эту задачу с позиции технологической, а не системной направленности инноваций. Поэтому не случайно, что РФ по результатам исследования INSEAD 2011 год, по уровню развития инноваций находится на 58 месте. Впереди России в этом рейтинге даже такие страны, как Вьетнам, Ливан, Иордания, Маврикий и Коста Рика.

Доля РФ на мировом рынке технологий не превышает 1%, в товарном экспорте она составляет около 8%, в то время как в США – 32%, Великобритании – 31%, Японии – 26%, Италии – 10%. При этом по численности ученых и инженеров, занятых исследованиями и разработками в расчете на 10 тыс. человек населения, Россия занимает третье место после Японии и США [8, 9].

Изменение сложившейся ситуации требует разработки национальной инновационной системы и интегрированных в нее региональных и корпоративных инновационных систем. Решение этой сложной задачи невозможно без четкого представления заинтересованных сторон о системных инновациях, знания принципов их создания, а также способностей разработки моделей, стратегий системных инноваций и механизмов их реализации.

Теория и практика свидетельствуют о том, что системная инновация возникает в результате сложных взаимодействий индивидов, групп, организаций, субъектов и факторов внешней среды. Применительно к организациям системная инновация предусматривает разработку и реализацию таких решений, которые обеспечивают эффекты синергии и мультипликации. Они охватывают не только все области бизнеса (производство, распределение, маркетинг, управление персоналом, финансы), но и организационные составляющие (концепции, модели, системы, структуры, стратегии, процессы).

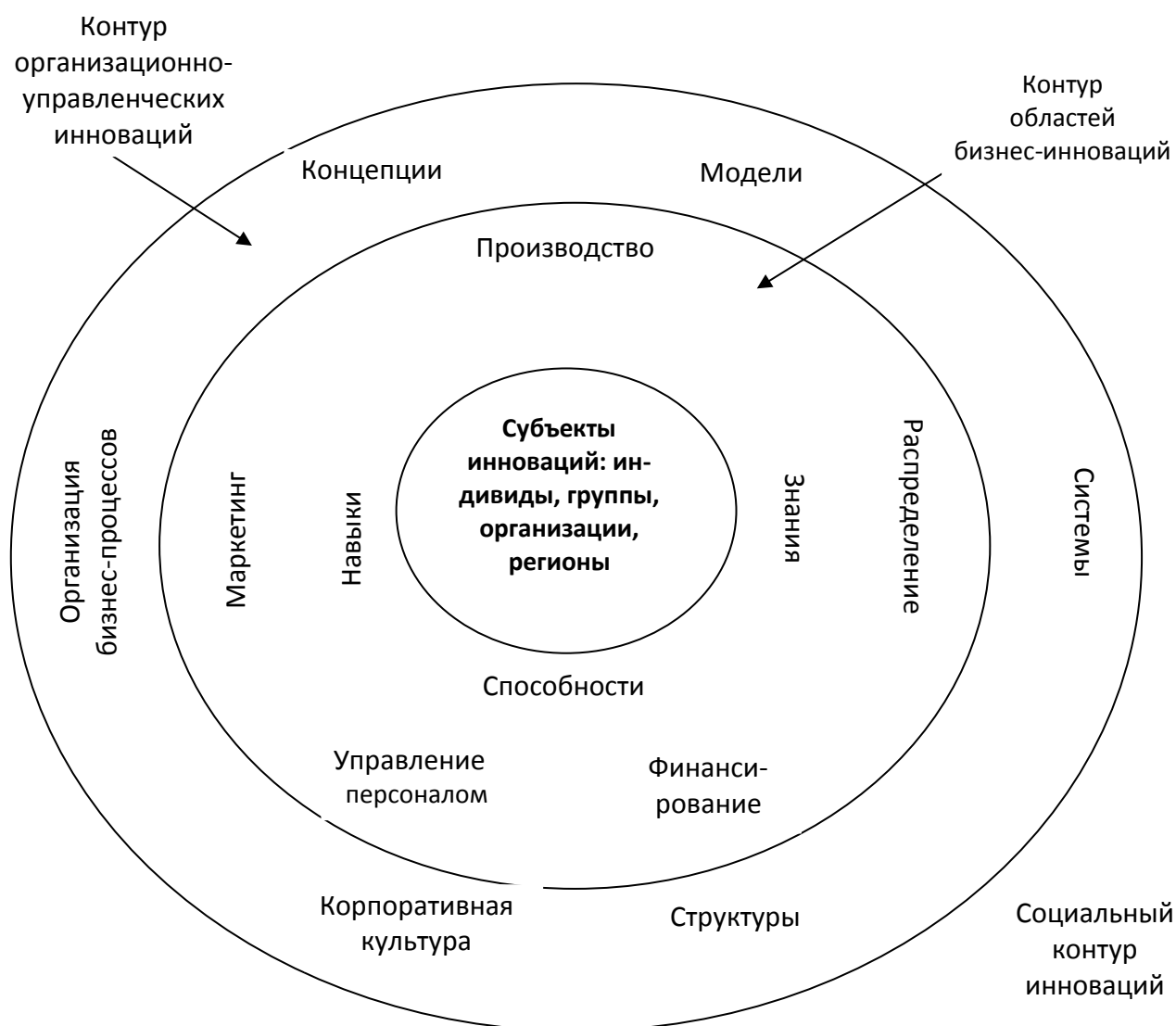
Контуры областей формирования системных инноваций представлены на рисунке. Вектор и сила инновации, обеспечиваемые ею эффекты синергии и мультипликации будут зависеть от ценностных установок, целеполагания и способности предпринимательского корпуса мобилизовать имеющиеся и скрытые системные ресурсы и направить их в русло инноваций.

Комбинирование представленных на рисунке составляющих создает предпосылки для разработки и реализации системных инноваций.

Характерными особенностями системных инноваций являются также:

- внедрение их в «фундамент» или «геном» организации, ее корпоративную культуру;
- формирование предпосылок для создания в организации широкого спектра инноваций (точечных, сегментных, пространственных, структурных фундаментальных, многомерных, глобальных, подсистемных и др.);
- создание мотивационной среды для развития творчества, рационализаторства, изобретательства и предпринимательства;
- наращивание интеллектуального потенциала и его диффузия в различные сферы деятельности компании;

- изменение бизнес-моделей, гибкость организационных структур и бизнес-процессов;
- формирование новых моделей мировосприятия, мировоззрения, мышления и новых образцов индивидуального и организационного поведения.



Контуры и составляющие системных инноваций организации

Основой системных инноваций являются люди. Их миропонимание, мышление, поведение, способы взаимодействия формируют основные области, контуры, векторы и виды инноваций. Точкой «G» (энергетической точкой) в инновационных организациях часто является именно корректировка мышления или поведения сотрудников. Следовательно, системные инновации – это социальные инновации. Они, как правило, зарождаются в рамках системных процессов, создающих предпосылки для «перекрестного опыления» идей в результате взаимодействия людей, организаций и окружающей среды. Наиболее эффективной формой взаимодействия являются в настоящее время межфункциональные и кросс-культурные команды. Они представляют собой группу сотрудников различных структурных подразделений компании (НИОКР, маркетинг, производство, логистика, финансы и др.), объединяемых единой целью, предусматривающей решение конкретной задачи. Межфункциональные и кросс-культурные команды аккумулирует различный спектр знаний, навыков, умений, а также образов мышления. Они формируют особую среду общения и

взаимодействия, стимулирующую креативность и инновации. Члены таких команд ориентированы на успех в процессах разработки и реализации любого проекта, будь то создание нового продукта или новой технологии, совершенствование дизайна продукта, выход на новый рынок сбыта, внедрение современных информационных технологий и программных продуктов и др. Такая ориентация команд невозможна без вдохновляющего лидерства. По мнению профессора Гарвардской школы бизнеса Дж. Коттера, процесс достижения успеха это: на 70-90% – лидерство и на 10-30% – менеджмент [3, с. 37].

Вдохновляющее лидерство призвано раскрепостить людей и высвободить громадную их интеллектуальную, физическую и эмоциональную энергию. Это возможно в том случае, если лидерам удастся создать такую атмосферу, где работа станет удовольствием для членов команды.

Лидерский контур влияния, как правило, ориентирован в будущее, т.е. направлен на развитие организации, что сопряжено с постоянными изменениями. Он слабо структурирован и формализован, зато креативен и предприимчив, что и необходимо для инноваций. Вместе с тем лидерство не обеспечит желаемого результата при отсутствии второго контура влияния – управленческого. Управленческий контур работает с системами, структурами, процессами, реализует функции планирования, организации, мотивации, контроля. Он строго регламентирован, формализован, «рамочен», т.к. его главной задачей является обеспечение стабильного функционирования компании. В связи с этим мышление менеджерского корпуса менее креативно и вариабельно, зато более рационально нежели у лидеров.

Успешное управление организационными преобразованиями и инновациями возможно лишь в условиях сбалансированного влияния лидерского и управленческого контуров.

Если для успешных зарубежных компаний работа в кросс-культурных командах, вдохновляющее лидерство и эффективный менеджмент являются аксиомой при создании системных инноваций, что для большинства российских предприятий – это скорее исключение из правил. И это далеко не единственные причины низкой инновационной активности отечественных компаний. Факторами, сдерживающими переход к системным инновациям, являются также:

- неразвитость национального рынка инноваций и слабая его интегрированность в международный рынок инноваций;
- доминирование предложений новых технологий и продуктов над спросом в связи с низкой активностью производственного сектора экономики;
- слабая внутренняя и внешняя интеграция субъектов инновационной деятельности, различных видов инновационных систем (национальной, региональных, организационных), а также инновационных процессов;
- низкий уровень вовлеченности субъектов инновационного бизнеса в различные формы сетевого взаимодействия (кластерные образования, стратегические партнерства и альянсы);
- слабая информационно-технологическая поддержка инновационной деятельности;
- большинство российских учебных заведений ориентировано на подготовку специалистов, а не активных предпринимателей и тем более лидеров инноваций;
- недостаточный опыт коммерциализации инновационных разработок и защиты прав интеллектуальной собственности;
- высокий уровень коррупции в различных областях инновационной сферы.

Решение обозначенных проблем видится в использовании системного подхода к управлению инновационной деятельностью, позволяющего реализовать идею превращения России в высокоразвитую страну, обеспечивающую достойные условия жизни для всех граждан. Оно должно найти воплощение в создании национальной инновационной системы с интегрированными в нее региональными и корпоративными инновационными системами. При этом важно использовать накопленный в развитых странах опыт построения моделей, систем, структур управления, формирования навыков предпринимательства в инновационной сфере, образцов поведения и культуры.

Библиографический список

1. NBIC-технологии: Инновационная цивилизация XXI века / А.К. Казанцев, В.Н. Киселев, Д.А. Рубвальтер, О.В. Руденский. М.: ИНФРА-М, 2012. 384 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг 3:0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф. Котлер. М.: Эксмо, 2011. 240 с.
3. Коттер Дж.П. Впереди перемен / Дж.П. Коттер. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 256 с.
4. Прахалад К.К. Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. М.: Альпина Паблишер, 2012. 258 с.
5. Симагути М. Эпоха системных инноваций / М. Симагути. М.: Миракл, 2006. 248 с.
6. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т.А. Стюарт. М.: Поколение, 2007. 368 с.
7. Жалевич А. Системная инновация / А. Жалевич. URL: www.zhalevich.com.
8. Корнилов С.С. Рынок технологий в России и за рубежом. Лидеры и аутсайдеры / С.С. Корнилов // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 1.
9. Системные инновации как условие становления экономики устойчивого развития / под общ. ред. В.П. Делия // материалы Междунар. науч.-практ. конф. 25 мая 2012 года. М.: Де-По, 2012. 326 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. NBIC-tehnologii: Inno-vacionnaja civilizacija XXI veka / A.K. Kazancev, V.N. Kiselev, D.A. Rubval'ter, O.V. Rudenskiy. M.: INFRA-M, 2012. 384 p.
2. Kotler F. Marketing 3:0: ot produktov k potrebiteljam i dalee – k chelovecheskoj dushe / F. Kotler. M.: Jeksmo, 2011. 240 p.
3. Kotter Dzh.P. Vpered peremen / Dzh.P. Kotter. M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2003. 256 p.
4. Prahalad K.K. Prostranstvo biznes-innovacij. Sozdanie cennosti sovместno s potrebitелем / K.K. Prahalad, M.S. Krishnan. M.: Al'pina Pablisher, 2012. 258 p.
5. Simaguti M. Jepoha sistemnyh innovacij / M. Simaguti. M.: Mirakl, 2006. 248 p.
6. Stjuart T.A. Intellektual'nyj kapital. Novyj istochnik bogatstva organizacii / T.A. Stjuart. M.: Pokolenie, 2007. 368 s.
7. Zhalevich A. Sistemnaja innovacija / A. Zhalevich. URL: www.zhalevich.com.
8. Kornilov S.S. Rynok tehnologij v Rossii i za rubezhom. Lidery i autsajdery / S.S. Kornilov // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2010. № 1.
9. Sistemnye innovacii kak uslovie stanovlenija jekonomiki ustojchivogo razvitija / pod obshh. red. V.P. Delija // materialy Mezhdunar. nauchn.-prakt. konf. 25 maja 2012 goda. Izd-vo De-Po, 2012. 326 p.

Евгения Алексеевна Неретина

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга
Мордовского государственного
университета им. Н.П. Огарева, Россия

Evgenia A. Neretina

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head: Department of Marketing,
N.P. Ogaryov Mordovian State University,
Russia

Виталий Геннадьевич Арискин

директор по развитию
ООО «Центр нанотехнологий
и наноматериалов РМ», Россия

Vitaly G. Ariskin

Business Development Director,
ООО Center for Nanotechnologies
and Nanomaterials RM, Russia

Принято к опубликованию 14.07.2014 г.

УДК 338.242.2

Л.Ф. Попова

**КЛЮЧЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СПОСОБНОСТИ:
СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ ДОЛГОСРОЧНОГО
КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА**

L.F. Popova

**CORE ORGANISATIONAL SKILLS:
INSIGHT INTO THE ROLE IN THE DEVELOPMENT
OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES**

Возрастающая роль формирования и развития ключевых организационных способностей обусловлена стремлением предприятий поддерживать и усиливать конкурентное преимущество на рынках, характеризующихся высокой интенсивностью конкуренции. Представлен обзор ряда подходов ученых к изучению вопроса организационных способностей, в том числе динамических. Выделена иерархия организационных способностей и изучена роль способностей каждого уровня в зависимости от используемой предприятием стратегии.

Ключевые слова: организационные способности, динамические способности, отличительные способности, конкурентное преимущество, ключевые компетенции

An increasing importance of developing the core organizational skills is determined by commitment of the companies to maintain and strengthen competitive advantages on the markets characterized for intensive competition. The article presents a survey of scientific approaches to the research of organizational skills, including their dynamic characteristics. The author defines the hierarchy of organizational skills and studies their role on every level depending on the strategy used by a company.

Keywords: organizational capabilities, dynamic capabilities, distinctive capabilities, competitive advantage, core competence

Одной из приоритетных задач настоящего времени, стоящей перед отраслями промышленности нашей страны, является повышение их конкурентоспособности, основанной на развитии предпринимательской и инновационной деятельности. На фоне сложной политической ситуации в мире современные рыночные условия претерпевают ряд изменений, в том числе возможные ограничения сотрудничества российских предприятий с иностранными компаниями. Данная ситуация, с одной стороны, представляет ряд угроз, с другой – открывает новые возможности роста. Актуальными вопросами современных промышленных предприятий являются распознавание возможностей и угроз настоящей ситуации, освоение возможностей и извлечение выгоды от их использования. Важной целью многих предприятий становится формирование ключевых организационных способностей, позволяющих достигать долгосрочное конкурентное преимущество и приобретать Шумпетерианские ренты.

В современной мировой экономической литературе большое внимание уделяется динамическим способностям и их роли в развитии долгосрочного конкурентного преимущества предприятия. В статье представлен анализ трудов ученых, внесших основной вклад в развитие данного научного направления, таких как Р.Р. Нельсон и С.Дж. Уинтер (1982 год), С.К. Прахалад и Г. Хамел (1990 год), В.М. Коем и Д.А. Левинтал (1990 год), Р.М. Хендерсон и К.Б. Кларк (1990 год), Б. Когут и У. Зандер (1992 год), Д. Тис, Г. Пизано и А. Шуен (1997 год) и др. В российской литературе теория динамических способностей не получила широкого распространения, но оказалась в центре внимания таких ученых, как В.С. Катькало [1], В.Л. Тамбовцев [2], Т.Е. Андреева и В.А. Чайка [3]. Следует отметить, что многие отече-

ственные ученые уделяют большее внимание термину «потенциал предприятия», который подчеркивает уникальность, прежде всего, производственно-технологических ресурсов предприятия.

Рассмотрим содержание понятия организационных способностей и их связь с другими экономическими категориями. Вопросы способностей предприятия и компетенций впервые рассматривались учеными в рамках ресурсного подхода. Понятие «отличительные компетенции» было введено Б.Ф. Селзником в 1957 году в книге «Лидерство в управлении», который обозначил ее как особенно значимую способность и ресурс организации, а также выделил ключевую роль лидеров организации в определении, инвестировании и защите таких компетенций и обеспечивающих их ресурсов [4].

Одной из первых фундаментальных работ по изучаемому вопросу является научный труд Р.Р. Нельсона и С.Дж. Уинтера 1982 года, которые ввели термин «организационные рутины», в последующем признанный учеными фундаментом организационных способностей. По мнению Р.Р. Нельсона и С.Дж. Уинтера, организация пребывает в состоянии рутинного функционирования, ее поведение ограничено и встроено в рутины. Даже самые изощренные усилия организации по решению проблемы попадают под квазирутинные схемы, общие очертания которых можно предугадать, основываясь на предыдущем опыте усилий этой организации по решению проблемы. Наиболее существенная координирующая информация хранится в рутинном функционировании организации и запоминается путем «делания». Кроме того, по мнению авторов, многие знания, лежащие в основе эффективного исполнения, являются неявными знаниями организации, которые не воспринимаются на сознательном уровне, в частности не могут быть никем артикулированы, а воспроизводятся на «генном уровне» [5, с. 186]. Исполнение организационной рутины включает эффективную интеграцию ряда компонентов-субрутин и обычно осуществляется без сознательного осмысления, не требуя внимания со стороны высшей администрации [5, с. 174]. Потенциальные возможности организации в значительной мере состоят из способностей исполнять и поддерживать рутины. Такие рутины можно считать структурированным множеством привычных реакций, связывающих членов организации друг с другом и окружающей средой [5, с. 193]. Инновации, по мнению ученых, представляют непредсказуемые мутации рутин. Современные исследователи сходятся во мнении, что организационные рутины составляют основу всех видов способностей.

В 1990 году С.К. Прахалад, Г. Хамел изучили такое понятие, как ключевые компетенции. По их мнению, важнейшей задачей менеджмента является создание организации, способной вынашивать продукты, перед функциональными характеристиками которых нельзя устоять, либо в которых клиенты нуждаются, но о которых даже не задумывались [6, с. 20]. Ученые считают, что конкурентоспособность в краткосрочной перспективе зависит от ценовых и потребительских характеристик ключевых продуктов предприятия, в долгосрочной – от способностей создавать с более низкими издержками и быстрее, чем конкуренты, ключевые компетенции, на основе которых рождаются продукты с уникальными характеристиками. Таким образом, источники конкурентного преимущества зарождаются в способностях руководства консолидировать технологии и производственные навыки общекорпоративного значения в компетенции, которые наделяют отдельные бизнес-единицы потенциалом быстрой адаптации к изменяющимся возможностям бизнеса. Ключевые компетенции являются результатом коллективного обучения организации, особенно в координации различных производственных навыков и интеграции разнообразных технологий. Авторы выделяют три критерия идентификации ключевой компетенции: ее способность обеспечивать потенциальный доступ на широкий спектр рынков, обеспечение значительного вклада в ощущаемые клиентами достоинства конечного продукта, сложность ее имитации конкурентами.

Также в 1990 году В.М. Коен, Д.А. Левинтал ввели термин «поглощающая способность», означающий способность распознавать ценность новой информации, усвоить и применить ее в коммерческих целях [7, с. 128]. По мнению авторов подхода, способность

оценивать и использовать внешнюю информацию зависит от уровня прошлого знания компании. Основой прошлых знаний являются навыки или даже общий язык, а могут быть и знания самых недавних научных или технологических прорывов в данной области. Поглощающая способность выше, когда объект изучения уже известен предприятию. Разнообразие внешней информации способствует развитию инноваций, так как побуждает сотрудников к нестандартным ассоциациям и связям. Поглощающая способность предприятия представляет сумму поглощающих способностей его сотрудников. В.М. Коем, Д.А. Левинтал особую роль отводят движению знания внутри предприятия как между его структурными единицами, так и внутри них. Одним из препятствий обработки информации ученые выделили высокий уровень централизации, который не позволяет обеспечить эффективную связь предприятия с внешним окружением.

Другие ученые Р.М. Хендерсон и К.Б. Кларк в 1990 году на основе различий между продуктом как системой и продуктом как набором компонентов выделили два вида *знания: компонентные и архитектурные*. Компонентные знания – знания о ключевых элементах системы и способе, которым они реализуются в отдельном компоненте. Архитектурные знания – знания о путях интеграции и соединения компонентов в согласованное целое [8, с. 10]. Ученые большую роль в развитии архитектурных знаний отводят каналам коммуникаций, информационным фильтрам и стратегиям решения проблем.

Позднее авторы рассматривают понятие *«архитектурные компетенции»*, те, которые позволяют использовать компонентные компетенции, т.е. интегрировать их всех в новые и гибкие пути и развивать новые архитектурные и компонентные компетенции. Компонентные компетенции – это локальные возможности и знания, которые являются фундаментальными для решения текущих проблем, архитектурные компетенции представляют собой возможность использовать компонентные компетенции, эффективно их интегрировать и развивать недавно появившиеся компонентные компетенции, насколько это необходимо [9, с. 4].

В 1992 году Б. Когут, У. Зандер ввели понятие комбинационных способностей – пересечение возможностей фирмы использовать его знания и неиспользованного потенциала технологий. Создание нового знания зависит от комбинационных способностей фирмы генерировать новые способы применения существующего знания [10, с. 391].

Д. Тис, Г. Пизано и А. Шуен в 1990 году ввели понятие *динамических способностей*, которые обозначают потенциал фирмы в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстроизменяющейся среде [11, с. 148]. По мнению основоположников концепции динамических способностей, компетенции для обеспечения конкурентного преимущества должны опираться на некоторый набор рутин, навыков и комплементарных активов, которые трудно имитировать. Организационные рутины, компетенции являются паттернами текущей практики операций и обучения, под которыми понимаются управленческие и организационные процессы, отражающие способы ведения дел в фирме. Такие компетенции могут пересекать границы между многочисленными продуктовыми линиями, а также распространяться за пределы предприятия. Суть компетенций и способностей встроена в организационные процессы. По мнению Д. Тиса, Г. Пизано и А. Шуена, организационные процессы предприятия выполняют три роли: координации / интеграции; обучения и реконфигурации [11].

Теория динамических способностей получила свое развитие в работах М. Золло и С. Уинтера, К. Эйзенхардта и Дж. Мартина, Д. Коллиза, Р. Гранта, К. Хелфата и М. Петерафа и других ученых.

К. Эйзенхардт и Дж. Мартин рассматривают *динамические способности* как «процессы фирмы по использованию ресурсов предприятия, а именно процессы интеграции, реконфигурации, приобретения ресурсов и избавление от них в целях соответствия рыночным изменениям или даже их генерирования» [12, с. 1107].

Ученые выделили основу динамических способностей, интегрирующих ресурсы в виде таких способностей, как развитие продукта, принятие стратегических решений. Реконфигу-

рация зависит от развития способностей сотрудничать и копировать решения. Приобретение и избавление от ресурсов включают такие процессы как управление знаниями, процессы по созданию альянсов и приобретению внешних ресурсов, а также процессы, связанные с отказом от ресурсов, прекративших осуществлять вклад в развитие динамических способностей.

К. Эйзенхардт и Дж. Мартин определили следующие важные элементы динамических способностей: кросс-функциональные команды по НИОКР, рутины по развитию новых продуктов, рутины по контролю качества и конкретные системы измерения результативности работ. Ученые рассматривают зависимость развития динамических способностей от уровня динамичности рынка. Когда рынки умеренно динамичны, динамические способности являются достаточно сложными и детализированными, опирающимися имеющиеся знания, создающие предсказуемые результаты, и имеют сходство с рутинами в их традиционном понимании. В противопоставлении находятся быстроменяющиеся рынки, характеризующиеся отсутствием четкой ясности ситуации, формируют динамические способности, которые представляют собой достаточно простые, экспериментальные, нестабильные процессы, основанные на быстро созданных новых знаниях, создающих адаптивные, но непредсказуемые результаты.

М. Золло и С. Уинтер определяют *динамическую способность* как «приобретенную с опытом модель коллективной деятельности, посредством которой организация систематически генерирует и модифицирует свои операционные рутины в стремление повысить свою эффективность [13, с. 10]. Учеными выделены механизмы организационного обучения: накопление опыта, формулирование знаний и их кодификация. М. Золло и С. Уинтер отмечают роль децентрализации в обеспечении гибкости и скорости реакции на внешние изменения, необходимые для развития динамических способностей. В своем исследовании ученые делают акцент на те динамические способности, которые совершенствуют организационные рутины.

Р. Грант под термином «способность» понимает «потенциал группы ресурсов в осуществлении определенной задачи и деятельности. В то время как ресурсы представляют собой источник способностей фирмы, способности являются основным источником ее конкурентного преимущества» [14, с. 52]. Грантом предложена классификация ресурсов, в которой выделены финансовые, физические, человеческие, технологические, организационные и репутационные. В своей работе Р. Грант не проводит грани между понятиями способности и ключевые компетенции, характеризуя их как центральные, стратегические способности фирмы. По результатам изучения способностей ученый делает выводы, что: во-первых, стратегические цели побуждают менеджеров создавать организационные способности в новых направлениях бизнеса; во-вторых, построение системы способностей обеспечивает ключевую связь между стратегическими целями и обеспечением полного набора функциональных возможностей; в-третьих, много знаний для первоначального создания организационных способностей черпается от уже существующих фирм и путем перехода персонала в новые бизнесы; в-четвертых, рутинизация и кодификация являются ключевыми процессами, с помощью которых созданные способности с базовым уровнем функциональных возможностей развиваются и воспроизводятся.

Д. Коллиз предложил выделять способности разного порядка первого, второго, третьего и последующих уровней, таким образом разграничив операционные способности и динамические способности. Операционные способности представляют необходимые комбинации ресурсов, обеспечивающие выполнение функциональной деятельности, например, таких как логистика, маркетинг, продажи или производство. Динамические способности относятся к способностям высокого уровня, которые касаются изменений на предприятии. С. Уинтер также выделяет иерархию способностей, выделяя способности нулевого уровня, которые обеспечивают выживание предприятия в настоящее время, без которых предприятие не может зарабатывать деньги, и способности верхнего уровня, являющиеся динамическими, например связанные с развитием нового продукта [15, с. 992].

В 2003 году С. Уинтер дает следующее определение организационных способностей: «это высокого уровня рутина или набор рутин, которые вместе с используемыми входя-

щими потоками предоставляют менеджменту организации ряд управленческих альтернатив для обеспечения результата, соответствующего определенным требованиям» [15, с. 991].

Д. Коллиз и С. Уинтер отмечают, что отличительной чертой динамических способностей является то, они определяют уровень изменений обычных способностей. Динамические способности являются способностями верхнего уровня, которые находятся выше операционных компетенций и новаторски создают полезность.

Подход других ученых К. Хелфата и М. Петерафа строится на предположении, что «хотя некоторые способности могут специально концентрироваться на процессах адаптации, обучения и изменений, все способности имеют потенциал проведения изменений» [16, с. 998]. Авторы не считают динамические способности необходимым условием создания конкурентного преимущества. В 2007 году К. Хелфат и его коллеги определили динамические способности как способности организации целенаправленно создавать, наращивать и совершенствовать ее ресурсную базу [16, с. 94]. Ресурсная база включает как материальные, нематериальные и человеческие ресурсы, так и способности, которыми организация владеет, контролирует или имеет привилегированный доступ. К. Хелфат выделяет способности двух категорий: «технической пригодности» и «эволюционной пригодности». Техническая пригодность отражает, насколько эффективно реализуются функции предприятия, обеспечивая выживание предприятия. «Эволюционная или внешняя пригодность» отражает, насколько хорошо способности позволяют фирме реализовывать «техническую пригодность».

В своих более поздних исследованиях Д. Тис выделяет три вида динамических способностей: распознавать и конкретизировать возможности и угрозы; осваивать данные возможности; поддерживать конкурентоспособность путем совершенствования, комбинирования, защиты и, если необходимо, реконфигурации нематериальных и материальных активов предприятия [17, с. 1319]. Динамические способности включают тяжело копируемые способности предприятия, необходимые для адаптации к меняющимся возможностям, касающимся покупателей и технологий. Они также охватывают способности предприятия формировать его экосистему, развивать новые продукты и процессы, а также проектировать и реализовывать жизнеспособную бизнес-модель.

В своей работе 2007 года Д. Тис дополняет исследование динамических способностей изучением их природы и микрооснований (см. рисунок).

Рассмотрим содержание каждой группы динамических способностей, выделенной Д. Тисом. Динамические способности первой группы, распознавание возможностей, заключаются в исследовании технологий и рынков в отрасли, в которой работает предприятие, и за ее пределами. В рамках исследования рынка, изучения потребностей покупателей и технологических возможностей важно также выявлять скрытые потребности, изучать и прогнозировать изменения структуры отрасли и рынка, анализировать и делать возможные сценарии поведения поставщиков и конкурентов. Основными процессами данной группы динамических способностей являются: отслеживание новшеств в современной науке и технологической сфере; управление внутренними научно-исследовательскими работами и опытно-конструкторскими работами и выбирать новые технологии; отслеживание инноваций поставщиков и партнеров; изучение целевых рыночных сегментов, анализ изменений в потребностях покупателей и инноваций, используемых потребителями.

После обнаружения технологической или рыночной возможности ее необходимо воспроизвести в новом продукте, процессе или услуге, что требует использования второй группы динамических способностей, отражающих мобилизацию ресурсов, направленных на освоение возможностей, и извлечение выгоды от их использования. Микрооснованиями способностей использования возможностей являются определение потребительского предложения и бизнес-модели, выбор правил принятия решений, определение границ предприятия в управлении комплементарными активами и в контроле «платформы», формирование лояльности и заинтересованности сотрудников.



Основы динамических способностей [17, с. 49]

Одним из ключевых процессов данной группы динамических возможностей является проектирование и управление бизнес-моделью предприятия. Основными функциями бизнес-модели являются:

- определение ценности предложения для потребителей, созданной при применении новых технологий;
- идентификация рыночного сегмента;
- определение структуры цепочки создания ценности;
- оценка структуры расходов и потенциальной прибыли;
- формирование позиции предприятия в сети создания ценности, соединяющей поставщиков и покупателей, включая идентификацию партнеров и конкурентов;
- формулирование конкурентной стратегии, посредством которой инновационная компания может захватить и удержать конкурентное преимущество, отличающее ее от конкурентов [18, с. 533-534].

Ключевым фактором устойчивого роста предприятия является его способность реконфигурировать материальные и нематериальные активы в соответствии с текущей ситуацией. Способности реконфигурации обеспечивают оптимальное соответствие основных элементов предприятия, например организационной структуры и стратегии, лидерства и организационной культуры. Если происходящие изменения на предприятии носят инкрементальный характер, то организационные элементы предприятия, например его рутины и организационная структура, могут быть адаптированы последовательным образом. Радикальные изменения, возможно, основанные на научном прорыве, требуют существенных изменений организационных элементов, в том числе организационной структуры и существующих процедур.

Реорганизация и реконфигурация могут также потребовать также изменения бизнес-модели предприятия, процессов по созданию потребительной ценности.

Способность адаптировать организационную структуру является одной из составляющей динамических способностей предприятия, связанных с реконфигурацией активов предприятия. Многие ученые отмечают, что предприятия именно с децентрализованной структурой могут обеспечить быструю реакцию на изменения предпочтений покупателей и появление новых технологий. По мнению Тиса, если предприятие может позволить ослабление интеграции, то деление предприятия на субъединицы может повысить эффективность его деятельности и способствовать развитию динамических способностей.

Способность менеджеров определять потребности и возможности развития коспециализации является фундаментальным для динамических способностей третьей группы. Коспециализированные активы являются разновидностью комплементарных активов, в которых приобретается большая ценность за счет использования активов в сочетании друг с другом. Коспециализация позволяет дифференцировать продукт или сократить издержки.

Способность интегрировать и объединять нематериальные активы, в частности знания, является одним из важнейших умений предприятия. Управления знаниями, включая обучение, передачу знаний, интеграцию ноу-хау, реализацию ноу-хау и защиту интеллектуальной собственности, является ключевой основой динамических способностей.

Существует ряд управленческих аспектов, также составляющих основу динамических способностей:

- наличие соответствующих стимулов, направленных на выработку соответствующего поведения сотрудников и достижения необходимых результатов;
- сведение к минимуму проблем в области агентских отношений, которые, например, могут возникать между акционерами и менеджерами, менеджерами и сотрудниками фирмы;
- оценка работы менеджеров в области выявления, освоения новых возможностей и проведение реконфигурации активов;
- создание препятствий для «распыления» доходов между заинтересованными лицами: менеджерами и работниками.

В условиях стремительных технологических изменений основой конкурентного преимущества предприятия являются его динамические способности, развитие которых влияет на создание уникальных нематериальных активов и может улучшить финансовые результаты деятельности компании, в первую очередь размер прибыли.

В 1994 год Тис и Пизано в качестве основных элементов динамических способностей выделили три организационных и управленческих процесса: координация/интеграция, обучение и реконфигурация, которые являются подпроцессами, поддерживающими способности по распознаванию и освоению возможностей, и управлению угрозами. Вместе данные процессы представляют процесс управления и координации динамическими способностями предприятия. Главная задача менеджеров – найти новые возможности во внешней среде и использовать и реконфигурировать их на предприятии, что может потребовать распределения, перераспределения, комбинации и образования новых комбинаций ресурсов и активов предприятия.

В табл. 1 представлены определения основных понятий концепции организационных способностей.

Таблица 1. Основные определения концепции организационных способностей

Авторы	Понятие и его определение
Р.Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер (1982 год)	<i>Рутинизация</i> деятельности является наиболее важной формой хранения специфических операционных знаний организации [5, с. 142]. <i>Организационные рутины</i> рассматриваются как память организации

Продолжение табл. 1

Авторы	Понятие и его определение
С.К. Прахалад, Г. Хамел (1990 год)	<i>Ключевые компетенции</i> сравниваются с корневой системой большого дерева, в образе которого представлена диверсифицированная корпорация. Конкурентоспособность в долгосрочной перспективе зависит от способностей создавать с более низкими издержками и быстрее, чем конкуренты, ключевые компетенции, на основе которых рождаются продукты с уникальными характеристиками [6, с. 23]. Выделяют три критерия идентификации ключевой компетенции: ее способность обеспечивать потенциальный доступ на широкий спектр рынков, обеспечение значительного вклада в ощущаемые клиентами достоинства конечного продукта, сложность ее имитации конкурентами
В.М. Кoen, Д.А. Левинтал (1990 год)	<i>Поглощающая способность</i> – способность распознавать ценность новой информации, усвоить и применить ее в коммерческих целях [7, с. 128]
Р.М. Хендерсон (1990-1994 гг.)	<i>Архитектурные компетенции</i> – те компетенции, которые позволяют использовать компонентные компетенции – интегрировать их всех в новые и гибкие пути и развивать новые архитектурные и компонентные компетенции. Компонентные компетенции – это локальные возможности и знания, которые являются фундаментальными для решения текущих проблем [8, с. 4]
Б. Когут, У. Зандер, (1992 год)	<i>Комбинационные способности</i> – пересечение возможностей фирмы использовать ее знания и неиспользованного потенциала технологий – уровня технологических возможностей. Создание нового знания зависит от комбинационных способностей фирмы генерировать новые способы применения существующего знания [10, с. 391]
Д. Тис, Г. Пизано и А. Шуен	<i>Динамические способности</i> – потенциал фирмы в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро изменяющейся среде [11, с. 148]
М. Золло и С. Уинтер	<i>Динамическая способность</i> – приобретенная с опытом модель коллективной деятельности, посредством которой организация систематически генерирует и модифицирует свои операционные рутины в стремление повысить свою эффективность [13, с. 10]
К. Эйзенхардт и Дж. Мартин (2000 год)	<i>Динамические способности</i> – процессы фирмы по использованию ресурсов предприятия, а именно процессы интеграции, реконфигурации, приобретения ресурсов и избавления от них, реализуемые в целях соответствия рыночным изменениям или даже их генерирования [12, с. 1107]
Р. Грант (2003 год)	<i>Способность</i> – потенциал группы ресурсов в осуществлении определенной задачи и деятельности [14, с. 52]
С. Дж. Уинтер (2003 год)	<i>Организационные способности</i> – это высокого уровня рутина или набор рутин, которые вместе с используемыми входящими потоками предоставляют менеджменту организации ряд управленческих альтернатив для обеспечения результата, соответствующего определенным требованиям [15, с. 991]

Окончание табл. 1

Авторы	Понятие и его определение
К. Хелфат (2007 год)	<i>Динамические способности</i> – способности организации целенаправленно создавать, наращивать и совершенствовать ее ресурсную базу [16, с. 94]
Д. Тис (2007 год)	<i>Динамические способности</i> – это способности распознавать и конкретизировать возможности и угрозы; осваивать данные возможности; поддерживать конкурентоспособность путем совершенствования, комбинирования, защиты и, если необходимо, реконфигурации, нематериальных и материальных активов предприятия [17, с. 1319]

Анализ различных подходов к изучению вопроса развития организационных способностей предприятия позволяет сделать общие выводы:

- не следует отождествлять понятия ключевой компетенции и динамической способности, которые иногда рассматриваются как взаимозаменяемые. Так, по мнению Д. Тиса и его коллег, ключевые компетенции определяют основной бизнес предприятия и могут быть обнаружены посредством изучения товаров и услуг предприятия. Например, ключевой компетенцией IBM является интегрированная обработка данных обслуживания [61, с. 148]. В свою очередь, динамические способности отражают потенциал предприятия в управлении компетенциями. Продукты отражают ключевые компетенции фирмы, которые формируются организационными способностями более высокого уровня – динамическими, которые могут создавать и повышать ценность предоставляемых товаров и услуг путем совершенствования остальных организационных способностей;

- структура организационных способностей имеет определенную иерархию. Нижний ее уровень отражает операционные способности, которые выполняют основные функции предприятия и обеспечивают текущую операционную эффективность, в то время как динамические способности обеспечивают эволюционное развитие фирмы путем создания, развития и модификации ресурсной базы, создавая долгосрочное конкурентное преимущество. Динамические способности являются некой надстройкой над функциональными, операционными способностями, обеспечивая их связь с возможностями внешней среды и совершенствуя их. Таким образом, динамические способности могут трансформировать и реконфигурировать операционные способности;

- предприятия могут испытывать разную потребность в развитии определенных видов способностей. Так, более динамичные рынки предполагают непрерывное усовершенствование и обновление ключевой компетенции и, соответственно, его динамических способностей. Взаимосвязь структуры динамических способностей и рынков, на котором работают предприятия, изучена в работе К. Эйзенхардта и Дж. Мартина. Потребность в развитии определенных организационных способностей зависит от сформулированной стратегии предприятия. Предприятия, работающие на менее динамичных рынках, где могут присутствовать небольшое количество конкурентов, в меньшей степени акцентируют внимание на динамических способностях. Однако анализ практического опыта показывает, что, во-первых, у таких предприятий существует упущенная выгода, а также могут возникнуть рыночные угрозы в виде появления новых конкурентов на рынке или активизации существующих, использующих более активную стратегию, построенную на повышении потребительской ценности существующих продуктов или создании новых. Предприятия, не развивающие динамические способности, могут рассчитывать только на краткосрочный успех. Источником долгосрочного конкурентного преимущества предприятия являются динамические способности, которые направлены на развитие предпринимательства и инновационной деятельности и

обеспечивают практически непрерывное управление и координирование активов предприятия и необходимую реконфигурацию бизнеса;

– основой формирования организационных способностей являются организационные рутины, отражающие основные процессы предприятия. Таким образом, организационные способности могут быть рассмотрены в конкретных процессах, их создающих;

– организационные способности предприятия основываются на обмене, распространении и интеграции знаний различных уровней, последующей их трансформацией в действия, рутины, процессы;

– предприятия могут формировать способности вне своей фирмы за счет вступления в альянсы с другими компаниями цепочки создания конечной ценности для потребителя. В ресурсном подходе делается акцент на формирование конкурентного преимущества на основе собственных ресурсов и способностей. Формирование конкурентного преимущества на основе уникальной комбинации ресурсов предприятий, вступающих в партнерские отношения, получило развитие в отношенческом подходе, основателями которого считаются Дж. Дайер и Х. Сингх [19]. Альянсы фирм представляют собой определенный способ конфигурации ресурсов. В последнее время происходит рост числа альянсов, также многие предприятия выводят определенные направления деятельности за пределы предприятия. Конкурентное преимущество такого партнерства основывается на обмене знаниями, способствующем обучению всего альянса, на комбинации дополнительных, но редких, ресурсов и/или способностей, позволяющих создавать уникальные продукты, услуги или технологии, и на снижении транзакционных расходов за счет более эффективного механизма управления. Создание альянсов обеспечивает эффективную коспециализацию сотрудников, развивая опыт совместной работы, накапливая специализированную информацию, язык и умения. Вступление в партнерство является источником новых идей и информации, которые воплощаются в новых технологиях и инновациях. Альянсы развивают рутины обмена информацией между фирмами, которые способствуют передаче, рекомбинации и созданию специализированного знания [14].

В связи с разнообразием способностей и их разной ролью в реализации стратегии организации целесообразно каждому предприятию разрабатывать индивидуальный классификатор организационных способностей, отражающий их иерархию. Следует выделить три иерархических уровня организационных способностей.

Динамические способности. Динамические способности представляют способности организации распознавать возможности рыночного роста и способности меняться для их реализации. Основным образом, динамические способности фокусируются на внешней среде предприятия с последующим поглощением ее возможностей с целью создания уникальной потребительской ценности. Динамические способности наиболее важны в быстроменяющейся и непредсказуемой внешней среде. Способность меняться, в первую очередь, отражается в адаптации бизнес-модели предприятия. Динамические способности являются фундаментом реализации стратегии роста и отражают предпринимательский и инновационный потенциал предприятия. Таким образом, наличие динамических способностей и их значимость для предприятия зависят от характеристик среды функционирования предприятия и его стратегии.

Способности, совершенствующие управление функциональными способностями. Данные способности могут быть также динамическими, отражающими использование и трансформацию активов предприятия, если они реализуются с целью усвоения открывшихся, распознанных организацией возможностей внешней среды. Однако на предприятии могут быть ключевые организационные способности, не связанные с динамичностью рынка и его возможностями, а отражающие совершенствование управления функциональными способностями, направленное на повышение эффективности функционирования предприятия. Такие способности имеют больший внутренний фокус и лежат в основе стратегии эффективности.

Функциональные способности отражают базовые способности предприятия, обеспечивающие реализацию процессов, необходимых для функционирования предприятия. Функциональные способности присутствуют в модели способностей каждого предприятия. Особое

внимание следует уделять способностям, участвующим в процессе создания и увеличения потребительной ценности.

Таким образом, ключевыми организационными способностями могут быть как динамические, так и другие организационные способности, касающиеся управленческой, вспомогательной и основной деятельности предприятия. Важно, чтобы данные способности были тяжело доступными для конкурентов. Для анализа способностей можно воспользоваться методом VRIO, разработанным Джеем Барни [20]. Целью данного метода является определение того являются ли способности предприятия его слабой или сильной стороной при наличии определенных внешних угроз и возможностей. VRIO является аббревиатурой четырех критериев анализа: ценность (value), редкость (rarity), имитируемость/воспроизводимость (imitability) и организованность (organization). Оценка организационных способностей по этим критериям дает возможность выявить наиболее важные способности предприятия, а также определить стратегические последствия их использования (табл. 2).

Таблица 2. Методика проведения VRIO-анализа [20, с. 70]

Является ли способность ...					
цен- ной?	ред- кой?	дорогостоящей при имитации?	используемой организацией?	Конкурентные последствия	Экономическая эффективность
Нет	-	-	Нет ↑ ↓ Да	Конкурентная слабость	Ниже нормы
Да	Нет	-		Конкурентный паритет	Норма
Да	Да	Нет		Временное конкурентное преимущество	Выше нормы
Да	Да	Да		Устойчивое конкурентное преимущество	Выше нормы

По отношению к изученным организационным способностям могут быть определены следующие действия: усилить, удержать, исправить, отказаться. Исходя из анализа ключевых способностей предприятия, менеджеры могут принять решения о выборе пространственного способа развития данных способностей: собственными усилиями или за счет поиска компании-партнера, способного осуществить значительный вклад в развитие определенных способностей.

Таким образом, предприятия, способные выявлять, формировать и управлять ключевыми организационными способностями, являющимися редкими, ценными, незаменимыми и тяжело копируемыми, будут иметь конкурентное преимущество перед другими предприятиями, у которых отсутствуют такие способности.

Библиографический список

1. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления / В.С. Каткало. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. 548 с.
2. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5-40.
3. Андреева Т.Е. К дискуссии о сущности динамических способностей / Т.Е. Андреева, В.А. Чайка // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2006. № 4. С. 163-174.
4. Selznick P. Leadership in Administration: A Sociological Interpretation / P. Selznick. Berkeley, Calif: University of California Press, 2009. P. 163.
5. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер; под ред. В.Л. Макарова; пер. с англ. М.Я. Каждана. М.: Дело, 2002. 538 с.

6. Прахалад К.К. Ключевая компетенция корпорации / К.К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2003. № 3. С. 8-47.
7. Cohen W.M. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation / W.M. Cohen, D.A. Levinthal // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. № 1. Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. P. 128-152.
8. Henderson R.M. Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms / R.M. Henderson, K.B. Clark // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. № 1. Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. P. 9-30.
9. Henderson R.M. Measuring competence? Exploring firm effects in pharmaceutical research / R.M. Henderson, L. Cockburn // Strategic Management Journal. 1994. № 15 (Winter special issue). P. 63-84.
10. Когут Б. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологии / Б. Когут, У. Зандер // Российский журнал менеджмента. 2004. № 2(1). С. 121-140.
11. Тис Д. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2003. № 2 (4). С. 133-183.
12. Eisenhardt K.M. Dynamic capabilities: What are they? / K.M. Eisenhardt, J.A. Martin // Strategic Management Journal. 2000. № 21(10-11). P. 1105-1121.
13. Zollo M. Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities / M. Zollo, S.G. Winter // Organization Science. 2002. № 13(3). P. 339-351.
14. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р.М. Грант // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2003. № 3. С. 47-75.
15. Winter S.G. Understanding dynamic capabilities / S.G. Winter // Strategic Management Journal. 2003. № 24(10). P. 991-995.
16. Helfat C.E. Understanding dynamic capabilities: progress along a developmental path / C.E. Helfat, M. Peteraf // Strategic Organization. 2009. № 7. P. 91-102.
17. Teece D. Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth: Organizing for Innovation and Growth / D. Teece. OUP Oxford, 2009. P. 304.
18. Chesbrough H. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H. Chesbrough, R.S. Rosenbloom // Industrial and corporate change. 2002. Vol. 11. № 3. P. 529-555.
19. Dyer J.H., Singh H. The relational view: Cooperative strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage / J.H. Dyer, H. Singh // The Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. № 4. P. 660-679.
20. Barney J.B. Gaining and Sustaining Competitive Advantage / J.B. Barney. Prentice-Hall: Upper Saddle River, NY, 2002. P. 316.

Bibliograficheskij spisok

1. Kat'kalo V.S. Jevoljucija teorii strategicheskogo upravlenija / V.S. Kat'kalo. SPb.: Vysshaja shkola menedzhmenta SPBGU, 2008. 548 p.
2. Tambovcev V.L. Strategicheskaja teorija firmy: sostojanie i vozmozhnoe razvitie / V.L. Tambovcev // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2010. T.8. № 1. P. 5-40.
3. Andreeva T.E. K diskussii o sushhnosti dinamicheskikh sposobnostej / T.E. Andreeva, V.A. Chajka // Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. «Menedzhment». 2006. № 4. P. 163-174.
4. Selznick P. Leadership in Administration: A Sociological Interpretation / P. Selznick. Berkeley, Calif: University of California Press, 2009. P. 163.
5. Nel'son R.R. Jevoljucionnaja teorija jekonomicheskikh izmenenij / R.R. Nel'son, S.Dzh. Uinter; pod red. V.L. Makarova; per. s angl. M.Ja. Kazhdana. M.: Delo, 2002. 538 p.
6. Prahalad K.K. Kljuhevaja kompetencija korporacii / K.K. Prahalad, G. Hamel // Vestnik Sankt-Peterb. universiteta. Ser. «Menedzhment»: Nauchno-teoreticheskij zhurnal. 2003. № 3. P. 8-47.
7. Cohen W.M. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation / W.M. Cohen, D.A. Levinthal // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. № 1, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. P. 128-152.
8. Henderson R.M. Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms / R.M. Henderson, K.B. Clark // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. № 1. Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. P. 9-30.

9. Henderson R. Measuring competence? Exploring firm effects in pharmaceutical research / R.M. Henderson, L. Cockburn // *Strategic Management Journal*. 1994. № 15 (Winter special issue). P. 63-84.
10. Kogut B. Znanija firmy, kombinacionnye sposobnosti i replikacija tehnologii / B. Kogut, U. Zander // *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. 2004. № 2(1). P. 121-140.
11. Tis D. Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie / D. Dzh. Tis, G. Pizano, Je. Shuen // *Vestnik S.-Peterb. un-ta. Serija «Menedzhment»*. 2003. № 2 (4). P. 133-183.
12. Eisenhardt K. M. Dynamic capabilities: What are they? / K. M. Eisenhardt, J. A. Martin // *Strategic Management Journal*. 2000. № 21(10-11). PP. 1105-1121.
13. Zollo M. Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. / M. Zollo, S. G. Winter // *Organization Science*. 2002. № 13(3). PP. 339-351.
14. Grant R.M. 2003. Resursnaja teorija konkurentnyh preimushhestv: prakticheskie vyvody dlja formulirovanija strategii / R.M. Grant // *Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. «Menedzhment»*. 2003. № 3. P. 47-75.
15. Winter S.G. Understanding dynamic capabilities / S.G. Winter // *Strategic Management Journal*. 2003. № 24(10). P. 991-995.
16. Helfat C.E. Understanding dynamic capabilities: progress along a developmental path / C.E. Helfat, M. Peteraf // *Strategic Organization*. 2009. № 7. P. 91-102.
17. Teece D. Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth: Organizing for Innovation and Growth / D. Teece. OUP Oxford, 2009. P. 304.
18. Chesbrough H. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H. Chesbrough, R.S. Rosenbloom // *Industrial and corporate change*. 2002. Vol. 11. № 3. P. 529-555.
19. Dyer J.H. The relational view: Cooperative strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage / J.H. Dyer, H. Singh // *The Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. № 4. P. 660-679.
20. Barney J.V. Gaining and Sustaining Competitive Advantage / J.V. Barney. Prentice-Hall: Upper Saddle River, NJ, 2002. P. 316.

Лола Фаритовна Попова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия

Lola F. Popova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Management
Saratov Socio-Economic Institute,
the Plekhanov Russian University of Economics,
Russia

Принято к опубликованию 18.09.2014 г.

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159.9

В.И. Валовик, С.А. Неловко

К ВОПРОСУ О ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПОРТСМЕНОВ

V.I. Valovik, S.A. Nelovko

A PSYCHOLOGICAL COMPONENT IN TRAINING ATHLETES

Обоснован вывод о необходимости использования широких возможностей индивидуального подхода в психолого-педагогическом сопровождении спортсменов на всех этапах подготовки, направленной на развивающее взаимодействие в системе «тренер – спортсмен – психолог» с целью оптимизации процесса и результата профессиональной подготовки.

Ключевые слова: психологическая подготовка спортсмена, психолого-педагогическое сопровождение спортсмена, психология спорта

The paper discusses the need for empowerment of personal approach to psychological and pedagogical support of athletes on all the stages of training. The given approach is used to strengthen interaction in the "coach – athlete – psychologist" system, and aimed to optimize the process and results of professional training.

Keywords: psychological training of the athlete, psychological and pedagogical support of the athlete, sport psychology

Образование есть образование
ума и образование нравственности.
В.И. Даль

Высокий уровень достижений в современном спорте обуславливает закономерный поиск эффективных путей совершенствования целенаправленной подготовки квалифицированных спортсменов, оптимизации организационных форм, методов и средств учебно-тренировочного процесса. Совершенно очевидно, что оптимизация спортивной подготовки экстенсивным путем за счет все большего повышения уровня специальной физической подготовки, механического наращивания объема и интенсивности тренировочных нагрузок не отвечает реалиям современного института спорта. Данное утверждение подтверждается обобщенными результатами опроса международных экспертов в различных видах спорта о динамике суммарных годовых тренировочных нагрузок [1].

Во-первых, каждый вид спорта требует определенного состояния физических и психологических качеств спортсменов, а тренировочные нагрузки во многих видах спорта уже приблизились к границам биологических и социальных норм. Лишь на первых этапах тренировочного процесса простое увеличение нагрузок обеспечивает рост результатов. Стремление спортсменов и некоторых тренеров быстрее добиться желаемого результата путем выполнения большего объема работы сравнимо с людьми, которые, по словам известного изобретателя Эдисона, согласны до изнеможения работать, вместо того чтобы подумать, как работать.

Во-вторых, постоянное повышение уровня специальной физической подготовки малоперспективно. Известна тенденция к выравниванию физической подготовленности у квалифицированных спортсменов. Зачастую при сравнительно близком уровне физической и тактической подготовки именно психологическая общая и специальная подготовлен-

ность является решающим фактором в преодолении психологических трудностей и победы в соревнованиях.

Справедливым является утверждение: существует закономерная связь между снижением уровня спортивных достижений и недостаточностью использования психологических знаний и методов педагогического и психологического воздействия в процессе подготовки спортсменов. Исследования, проведенные в массовом и большом спорте, свидетельствуют о том, что психологическому аспекту в профессиональной деятельности спортивного тренера не уделяется должного внимания. Анализ теоретических и методических источников показывает: базис психологических знаний, психологический образовательный компонент, которым владеет большинство спортивных педагогов (тренеров, инструкторов, методистов), остаются на невысоком уровне. Безусловно, это негативно сказывается на психологической подготовке спортсмена, который работает с таким тренером.

Как любая сфера человеческой деятельности, профессиональная деятельность тренера содержит психологическую составляющую, учет которой позволит активизировать внутренние резервы спортсмена, сделать работу психики оптимальной.

Закономерно возрастающее значение психологических факторов в многофункциональной профессиональной деятельности спортивного тренера актуализирует необходимость грамотного психологического сопровождения спортивной жизни спортсмена на всех этапах его подготовки: учебно-тренировочном, предсоревновательном, соревновательном, постсоревновательном.

Несмотря на специфику различных видов спортивных дисциплин, существуют общепринятые для всех видов спорта направления, методы и средства психологической подготовки спортсменов. В первую очередь качество тренировочного процесса определяется соблюдением дидактических принципов: сознательности, активности, систематичности, прогрессирования и оптимальной трудности заданий, моделирования соревновательной деятельности, подкрепления, индивидуализации обучения и тренировки. Дидактические принципы основаны на психологических и физиологических исследованиях закономерностей реагирования спортсмена и его организма на различные воздействия.

Педагогический характер профессиональной деятельности тренера обуславливает решение задач психолого-педагогического сопровождения воспитанников-спортсменов [2]. В качестве первоочередных задач следует выделить:

- спортивная профессиональная ориентация как психологический отбор спортсменов в конкретных видах спорта на основе психодиагностики;
- психолого-педагогическая поддержка спортсмена на всех этапах подготовки, реализуемая комплексом воздействий (развитие спортивной мотивации и психологической регуляции, положительного отношения ко всем сторонам тренировочного процесса, разработка стратегии поведения и введения спортсмена в оптимальное состояние во время соревнований, создание условий для постсоревновательных психологических и физиологических восстановительных процессов спортсмена и др.);
- создание комфортной психологической атмосферы и развитие благоприятных взаимоотношений в системе «тренер – спортсмен», групповой симпатии в системе «спортсмен – спортсмен».

Успешное решение обозначенных задач общей и специальной психологической подготовки спортсмена представляется как организованный, управляемый воспитательный процесс, направленный на развитие потенциальных психических возможностей в устойчивые психические состояния и качества личности спортсмена для эффективной спортивной тренировочной и соревновательной деятельности.

Приоритетным направлением психологической подготовки спортсмена является поддержание высокой мотивации для занятий спортом. Реализация данной цели связана с решением таких задач, как: формирование гармоничной личности спортсмена, его профессионально важных качеств и ценностных установок; создание условий для благоприятного пси-

хологического климата, конструктивных взаимоотношений в системе «тренер – спортсмен», «спортсмен – спортсмен»; развитие спортивного интеллекта; специализированных психомоторных качеств и психических функций.

Безусловно, мотивация в подготовке спортсмена зависит от уровня профессионального интереса тренера, который для его воспитанника, особенного начинающего спортсмена, является не только самым главным наставником, но и образцом, ориентиром в становлении личности. В связи с этим очень важно, чтобы тренер обладал социально положительными чертами личности. Тренер несет профессиональную, юридическую, моральную ответственность не только за качество спортивных достижений спортсмена, но и за его воспитание, физическое, психологическое, нравственное здоровье, причем не столько сугубо методические аспекты организации учебно-тренировочных занятий, сколько социально-психологические характеристики личности тренера детерминируют его профессиональную эффективность.

Профессиональный интерес спортивного тренера включает взаимосвязанные и взаимообусловленные компоненты: мотивационный, эмоциональный и волевой [3].

Содержание данных компонентов имеет ярко выраженный психологический характер:

- причины выбора профессии (объективные, субъективные, случайные), мотивы повышения квалификации и творческой тренерской деятельности, стимулы овладения комплексом современных общих и профессиональных знаний, умений и навыков, установка на самосовершенствование;

- степень и характер привлекательности профессии, удовлетворенность правильно выбранным видом профессиональной деятельности;

- устойчивость проявления волевых качеств и усилий на всех этапах профессионального становления.

При сравнении личностных качеств тренеров установлено, что основные различия между эффективными и неэффективными тренерами относятся к мотивационной и волевой сферам. Эффективный тренер имеет хорошо сформированные все виды умений, систему в работе, положительное отношение к ней, чувство долга. Именно такой тренер способен создать условия для формирования устойчивой спортивной мотивации воспитанника, благоприятной психологической атмосферы в учебно-тренировочном процессе, на этапе подготовки к соревнованиям. Это будет способствовать активизации психологических ресурсов личности спортсмена, улучшению результативности его выступления, положительной динамике физиологических и психологических восстановительных процессов спортсмена.

При стимулировании спортсменов тренеру важно учитывать особенности мотивационного потенциала различных видов стимуляции, то есть силу того воздействия, которое оказывает на энергетику мотива данный стимул. До определенного предела усиление стимуляции (согласно закону Йеркса-Додсона) повышает эффективность деятельности и обучения, однако сверхсильная мотивация ухудшает и то, и другое.

Успешность профессиональной деятельности тренера зависит от эффективности общения, его коммуникативной, перцептивной, интерактивной составляющих со спортсменом-воспитанником на всех этапах процесса профессиональной спортивной подготовки. Грамотное поэтапное построение педагогического общения в системе «тренер-спортсмен» предусматривает:

- установление первичного контакта и передачу необходимой информации (коммуникативная стадия);

- налаживание отношений между тренером и спортсменом, а также между спортсменами-воспитанниками с целью их последующего сотрудничества;

- социально-психологическое взаимодействие, направленное на развитие рефлексии, способности адекватного самопознания и личности другого человека в процессе общения.

Психологическое взаимодействие влияет на результативность и успех тренера и спортсмена. Эффективность общения определяется многими факторами, как внешними, так и личностными особенностями спортсменов, значимыми для общения.

Эффективное взаимодействие тренера со спортсменом-воспитанником в процессе профессиональной спортивной подготовки возможно при условии отношения к своему подопечному как личности, с присущими ей индивидуальными особенностями.

Умение не просто учитывать, а опираться на индивидуально-психологические особенности и социально-психологические характеристики спортсмена является профессионально значимыми качествами личности квалифицированного тренера.

Индивидуальный подход создает условия для рациональной организации учебно-тренировочного процесса, выбора оптимальной дозировки, анализа индивидуально-типологических и характерологических особенностей, сильных и слабых сторон профессиональной подготовки с целью раскрыть потенциальные резервы спортсмена, способствовать развитию его способностей и личностных качеств и, тем самым, повысить эффективность совместной деятельности.

Индивидуализация учебно-тренировочного процесса – основа построения организационных форм занятий, методов (сопряженных и специальных), средств (вербальных и комплексных) психологической подготовки спортсменов – учитывает индивидуальные (психологические и физиологические) особенности спортсменов для наибольшего развития у них личностных и профессионально важных качеств, приобретения знаний, умений и навыков.

Именно такой подход, на наш взгляд, позволит добиться развивающего взаимодействия в системе «тренер-спортсмен», направленного на оптимизацию процесса и результата профессиональной подготовки.

Отчасти можно согласиться с тем, что «нет лучшего психолога для спортсмена, чем его тренер», спортсмен должен быть «сам себе психологом». Можно и нужно обращаться к практическим рекомендациям зарубежных спортивных психологов А. Goldberg [4], В. Rushall [5]. Однако современная спортивная деятельность требует участия профессиональных психологов и опоры на достижения психологии спорта.

Необходимость появления психологической науки о человеке в сфере спорта обусловлена специфическими условиями спортивной деятельности, прежде всего стремлением к максимальным достижениям, состязательностью, большими, а иногда и предельными, физическими и психическими нагрузками [6].

Большой вклад в развитие психологии спорта внесли многие отечественные ученые: И.П. Волков, Г.М. Гагаева, А.Д. Ганюшкин, Г.Д. Горбунов, С.Ч. Геллерштейн, О.В. Дашкевич, Т.Т. Джамгаров, Р.М. Загайнов, В.Г. Норакидзе, А.Ц. Пуни, Е.А. Калинин, Ю.Я. Киселев, Ю.А. Коломейцев, А.А. Лалаян, Р.А. Пилюян, В.М. Писаренко, А.В. Родионов, О. А. Сиротин, В.А. Толочек, В.Л. Марищук, А.Н. Николаев, В.К. Сафонов, Б.Н. Смирнов, Н.Б. Стамбулова, Е.Н. Сурков, Ю.Л. Ханин, О.А. Черникова и многие другие [6].

В настоящее время психология спорта стала не только теоретической, но и практической дисциплиной. А спортивный психолог может оказать профессиональную помощь спортсменам и тренерам в решении большого количества проблем.

Совместная работа в системе «тренер-спортсмен-психолог» открывает огромные возможности и позволяет достичь значительных спортивных результатов, успеха в деятельности тренера и спортсмена. Эффективность работы психолога будет зависеть не только от профессионального мастерства спортивного психолога, но и, в первую очередь, от особенностей взаимодействия, прежде всего, с тренерами, спортсменами, а также с другими специалистами и руководителями.

Таким образом, тенденции изменений в спортивно-педагогической сфере, повышение требований к эффективности деятельности тренера и спортсмена предполагают принципиально новые подходы к системе психологической подготовки профессиональных спортсменов и, следовательно, психолого-педагогическому образованию тренеров.

Библиографический список

1. Иссурин В.Б. Блоковая периодизация спортивной тренировки / В.Б. Иссурин. М.: Советский спорт, 2010.
2. Находкин В.В. Программа целевой психологической подготовки юных спортсменов к МСИ «Дети Азии-2012» / В.В. Находкин // Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Амосова. Якутск, 2012.
3. Андрущишин А.Ф. Основы комплексной системы психолого-педагогической подготовки спортсменов / А.Ф. Андрущишин // Спортивный психолог. 2008. № 1.
4. Goldberg A.S. Sports slump busting / A.S. Goldberg. Champaign, IL: Human Kinetics, 1998.
5. Rushall B.S. Mental skills training for sports: A manual for athletes, coaches, and sport psychologists / B.S. Rushall. Spring Valley, CA: Sport Science Associates, 1995.
6. Ильин Е.П. Психология спорта / Е.П. Ильин. СПб.: Питер, 2008.

Bibliograficheskij spisok

1. Issurin V.B. Blokovaja periodizacija sportivnoj trenirovki / V.B. Issurin. M.: Sovetskij sport, 2010.
2. Nahodkin V.V. Programma celevoj psihologicheskoj podgotovki junyh sportsmenov k MSI «Deti Azii-2012» / V.V. Nahodkin // Severo-Vostochnyj federal'nyj universitet im. M.K. Amosova. Jakutsk, 2012.
3. Andrushhishin A.F. Osnovy kompleksnoj sistemy psihologo-pedagogicheskoj podgotovki sportsmenov / A.F. Andrushhishin // Sportivnyj psiholog. 2008. № 1.
4. Goldberg A.S. Sports slump busting / A.S. Goldberg. Champaign, IL: Human Kinetics, 1998.
5. Rushall B.S. Mental skills training for sports: A manual for athletes, coaches, and sport psychologists / B.S. Rushall. Spring Valley, CA: Sport Science Associates, 1995.
6. Il'in E.P. Psihologija sporta / E.P. Il'in. SPb.: Piter, 2008.

Валентина Ивановна Валовик

кандидат педагогических наук, доцент
кафедры педагогики и психологии
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова», Россия

Valentina I. Valovik

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Pedagogy and Psychology,
Saratov Socio-Economic Institute,
Plekhanov Russian University
of Economics, Russia

Сергей Алексеевич Неловко

аспирант кафедры
«Педагогика и психология»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия

Sergey A. Nelovko

Postgraduate
Department of Pedagogy and Psychology,
Saratov Socio-Economic Institute,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia

Принято к опубликованию 15.09.2014 г.

УДК 159.923.2

Е.М. Семенова, О.Я. Бойко

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ ПРОФЕССИЙ

Е.М. Semyonova, O.Y. Boyko

ASPECTS OF PROFESSIONALLY SIGNIFICANT CHARACTERISTICS OF INDIVIDUALS FROM DIFFERENT PROFESSIONS

Обсуждается проблема взаимодействия профессии и личности, проявляющегося в конструктивных и деструктивных вариантах профессионального развития. Новизна обсуждаемой проблемы определяется отсутствием системных исследований профессионального и личностного развития специалиста в процессе профессионализации. Представлены результаты исследования профессионально важных личностных качеств, обеспечивающих психологическую устойчивость к деструктивным явлениям профессионального развития и эффективность деятельности у специалистов разных типов профессий.

Ключевые слова: профессия, личность, профессиональное развитие

The paper discusses the interaction problem of an individual within the professional area which manifests itself in constructive and destructive options of professional development. The novelty of the discussed problem is determined by the lack of systematic studies of professional and personal development of a specialist in the process of professionalization. The authors present the results of the study of professionally significant qualities which ensure psychological resilience of an individual to destructive factors arising during the professional development, and performance efficiency of specialists from different professional spheres.

Keywords: profession, personality, professional development

Профессиональное развитие человека всегда отличается индивидуальным своеобразием. Собственный путь продвижения к профессионализму разные люди проживают по-разному, своеобразно адаптируются к профессии, в разной степени стремятся к профессиональному совершенствованию. Для каждой профессии существуют относительно устойчивые ансамбли ключевых компетентностей – профессионально важных качеств личности. Они обеспечивают эффективную реализацию человека в профессиональной деятельности и определяют конструктивность (возникновение новообразований, совершенствование знаний, умений и навыков) или деструктивность процесса профессионального развития человека. Результатом действия деструктивной тенденции профессионального развития являются профессиональные деструкции – негативные изменения личности, которые негативно сказываются на производительности труда, работоспособности человека, проявляются в негативных личностных изменениях. Отрицательные изменения приводят к существенной перестройке личности, изменениям в профессиональном профиле работника.

В рамках конструктивного и деструктивного направления также выделяются различные формы профессионального развития. В деструктивном направлении могут быть выделены такие формы профессионального развития, которые сопровождаются психическим выгоранием, профессиональной деформацией, хронической усталостью и рядом других феноменов.

Конструктивные формы профессионального развития могут быть поделены (по Д.Н. Завалишиной) на адаптивно-репродуктивные и прогрессивно-творческие, а также могут быть выделены разнообразные их переходные формы [1].

Конструктивное профессиональное развитие на уровне его репродуктивно-адаптивной формы предполагает, что развитие субъекта труда задает профессиональные требования.

Данная форма развития характерна для начальных этапов профессионализации и для определённой группы специалистов. Определённая часть специалистов (профессии социально-экономического профиля, художественного типа) используют прогрессивно-творческие механизмы профессионального развития, поскольку для эффективной самореализации в профессии им не достаточно репродуктивной активности. На пятом-шестом году профессиональной деятельности они достигают необходимого уровня мастерства и мотивация для дальнейшего профессионального роста у них исчезает. Далее наступает период стагнации, остановки в деятельности, который переживается как кризисный этап профессионального развития [2]. Человек начинает обдумывать возможные пути своего дальнейшего профессионального развития, уже не профессиональные требования, а собственные представления о перспективах самореализации в профессии задают направление его движения в профессии. С этого момента включаются механизмы прогрессивно-творческого развития, запускаются индивидуальные механизмы саморазвития в профессиональной деятельности.

Появляющиеся в личности профессионала конструктивные новообразования являются результатом реализации прогрессивной линии профессионального развития. Они повышают эффективность профессиональной деятельности и продуктивность профессиональной карьеры.

Деструктивная тенденция профессионального развития, наоборот, приводит к снижению профессиональной компетентности, продуктивности деятельности [3]. Профессиональные деструкции начинают оказывать влияние на обыденную жизнь человека, его общение с людьми вне профессиональных рамок. Для обозначения подобных нарушений в личности и деятельности человека в психологии используется словосочетание «профессиональные деформации» (С.П. Безносков, Э.Ф. Зеер, Э.Э. Сыманюк, А.К. Маркова, В.Е. Орел). Под деформацией понимают всякое изменение, связанное с отрицательным влиянием профессии на психологические характеристики человека, затрудняющие его поведение в повседневной жизни и приобретающее стойкий характер, т.е. изменяющие личностный профиль работника, что и является деформацией.

По мнению В.Е. Орла, профессиональные деструкции могут проявляться в разных сферах личности: *в мотивационной, познавательной*, а также на уровне ее *характерологических качеств* [4]. Так, например, деструкции мотивационной сферы могут выражаться в слишком выраженной увлеченности своим трудом, гиперболизацией его значимости (трудоголизм).

В познавательной сфере профессиональные деструкции проявляются в стереотипности, шаблонности познавательных действий, в неадекватном восприятии инноваций. Часто при этом фиксируется сужение объема воспринимаемой информации до уровня, который специалист привык считать важным.

Кроме этого, деструкции проявляются в заостренном развитии определенных черт характера, что может приводить к полной или частичной перестройке структуры личности профессионала. Например, у следователей могут развиваться чрезмерная подозрительность, повышенная критичность, излишняя бдительность.

Конструктивность процесса профессионального развития человека во многом зависит от уровня развития определенных ключевых компетентностей – профессионально важных качеств личности, которые затрудняют возникновение профессиональных деструкций, обеспечивают эффективную реализацию человека в конкретной профессиональной деятельности.

Наше исследование было направлено на определение уровня развития профессионально важных личностных характеристик у представителей трех профессиональных групп (по Дж. Голланду): реалистический тип (работники деревообрабатывающей промышленности «Минскдрев»), социальный тип (воспитатель детского сада), предпринимательский тип (менеджер, заведующий в сети магазинов «Евроопт»). С этой целью нами использовался опросник диагностики личностных особенностей профессионала (ЛОП) И.Г. Сенина, В.Е. Орла. Методика направлена на диагностику пяти базовых личностных характеристик, полностью описывающих личность профессионала: нейротизм (N), экстраверсия (E), откры-

тость опыту (О), сотрудничество (А), добросовестность (С) и базируется на теоретической концепции, известной как «Пятифакторная модель личности» («Большая пятерка»). Шкала нейротизма отражает общую тенденцию воспринимать свою профессиональную деятельность как источник стресса, выявляет степень уравновешенного отношения к своей профессиональной деятельности. Шкала экстраверсии показывает общую тенденцию общительности, напористости, активности, энергичности и оптимистичности, либо общую тенденцию сдержанности, неторопливости и склонности к уединению. «Открытость опыту» выражает способность принимать новые идеи и использовать нетрадиционные подходы к деятельности, либо пользоваться традиционными, общепринятыми способами деятельности, проявлять консервативность в своих взглядах. Показатель «Сотрудничество» в опроснике отражает общую тенденцию иметь благоприятные отношения сотрудничества с другими людьми, либо проявлять соперничество и конкуренцию. Пятой исследуемой в опроснике личностной характеристикой является добросовестность, под которой понимались умения контролировать свое поведение в сложных ситуациях деятельности, проявлять ответственность и добросовестность в работе.

В проведенном исследовании приняли участие 354 человека (182 женщины и 172 мужчины). Возрастной диапазон людей, принявших участие в исследовании, от 19 до 55 лет (средний возраст 37 лет).

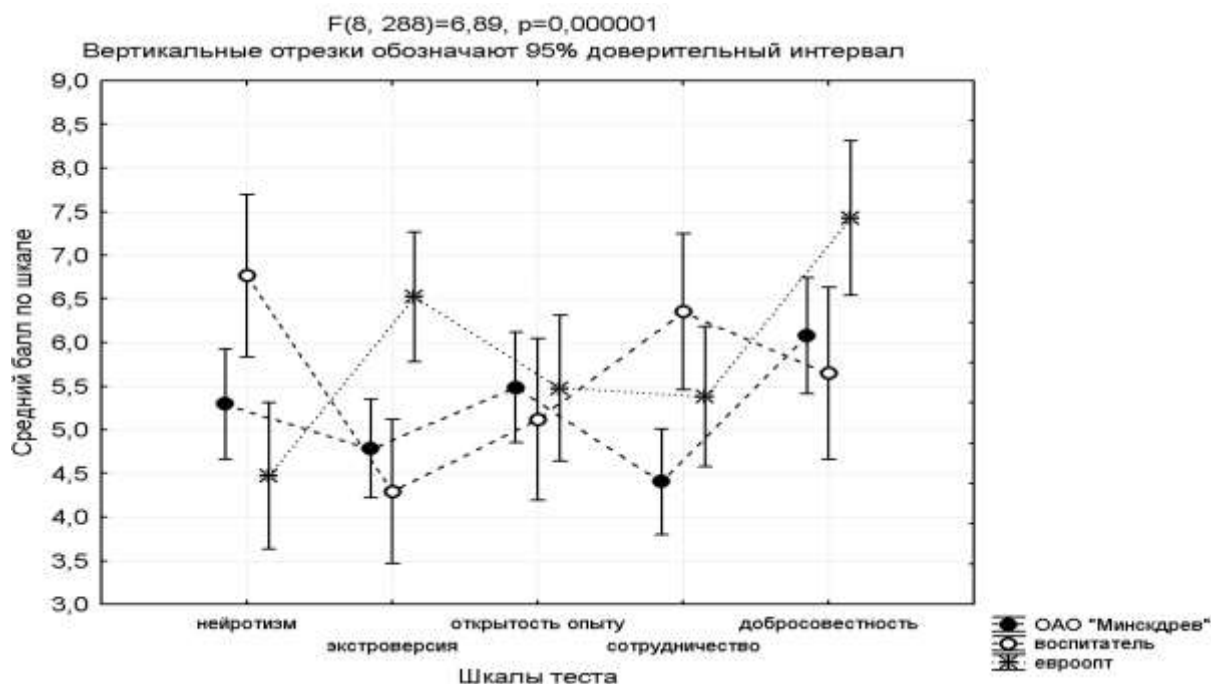
Сравним проявления пяти разных личностных характеристик специалистов из трех профессиональных групп, используя двухфакторный дисперсионный анализ для связанных выборок. Независимыми переменными явились переменная «тип профессии» и переменная «Х» (личностные детерминанты), зависимой переменной выступил набранный балл по методике.

График средних значений исследуемых показателей (см. рисунок) позволяет утверждать, что представители разных профессиональных групп существенно различаются по многим исследуемым личностным характеристикам.

Статистический анализ средних значений по показателю нейротизма выявил значимость различий между группами представителей деревообрабатывающей промышленности и педагогов ($p = 0,02$), педагогами и руководителями ($p = 0,0002$). Статистически значимой разницы не обнаружилось между представителями предпринимательского и реалистического типа ($p = 0,18$). Наиболее выраженным данный показатель является у воспитателей, наименее – у представителей реалистического типа. Полученные данные характеризуют воспитателей как беспокойных, нервных, напряженных, эмоционально нестабильных, неадекватных, с трудом справляющихся с любыми непредвиденными ситуациями, возникающими на работе. Они также не склонны брать на себя слишком важные и ответственные поручения.

Напротив, представители руководящего звена характеризуются как спокойные, эмоциональные, эмоционально стабильные, выносливые, уверенные личности. Все это в совокупности отражает общую тенденцию уравновешенного отношения к своей деятельности. В критических ситуациях они умеют «держать себя в руках», способны принимать разумные, адекватные ситуации решения.

Самые высокие средние значения по показателю экстраверсии обнаружили у представителей руководящего звена, они статистически значимо отличаются от значений, полученными по данной шкале воспитателями ($p = 0,004$) и значениями представителей реалистического типа профессий ($p = 0,007$). Это характеризует представителей предпринимательского типа профессий как общительных, активных, оптимистичных, энергичных. Они также характеризуются лидерскими качествами: напористостью, активностью и уверенностью в решении профессиональных задач. Они не тратят много времени на длительное и детальное рассмотрение вопросов, поскольку им требуется частое переключение с одной работы на другую. Такая картина психологического профиля руководителя обусловлена спецификой его профессиональной деятельности, многоплановым характером управленческого труда, высокой его интенсивностью, насыщенностью множеством внешних факторов, широкой сетью контактов.



Средние значения выраженности базовых личностных особенностей у представителей разных профессиональных групп («Большая пятерка»)

Показатели по шкале экстраверсии и группы воспитателей и представителей деревообрабатывающей промышленности не отличаются статистически значимо друг от друга по среднему показателю. Представителей данных профессий характеризует примерно в одинаковой мере тенденция к сдержанности, молчаливости, ориентированности на дело. В работе такой человек предпочитает спокойную и размеренную обстановку, индивидуальную, а не групповую работу. Он не склонен принимать быстрых и спонтанных решений. Поэтому в критических ситуациях он может проявить некоторую растерянность.

Далее рассмотрим различия между группами по шкале «открытость опыту». Шкала измеряет активный поиск нового опыта, терпимость к чужому, непривычному и исследовательский интерес к нему. По данному показателю в трёх группах выявились средние оценки (5 стенов), т.е. статистически значимых различий не обнаружилось ($p > 0,05$). Возможно, это обусловлено индивидуальными особенностями наших испытуемых, что может характеризовать их как не отличающихся сильным стремлением что-то усовершенствовать в своей работе, желанием пробовать в работе что-то новое и поиском всех возможных вариантов ее выполнения. Они особо не стремятся узнавать что-то новое в сфере своей профессии и быть в курсе новых достижений в своей профессиональной области. Но если для представителей реалистического типа это оправданно, то для педагогов такая тенденция может привести в последующем к деструктивным линиям профессионального развития.

Для представителей реалистического типа могут быть свойственны репродуктивные формы профессионального развития, когда профессиональные требования и задают и, вместе с тем, ограничивают их развитие в профессии [1]. В профессиях социального типа большая часть специалистов используют прогрессивно-творческую форму профессионального развития, поскольку выполнения работы на уровне нормативно-заданных требований им недостаточно, они стремятся к дальнейшему саморазвитию в профессии (Ю.П. Поваренков). В нашем случае таких тенденций не было обнаружено.

Перейдём к рассмотрению различий между представителями разных профессиональных групп по показателю «сотрудничество». Данная шкала измеряет качество отношений человека к другим людям (от сочувствия до враждебности в мыслях, чувствах и

действиях). Наиболее выраженными (но не высокими) по данной шкале являются показатели у представителей педагогической профессии. Это характеризует их как доброжелательных, склонных к сотрудничеству, великодушных. Для них важна атмосфера взаимопонимания и взаимопомощи, часто это бывает важнее собственных профессиональных достижений. По данному показателю педагоги значимо отличаются от представителей реалистического типа ($p = 0,002$) и незначимо с представителями руководящего звена ($p = 0,13$). Статистических различий по данному показателю между представителями предпринимательского и реалистического типа не выявлено ($p > 0,05$). Для них более важными являются профессиональные достижения, чем взаимоотношения с коллегами и сотрудниками, они проявляют настойчивость в достижении собственного профессионального успеха и считают при этом, что в любой работе холодная логика и расчет важнее эмоциональных переживаний.

По показателю добросовестности у руководителей обнаружены высокие оценки и статистически значимые отличия с представителями ОАО «М-древ» ($p = 0,03$) и воспитателями ($p = 0,004$). Это характеризует руководителей как обладающих организованностью, ответственностью, самодисциплинированностью, пунктуальностью, настойчивостью, усердностью. У них выражена общая тенденция умения контролировать свое поведение и проявлять ответственность и добросовестность в работе. Самодисциплина и самоконтроль для них являются важными составляющими любой работы. Они уделяют много внимания тому, чтобы все задания были выполнены добросовестно, точно и в срок. Принимаемые ими решения отличаются разумностью и взвешенностью. На втором месте по степени проявления выше-названных характеристик – представители компании «М-древ». Но их показатели значимо не отличаются с показателями по данной шкале у воспитателей ($p = 0,44$). То есть воспитателям и работникам реалистического труда свойственна более низкая требовательность к себе и неумение контролировать свое поведение в непредсказуемых, сложных ситуациях. В работе такие люди могут быть неорганизованными и ненадежными в выполнении своих профессиональных обязанностей. Мотивация достижений у них снижена, они не стремятся повышать свой профессиональный статус.

Таким образом, нами выявлена определённая специфика психологического профиля у представителей разных профессиональных групп. Обобщим полученные данные.

Представители профессий предпринимательского типа (в нашем исследовании – руководители сети магазинов) характеризуются следующими особенностями:

- низкими показателями нейротизма. Представители руководящего звена характеризуются как спокойные, неземональные, эмоционально стабильные, выносливые, уверенные личности. Всё это в совокупности отражает общую тенденцию уравновешенного отношения к своей профессиональной деятельности. В критических ситуациях они умеют «держаться в руках», способны принимать разумные, адекватные ситуации решения;

- высокой экстраверсией: общительные, активные, оптимистичные, энергичные. Они также характеризуются лидерскими качествами: напористостью, активностью и уверенностью в решении профессиональных задач;

- средней степенью открытости опыту, что характеризует их как не отличающихся сильным стремлением что-то усовершенствовать в своей работе;

- средними показателями сотрудничества;

- высокими показателями добросовестности. Им свойственны организованность, ответственность, самодисциплинированность, пунктуальность, настойчивость, усердность. У них выражена общая тенденция умения контролировать свое поведение и проявлять ответственность и добросовестность в работе.

Такая картина психологического профиля руководителя обусловлена спецификой его профессиональной деятельности, многоплановым характером управленческого труда, высокой его интенсивностью, насыщенностью множеством внешних факторов, широкой сетью контактов.

Представители профессий реалистического типа (в нашем исследовании – работники ОАО «М-древ») являются обладателями следующих психологических характеристик:

- средними показателями нейротизма и экстраверсии. Представителей данных профессий характеризует примерно в одинаковой мере тенденция к сдержанности, молчаливости, ориентированности на дело;

- средними показателями открытости опыту. Они не отличаются сильным стремлением что-то усовершенствовать в своей работе, не стремятся узнавать что-то новое в сфере своей профессии и быть в курсе новых достижений в своей профессиональной области;

- низкими показателями сотрудничества. Считают, что в любой работе холодная логика и расчет важнее взаимоотношений с коллегами;

- средними оценками добросовестности. Общая тенденция умения контролировать свое поведение и проявлять ответственность и добросовестность в работе выражена в средней степени.

Представители профессий социального типа (в нашем исследовании – воспитатели дошкольных учреждений) являются обладателями следующих личностных характеристик:

- высоким нейротизмом. Эти данные характеризуют воспитателей как беспокойных, нервных, напряженных, эмоционально нестабильных, неадекватных, с трудом справляющихся с любыми непредвиденными ситуациями, возникающими на работе;

- низкой экстраверсией, тенденцией к сдержанности, молчаливости, ориентированности на дело;

- средними показателями открытости опыта. Они не отличаются сильным стремлением что-то усовершенствовать в своей работе, не стремятся узнавать что-то новое в профессиональной области;

- показателями сотрудничества выше среднего, т.е. выраженными (но не высокими). Это характеризует их как доброжелательных, склонных к сотрудничеству, великодушных. Для них важна атмосфера взаимопонимания и взаимопомощи, часто это бывает важнее собственных профессиональных достижений;

- средними показателями добросовестности. То есть воспитателям свойственны невысокая требовательность к себе и невысокая степень умения контролировать свое импульсивное поведение. В работе такие люди могут быть неорганизованными, они не стремятся повышать свой профессиональный статус.

Выявленные в нашем исследовании особенности проявления профессионально важных качеств позволят совершенствовать профессиональную подготовку специалистов разных сфер деятельности, осуществлять психологическое сопровождение профессионального становления и способствовать уменьшению тенденций к профессиональным деструкциям личности. В рамках профессионального обучения возможно расширение спектра форм обучения специалистов, целью которых должно стать формирование мотивации к конструктивному развитию, устойчивое стремление к самосовершенствованию в профессии.

Следует подчеркнуть, что решающее значение для конструктивного профессионального развития личности принадлежит ее собственной активности. В качестве профилактики профессиональных деформаций может рассматриваться рефлексия профессиональной биографии и разработка альтернативных сценариев дальнейшего личностного и профессионального роста. Если специалист всегда остается в рамках системы «человек-профессия» и не выходит на уровень осмысления своего профессионального бытия с позиций системы «человек-мир», то его профессиональный путь будет характеризоваться как деструктивный.

Библиографический список

1. Завалишина Д.Н. Практическое мышление (специфика и проблемы развития) / Д.Н. Завалишина. М.: Институт психологии РАН, 2005. 375 с.
2. Поваренков Ю.П. Психологическая характеристика содержания профессионального развития и его основных видов / Ю.П. Поваренков // Ярославский психологический вестник. 2009. Вып. 25. С. 61-69.

3. Зеер Э.Ф. Психология профессий / Э.Ф. Зеер. М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2003. 336 с.

4. Орел В.Е. Синдром психического выгорания личности / В.Е. Орел. М.: Институт психологии РАН, 2005. 330 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Zavalishina D.N. Prakticheskoe myshlenie (specifika i problemy razvitija) / D.N. Zavalishina. М.: In-stitut psihologii RAN, 2005. 375 p.

2. Povarenkov Ju.P. Psihologicheskaja harakteristika sodержaniya professional'nogo razvitija i ego osnovnyh vidov / Ju.P. Povarenkov // Jaroslavskij psihologicheskij vestnik. 2009. Vyp. 25. P. 61-69.

3. Zeer Je.F. Psihologija professij / Je.F. Zeer. М.: Akademicheskij proekt; Ekaterinburg: Delovaja kniga, 2003. 336 p.

4. Orel V.E. Sindrom psihicheskogo vygoraniya lichnosti / V.E. Orel. М.: Institut psihologii RAN, 2005. 330 p.

Елена Михайловна Семенова

кандидат психологических наук,
заместитель директора по науке
и дополнительному образованию филиала
Российского государственного социального
университета в г. Минске, Беларусь

Elena M. Semyonova

PhD (Psychology), Deputy Director
for Science and Advanced Education,
(branch) Russian State Social University,
Minsk, Belarus

Олег Яковлевич Бойко

ассистент кафедры психологии
Саратовского государственного
технического университета
имени Гагарина Ю.А., Россия

Oleg Y. Boyko

Assistant Lecturer
Department of Psychology, Yuri Gagarin
State Technical University of Saratov, Russia

Принято к опубликованию 01.07.2014 г.

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.34

С.Ю. Глазьев, Е.А. Наумов, А.А. Понукалин

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ПАРАДИГМА ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР

S.Yu. Glaziev, E.A. Naumov, A.A. Panukulan

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: PARADIGM FOR FORMATION OF SCIENTIFIC-EDUCATIONAL AND INNOVATIVE SYSTEMS

Рассматривается парадигма формирования научных, образовательных и инновационных структур на территории Крымского полуострова в условиях создания особой экономической зоны. Анализируются возможности эволюционно-экологического подхода в рамках теории институционального конструктивизма социально-экономических систем. Предлагается создание на крымской территории условий для устойчивого инновационного развития и евразийской интеграции экономики Крыма и города Севастополя. Предлагаются институциональные механизмы, лежащие в основе создания условий для устойчивого инновационного развития экономики Крыма.

Статья выполнена на основе научных исследований при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (Проект № 13-33-11120).

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, научно-образовательные структуры, инновационные структуры

The paper considers the paradigm for formation of scientific, educational and innovative systems on the territory of the Crimean Peninsula under conditions of creating a special economic zone. The authors analyze the possibility for evolutionary-ecological approach within the framework of the theory of institutional constructivism of socio-economic systems. It is proposed that Crimea is to create specific conditions for sustainable innovation development, and integration of economies of the Crimea and Sevastopol city into Eurasia. Institutional mechanisms are proposed as effective in creating conditions for sustainable innovative development of the Crimean economy.

The research is conducted on the basis of scientific research with financial support of the Russian humanitarian scientific Fund (Project № 13-33-11120).

Keywords: socio-economic development, scientific and educational institutions, innovative patterns

В историческом процессе эволюции общества выделяется контекст эволюции общественных институтов в плане развития *социальной системы*, рассматриваемой как *институциональная система*, которая развивается в силу воздействия на нее как эндогенных, так и экзогенных факторов. Если мы ставим задачу независимого (относительно) развития некоторой природно-обособленной территории, то мы должны иметь в виду, в первую очередь, своеобразие *социальной институциональной системы* этой территории. Экономика же (в том числе – и мирового уровня) при этом служит механизмом ее развития в отношении критериев, принципов и законов общественной эволюции. Важнейшим из экзогенных факторов служат

воздействия на *институциональную систему* изменений в культуре общности и в психологии личности, которые приводят к изменениям в данной институциональной системе. Культурная динамика связана, в первую очередь, с накоплением человечеством новых знаний, а также и с изменениями в ценностных ориентациях общества. Для ценностных ориентаций характерен устойчивый (консервативный) компонент – способы оценки реальности, посредством которой образуется субъективный конструкт, называемый «мироощущением» или «мировосприятием» определённой культурной общности, лежащим в основе системы мотиваций в рамках институционального конструирования.

Этот конструкт решающим образом влияет на характер институциональной системы, определяет ее функциональный облик и создает соответствующую систему институциональных отношений. Необходимо отметить, что существует один из базовых социальных институтов – семья или социальная группа, которые, в свою очередь, играют определяющую роль в формировании «мироощущений» или «мировосприятий». В случае, когда какой-либо социальный институт перестает обслуживать интересы определенных социальных групп и оказывается не способным эффективно достигать групповых целей, можно говорить об эндогенных изменениях, имеющих характер функциональной реорганизации данного института. Возникающие в результате дифференциации структуры ориентируются на новые, более обобщенные и универсальные институциональные нормы. Появляются более дифференцированные структуры, в которых действуют более усложненные и совершенные стандарты нормативного контроля по сравнению с предыдущими, менее дифференцированными структурами.

Все более широкое развитие в новейшее время получают институты, воплощающие достиженческий (целевой) ценностный комплекс. Это, главным образом, социальные институты экономического обмена, что свидетельствует о смещении общественных интересов в сторону приоритета экономической деятельности, ценности которой становятся определяющими в динамике мировосприятия современного общества. При этом в число доминирующих попадают институты науки и образования, которые обеспечивают интернализацию ценностей компетенции, независимости, личной ответственности и рациональности, без наличия чего в мотивационной структуре личности невозможно функционирование современного социального института, сконструированного тем или иным образом. Особенности состояния мирового сообщества, достигшего современного уровня исторического развития, таковы, что актуальной становится задача практической институционализации конструктивизма как условия и способа выживания человеческой цивилизации, но не только ее развития в контексте эволюционно-экологических законов социального бытия.

Решение данной задачи возможно, конечно, на основе соответствующей теории, учитывая разные концепции конструктивизма и выстраивая такую парадигму, которая соответствует этим законам. Подобную парадигму рационально по многим обстоятельствам сформировать в контексте теории институционального конструктивизма (в рамках теории социального института [1], связывая с концепцией интеллектуальной экономики. Необходимо иметь в виду, что в современном обществе происходит формирование самого социального института конструктивизма в силу действия законов эволюции общества. Необходимо понять, каковы особенности этого формирования и что можно ожидать в результате, когда конструктивизм станет определять смысл и образ жизни многих людей в инновационном обществе.

Таким образом, ставится вопрос об институционализации как о процессе, в котором социальные практики становятся регулярными, относительно устойчивыми и долговременными, санкционированными и поддерживаемыми со стороны носителей социальных норм. Такие практики, имеющие большое значение в формировании структуры общества, и можно рассматривать в качестве социальных институтов – специфических интегративных общностей, в которых возможно существование разных социальных ролей. Понятие институционализации в рамках, например, теории социальных ролей предполагает, что люди обладают некоторой свободой конструирования ролей при взаимодействии друг с другом, но следуют предписанным (заданным, навязанным) образцам внешне практических проявлений своей

активности (реакций, поступков, поведения, деятельности), но и определенной системы мотиваций в реализации институциональных отношений. Этот важный теоретический вывод сделан авторами в [2].

Из этого следует, что институционализация как непрерывный социальный процесс происходит, скорее всего, на фоне массовизации разнообразных способов жизнедеятельности людей в обществе: производства и потребления, политики, общения, досуга, когда порождаются одинаковые или подобные интересы, устремления, потребности, оценки, привычки. Сами же эти способы жизнедеятельности закрепляются и получают свое дальнейшее развитие в производстве и распространении некоторых соответствующих видов массовой культуры. В этих процессах возникает и формируется в своих составляющих массовое сознание как временная разновидность общественного сознания, связанная с деятельностью масс.

Понятие социального института, в частности в структурном функционализме, обозначает некий устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности и организующих их в систему ролей и статусов. В такой системе (социальном институте) воплощены ценности определенной общности людей (как целого), а институциональные роли интернализированы в мотивационной сфере личности тех, кто является членом этой общности. Социальные институты определяют ролевую структуру определенной общественной формации, конструируют и используют все механизмы социального контроля, связанного с теми социальными ролями, которые ответственны за обеспечение интересов социальной общности как целого. В этой общности образуются социальные институты, связанные с идеологией, искусством, наукой, религией, политикой.

Понятие конструктивизма как явления спонтанного (побуждаемого синергией природы человека) или целенаправленного (побуждаемого синергией природы общества), явление порождения новых социальных конструкций неоднозначно и пока не достигает уровня общенаучной парадигмы. В частности, в книге «Социальное конструирование реальности» (Питер Людвиг Бергер, Томас Лукман, 1966 год) представлена концепция, в которой социальная реальность рассматривается в качестве *феномена* «жизненного мира», как нечто непосредственно данное сознанию индивидов, существующее в их «коллективных представлениях» и *конструируемое* intersубъективным человеческим сознанием. При этом снимается качественное различие между социальной реальностью как объективной реальностью, существующей независимо от сознания людей, и социальной реальностью как общественным сознанием.

Необходимость социально-экономического конструирования диктуется издержками прогнозирования общественного развития, что актуально в настоящее время для России в условиях резкого возрастания риска выбора неоптимального пути социального проектирования в стратегическом управлении развитием страны. Современное состояние общества характеризуется неопределенностью выбора альтернатив путей своего развития в силу того, что нестабильность социально-экономических процессов в мире достигает своего критического порога, за которым безопасность жизнедеятельности человека и возможности онтоэволюции становятся проблематичными. Это приводит к своего рода (как это представляется возможным назвать) синдрому приобретенного иммунного дефицита общественного сознания (СПИДОС), искаженного восприятия реальной действительности. Синдром влияет на систему мотиваций в институциональных социально-ориентированных отношениях, что, в конечном счёте, ведет к искажению общественного сознания. Сегодняшняя ситуация такова, что необходима государственная программа научных исследований, составляющих систему существующих и новых направлений изучения проблем эволюции человека и общества на уровнях методологии, теории и практики.

К тому же требуется разработка глубоких теоретико-методологических оснований новой науки – инноватики в контексте социально-экономического конструирования в связи со значением для общества последствий глобализации инновационной деятельности в технической области, в большей степени, чем в области гуманитарной. Перспективной в разработке

естественно-научных и гуманитарных оснований инноватики представляется эволюционно-экологическая методология [3] в аспекте системного подхода к познанию природы мироздания [4]. В разработке теоретико-методологических оснований инноватики необходимо также, на наш взгляд, использовать концепцию «Космофизической антропоэкологии» [5]. Продуктивным представляется также анализ колебательных и циклических явлений в экосистемах в рамках природных синергетических процессов [6]. В рамках современной научной парадигмы становление новой области научного знания – инноватики в ее гуманитарных аспектах должно основываться на методологии сциентизма и антисциентизма (в их диалектическом единстве), выводимой из принципов эволюционно-экологического мировоззрения с применением как номотетического, так и идеографического подходов [7-9].

В плане развития институционального конструирования целеориентированных общностей особое значение приобретает проблема организационного потенциала общества в его теоретическом и практическом описаниях. Организационный потенциал можно рассматривать как энергетический, информационный и материальный ресурс общества, обладающий способностью в определенных природных, социальных, политических условиях общественного развития актуализироваться с целью создания исполнительной системы, адекватной по своим возможностям этим условиям, которым имманентны цели системы. Такие складывающиеся в силу действия объективно-субъективных факторов управления общественным развитием условия в неявном вначале виде содержат проблемы, которые обществу необходимо решать, используя ресурсы, важнейшей составляющей которых является организационный потенциал. Чтобы актуализировать этот потенциал, сущность и значение возникших проблем должны стать фактом сознания масс и породить побуждающие силы, направленные на реальное разрешение проблем. Основное социально-психологическое условие при этом – консолидация решений, планов и намерений масс, так же как и единство действий.

Для нас важно понимать, что конструирование массового сознания в той или иной социальной реальности имеет вполне определенную цель – сформировать образец своеобразной личности, необходимой данному обществу. Тогда общество начинает воспроизводить такой образец как ценность, имманентную данному обществу. Если общество криминальное, то с этого начинается социально-психологический процесс нравственной инвалидизации общества, который неизбежно приведет к деградации личности в таком обществе. При этом начинает изменяться психологическая норма, в качестве которой теперь выступает аномалия «избранных», создающих новые культы, не доступные большинству (тем, кто составлял норму популяции). Общество разделяется на два класса и межклассовую прослойку, способную до поры до времени обеспечивать некоторый баланс в криминальном обществе, обреченном, однако, на разложение и деморализацию, если не возобладают силы социальной синергетики. В нынешнее время актуальна проблема трансформации криминализованного общества в общество инновационное, поэтому необходимы средства, обеспечивающие диагностику иммунодефицита общественного сознания.

Криминальное общество выстраивает свою архитектуру в соответствии с правящей идеологией: неограниченное богатство – любым путем. Криминалитет стремится к единению денег и власти с тем, чтобы узаконить своё преимущественное общественное положение и сохраниться в качестве «избранных», владеть всеми ресурсами (сырьевыми, человеческими, экологическими, территориальными, производительными) вопреки интересам большинства. Чтобы удержать такие отношения в обществе, необходимо задействовать эффективные механизмы конструирования массового сознания этого большинства. Массовое сознание конструируют СМИ, выступая в одной из основных своих функций – пропаганды.

Разработка теоретической модели современного общества предполагает введение базовой характеристики его состояния с позиций применяемой методологии. Важнейшая характеристика состояния современного общества, оцениваемого с позиций эволюционно-экологического системно-деятельностного подхода – это стабильность развития общества по основным показателям цивилизационного процесса: социальным, психологическим, эко-

номическим, нравственным, демографическим, медицинским, политическим, производственным, правовым, научным, энергетическим, информационным и некоторым другим. Все эти показатели в данной характерологии имеют позитивную (в смысле эволюции) динамику и связаны друг с другом сложным образом. Тем не менее они могут быть представлены многомерным пространством признаков с метрикой Римана. Вполне возможно, что в этом пространстве действуют системные законы сохранения целостных комплексов признаков. Если законы сохранения действуют, то справедливо утверждение, что рост одних показателей возможен за счет снижения других показателей и, как следствие, – рост показателей в одной локальной области пространства возможен только за счёт снижения показателей в других локальных областях пространства.

В теоретической разработке (институциональном конструировании) целесообразно использование идеальной модели, отвечающей некоторым научно обоснованным критериям. Эта модель многомерна и служит «точкой отсчета» в оценке социально-экономической реальности или конструируемой модели. Следует также сформулировать и положение о том, что всякая реальная модель эволюции современного общества, в частности отдельной территории, альтернативна и в значительной степени определяется общественной идеологией, проявляющейся в политике власти. Отсюда следует, что принятая обществом (явно или неявно) некоторая модель своего социально-экономического устойчивого развития общества идеологична по своему генезу и научна (в той или иной степени) по параметрическому содержанию. Идеологичность определяется, конечно, содержанием понятия «развитие». Например, понятие «развитие» с лингвистической точки зрения в контексте древнеславянского диалекта, можно интерпретировать в том, что оно означает комплекс трех коренных идиологем: «Ра» – Бог, «Аз» – Я и «Вита» – Жизнь. С позиций теории ноосферного развития гениального соотечественника академика В.И. Вернадского – это ноосферный процесс, образующий триединство его основных составляющих. Понятие «устойчивое» означает то, что развитие осуществляется с точки зрения соблюдения требований, законов или «устоев», заложенных в основах Разума – «триединства: Бога «Ра», человеческой индивидуальности «Аз» – я и духа, означаемого как «Ум».

Каковы же пути следования к вершине цивилизации – экономики разумной, экономики интеллектуальной? Вспомним мифическую историю аргонавтов, отправившихся в поиск «золотого руна», преодолевающих препятствия на пути далекого плавания. Очень поучительный факт, когда, возвращаясь домой с добытым в Колхиде золотым руном, они на пути повстречали самое грозное препятствие. Им нужно было проделать путь между двумя скалами «Сциллой» и «Харибдой». «Сцилла» была скалой, на которой обитал семиглавый дракон, пожирающий гребцов судна, приблизившегося к скале. У подножья «Харибды» в морской пучине обитало чудовище, которое поднимало водоворот, засасывающий судна и ведущие к их гибели. Ничего мудрее этой истории придумано не было. Человечество живет между двух угроз. Со стороны «Сциллы» его убивают войны, терроризм, бандитизм, болезни и прочие угрозы физического уничтожения, а со стороны «Харибды» его засасывают соблазны – власть, обогащение, пагубные пристрастия и т.п. Аргонавты прошли между этих двух препятствий, потому что у них была стратегическая цель. Они везли добытое «золотое руно» на Родину, в Элладу. Если такой цели у современного человечества нет, оно неизбежно идет к своей гибели (в соответствии с библейским сценарием).

В этой связи следует констатировать, что на сегодняшний день в стране отсутствует *системная концентрация ресурсов для реализации приоритетных задач устойчивого инновационного развития, в основе чего лежит интеллектуальная или разумная экономика*. В условиях кризиса при ограниченности ресурсов особенно важна роль государства в определении перспективных направлений научно-технического развития. Речь идет о более высокой степени системной проработки инновационной политики, концентрации ресурсов государства и бизнеса на приоритетных проектах, распределении задач между органами исполнительной власти различных уровней с целью обеспечения мультипликативного эффекта, способствующего развитию уже существующих и созданию принципиально новых отраслей экономики. К сожалению,

до настоящего времени такой единой инновационной программы и единого координирующего органа в стране создано не было. В Федеральном бюджете отсутствует единый раздел расходов на науку и научно-техническую и интеллектуальную деятельность. Расходы на науку распределены по отраслевым подразделам, что в рамках ведомственной разобщенности затрудняет их комплексное применение.

Основная системная проблема заключается в том, что темпы развития и структура российского сектора исследований и разработок не в полной мере отвечают потребностям системы обеспечения национальной безопасности и растущему спросу (со стороны ряда сегментов предпринимательского сектора) на передовые конкурентоспособные технологии; при этом предлагаемые российским сектором исследований и разработок отдельные научные результаты мирового уровня не находят применения в российской экономике ввиду несбалансированности национальной инновационной системы, а также вследствие общей низкой восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора. Утрата воспроизводственной целостности, разрушение основных элементов научно-промышленного потенциала, резкое сокращение масштабов научных исследований и разработок, доминирование в экономике внешних по отношению к ней воспроизводственных контуров означают не только потерю экономической самостоятельности страны, но и исчезновение внутренних источников устойчивого экономического роста, делают экономику уязвимой от состояния конъюнктуры мирового рынка и накладывают серьезные внешние ограничения на ее развитие.

Очевидно, что проведение приоритетной научно-технической политики, развитие национальной инновационной системы, обеспечивающий переход от преимущественного развития сырьевого сектора экономики к развитию и созданию конкурентоспособных производств, в настоящее время является стратегической задачей социально-экономической политики страны. Необходимо преодолеть ведомственную разобщенность, стремление министерств и ведомств к реализации политики, направленной на решение частных задач, за которые они непосредственно отвечают, вопреки государственным и национальным интересам, направленным на обеспечение устойчивого развития экономики в условиях международного валютно-финансового кризиса. Следует проанализировать тенденции и опыт развития науки на современном этапе научно-технического прогресса, связанного с ориентацией развития экономики, ориентированной на переход к новому шестому технологическому укладу, определяющий стратегические задачи глобализации и экономического развития в третьей промышленной революции, основу которой составляет экономика, основанная на знаниях, или интеллектуальная экономика.

Речь идет об анализе факторов и условий формирования науки как социального института и экономического субъекта, оценка возможностей, ограничений и направлений развития взаимоотношений науки, государства и общества на основе баланса интересов и взаимной ответственности. Глобализация экономики в условиях преодоления системного экономического кризиса возможна при условии коренной перестройки системы управления научно-техническим комплексом, развитием системы образования в Российской Федерации, ориентации его развития на обеспечение конкурентоспособности отечественного производства, на основе разработки и внедрения наукоемких технологий. При этом наука, государство и общество должны рассматриваться как элементы единой системы, каждый из которых имеет специфические цели, задачи и обусловленную ими мотивацию своих действий, а также сферу и характер ответственности; каждый из них по-своему представляет свою роль в этой трехкомпонентной системе и соответственно выстраивает отношения с другими элементами, имея потенциал или ресурс (экономический, интеллектуальный, административный), представляющий интерес для других субъектов. В общем случае цели, задачи и мотивация, а также видение собственной роли и обязательств каждого из элементов в системе институциональных отношений часто не совпадают, что само по себе вполне естественно и должно рассматриваться как основание не для радикального противостояния, а для совместного поиска взаимоприемлемых решений.

Следует подчеркнуть, что отказ от структурной, научно-технической, промышленной, инвестиционной и большинства других составляющих государственной экономической политики и ограничение последней традиционными для состояния рыночного равновесия методами макроэкономической стабилизации не могли дать адекватного результата в сильно неравновесной ситуации. Проблемой остается своевременное практическое освоение имеющихся научно-технических заделов в ключевых направлениях становления нового технологического уклада, хотя российская наука и образование имеют достаточный для этого кадровый потенциал. Итогом переходного периода в экономике страны стала заметная деформация структуры занятости в науке. Наибольшему сокращению подверглись непосредственные участники научного процесса – исследователи (на 59,6% за 1990-2004 гг.) и техники (на 70,2%); численность вспомогательного персонала сократилась на 56,4%, хозяйственного – на 29,0%.

Конструирование современной институциональной системы, обеспечивающей формирование и реализацию государственной научно-технической политики, реализация этой системы невозможна без создания межведомственного федерального органа, отвечающего за разработку государственной научно-технической и инновационной политики, координацию деятельности отраслевых министерств и ведомств в процессе её осуществления. Следует отметить, что ни Министерство науки и образования России, ни Российская академия наук, ни создаваемое в настоящее время при Правительстве Российской Федерации Федеральное агентство научных организаций (ФАНО) не способны в полной мере обеспечить научное решение государственных задач, имеющих комплексный характер. Поэтому устойчивость инновационного развития социальной институциональной системы территории Республики Крым и города Севастополя будет определяться научно обоснованной парадигмой этой системы, которая должна формироваться в соответствии с рассматриваемой в нашей работе методологией институализации социального конструирования территории и с точки зрения *перспектив* ее устойчивого развития, а также интеграции региональных субъектов РФ как *центров* Евразийского Союза.

Может быть, проблемам разработки места, роли и значения Крыма, Севастополя в процессах интеграции, координации и централизации возможностей и сил Евразийского экономического союза, созданию его модели устойчивого развития в условиях особой экономической зоны (создаваемой настоящее время) стоило бы посвятить одну из тематических конференций? В отношении территории Крымского полуострова в целом рационально ставить вопрос о создании единого центра инновационного развития Евразийского Союза как социальной системы, объединяющей специализированные институты. Такая система может обеспечить устойчивость развития в большом диапазоне вариаций дестабилизирующих факторов, т.е. противостоять современным вызовам, с которыми нам приходится иметь дело. Конструкция системы предполагает наличие необходимых для этого свойств: самоорганизации, адаптивности, динамического гомеостаза, реактивности, активности в преобразовании окружающей среды.

Одна из ведущих функций этой системы – быть юго-западными морскими воротами в качестве входа-выхода «Великого Шелкового Пути», что позволит территории обогащаться от торговли, как это было всегда в истории Средиземноморья. «Ворота» ориентированы на Черноморско-Средиземноморский бассейн и далее на Карибский бассейн, учитывая интерес к Евразийскому Союзу стран Южной Америки и Африки. География этого «Пути» представляется разветвлённой, что значительно повышает его эффективность и ценность для многих стран. Южная ветвь направляется через Сочи в Армению и далее – в Иран, Индию и, возможно, в Малайзию. Северная ветвь идет через Ростов-на-Дону, Волгоград, Саратов, Северный Казахстан, Екатеринбург, Новосибирск, а далее возможны новые разветвления. В плане инноватики, а не только логистики, появляются очень перспективные связки в контексте интеграции потенциальных возможностей разных регионов. Важно, что «Путь» будет не только торговым с распределенными вдоль него логистическими центрами («Караван-сараями»), но в первую очередь – инновационным с крупными центрами инновационного развития, кооперированными в супер-систему со своими центрами трансфера технологий. Их

роль должна выполняться техническими университетами в ключевых городах на всём протяжении «Пути».

В этом плане на полуострове может быть создан общемировой институт по типу «*Лиги наций*» с целью обеспечения безопасности и устойчивого развития евразийских государств в условиях международного экономического кризиса и политико-идеологической экспансии США. Для нас это крайне актуально и своевременно и, если этого не сделать, Россия не сможет выполнить свою цивилизационную роль, да и просто не сохранится как держава, гарантирующая будущее современному человечеству, концентрируя и централизуя силы созидания в противовес силам разрушения, наращиваемым США. Особое историческое значение имеет концепция «Евразийской молодежной лиги наций» с ее главным постулатом: «строить совместно новое *будущее* Земли без угроз фашистской и нацистской идеологии и псевдомократических установок Америки». Это основная задача Лиги, которая станет школой дружбы, любви, эмпатии и солидарности молодежи в общем деле исторического масштаба. Важно, что «Лига» позволит сформировать сознание ответственности молодежи за будущее Земли и ее населения, выявить и объединить тех, кто способен внести вклад в решение этой глобальной задачи.

В качестве экспертного сообщества интеллектуальной творческой элиты может выступить создаваемый по инициативе Академии инноватики Глобеликс-Р «Кримский интеллектуальный клуб», объединяющий патриотически ориентированных ее представителей, ученых, политиков, специалистов, представителей бизнеса, предлагающих конструктивные подходы и научно обоснованные решения по созданию модели *будущего* современной цивилизации. Эти общественные социальные институты могут стать продуктивными, если будут привязаны к историческому решению Ялтинской встречи союзников в Ливадийском дворце, в котором было подписано соглашение о создании Организации объединенных наций с участием Российской Федерации, Украины и Белоруссии. Это подчеркивает историческую миссию Крыма в создании условий международного урегулирования на пути создания партнерства цивилизаций Запада и Востока.

Для научного обоснования подобных разработок нужен объединённый Институт, разрабатывающий общенаучную концепцию устойчивого развития природы, человека и общества в контексте теории современной цивилизации. Продукция этого института будет служить научным основанием фундаментальных перспективных инновационных идей, а потому сам институт должен стать неотъемлемым компонентом инновационной системы, ориентированной на реальное и рациональное ближайшее и отдалённое будущее. Дело в том, что недостаточно востребован высокий потенциал академического и вузовского секторов науки, эти сектора мало вовлечены в процесс формирования экономики знаний. За последнее десятилетие произошел разрыв междисциплинарных связей и цикла «фундаментальные исследования – прикладные исследования – промышленное производство». Наблюдается резкое падение престижа профессии ученого. В России, по данным опроса Левада-Центра, профессия ученого является престижной в оценках только 9% жителей страны. В то же время в США по результатам исследований, направленных на ранжирование профессий исключительно по степени престижности в глазах жителей страны, в 2002 году профессия ученого была самой престижной – 51% населения назвали эту профессию в высшей степени престижной, 25% – весьма престижной и 20% – престижной.

Основная направленность деятельности системы – повышение качества жизни населения полуострова в контексте развития человеческого потенциала. Критерием оценки деятельности системы может служить общемировой показатель «ИРЧП» (индекс развития человеческого потенциала), который в определенной степени стандартизирован и применяется во многих странах. Важно, чтобы все три составляющие индекса были выражены приблизительно одинаково, что служит возможностям достоверной сравнительной оценки. Хорошо организованная система строится на базе стратегического управления (управления на основе долгосрочных прогнозов), поэтому необходим центр стратегического управления инноваци-

онным развитием. В контексте создания регионального евразийского центра инновационного развития должна разрабатываться научно-практическая программа: *«Исследование, разработка и реализация системных принципов управления региональным развитием»*. Выполнение программы осуществляется поэтапно.

1-й этап. Проектирование и создание «Ситуационного центра региона» (СЦР), решающего задачу обнаружения и выявления текущих проблем социально-экономического развития, выработки механизмов и средств их решения.

2-й этап. Проектирование и создание (на базе СЦР) «Центра регионального управления» (ЦРУ), решающего задачу прогнозирования возможных проблем, снижающих темпы социально-экономического развития, выработки механизмов и средств опережающего решения или предупреждения таких проблем.

3-й этап. Проектирование и создание (на базе ЦРУ) «Центра управления инновационным развитием региона» (ЦУИРР), решающего задачу разработки и реализации стратегии инновационного развития региона как системы, способной в условиях катаклизмов различной природы поддерживать темпы «опережающего» роста социально-экономических показателей жизнедеятельности населения региона.

Рассмотрим эти проблемы на примере формирования институциональной системы инновационного развития Республики Крым в составе Российской Федерации и евразийской интеграции.

Важным направлением инновационной деятельности по обеспечению устойчивого развития Крыма и города Севастополя должна стать концепция развития системы образования и подготовки кадров. Основу этой системы могут составлять Федеральные университеты, в том числе Симферопольский федеральный университет им. В.И. Вернадского и Севастопольский Федеральный политехнический университет. Указанные университеты, учитывая их статус, должны формироваться на основе специальных федеральных законов, наподобие Московского и Санкт-Петербургского университетов и финансироваться напрямую из бюджета Российской Федерации. В перспективе с учетом особого статуса Республики Крым и города Севастополя они должны быть преобразованы в государственные научно-образовательные корпорации с возможностью включения в их состав учебных заведений и научных организаций Крыма. В рамках этих университетов необходимо создавать центры коллективного пользования, инновационные и инжиниринговые центры, технопарки, индустриальные парки и бизнес-инкубаторы. В составе Федеральных университетов должны быть созданы венчурные фонды и эндаументы, средства которых будут направляться на развитие науки, образования и инновационной деятельности. Активное участие в финансировании таких фондов могут принимать внебюджетные государственные фонды развития науки и технологий, а также частные инвесторы. С этой целью необходимо развивать и поощрять практику развития сети государственно-частных партнерств, направленных на разработку и реализацию важнейших инновационных проектов. Для этих целей должен быть разработан и принят специальный закон о совместных исследованиях и кооперации в разработке и реализации инновационной продукции (услуг) в Республике Крым, обеспечивающий необходимые условия для создания государственно-частных партнерств в инновационной сфере.

В целях развития платежной системы и финансового рынка в условиях особой экономической зоны устойчивого развития следует также принять законы о финансовых институтах развития Крыма. Прежде всего, речь идет о размещении в Крыму банков с особым статусом, наподобие офшорной зоны Кипра, осуществляющих кредитование производства Республики Крым и компаний резидентов, расположенных в зоне свободного развития Республики Крым, по низким ставкам. Указанные меры наряду с льготным налогообложением резидентов предпринимательской деятельности в Республике Крым создадут благоприятные условия для ее развития. Указанные меры должны сочетаться с особым статусом таможенного режима для Республики Крым. Подобные меры в настоящее время обсуждаются научной общественностью и мы надеемся, они будут приняты государственными органами власти.

В заключение следует отметить необходимость участия новых социальных институтов (общественных и саморегулируемых профессиональных организаций) в обеспечении общественного контроля и экспертизы решений, принимаемых органами государственной власти и местного самоуправления. Такими общественно полезными организациями являются, например, Общественная палата и Торгово-промышленная палата (ТПП) Республики Крым и города Севастополя. Принимая во внимание необходимость и возможность решения задач инновационного развития экономики Крыма в настоящее время (в соответствии с соглашением между ТПП Крыма, ТПП города Севастополя и Национальной технологической палаты), предполагается создание в форме некоммерческого партнерства Инновационно-технологической палаты Крыма, которая будет принимать участие в разработке инновационно-технологической платформы Крыма и города Севастополя, участвовать в создании технологических кластеров, индустриальных промышленных парков, инжиниринговых и инновационных центров, а также осуществлять функции контроля по разработке и применению технологических стандартов и стандартов качества продукции с учетом экологической и технологической безопасности производства, а также системы уровня качества инженерно-технологических кадров, ориентированных на переход к высокоэффективным технологиям и, в первую очередь, ориентированных на новые технологические уклады.

Следует отметить, что главным препятствием на пути роста нового технологического уклада является неадекватность существующей институциональной структуры возможностям его развития. Существующие институты, начиная от системы подготовки кадров и заканчивая методами планирования государственной научно-технической политики, настроены на воспроизводство предыдущего технологического уклада и не отвечают требованиям и возможностям развития нового.

К примеру, принципиальными для институциональной системы требованиями нового технологического уклада является обеспечение непрерывного инновационного процесса, что предполагает внедрение в практику управления технологий одновременного проектирования всех фаз научно-производственного цикла продукции. Для реализации этих технологий большую роль играют тесные связи между производителями оборудования для новейших технологий и его потребителями. Сохраняющаяся в России слабость межотраслевой координации инноваций затрудняет использование механизмов конвергенции технологий [10] и соответствующих методов управления.

Как уже говорилось, становление нового технологического уклада происходит путем формирования кластеров технологически сопряженных производств, образующихся по направлениям распространения его ключевого фактора. Ведущую роль в координации инновационных процессов в кластерах технологически сопряженных производств играют крупные компании и бизнес-группы. Они являются системными интеграторами инновационного процесса, который проходит в разных звеньях инновационной системы. Крупные наукоемкие компании могут взять на себя масштабные финансовые и технологические риски при разработке новых технологий. Такие компании контролируют сбытовые каналы, являются владельцами форматов и стандартов, что становится важным конкурентным преимуществом на высокотехнологичных рынках. Кроме того, они создают и развивают технологические платформы. Неразвитость подобных компаний – главная стратегическая слабость российской национальной инновационной системы [11].

Дефицит интегрирующих компаний, узость круга стратегически ориентированных на технологическое развитие частных инвесторов, слабости финансовой системы, недостатки государственного финансирования широкомасштабных проектов модернизации – эти и другие трудности, с которыми сталкивается налаживание производства сложной продукции отечественного машиностроения, вызвали к жизни появление госкорпораций, охватывающих ключевые звенья научно-производственно-сбытового цикла продукции. Свойственные госкорпорациям варианты координации экономической деятельности, ориен-

тированные на выпуск относительно типовой продукции, могут сочетаться с более мягкими вариантами интеграции в виде разного рода сетевых структур.

По мнению В.Е. Дементьева, через лидерство в системной интеграции реализуема стратегия опережающей коммерциализации научных достижений. Временное участие в инновационной кооперации под руководством внешних лидеров может быть оправданным средством приобщения к опыту системной интеграции. Однако, чтобы не оставаться постоянно на вторых ролях, необходимы собственные исследования и разработки на прорывных направлениях. Поучительным в этой связи представляется опыт японских кейрецу или корейских чаболей, обеспечивающих решение задач расширения планового горизонта рыночных агентов, концентрации ресурсов на прорывных направлениях НТП, опираясь на государственное индикативное планирование и преобладание стратегических инвесторов (поставщики, потребители, банки) среди своих акционеров.

Модернизация переходящих из пятого в шестой технологический уклад отраслей отечественной промышленности побудит их при наличии конкурентной среды самим искать перспективные научно-технические разработки, поддерживать научные исследования. Однако еще длительное время на этапе фундаментальных исследований новых технологий ключевая роль будет сохраняться за государством. Оно не устраняется от поддержки и прикладных исследований даже в достигших лидирующих позиций странах.

Система государственных институтов национальной инновационной системы должна обеспечить следующие условия опережающего становления нового технологического уклада:

- субсидирование расходов на защиту интеллектуальной собственности на отечественные изобретения и разработки за рубежом;
- разрешение страховым компаниям и пенсионным фондам участвовать в венчурных проектах;
- сохранение информационной инфраструктуры научно-исследовательских работ, поддержание сети научно-технических библиотек, субсидирование их деятельности по предоставлению услуг пользования информационными сетями и базами данных и закупке научной литературы;
- поддержание функционирования опытных стендов, экспериментальных установок и опытных производств, создание сети технологических центров и парков коллективного пользования;
- учет всех затрат предприятий на цели проведения НИОКР, модернизации производства и внедрения новых технологий в составе издержек производства, их освобождение от налогообложения;
- активное вовлечение в осуществление приоритетных направлений научно-технического потенциала СНГ.

Важным элементом приспособления институциональной системы к потребностям опережающего развития нового технологического уклада является стимулирование НИОКР при помощи налоговых инструментов, успешно применяемых во многих развитых странах [12]. С 2008 года российским предприятиям разрешено относить на издержки производства инвестиции в НИОКР. Это рассматривается как колоссальный прорыв, хотя во всем мире уже больше 10 лет действуют гораздо более серьезные налоговые льготы, позволяющие относить на издержки 120-150% вложений в НИОКР, причем эти льготы дифференцируются по наиболее важным для той или иной страны секторам экономики [11]. Помимо такого косвенного (через налоговые льготы), оправданно и прямое софинансирование государством корпоративных исследований по приоритетным направлениям.

На этапе коммерциализации новых технологий особое значение приобретает частно-государственное партнерство. Даже дополнение перечня критических технологий четким списком использующих их отраслей, инновационные предприятия которых вправе рассчитывать на поддержку государства, способно существенно снизить риск частных инвестиций в

новейшие производства. Одним из основных направлений частно-государственного партнерства в поддержке новых технологий являются госзакупки.

Большое внимание, уделяемое в последние годы институтам развития, обусловлено необходимостью обновления и укрепления связей между наукой и производством. Однако отдача от этих начинаний оказывается гораздо ниже ожидаемой. Так, на грани ликвидации оказалась Российская венчурная компания, значительная часть денег которой размещена в банках, а не в инновационных проектах [13]. Среди основных резервов повышения эффективности институтов развития – смещение их активности в направлении поддержки проектов, предусматривающих отечественное лидерство в системной интеграции.

Общепризнанно, что одним из наиболее слабых мест отечественной инновационной системы является низкая активность в сфере коммерциализации научных разработок. Принципиальный вклад в изменение такой ситуации может дать подготовка специалистов по коммерциализации научных разработок, которая должна быть выделена в отдельное направление научно-технической политики. Такие специалисты могут сформироваться только при тесных связях образовательных учреждений с наукой и бизнесом, общаясь с энтузиастами системной интеграции и коммерциализации, приобщаясь к их менталитету и ценностям.

Адаптация системы высшего образования к потребностям нового технологического уклада предполагает подготовку менеджеров и инженеров с широким кругозором знаний в сфере НТП и ориентированных на поддержание непрерывных инновационных процессов. Для этого наряду с государственной поддержкой развития фундаментальных исследований в университетах необходимо стимулирование преподавательской деятельности сотрудников научных институтов, исследовательских подразделений промышленных фирм. В условиях дефицита отечественных инженеринговых компетенций целесообразно привлечение к преподаванию иностранных специалистов соответствующего профиля, обладающих информацией о передовых зарубежных технологиях, еще не применяемых в нашей стране.

Уже имеющий длительную историю опыт создания образовательных центров в наукоградах следует сочетать с формированием в них технологических зон, технопарков, технохабов.

Естественная форма интеграции науки и производства – это исследования, проводимые самими производственными компаниями. Хотя к осуществлению таких исследований подталкивает инновационная конкуренция, многие развитые страны предпринимают дополнительные меры по их стимулированию. Например, в 2005 году правительство Бельгии приняло решение стимулировать научную активность частного сектора, снизив налог на заработную плату ученых. Компании, ведущие НИОКР или сотрудничающие с научными организациями, могут оставлять себе 50% от объема налогов с заработной платы. Похожие меры реализуются в Италии: здесь с 2003 года налоговую субсидию получают предприятия, не менее 10% прибыли которых используется для финансирования издержек на научный персонал. Налоговую субсидию в размере 10% от подоходного налога получают научные работники, вернувшиеся в Италию с постоянного места жительства за рубежом (в течение пяти лет после возвращения) [14]. Такого рода меры оправданны и в нашей стране.

Чтобы выйти из тупика, необходимо кардинально изменить экономическую политику государства. Она должна основываться на наращивании национальных конкурентных преимуществ, на магистральных направлениях формирования нового технологического уклада. Для этого требуется соответствующая концентрация имеющихся в стране финансовых, информационных и интеллектуальных ресурсов, создание условий для стимулирования бизнеса к внедрению инновационных технологий.

Библиографический список

1. Глазьев С.Ю. О стратегиях модернизации России / С.Ю. Глазьев, Е.А. Наумов, А.А. Понукалин // Россия: тенденции и перспективы развития. Вып. 6. Ч. 1. М.: ИНИОН РАН, 2011. С. 28-33.
2. Современная западная социология: словарь. М.: Политиздат, 1990.

3. Понукалин А.А. Эволюционно-экологическая методология исследования человека и общества / А.А. Понукалин // Перспективы самоорганизации общества в стратегиях глобального развития. Саратов: Научная книга, 2006. С. 3-12.
4. Понукалин А.А. О методологии познания / А.А. Понукалин // Вестник СГТУ. 2003. № 1. С. 157-165.
5. Казначеев В.П. Ноосферная экология и экономика человека / В.П. Казначеев, А.А. Кисельников, И.Ф. Мингазов. Новосибирск, 2005.
6. Виненко В.Г. Познавательная модель самоорганизации в экологическом образовании / В.Г. Виненко. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1998.
7. Понукалин А.А. Гуманитарные науки в современном обществе / А.А. Понукалин // Перспективы общественного развития в эпоху столкновения цивилизаций. Саратов: Научная книга, 2007. С. 3-11.
8. Интеллектуальная экономика. Технологические вызовы XXI века / А.Е. Арменский, С.Ю. Глазьев, Е.А. Наумов, О.С. Сабден. Алма-Ата, 2009.
9. Наумов Е.А. Интеллектуальная экономика – институциональные парадигмы устойчивого социально-экономического развития / Е.А. Наумов // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России. М.: ИНИОН РАН, 2010. Ч. 1. С. 120-122.
10. Лепский В.Е. Совершенствование национальной инновационной системы (субъектно-ориентированный подход) / В.Е. Лепский // Высокие технологии XXI века: материалы конференции IX Международного форума. 22-25 апреля 2008 г. Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр».
11. Дынкин А. Мировой кризис – импульс для развития инноваций / А. Дынкин // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 4.
12. Соколов Е.В. Налоговое стимулирование как важнейший фактор инновационного развития наукоемких предприятий за рубежом / Е.В. Соколов, Н.Ю. Юрченко // Высокие технологии XXI века: материалы конференции IX Международного форума. 22-25 апреля 2008 г. Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр».
13. РБК. 23 марта 2009 года.
14. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008.

Bibliograficheskiy spisok

1. Glaz'ev S.Ju. O strategijah modernizacii Rossii / S.Ju. Glaz'ev, E.A. Naumov, A.A. Ponukalin // Rossiya: tendencii i perspektivy razvitija. Vyp. 6. Ch. 1. M.: INION RAN, 2011. P. 28-33
2. Sovremennaja zapadnaja sociologija. Slovar. M.: Politizdat, 1990.
3. Ponukalin A.A. Jevoljucionno-jekologicheskaja metodologija issledovanija cheloveka i obshhestva / A.A. Ponukalin // Perspektivy samoorganizacii obshhestva v strategijah global'nogo razvitija. Saratov: Nauchnaja kniga, 2006. P. 3-12.
4. Ponukalin A.A. O metodologii poznaniya / A.A. Ponukalin // Vestnik SSTU. 2003. № 1. P. 157-165.
5. Kaznacheev V.P. Noosfernaja jekologija i jekonomika cheloveka / V.P. Kaznacheev, A.A. Kisel'nikov, I.F. Mingazov. Novosibirsk, 2005.
6. Vinenko V.G. Poznavatel'naja model' samoorganizacii v jekologicheskom obrazovanii / V.G. Vinenko. Saratov: SGU, 1998.
7. Ponukalin A.A. Gumanitarnye nauki v sovremennom obshhestve / A.A. Ponukalin // Perspektivy obshhe-stvennogo razvitija v jepohu stolknovenija civilizacij. Saratov: Nauchnaja kniga, 2007. P. 3-11.
8. Intellektual'naja jekonomika. Tehnologicheskie vyzovy XXI veka / A.E. Armenskij, S.Ju. Glaz'ev, E.A. Naumov, O.S. Sabden. Alma-Ata, 2009.
9. Naumov E.A. Intellektual'naja jekonomika – institucial'nye paradigmy ustojchivogo social'no-jekonomicheskogo razvitija / E.A. Naumov // Nauchnoe, jekspertno-analiticheskoe i informacionnoe obespechenie nacional'nogo strategicheskogo proektirovanija, innovacionnogo i tehnologicheskogo razvitija Rossii. Ch. 1. M.: INION RAN, 2010. P. 120-122.
10. Lepskij V.E. Sovershenstvovanie nacional'noj innovacionnoj sistemy (sub#ektно-orientirovannyj podhod) / V.E. Lepskij // Materialy konferencii IX mezhdunarodnogo foruma «Vysokie tehnologii XXI veka», 22-25 aprelja 2008 g. Rossiya, Moskva, CVK «Jekspocentr».
11. Dynkin A. Mirovoj krizis – impul's dlja razvitija innovacij / A. Dynkin // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2009. № 4.

12. Sokolov E.V., Jurchenko N.Ju. Nalogovoe stimulirovanie, kak vazhnejshij faktor innovacionnogo razvitiya naukoemkih predpriyatij za rubezhom / E.V. Sokolov, N.Ju. Jurchenko // Materialy konferencii IX mezhdunarodnogo foruma «Vysokie tehnologii XXI veka», 22-25 aprelja 2008 g. Rossiya, Moskva, CVK «Jekspocentr».

13. RBK, 23 marta 2009 goda.

14. Innovacionnoe razvitie – osnova modernizacii jekonomiki Rossii: Nacional'-nyj doklad. M.: IM-JeMO RAN, GU–VShJe, 2008.

Сергей Юрьевич Глазьев

доктор экономических наук,
профессор, академик РАН, заместитель
генерального секретаря ЕврАзЭС,
директор Института новой экономики
Государственного университета управления,
заведующий кафедрой «Экономическая
политика и экономические измерения»,
президент Академии инноватики
«Глобеликс-Р», Россия

Sergey Yu. Glaziev

Dr. Sc. (Economics), Professor, Academician
of the Russian Academy of Sciences,
Deputy Secretary General of EurAsEC,
Director : Institute of Advanced Economics
at State University of Management,
Head: Department of Economic Policy
and Economic Dimensions,
President of Innovation Academy
«Globelics-P», Russia

Евгений Артурович Наумов

кандидат экономических наук,
академик РАЕН, профессор кафедры
«Экономическая политика и экономические
измерения Института новой экономики
Государственного университета управления,
вице-президент Академии инноватики
«Глобеликс-Р», Россия

Eugene A. Naumov

PhD (Economics), Associate Professor,
Academician of the Russian Academy
of Natural Sciences, Professor at the Department
of Economic Policy and Economic Dimensions,
Institute of Advanced Economics, State University
of Management, Vice-President of Innovation
Academy «Globelics-P», Russia

Алексей Алексеевич Понукалин

доктор социологических наук,
профессор кафедры «Психология»
Саратовского государственного
технического университета
имени Гагарина Ю.А.,
вице-президент Академии инноватики
«Глобеликс-Р», Россия

Alexey A. Ponukalin

Dr. Sc. (Sociology), Professor
Department of Psychology,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Vice-President of Innovation
Academy «Globelics-P», Russia

Принято к опубликованию 10.09.2014 г.

УДК 316.66

Ф.И. Храмцова

СОЦИАЛЬНЫЙ ИММУНИТЕТ МОЛОДЕЖИ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

F.I. Hramtsova

SOCIAL IMMUNITY OF THE YOUTH AS A FACTOR OF NATIONAL SECURITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Определены концептуальные основы формирования социального иммунитета молодежи с учетом рисков и угроз глобализации. Раскрыты источники, механизмы, принципы, средства формирования социального иммунитета молодежи в учреждениях высшего образования.

Ключевые слова: молодежь, социальный иммунитет, национальная безопасность, глобализация, социализация, национальная идентичность, правосознание

The paper defines the conceptual framework for formation of social immunity among the youth taking into account the risks and globalization threats. The sources, mechanisms, principles, and means for formation of social immunity of the youth at higher educational institutions are considered.

Keywords: youth, social immunity, national security, globalization, socialization, national identity, sense of justice

В условиях нарастания вызовов глобализации факторное значение для обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь приобретает социальный иммунитет молодежи и всего общества. Социальный иммунитет в данной работе понимается как сингулярный (специфический) механизм противодействия внутренним рискам и внешним угрозам в условиях глобально-локального социума, обеспечивающий несколько уровней защиты личности. Разработка проблемы отвечает политической стратегии более активного и широкого включения белорусской молодежи в практику государственного строительства. На актуальность и неотложность этого вопроса указывает Глава белорусского государства А.Г. Лукашенко в Посланиях белорусскому народу и Национальному собранию (19.04.2013 год), (22.04.2014 год).

По мнению А.А. Зиновьева, выдающегося российского социолога и философа, угроза разворачивающегося глобального тоталитаризма состоит в подавлении суверенных государств, борьбе с индивидуальной и общественной нравственностью, разрушении культурного и интеллектуального потенциала во всем мире; сверхвласть, наднациональная структура навязывает государствам законы, «отдает приказы, дает санкции, организует эмбарго, сбрасывает бомбы, морит голодом» [1]. Новейшие уроки геополитики учат, что основная угроза глобализации состоит в мощном нарастании рассогласования между нацией и государством, «асимметрии составных былого монолитного двуединства». В этой связи видный белорусский философ И.Я. Левяш доказывает императив обновления национальных интересов и ценностей в работе «В поисках идентичности»: «Только примат выстоявших перед вызовами глобализации обновленных национальных интересов и ценностей способен определять взаимную адаптацию наций-государств и глобального мира, и в таком взаимодействии даже великие государства в принципе не способны быть самодостаточными» [2, с. 445].

Такая постановка проблемы требует обновления традиционной модели национальной безопасности на основе *расчетов молодежного участия как движущей силы национальных интересов*. Молодежь призвана стать активным субъектом обновления национальных

интересов и ценностей, как ресурс экономического роста, инновационного развития и лидерства страны. В структуре общества молодежь призвана обеспечить мобильно-связующее звено духовной трансмиссии, фактор политической преемственности и обогащения самобытной культуры народа как источника патриотизма и прогресса нации. Наряду с этим геополитическая нестабильность, усиление конкуренции за территории, ресурсы, рынки сбыта, передел мира влияют на возрастание информационного, политического, духовного противоборства за сознание молодежи. Тем самым многократно усиливается определяющая роль молодежи в обеспечении и защите национальных интересов во всех сферах общества: экономической, социокультурной, информационной, политической, научно-технологической, демографической, военной, экологической.

В условиях трансформации институтов общества молодежь в большей степени испытывает неоднозначное влияние вызовов глобализации. С одной стороны, ускоряется прогресс, коммуникации, обмен информацией, знаниями; с другой стороны, нарастают информационные угрозы в виде «экспорта демократии» в страны СНГ путем вербовки блоггеров, дискредитации должностных лиц, органов государственной власти, имиджа страны. Известно, что социальной базой дестабилизационных процессов в ряде государств в основном является молодежь, наиболее социально незрелая часть общества, в силу этого подверженная деструктивным влияниям извне. Так, в ходе информационно-сетевых войн сокрушены правящие режимы в геополитическом пространстве Египта, Туниса, Ливии, Сирии, Йемена, братской Украины. Премьер-министр белорусского государства М.В. Мясникович подчеркивает: «Взаимоотношения государства и народа, особенно молодежи, являются ключевым моментом, потому что молодежь – это наиболее активная и мощная сила преобразования общества. Не удивительно, что именно через молодежь в мире идет хорошо организованная идеологическая и политическая борьба за территории, ресурсы, т.е. передел мира» [3, с. 16].

Деструктивное влияние на этико-мировоззренческую сферу молодежи пытаются оказывать псевдорелигиозные группы, западные «ультра-гендерные» идеологии, направленные на девальвацию духовно-нравственных, семейных ценностей, разрушение идентичности пола человека – на фоне легитимации однополых браков (в более чем 30 странах), возможности такими семьями усыновления (удочерения). Во все эпохи семья составляла духовное основание государства. Поэтому глобально-информационная война деструктивных сил по дестабилизации института традиционной семьи понимается как реальная угроза национальным интересам. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь (2010 год) определяет, что одной из главных задач государственных институтов являются нейтрализация, предотвращение внешних и внутренних угроз, особенно в отношении молодежи. В Концепции четко выделены источники внутренних и внешних угроз: снижение образовательного потенциала нации; утрата этнокультурной идентичности; изменение шкалы жизненных ценностей молодежи; ослабление патриотизма; семейных и нравственных ценностей [4, с. 7, с. 20].

Опыт последних десятилетий XXI века показывает, что в стремительно меняющемся мире стратегические преимущества получают страны, способные развивать, аккумулировать и интегрировать потенциал молодежи в структуры модернизации общества, обеспечения конкурентоспособности и национальных интересов. В этой связи работа раскрывает главные задачи органов власти, государственного управления по поддержке молодежных инициатив, развитию молодежного лидерства, как источника кадрового резерва в модернизации страны, процессов обновления политической элиты. Идеино-воспитательная работа в вузе обоснована как инструмент образовательной, молодежной и социальной политики в отношении молодежи, объекта-субъекта национальных интересов. Институт идеино-воспитательной работы вуза призван обеспечить механизмы нейтрализации внутренних и внешних угроз в отношении молодежи. Исходя из этого, актуальны направления модернизации работы с молодежью, которые включают методы формиро-

вания *социальной рефлексивности*, расширения социальных связей, реализации социального потенциала молодежи с целью развития *органичной социальной солидарности* (по Э. Дюркгейму), понимаемой автором в качестве механизма формирования социального иммунитета. В данной работе обоснована сущность понятия «социальный иммунитет молодежи», его структура, принципы, механизмы формирования в сфере высшего образования в контексте положений нормативных правовых актов: Концепции национальной безопасности Республики Беларусь (2010 год), Государственной программы развития высшего образования (2011-2015 гг.).

Социальный иммунитет молодежи – многокомпонентная категория, обозначающая цель, механизмы, методы обеспечения безопасности личности, общества, государства. Отметим и раскроем полифункциональное назначение феномена социальный иммунитет молодежи как объекта и субъекта безопасности на взаимосвязанных уровнях: 1) конституционные права, свободы гражданина; 2) материальные, духовные ценности; 3) государственный суверенитет, территориальная целостность, конституционный строй. В ходе многолетних авторских социологических исследований (2007-2014 гг.) на примере РГСУ (г. Москва) и филиала РГСУ (г. Минск) выявлены и доказаны детерминации эффективности политики государства в отношении молодёжи, педагогического управления в сфере высшего образования и устойчивости социального иммунитета молодежи. В условиях общества знаний стратегией развития учреждений высшего образования призван стать социальный потенциал молодежи как ценнейший ресурс модернизации страны. Уровень образовательного, экономического, политического, духовно-нравственного потенциала, социального здоровья молодежи влияет на состояние социального иммунитета всего общества, наращивание инновационного капитала. Решение этой приоритетной для государства задачи предпринято в контексте стратегий Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.; Закона Республики Беларусь «Об основах государственной молодежной политики» (07.12.2009 год, № 65-3); Концепции и Программы непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи в Республике Беларусь (2011-2015 гг.), Кодекса Республики Беларусь об образовании (2010 г.). Разработка теоретико-методологических основ социального иммунитета молодежи обуславливает комплексный анализ генезиса органицизма в социологической и политической науке. Исследовательский ареал монографии охватывает сущность, структуру, принципы органицизма на уровне общей теории социального иммунитета и теории социального иммунитета молодежи, предметная разработка которой предпринята в настоящем издании. Такой подход позволит научно обосновать закономерности, принципы, средства формирования социального иммунитета у молодежи, ведущей когорты межпоколенчества и культурной трансмиссии в процессах преобразования общества. Предпринятое исследование проблемы социального иммунитета молодежи будет способствовать обогащению научного базиса теории и методологии национальной безопасности на основе разработки новых подходов в молодежной, образовательной и социальной политике.

В данной работе впервые в социологической науке разработано понятие «социальный иммунитет молодежи», сущность, структура, механизмы его формирования в контексте закономерностей социального развития молодежи. Социальный иммунитет молодежи разработан как категория, обозначающая способность молодого индивида, социальных групп, общностей молодежи противостоять деструктивным влияниям внутренней и внешней среды, глобально-локального социума, на этико-мировоззренческую сферу структуры личности, ее духовные идеалы, нравственно-семейные ценности, культуру здорового образа жизни, досуга, целостность и устойчивость национально-государственной позиции в целях сохранения безопасности страны.

Вместе с тем предпосылки становления и развития теории социального иммунитета как направления социологической науки связаны с органистическим подходом в исследовании проблем дезадаптаций в функционировании общества как целостного социального организма.

В данной работе органицизм понимается в трех методологических аспектах: один из социологических подходов; научная концепция; социологическая парадигма.

Итак, исходным понятием темы является термин «иммунитет» (от лат. *immunitas* – освобождение от повинностей, избавление), дефиниции которого включают формулировки социобиологического свойства:

- способность живых существ противостоять действию повреждающих агентов, сохранять целостность, биологическую индивидуальность; защитная реакция организма [5, с. 570];

- совокупность прав и привилегий, предоставляемых определенному кругу лиц [6, с. 301-302];

- изъятие от податей и повинностей, даруемое отдельным лицам и сословиям, целым общинам. В Древней Греции и Древнем Риме иммунитет даровался во время больших несчастий общинам в виде привилегий, иногда навсегда [7, с. 10].

Анализ указанных дефиниций позволяет заключить вывод о медико-биологическом и юридическом характере толкований данного понятия. Социально-правовой и юридический аспект термина состоит в закреплении прав в виде привилегий на уровне некоторых категорий граждан, социальных групп, что обеспечивает их защищенность в кризисных ситуациях. Последнее актуально в отношении обозначенного объекта исследования: молодежи как *цели политики государства, объекта и субъекта национальных интересов* для формирования жизнеспособности и социального иммунитета. Это означает, что формирование способности у молодых индивидов противодействовать негативному влиянию со стороны внешней и внутренней среды (т.е. глобально-локального социума) должно опираться на эффективные, адресные средства их социальной защиты, помощи и поддержки на жизненном старте и в кризисной ситуации жизнедеятельности как уязвимой категории в социально-гражданском аспекте.

В качестве предпосылок становления и развития теории социального иммунитета как направления органицизма в современной социологической науке выделим ряд положений:

- во-первых, трансформирующееся общество в условиях вызовов глобализации есть динамико-синергетический социоорганизм как совокупность подсистем, функций, ресурсов, структур управления, контроля, прогноза. В целях стабильного функционирования общества требуется объединение индивидов, социальных групп, общностей через сцепки, связи, отношения на основе общих целей, ценностей, морали, идеологии. Нарушение этико-правовой триады (этика, право, закон) в функционировании общества ведет к патологиям в виде внутренних социальных рисков, опасностей и угроз извне. Объектом воздействия является, в первую очередь, социально незрелая часть общества – молодежь. Социальные патологии в молодежной среде имеют различные формы, специфика их проявления состоит в том, что они способны оказывать дестабилизирующее влияние на устойчивость развития общества, представляют угрозу национальным интересам государства, его безопасности;

- во-вторых, детерминантами устойчивого развития являются универсальные законы глобальной коэволюции человека, общества, природы, духовности на принципах единства, взаимосвязи, целостности. Механизмами преодоления внутренних рисков и внешних угроз для стабильного развития общества выступают закономерности рефлексивности социального типа, расширения социальных связей в условиях закона разделения труда как перехода от механической социальной солидарности к солидарности органического типа;

- в-третьих, основным субъектом преодоления социальных патологий, рисков и угроз в отношении молодежи является государство с функциями социального; национальное государство есть проводник законности, субъект обновления общества; гарант конституционных прав, экономических, политических свобод; носитель политических ценностей честности, ума, доброты, справедливости, цель государства состоит в снижении, преодолении неравенств молодежи, расширении равенства возможностей жизненного старта, адресной поддержки

уязвимых категорий молодых граждан, формировании риск-менеджмента молодежи, развития человеческого и инновационного потенциала личности.

Разработка теоретических и методологических основ формирования социального иммунитета молодежи опирается на подход З.А. Жапуева. В работе «Социальный иммунитет российского общества в условиях институциональной трансформации: факторы риска и стратегии повышения» [8]. З.А. Жапуев развивает идеи А.А. Зиновьева в концептуализации и методологии социального иммунитета путем выделения методологических аспектов в трактовке феномена. По З.А. Жапуеву, *первый аспект социального иммунитета* означает способность общества противостоять рискам и угрозам внешнего характера, связанных с проникновением в социальный организм чужеродных элементов (идей, ценностей, образцов), разрушающих его целостность, интегрированность, адаптационный потенциал общества в период социальных трансформаций (в рамках классической социологии). *Второй аспект социального иммунитета* определен автором в рамках современной социологии, как некий механизм, который позволяет обществу регулировать уровень рисков и угроз за счет невосприимчивости чужеродных по отношению к нему элементов разрушительного характера и сохранять за счет этого стабильность и адаптивность к внешней среде [9, с. 180]. Трактовка З.А. Жапуева опирается на органистическую закономерность О. Конта, согласно которой «реальность обладает социально-биологической двойственностью» [9, с. 6]. Далее З.А. Жапуев разрабатывает категориальные понятия в рамках общей теории социального иммунитета, такие как:

- *«врожденный иммунитет»*, институционально обусловленная устойчивость социума к воздействиям внешней и внутренней среды, и порождаемых рисков и угроз;

- *«приобретенный иммунитет»*, результат взаимодействия «иммунной системы общества с внешней средой, ее влияниями», в ходе которых формируется механизм противодействия;

- *«иммунная система общества»*, защитный механизм, основу которого составляют институциональная система, нормы, ценности, культурные образцы, ментальные структуры.

Вместе с тем, в целом принимая обоснованность позиции З.А. Жапуева, подчеркнем определенную уязвимость его трактовки феномена *«врожденный иммунитет»*. Актуализация институционального характера устойчивости социума к воздействиям внешней и внутренней среды и порождаемых рисков, угроз в сущности понятия ограничивает толкование аксиологического аспекта *«врожденного иммунитета»*, который, по нашему мнению, формируется не столько институциональными способами, сколько за счет механизмов архетипов коллективного бессознательного на уровне «идеологической матрицы» менталитета народа через общественные институты (М. Хайерцфельд). Такая методологическая посылка позволяет выделить в разрабатываемой проблематике важные аспекты сущности социального иммунитета молодежи:

- *сохранение и укрепление «врожденного социального иммунитета молодежи»* путем ее приобщения к духовным, нравственным и семейным ценностям, культуре, истории, традициям в условиях учреждения высшего образования на основе моделирования «идеологической матрицы» содержательного наполнения учебно-воспитательного процесса вуза;

- *формирование «приобретенного социального иммунитета молодежи»* через профилактическую, здоровьесберегающую, культурно-досуговую, социально-практическую, общественно-политическую деятельность в условиях вузов и молодежных организаций.

Избранная методология позволяет сформулировать основное положение проблемы, которое состоит в *нравственной детерминации социального иммунитета молодежи*, что предопределяет приоритет традиций, ценностей общества как актуально-универсального содержания обучения и воспитания по направлениям: гражданско-патриотическое, идеологическое, нравственное, правовое, информационно-политическое, эстетическое, гендерное, трудовое, экологическое воспитание, воспитание культуры здорового образа жизни и культуры досуга, безопасности жизнедеятельности, психологической культуры.

Итак, концептуальные основы формирования социального иммунитета молодежи включают совокупность основополагающих принципов:

- развития национальной и политической идентичности молодежи как фактора национальной безопасности;
- формирования и интеграции инновационного потенциала молодежи в структуры модернизации общества;
- расширения возможностей доступа молодежи к власти, процессам принятия политических решений, ресурсам;
- устранение дифференциации рынка труда, развития вариативности систем разделения, перемены, конкуренции, регулирования экономического поведения молодежи;
- мотивации культуры здорового образа жизни и культуры досуга молодежи.

Следовательно, базовыми концептами теории социального иммунитета молодежи как фактора национальной безопасности постулируются:

- политико-правовые, политико-управленческие, социально-экономические, мотивационные механизмы мотивации и стимулирования социально-экономической и политической активности молодежи;
- обновление механизмов государственной поддержки молодежи как социально уязвимых категорий на основе адресной социальной помощи, с учетом характера социальной проблемы, социального статуса;
- эргономичность политических решений в отношении молодежи в соответствии с ценностями этнокультуры, религии, менталитета как идеологических матриц развития человеческого потенциала молодежи.

Структура феномена социального иммунитета молодежи включает взаимосвязанные компоненты:

- мировоззренческий (мировоззрение критического типа; инновационный тип мышления, национальная и политическая идентичность; патриотизм, гражданственность, уважение истории народа, традиций; национальной государственности; сознание рефлексивного и экзистенциального типа; усвоение и экстеризация духовно-нравственных, семейных ценностей; политическая, правовая, информационно-технологическая культура, гендерная культура, культура здорового образа жизни, культура досуга, навыки вербальной и невербальной коммуникации и др.);
- эмоционально-волевой (уважение прав и свобод человека, самоуважение, открытость, солидарность, патриотизм, гордость за достижения народа, сотрудничество, ответственность, долг, сопереживание, трудолюбие, воля, целеустремленность, моральные качества, харизма, лидерские навыки, толерантность, честность, милосердие, открытость, инновационно-рефлексивные качества, эстетическое отношение к действительности, умение преодолевать трудности, умение разделять успехи других и др.);
- поведенческий (навыки безопасности социальной жизнедеятельности, основы здоровьесбережения; способы инновационного поведения в социально-профессиональной сфере, правоответственность, социальная и политическая активность, национально-государственная позиция, созидательно-практическая, благотворительная, творческая, научно-познавательная деятельность, участие в общественных организациях, объединениях, творческих союзах, профсоюзах, формальных и неформальных движениях социально-позитивной направленности, участие в структурах гражданского общества и др.).

Таким образом, социальный иммунитет понимается в данной работе как категория социологии, один из механизмов социализации молодёжи средствами гражданско-патриотического воспитания, формирования культуры здорового образа жизни и культуры досуга молодежи. Социальный иммунитет молодежи – это политический инструмент обеспечения личной, социальной и национальной безопасности. Согласно Концепции национальной безопасности Республики Беларусь (2010 год), задачей институтов государства является нейтрализация внешних, внутренних угроз, среди них источниками выступают: сни-

жение образовательного потенциала нации; утрата этнокультурной идентичности; изменение шкалы жизненных ценностей молодежи; ослабление патриотизма; снижение нравственных ценностей.

Социообразовательный аспект феномена «социальный иммунитет молодежи» включает формирование совокупности способностей противостоять негативным влияниям внутренней среды (вредных привычек, противоправных действия, утрата моральных ценностей) и противодействовать угрозам внешней среды геополитического влияния (информационных угроз, деструктивного воздействия враждебных идеологий, информационного манипулирования сознанием) на систему взглядов, убеждений, ценностей, духовных идеалов, здорового образа жизни, устойчивость гражданско-патриотической позиции молодой личности с целью сохранения личной и социальной безопасности.

Уточним, что дефиниции «социальный иммунитет студенческой молодежи» нами рассматриваются как методологическая триада общей и политической социализации, которая обозначает сингулярно-связанные процессы:

- механизм адаптации, интеграции и реинтеграции молодежи в систему общественно-политических отношений путем мотивации социальной, экономической и политической активности;

- способ нейтрализации рисков и угроз социализации, аддиктивности, девиантности, делинквентности молодежи средствами культурно-досуговой, творческой, волонтерской, здоровьесохранительной, общественно-политической деятельности;

- результат гражданско-патриотического воспитания молодежи на основе поддержки и развития молодежных инициатив, молодежного движения, органов студенческого самоуправления, молодежного парламентаризма, социального партнерства с целью формирования национальной идентичности, политической культуры личности.

Социальный иммунитет молодежи как новая категория науки означает наличие социопсихологических новообразований, обеспечивающих несколько уровней защиты индивида: личностно-индивидуальный, социальный, политический, глобально-локальный. Каждый уровень проявления интегративного качества индивида – социального иммунитета определяет адекватные способы социализации индивидов, соответствующие им и взаимосвязанные виды деятельности как поэтапный переход и движение от одного уровня сложности к более высокому уровню. *Так, на первом уровне* формирования социального иммунитета индивида (личностно-индивидуальном) ведущими способами социализации являются интернализация и экстерииоризация духовно-нравственной культуры, гендерной культуры, культуры здорового образа жизни и культуры досуга. Процессы социализации призваны обеспечить развитие национальной и гендерной идентичности молодой личности. *На втором уровне* формирования социального иммунитета индивида ведущими способами являются приобщение и воспроизводство в системе общественных отношений ценностей культуры: правовой, информационно-технологической, инновационной, деловой, экологической, семейно-бытовой, психологической, коммуникативной. Прогнозируемым результатом этого процесса становится социальная идентичность индивида, укорененная в культуре общества. *Третий уровень* развития социального иммунитета у молодой личности включает формирование политического правосознания на основе правовой, политической и гражданской культуры, накопление опыта общественно-политической деятельности, развитие гражданственности, самоуправления и самоорганизации, овладение лидерскими навыками. Социализация третьего уровня формирует наиболее сложный вид социального иммунитета – политический иммунитет, способный обеспечить выполнение гражданских ролей, отстаивание национальных интересов через активное участие в процессах принятия политических решений, участия в государственном управлении, в деятельности политических партий, общественных объединений, движений, формировании активной представительной демократии. Результатом этого уровня является политическая идентичность молодежи. *На четвертом уровне*, глобально-локального масштаба,

более сложном, подверженном многообразным вызовам процессов нарастающей глобализации, информационно-динамичного характера, предполагается объединение усилий институтов государства и структур гражданского общества, обеспечивающее целенаправленное формирование социального иммунитета индивида на основе взаимообогащения ценностей национальной культуры, мировой культуры и культур других народов цивилизации. В результате такого влияния у индивида, формируется социальный иммунитет глобальной направленности, признаком ее является культура мира, в основе которой субъективированная гуманистическая идентичность поликультурного свойства. Благодаря этому молодая личность становится гражданином мира, обладает способностью к диалогу культур, преобразованию универсума в интересах личности, общества, государства, всего мира. При этом индивид, обладая четырьмя уровнями социокультурной защиты перед лицом вызовов глобализации, способен автономно, осознанно и свободно осуществлять референтацию актуальных ценностей как регуляторов социально значимых моделей, способов поведения и отношений в различных сферах жизни. Тем самым социальный иммунитет молодого человека обеспечивает как личную, социальную, национальную, так и глобально-локальную безопасность. Указанные процессы требуют мониторинга социальных и личностных аспектов жизнедеятельности молодежи, обеспеченного системой критериев на уровне признаков:

- степень социальной и межпоколенческой консолидации;
- уровень социального здоровья;
- динамику патриотических воззрений;
- степень интегрированности в процессы преобразования общества;
- уровень культуры досуга и здорового образа жизни;
- состояние демографического фактора (показатели рождаемости, смертности, брачности, разводимости, миграции), института поддержки молодой семьи;
- степень доверия к институтам власти, органам государственного управления;
- уровень социально-политической активности молодых людей, развития молодежных инициатив, структур молодежного движения.

Устойчивость социального иммунитета молодежи определяет политика государства в отношении молодежи, уровень развития социального партнерства государства (органы власти и государственного управления, учреждения образования, науки, культуры, спорта, институты идеологии государства, экономики, рынка труда, занятости, субъектов хозяйствования, т.д.) и гражданского общества (партий, объединений, средств массовой информации, профсоюзных организаций, религиозных конфессий, неформальных структур). Детерминанты социального иммунитета молодежи как базис в обеспечении национальной безопасности определяют направления:

- укрепление идеологических основ обучения и воспитания в вузе; развитие социальной рефлексивности, органичной солидарности молодежи;
- переопределение социального равенства как расширение прав и равных возможностей молодежи в доступе к ресурсам, благам, власти и управлению;
- расширение гарантий адресного характера в отношении уязвимых социальных групп молодежи, обновление форм поддержки института молодой семьи;
- эффективность идеологической и воспитательной работы в УВО;
- развитие инновационного потенциала молодежи, творческих способностей, культуры досуга средствами дополнительного образования молодежи;
- расширение средств социальной профилактики негативных явлений в молодежной среде на основе мониторинга;
- повышение политической образованности, развитие политической культуры молодежи как актора политики.

Детерминанты социального иммунитета молодежи как цели государства и общества в обеспечении национальной безопасности комплексно отражены на рисунке.



Детерминанты социального иммунитета молодежи как цели общества и государства

Библиографический список

1. Зиновьев А.А. Запад против России: взгляд философа / А.А. Зиновьев // Интервью А.А. Зиновьева. Le Figaro. 24.07.1999.
2. Левяш И.Я. В поисках идентичности: культурный универсализм contra партикуляризм / И.Я. Левяш. Минск: Право и экономика, 2013. 482 с.
3. Мясникович М.В. О роли гуманитарных наук в социально-экономическом политическом развитии страны / М.В. Мясникович // Новейшая история (1991-2006): государство, общество, личность: материалы Междунар. науч.-теор. конф., Минск, 29 сентября 2006 г. Минск, 2006. С. 9-17.
4. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь: официальное издание. Минск: Белорусский дом печати, 2011. 48 с.
5. Новейший энциклопедический словарь: 20000 статей. М.: АСТ: Астрель: Транзиткнига, 2006. 1424 с.
6. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка / Д.Н. Ушаков; под ред. д-ра фил. наук Н.Ф. Татянченко. М.: Альта-Пресс, 2005. 1216 с.
7. Энциклопедический словарь издателей Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона: Т. XIII. СПб., 1894. 480 с.
8. Жапуев З.А. Социальный иммунитет российского общества в условиях институциональной трансформации: теоретические предпосылки концептуализации и социологические рамки исследования / З.А. Жапуев // Историческая и социально-образовательная мысль. Вып. № 6. М., 2012.
9. Жапуев З.А. Социальный иммунитет российского общества в условиях институциональной трансформации: факторы риска и стратегии повышения / З.А. Жапуев. Ростов-н/Д., 2013. 60 с.

Bibliograficheskij spisok

1. Zinov'ev A.A. Zapad protiv Rossii: vzgljad filosofa / A.A. Zinov'ev // Interv'ju A.A. Zinov'eva. Le Figaro. 24.07.1999.
2. Levjash I.Ja. V poiskah identichnosti: kul'turnyj universalizm contra partikularizm / I.Ja. Levjash. Minsk: Pravo i jekonomika, 2013. 482 p.
3. Mjasnikovich M.V. O roli gumanitarnyh nauk v social'no-jekonomicheskom politiche-skom razvitii strany / M.V. Mjasnikovich // Novejshaja istorija (1991-2006): gosudarstvo, obshhe-stvo, lichnost': materialy Mezhdunar. nauch.-teoret. konf., Minsk, 29 sentjabrja 2006 g. Minsk, 2006. P. 9-17.
4. Koncepcija nacional'noj bezopasnosti Respubliki Belarus': oficial'noe izdanie. Minsk: Izdatel'stvo «Belorusskij dom pečati, 2011. 48 p.
5. Novejšij jenciklopedičeskij slovar: 20000 statej. M.: AST: Astrel': Tranzitkniga, 2006. 1424 p.
6. Ushakov D.N. Tolkovyj slovar' sovremennogo russkogo jazyka / D.N. Ushakov; pod red. d-ra fil. nauk Tat'jančenko N.F. M.: Al'ta-Press, 2005. 1216 p.
7. Jenciklopedičeskij slovar' izdatelej F.A. Brokgauza i I.A. Efrona: T. XIII. SPb., 1894. 480 p.
8. Zhapuev Z.A. Social'nyj immunitet rossijskogo obshhestva v uslovijah institucio-nal'noj transformacii: teoreticheskie predposylki konceptualizacii i sociologičeskie ramki issledovanija / Z.A. Zhapuev // Istoricheskaja i social'no-obrazovatel'naja mysl'. Vyp. № 6. M., 2012.
9. Zhapuev Z.A. Social'nyj immunitet rossijskogo obshhestva v uslovijah institucio-nal'noj transformacii: faktory riska i strategii povyšhenija / Z.A. Zhapuev. Rostov-n/D., 2013. 60 p.

Флюра Ибрагимовна Храмцова

доктор политических наук
Российской Федерации
и Республики Беларусь, доцент,
заведующий кафедрой
«Теория и история государства и права»
филиала Российского государственного
социального университета, Беларусь

Flyura I. Hramtsova

Dr. Sc. (Political), Associate Professor,
Head: Department of History and Theory
of State and Law,
(branch) Russian State Social University,
Republic of Belarus

Принято к опубликованию 02.07.2014 г.

Требования к оформлению публикации

Электронный вид статьи и скан-рецензия на электронную почту редакции **apem@sstu.ru**.

Оригинальный текст в соответствии с тематикой журнала. Тип статьи обзорный или экспериментальный.

Объем рукописи от 5 до 12 страниц через одинарный интервал формата А4 с полями 2,0 см, абзацный отступ 1 см, текстовый редактор Word, шрифт Times New Roman, размер шрифта основного текста – 12. Текст с выравниванием по ширине. Нумерация страниц отсутствует. Переносы включены. Таблицы, рисунки, формулы должны занимать не более 25% общего объема статьи.

Оформление таблиц. Шрифт второстепенного текста в таблице – Calibri, размер шрифта – 12. Название таблицы приводится сверху с выравниванием по ширине, отступ 1 см (Таблица 1. Индексы цен). Ссылки на таблицы в тексте указывать в круглых скобках, например (табл. 1).

Оформление рисунка. Шрифт второстепенного текста на рисунке – Calibri, размер шрифта – 12. Рисунки выполняются с помощью графических редакторов. Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров, например Excel. Название рисунка – снизу, отступ 1 см. с выравниванием по ширине (Рис. 1. Динамика цен). Ссылки на рисунки указывать в круглых скобках, например (рис. 1).

Оформление формул. Формулы размещать по центру страницы, указывать смысл переменных с единицей измерения. Формулы и буквенные обозначения величин набирать в редакторе формул. Нумерация формул осуществляется на полях, например (1). Ссылки на формулы указывать в круглых скобках, например формула (1).

Оформление библиографического списка. Шрифт библиографического списка – Times New Roman, размер шрифта – 12. Библиографический список должен быть оформлен по ГОСТ 7.1-2003 и включать работы, опубликованные на английском языке. Источники указывать в порядке цитирования в тексте. На все источники из библиографического списка делать ссылки в тексте. Ссылки на использованные источники оформлять в квадратных скобках по тексту с указанием номера источника в библиографическом списке, например [5, с. 7].

Структура публикации

УДК (слева статьи, отступа нет, шрифт Times New Roman, размер шрифта – 12).

Инициалы и фамилия автора (ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на русском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на русском языке).

Инициалы и фамилия автора(ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на английском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на английском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на русском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на русском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на английском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на английском языке).

Текст статьи (логическая структура: введение, методика, основная часть, выводы).

Библиографический список (не менее 3 источников за последние 5-10 лет, включая источники на английском языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ученая степень (полностью), ученое звание (полностью), должность, кафедра (полностью), полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на русском и английском языках).

Контактная информация авторов (почтовый адрес с индексом, E-mail, телефон).

Публикации бесплатные