

# ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Рецензируемый научно-методический журнал*

*Включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов,  
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты  
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук*

ISSN 1994-0556 № 3 (31) 2014

Выходит 4 раза в год  
Распространяется в Российской Федерации  
и зарубежных странах

Зарегистрирован 30 ноября 2006 г.  
в Министерстве РФ по делам печати, телевидения  
и средств массовых коммуникаций.  
Регистрационный номер ПИ № ФС77-26481

## **Редакция:**

### **Главный редактор**

*Сизов Владимир Сергеевич,*  
доктор экономических наук, профессор

### **Главный научный редактор**

*Авдокушин Евгений Федорович,*  
доктор экономических наук, профессор

### **Ответственный редактор**

*Мальцева Светлана Александровна,*  
кандидат биологических наук

### **Научные редакторы**

*Беспятых Василий Ильич,*  
доктор экономических наук, профессор

*Носов Александр Леонидович,*  
доктор экономических наук, профессор

*Бармина Елена Анатольевна,*  
кандидат экономических наук

*Гаврилук Елена Дмитриевна,*  
кандидат юридических наук

**Адрес редакции:** 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.  
тел.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61; e-mail: rus@vsei.ru

Позиция редакции может не совпадать с мнением  
авторов. Получение материалов для публикации  
означает согласие авторов на передачу права  
на издание отредактированного варианта статьи  
в журнале.

## **Партнеры журнала:**

Центр общественных наук МГУ;  
Институт экономических стратегий РАН;  
Академия философии хозяйства (АФХ);  
Международная академия исследований будущего  
(МАИБ).

Фото на 1 стр. обложки О. П. Созиновой.

© Вятский социально-экономический институт, 2014

## **Редакционный совет:**

### **Председатель редакционного совета**

*Глазьев Сергей Юрьевич,*  
доктор экономических наук, профессор,  
академик РАН (г. Москва)

### **Члены редакционного совета**

*Агеев Александр Иванович,*  
доктор экономических наук, профессор,  
президент МАИБ (г. Москва)

*Алиев Урак Жолмурзаевич,*  
доктор экономических наук, профессор,  
(г. Астана, Казахстан)

*Архипов Алексей Юрьевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Ростов-на-Дону)

*Бессолицын Александр Алексеевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Бодров Владимир Григорьевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Киев, Украина)

*Бузгалин Александр Владимирович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Гузев Михаил Михайлович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Волгоград)

*Гусов Аузби Захарович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Лемещенко Петр Сергеевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Минск, Белоруссия)

*Мордовченков Николай Васильевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Нижний Новгород)

*Нижегородцев Роберт Михайлович,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Москва)

*Новак Алоизи,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Варшава, Польша)

*Осипов Юрий Михайлович,*  
доктор экономических наук, профессор,  
президент АФХ (г. Москва)

*Рязанов Виктор Тимофеевич,*  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Санкт-Петербург)

*Чекмарев Василий Владимирович,*  
доктор экономических наук, профессор,  
(г. Кострома)

# Содержание

## Теория и практика новой экономики

*Авдокушин Е. Ф., Иванова В. Н.* Инклюзивное развитие: основные направления, базовые предпосылки и возможные ограничения.....4

*Азаров В. Г.* Среда Интернета как площадка инновационного развития механизмов маркетинга..... 14

## Инноватика

*Нижегородцев Р. М., Новиков А. Д., Секе-рин В. Д.* Особенности оценки инвестиций в инновационные проекты..... 20

*Паль К. В., Панченко А. В.* Сравнение методов оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов..... 26

## Новая мировая экономика

*Гурова И. П.* Патентное сотрудничество и региональная торговля СНГ..... 32

*Гусарова С. А.* Развитие венчурного инвестирования в странах БРИКС..... 36

*Коновалов В. С., Зубенко В. А.* Факторы конкурентоспособности современной Германии..... 43

*Матаев Т. М.* Кластерный подход в развитии модели партнерства государства и предпринимательских структур в транспортной сфере в республике Казахстан ..... 50

## Модернизация российской экономики

*Мордовченков Н. В.* Развитие инфраструктуры АПК в условиях государственного регулирования экономики..... 55

*Быкова И. В.* Формирование системы управленческого учета предприятия с учетом факторов риска ..... 61

*Нехорошков В. П.* Сибирский вектор интеграции российской транспортной системы в мировую: барьеры и точки роста ..... 67

*Цехмистренко Д. С.* Оценка стоимости износа материальных активов как элемент инновационной структуры учета обесценения объектов собственности..... 75

## Современный менеджмент

*Абдулвагапова А. А.* Факторы развития креативности в организации..... 78

*Царегородцев В. Е.* Неопределенность как управленческая категория ..... 87

## Дискуссионная кафедра

*Виноградский Б. Б., Сизов В. С.* Постижение власти. Христианская традиция ..... 92

*Ситаров В. А.* Педагогический менеджмент или управление образованием? ..... 101

---

# Contents

## Theory and Practice of the New Economy

*Avdokushin E. F., Ivanova V. N.* The Inclusive Development: Main Directions, Basic Prerequisites and Possible Restrictions.....4

*Azarov V. G.* Internet as a Platform for the Innovation Development of Marketing Mechanisms..... 14

## Innovations

*Nizhegorodtsev R. M., Novikov A. D., Sekerin V. D.* Features of Investments Assessment into Innovative Projects ..... 20

*Pal' K., Panchenko A.* Comparative Analysis of Innovative Projects' Investment Evaluation Methods..... 26

## New World Economy

*Gurova I. P.* Patent Cooperation and the CIS's Regional Trade ..... 32

*Gusarova S. A.* Development Venture Investments in BRICS countries..... 36

*Konovalov V. S., Zubenko V. A.* Competitive Ability Factors of the Modern Germany ..... 43

*Matayev T. M.* A Cluster Approach in the Partnership Model Development of the State and Business in the Transport Field in Kazakhstan Republic ..... 50

## Modernization of the Russian Economy

*Mordovchenkov N. V.* Development of the Agricultural Complex Infrastructure in the Conditions of the State Economy Management..... 55

*Bykova E. V.* System Organization of the Enterprise's Management Accounting as a Scope of Production Factors..... 61

*Nekhorohkov V. P.* The Siberian Vector of the Russian Transport System Integration into the World's One: Barriers and Growing-Points..... 67

*Tsekhmistrenko D. S.* Valuation of Tangible Assets Depreciation as an Element of the Innovation Structure Proprietary Subject Matter Devaluation Accounting..... 75

## Modern Management

*Abdulvagapova A. A.* Factors for Creativity Development in Organization..... 78

*Tsaregorodtsev V. Y.* Uncertainty as a Management Category..... 87

## Discussion Chair

*Vinogradsky B. B., Syzov V. S.* Power Comprehension. The Christian Tradition..... 92

*Sytarov V. A.* Pedagogical Management or Education Management? ..... 101

# Теория и практика новой экономики

## Инклюзивное развитие: основные направления, базовые предпосылки и возможные ограничения<sup>1</sup>

**Е. Ф. Авдокушин,**

председатель межрегиональной группы ученых – Институт исследования новой экономики,  
доктор экономических наук, профессор,

г. Москва

E-mail: AEF2005@yandex.ru

**В. Н. Иванова,**

соискатель Российского государственного социального университета,

г. Москва

E-mail: vn\_ivanova@mail.ru

## The Inclusive Development: Main Directions, Basic Prerequisites and Possible Restrictions

**E. F. Avdokushin, V. N. Ivanova**

Рассматриваются модели инклюзивного развития, приводятся его основные понятия и термины. Обобщены некоторые инициативы международных и межправительственных организаций ряда стран по формированию направлений и путей актуализации инклюзивного развития. Показаны некоторые особенности инклюзивного развития на примере Китая и Индии. Проанализированы первопричины появления подобных инициатив, а также особенности международных политических и экономических реалий, в условиях которых придется реализовывать такие, в первую очередь социально ориентированные, программы.

*Ключевые слова:* инклюзивное развитие, образование, экология, экономика, инновационная пауза, технологическая рента, социальный раскол, имущественное расслоение, научно-технический прогресс, экономический рост, устойчивость, дисбалансы, мировая финансовая система.

The article considers the models of inclusive development and gives its basic concepts and terms. Here some initiatives of the international and intergovernmental organizations of different countries for the directions formation of the inclusive development are generalized. Some features of the inclusive development on the example of China and India are shown. Also the prime causes of these initiatives and the features of the international political and economic realities, in which conditions would be realized such, first of all socially focused, programs are analyzed.

*Key words:* inclusive development, education, ecology, economy, innovative pause, technological rent, social split, property stratification, scientific and technical progress, economic growth, stability, imbalances, world financial system.

**Г**енеральная цель социально-экономического развития, социально-экономической политики государства, экономических и политических реформ – улучшение жизни людей. Интересы человека – вот тот критерий, в соответствии с которым необходимо оценивать любые процессы в экономической, социальной и политической жизни страны [11].

В настоящее время государственная политика большинства стран сталкивается с множеством рисков и вызовов социально-экономического свойства. К таким вызовам относятся, например, неустойчивое посткризисное восстановление национальных экономик, устойчивый уровень безработицы, растущая социальная дифференциация и нестабильность сектора государственных

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 14-02-00046 «а».

финансов. Все более вырисовывается объективная потребность в поиске новых подходов к достижению устойчивого экономического роста в целях формирования гармоничного общества.

Проблема экономического роста является центральной в современной дискуссии ведущих экономистов и политиков мира. Основа такой дискуссии – не только возврат к сравнительно высоким темпам экономического роста, но и формирование такой модели роста, в которой посредством вовлечения в оборот всех имеющихся в обществе ресурсов обеспечивается развитие как институтов, технико-технологических структур, так и всестороннего развития человека вне зависимости от его социально-экономического положения.

Такой подход, прежде всего, отражает понимание того, что благосостояние общества складывается не только из роста реального ВВП и материальных доходов населения, но является понятием многомерным, включающим в себя и такие сферы жизни человека, как образование, здравоохранение, личная безопасность, экология и многие другие. Учитывается и тот факт, что одного лишь параметра «устойчивости» для экономического роста недостаточно: он должен быть инклюзивным (досл. «всеобъемлющим»), то есть положительно сказывающимся на благосостоянии как можно более широких слоев населения и при этом не оказывающим угрожающего воздействия на окружающую природную среду. В общем понимании, инклюзивный рост должен предоставлять людям равные возможности для реализации своего человеческого потенциала, вне зависимости от социально-экономических условий, пола, места жительства и этнических корней [8].

Что же характеризует инклюзивное развитие? Прежде всего, государство рассматривается в глобальном контексте, который играет важнейшую роль с точки зрения развития. При этом имеется в виду, что плоды глобализации должны приносить выгоду всем странам на основе принципа социальной справедливости, справедливой торговли, добросовестной конкуренции, множить общественное достояние народов, повышать уровень и качество жизни людей. Инклюзивное развитие призвано минимизировать негативные последствия неравномерности международного развития и содействовать движению государства по пути прогресса. В центре инклюзивного развития стоит человек, поэтому приоритетными направлениями здесь являются все аспекты его жизни и деятельности, включая культуру, образование, здравоохранение, науку, трудоустройство, социаль-

ное обеспечение, творчество. Поэтому в странах должны формироваться такие модели общественного развития, которые создавали бы социальную гармонию и стабильность, и экономический рост опирался бы главным образом на научно-технический прогресс, повышение материального и культурного уровня всех слоев населения и инновационный характер управленческой работы. Трансформация модели экономического развития, содействие оптимизации и модернизации экономической структуры, обеспечение согласованного развития экономических и социальных сфер – все это определяет самые общие характеристики движения к модели инклюзивного развития.

То, что экономический рост должен быть инклюзивным, признается многими экономистами. На что опирается такой рост? Логично, что на вовлечение для его обеспечения всех ресурсов и, прежде всего, человеческих, которые, в свою очередь, получают доступ не только к созданию совокупного продукта, но и соответствующей его доли. Однако это достаточно общий подход к пониманию инклюзивного роста. Его социальная составляющая центральная, определяющая, но далеко не единственная составляющая. Прежде чем рассматривать другие факторы инклюзивного развития, рассмотрим некоторые точки зрения на этот процесс.

Инклюзивное развитие не ограничивается только областью социально-экономического развития развивающихся стран. Хотя для них (Китай, Индия) она является чрезвычайно актуальной. Эта проблема актуальна и для развитых стран, например, США, с их попытками перестройки национальной системы здравоохранения, и для России, ищущей скрытые резервы экономического роста. Для развивающихся стран инклюзивное развитие (ИР) – это, прежде всего, отказ от модели догоняющего развития на основе имитации, копирования, локализация внешних образцов как основного мотора такой модели. Именно такая модель, в конечном счете, ведет к формированию «периферийного капитализма», отягощенного как «родовыми пятнами» далеко не совершенного западного общества, так и собственными многочисленными проблемами. Конечно, ИР не должно трактоваться как политика опоры на собственные силы, как автаркия. Это парадигма развития, основанная на использовании доказавших свою эффективность продуктов и механизмов глобализации, должна опираться на реализацию собственных сравнительных преимуществ, на глокальные императивы развития современного мира<sup>2</sup>. Глокализация как новый этап в развитии

<sup>2</sup> См.: Авдокушин, Е. Ф. Глокализация как объективный процесс и корпоративная стратегия // Вопросы новой экономики. 2010. № 2. С.4-18.

глобализации противодействует рискам попадания в ловушки унификации и утраты идентичности – хронические болезни глобализации.

Так, в частности, на Тайване, где глокализацию, трактуют как сочетание плюсов глобализации, которые позволяют «выравнивать игровое поле» с региональными, национальными и локальными особенностями. Опора на глокализацию позволила превратить Тайвань во многом в «силиконовый остров». Это произошло в процессе строительства т. н. конфуцианского капитализма, который имел ярко выраженный интегративный характер, объединяя энергию рыночной экономики и мудрость конфуцианского понимания общественной жизни [1]. Сходные процессы реализуются и в Китае, где достижения западной глобализации успешно китаизируются.

Прежде чем рассмотреть конкретные модели инклюзивного развития, углубимся в суть самого понятия «инклюзивности», представленного в работах известных современных экономистов – Робинсона и Эйсемоглу. Эти ученые используют два термина – *extractive* и *inclusive* [12]. Американско-Оксфордский словарь определяет первый термин в том значении, которое нам интересно, – как интенсивную добычу природных ископаемых без осуществления каких-либо инноваций. Второе слово – *inclusive*. В том значении, которое выработано ангlosаксами в ходе битв за политкорректность; так, например, гендерно-инклюзивный язык – это совокупность языковых единиц без сексистских коннотаций. То есть вовлекающий в процесс всех, без различий.

Для экстрактивных экономических институтов характерен недостаток закона и порядка. В них не обеспечиваются права собственности. В экстрактивных экономиках высоки барьеры для вхождения в бизнес, рынки в них зарегулированы. Экстрактивным экономикам соответствуют экстрактивные политические институты, в которых власть концентрируется в руках немногих, преимущественно обладающих собственностью. Причём власть эта схожа с властью абсолютных монархов Старой Европы – она не ограничена системой сдержек и противовесов, она выводит обладателя власти за пределы правового поля, любой поступок его – законен.

А в инклюзивных экономиках – права собственности защищаются. Функционирование рынка поддерживается и регулируется государственными институтами. Открытие новых бизнесов упрощено, но стимулы к исполнению контрактов – сильны. Важной чертой инклюзивных экономик Робинсон и Эйсемоглу считают доступ большинства населения стран к образованию и различным видам деятельности. Власть в инклюзивных

политических институтах распределена, ограничивается разделением её ветвей, системой сдержек и противовесов. Политические и экономические институты, по Робинсону-Эйсемоглу, действуют синергически, с положительной обратной связью. Экстрактивная экономика с её концентрацией богатств в руках олигархов усиливает экстрактивную политическую систему с её олигархической системой власти. Те же, кто получил в свои руки ничем не ограниченную власть, быстро сумеют добавить к ней богатство. Распределение власти приводит к ограничению деятельности олигархически-монополистического капитала и формированию свободного рынка.

Практика свидетельствует, что в большей части истории человечества социальные институты были экстрактивными. Эйсемоглу цитирует историка сэра Мозеса Израэля Финли (1912-1986, автора классической «Античной экономики»), утверждавшего, что «в контексте универсальной истории свободный труд, оплачиваемый труд есть исключение». Египет, Греция, Рим, государства Азии, доколумбовой Америки – они поднимались на принудительном труде рабов и крепостных. То же было и на Юге США, и в России до 60-х гг. позапрошлого века.

Механизмы формирования экстрактивных институтов Эйсемоглу рассматривает самые разнообразные. Но вывод один: хотя все в экстрактивных обществах знают о преимуществах обществ инклюзивных в плане развития, особенно высокотехнологического, экстрактивные общества сохраняются крайне долго. Дело в том, что они состоят из двух никак не связанных между собой групп. Из тех, кто обирает остальных с помощью государства, и из тех, кого обирают. У обираемых нет никаких политических механизмов для того, чтобы изменить положение дел. И экономических ресурсов для того, чтобы сформировать такие механизмы, у них нет. Элита же – всё понимает. Она имеет наибольший доступ к информации и прекрасно осознаёт глубину застоя, в котором находится её экстрактивная экономика.

В случае же перехода к инклюзивным институтам элита общества экстрактивного теряет политическую власть. Как правило, нравы в таких обществах такие, что собственность не защищена. Теряешь власть – теряешь собственность. Поэтому в бывших колониях Латинской Америки и Африки, которые подробно рассмотрел Эйсемоглу, – Колумбии и Аргентине, Сьерра-Леоне и Египте с получением свободы, по сути, ничего не изменилось. Те же инструменты, с помощью которых колонизаторы выкачивали местные природные богатства и обирали население, были перехвачены местными властями и скоробогачами.

Возвращаясь к концепции инклюзивного развития, следует отметить, что заметную роль в ее становлении и разработке играют некоторые развивающиеся страны. Становление этой концепции стало своеобразным ответом развивающегося мира, прежде всего стран БРИКС на вызовы, угрозы и достижения глобализации [2]. Особое место принадлежит здесь Китаю и Индии.

Концепция инклюзивного развития активно разрабатывается в Китае со второй половины нулевых годов XXI в. и, по нашему мнению, является весьма успешной попыткой осмысления глобального приоритета в качестве основы плодотворного и справедливого развития международного сообщества и отдельного государства. Еще в период правления Дэн Сяопина в Китае был принят на вооружение политический курс «открытость значит развитие». Он был весьма актуальным, поскольку при всех издержках масштабного прихода в страну иностранного капитала, вместе с ним поступали опыт организации современного бизнеса, относительно передовые технологии, уникальные квалификации, важные импульсы реформирования национальной системы высшего образования, банковской системы, формирования институциональной среды, необходимой для оптимального функционирования рыночной экономики.

Однако, обменивая в течение 20 лет ресурсы на технологии, Китайское руководство, превратив страну в промышленный центр мирового значения, пришло к выводу, что политика открытости должна модифицироваться. Иностранному капиталу имеют собственные интересы, нередко вовсе не совместимые с национальными интересами страны-реципиента, которая не получала ожидаемые результаты. Был сделан вывод: в процессы глобализации научного и инновационного развития необходимо включаться на основе собственных идей и разработок, выращивать собственных лидеров на приоритетных направлениях, изменить сложившийся потребительский стиль взаимоотношений с зарубежными университетами, научными центрами и ТНК. В результате уже в 2007 г. на XVII съезде КПК перед обществом была поставлена задача перехода к эндогенному инновационному развитию.

А на пятом пленуме ЦК КПК 17-го созыва при утверждении задач на XII пятилетку (2011-2015 гг.) была выдвинута идея инклюзивного роста. Впервые эта идея была обнародована китайским лидером Ху Цзинь Тао на пятой сессии АТЭС в сентябре того же года. Основной целью инклюзивного роста провозглашалось распро-

странение благ, генерируемых экономическим ростом, среди всех, а также – достижение баланса в экономическом и социальном прогрессе. Достижение этой цели должно обеспечиваться четырьмя путями:

1. выдвинуть в качестве приоритета развитие человеческих ресурсов;
2. сконцентрироваться на достижении полной занятости;
3. повышать квалификацию работников;
4. и все это должно базироваться на социальной безопасности и устойчивом развитии<sup>3</sup>.

В целом, идея инклюзивного роста в китайском варианте предполагает отход от модели экономического роста любой ценой, невзирая на затраты. За довольно общими целями достижения инклюзивного роста, провозглашенными китайскими лидерами, при анализе китайских источников, посвященных данной проблеме, можно увидеть определенную концепцию, имеющую внутренний и внешний аспект. Внутренний аспект инклюзивного роста предполагает экономический рост более низкими темпами, с упором на показатели эффективности, опору на инновации, генерируемые внутри Китая, упор на экологичное производство («низкоуглеродная экономика», «рециркуляционная экономика») и некоторые другие аспекты.

Внешний фактор достижения инклюзивного роста предполагает, прежде всего, изменение внешнеторговой политики. В экспортной политике упор на продукцию с высокой добавленной стоимостью, на основе собственных технологий. В импортной политике – усиление импортозамещения с опорой на технологии, произведенные в Китае. Иными словами, и в экспорте, и в импорте – приоритет инклюзивному росту и развитию. При этом, не отказываясь от достигнутых страной рубежей в мировой торговле.

Инклюзивный рост, делая акцент на внутренние ресурсы, предполагает и их более гибкое распределение. Так в Китае расширяется сфера использования рыночных механизмов в тех сегментах экономики, где они, казалось, были невозможны. Например, создание квазирынка сельскохозяйственных земель. Земля в Китае принадлежит государству и находится в долгосрочной аренде у крестьян. Однако крестьяне могут продавать право ее аренды на специальном рынке. Таким образом, расширяются права крестьян на «свои» земли и вовлечение этого ресурса в инклюзивный рост. Это лишь один конкретный пример формирующейся модели инклюзивного роста в Китае. Эта модель требует дополнительного

<sup>3</sup> Korean Gerald. 2010. 08 October.

всестороннего анализа, но пока в рамках данной статьи ограничимся сказанным.

Элементы инклюзивного роста отчетливо видны в индийской модели социально-экономического развития. Современная концепция либеральных реформ, реализуемая в Индии с начала 90-х гг., включает себя ряд элементов инклюзивности. Это, во-первых, ориентация на ускоренное, но при этом сбалансированное развитие, предусматривающее гармоничное проведение внутриэкономической и внешнеэкономической либерализации. Во-вторых, упор на решение большого комплекса социальных проблем, среди которых повышение образовательного уровня населения, сокращение масштабов бедности, совершенствование системы национального здравоохранения. В-третьих, стимулирование развития национального человеческого потенциала и эффективного использования трудовых ресурсов<sup>4</sup>.

В этой связи весьма важным аспектом инклюзивного развития Индии является ее инновационная политика и формирование национальной инновационной системы (НИС). Декада 2010-2020 гг. объявлена в Индии периодом инновации. В начале 2013 г. премьер-министр Индии провозгласил новую политику Индии в области науки, технологий и образования. Доктрина под названием «Научная, технологическая и инновационная политика Индии 2013 г.» предписывает интеграцию задач научного, технологического и инновационного развития страны ради блага людей. При этом в инновационный процесс предполагается привлекать широкие круги учащейся молодежи, распространять знания среди всех слоев населения, вовлекая их в активную инновационную деятельность. Инклюзивная модель НИС Индии нацелена на решение социально-экономических задач, стоящих перед страной. Основными отраслями инклюзивного роста экономики Индии называются энергетика, экология, производство продовольствия, водное хозяйство, здравоохранение, образование.

Индийская модель экономического развития в целом в большей степени, чем, например, китайская модель, опирается на внутренние ресурсы как элемент инклюзивного роста. Так доля ПИИ в валовом накоплении Индии в первое десятилетие XXI в. в среднем составила порядка 3-5%, а в Китае – 8-10%. При этом внешнеторговая квота в Индии была – 25-30% ВВП, тогда как в Китае – 50-55% ВВП<sup>5</sup>.

### Экономика инклюзивного развития

Формирование стратегии инклюзивного развития в рамках доминирующей модели макроэкономической политики, использовавшейся с начала 80-х гг., упор делается на стабилизацию в узком смысле, что предусматривает поддержание инфляции на сравнительно низком уровне, не превышающем 10%, и профицит бюджета или очень низкий коэффициент соотношения его дефицита и ВВП. В развивающихся странах часто наблюдается компромисс между достижением таких целей стабилизации и более общими задачами развития. Многие страны достигают их за счет развития, например, уменьшая государственные инвестиции в ключевые области и сокращая расходы на образование и здравоохранение. Имеющие задолженность страны в зоне евро также уделяют первоочередное внимание мерам жесткой экономии в налогово-бюджетной сфере за счет огромных социально-экономических издержек, связанных с высокими показателями безработицы.

Хотя контроль над инфляцией и бюджетами является важной целью макроэкономической политики, игнорирование важных целей развития может оказывать большое разрушительное воздействие на долгосрочные экономические перспективы. В свете огромных задач Азиатско-Тихоокеанского региона в области развития, связанных с его высокой степенью экономической неустойчивости, большими пробелами в процессе развития, существенной неадекватностью инфраструктуры и неустойчивым воздействием на окружающую среду, явно существует необходимость обеспечить большую сбалансированность между функциями стабилизации и развития макроэкономических стратегий. Такая сбалансированность будет предусматривать изменение способа разработки и реализации валютно-финансовых стратегий и рассмотрения вопросов, касающихся государственной задолженности или инфляции. В частности, следует уделять большее внимание качеству и структуре государственных расходов, а не просто общим показателям дефицита бюджета и государственной задолженности. Что касается стратегий, предназначенных для повышения степени устойчивости и инклюзивности региона по ряду стран, то эти стратегии включают гарантию занятости на ограниченный период времени (100 дней) в году, предоставление базовых социальных услуг в сфере образования и здравоохране-

<sup>4</sup> Галищева, Н. В. Индия в мировом хозяйстве на рубеже веков: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая политика. М.: Издательство «Буки Веди», 2013. С. 60.

<sup>5</sup> Там же. С. 62.

ния, гарантию доходов в интересах пожилых лиц и инвалидов, а также реализацию концепции развития энергетики для всех к 2030 г.

Эти стратегии являются примерами перспективных макроэкономических стратегий, поскольку они могут поощрять устойчивое развитие и формировать устойчивый, инклюзивный и справедливый экономический рост. Важность перспективных макроэкономических стратегий была признана в ключевых документах ООН, таких, как Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию (Рио+20), которая проходила в Рио-де-Жанейро, Бразилия, 20-22 июня 2012 г.

Приведем оценки потребностей в государственных инвестициях для реализации комплекса стратегий в целях поощрения устойчивого и инклюзивного развития в 10 странах Азиатско-Тихоокеанского региона: Бангладеш, Индии, Индонезии, Китае, Малайзии, Российской Федерации, Таиланде, Турции, на Фиджи и Филиппинах. Этот комплекс включает шесть следующих элементов:

1. программу гарантии занятости, которая доступна для всех участников деятельности в неформальном секторе на протяжении 100 дней в году и которая обеспечивает выплаты на уровне национальной черты бедности;

2. всеобщая, не связанная со взносами, пенсия для всех лиц в возрасте 65 лет и старше, основывающаяся на показателе черты бедности;

3. льготы для всех инвалидов в возрасте 15-65 лет, эквивалентные национальной черте бедности;

4. увеличение в ВВП доли государственных расходов на здравоохранение до пяти процентов к 2030 г.;

5. обеспечение всеобщей записи в начальные учебные заведения к 2020 г. и в средние учебные заведения к 2030 г.;

6. достижение трех целей в сфере энергетики к 2030 г.:

а) всеобщий доступ к современным энергоуслугам;

б) удвоение глобального показателя повышения энергоэффективности;

с) удвоение доли возобновляемых источников энергии в глобальном энергобалансе.

Общие потребности в инвестициях для реализации такого комплекса стратегий варьируются по странам, при этом средняя величина составляет 5,8% ВВП к 2020 г. и 8,2% ВВП к 2030 г. В основном увеличение расходов в период 2020-2030 гг. обусловлено затратами на здравоохранение, поскольку, по прогнозам, они будут неуклонно увеличиваться до 2030 г., а также на выплату пенсий ввиду увеличения доли населения в возрасте 65 лет и старше.

В случае Китая, по прогнозам, стоимость этого пакета составит 3,3% ВВП в 2020 г. и 5,2% ВВП к 2030 г. По другим странам, таким, как Вьетнам, Индия, Индонезия, Малайзия, Российская Федерация, Таиланд и Турция, эти показатели будут варьироваться, по прогнозам, от 4,7% до 9,8%. Хотя эти суммы не являются незначительными, они могут быть мобилизованы. Ввиду низких коэффициентов, касающихся соотношения налоговых поступлений и ВВП в регионе, такие меры, как расширение базы налогообложения, большая прогрессивность структур налогообложения, повышение эффективности управления налогами и ужесточение положений, касающихся зон льготного налогообложения, могут обеспечить мобилизацию необходимых финансовых средств [9].

### Экологический вектор

В дополнение к стратегиям в области спроса обеспечение большей инклюзивности и устойчивости процесса развития требует наличия стратегий в области предложения для устранения структурных препятствий на пути роста, таких, как нехватка энергии и неадекватность инфраструктуры. Стратегии по вопросам спроса, предназначенные для сокращения углеродоемкости роста, также необходимы для уменьшения отрицательного воздействия экономической деятельности на природные ресурсы и цены на сырьевые товары [9].

Реализация устойчивого промышленного развития играет главную роль в выработке ответов на наиболее насущные экологические вызовы настоящего времени на основе национального и регионального экономического роста, обеспечиваемого быстрыми темпами индустриализации, во многих районах мира. Поскольку индустриализация по-прежнему является главным фактором повышения уровня доходов и создания рабочих мест, внедрение экологически устойчивых способов промышленного производства приобретает все большее значение. Необходимость преодоления неблагоприятных экологических последствий промышленного производства становится новой безотлагательной задачей с учетом быстрых темпов роста населения и обусловленного этим повышения общемирового спроса на ресурсы и продукты. Получает все большее признание мнение о безотлагательности выработки новой модели экономического роста. В центре этой модели находится необходимость устранить взаимосвязь между экономическим ростом с увеличением масштабов потребления сырья и негативными экологическими последствиями, т. е. обеспечить развитие «зеленой промышленности».

«Зеленая промышленность», в наиболее доступном определении, – это промышленное про-

изводство, которое не наносит вред природным системам и не влечет за собой неблагоприятных последствий для здоровья человека. «Зеленая промышленность» призвана обеспечить учет экологических, климатических и социальных соображений в рамках деятельности предприятий и служит платформой для выработки ответов на глобальные взаимосвязанные вызовы на основе применения комплекса оперативно реализуемых межсекторальных подходов и стратегий, предусматривающих использование преимуществ новых производительных сил.

«Зеленая промышленность» предусматривает расширение масштабов и рационализацию прошедших проверку методов и видов практики в целях снижения уровня загрязнения и потребления ресурсов во всех секторах («зеленое развитие существующих отраслей») и более широкое предложение инновационных, доступных и надежных экологических товаров и услуг («создание новых зеленых отраслей»).

### Образование

Построение будущего начинается с образования, которое закладывает основы отношения и поведения, необходимые новой культуре устойчивого развития. Техническое образование и профессиональная подготовка должны обеспечить развитие навыков и умений, дать инструменты, требуемые для «зеленой экономики». Наука, инновации и новые технологии должны ускорить переход к «зеленому обществу». В процессе перехода будет происходить обмен «зелеными» навыками и технологиями, их распространение. Возобновляемые источники энергии станут играть при этом принципиальную роль [6].

Можно сказать, что в инклюзивном развитии политическая и гуманитарная модернизация по своей значимости равноценна экономической и технологической трансформации, поскольку самым важным компонентом развития выступают адекватные человеческие ресурсы – члены гражданского общества.

В этой связи образование является основой всего дела. Это обуславливает особенное внимание вопросам образования: модернизировать его согласно требованиям формирования обучающегося общества, внедрять систему образования в течение всей жизни, обеспечивать доступность образования для представителей разных слоев общества, гарантировать законное право граждан на получение образования, воспитывать высококвалифицированных специалистов, растить выдающихся и творческих людей.

Глобальная академическая революция подтверждает инклюзивный характер мирового раз-

вития. Полным ходом происходит демократизация высшего образования – число студентов быстро возрастает по всему миру. Наблюдается подъем инженерного образования в развивающихся странах. Открывается перспектива трансформации «утечки мозгов» в «циркуляцию умов». В этих условиях глобальный технологический трансферт, оставаясь могучим инструментом политико-экономического доминирования авангардных развитых стран в мире, при грамотной национальной политике может стать важнейшим фактором развития эндогенных технологий. Эта тенденция, думается, будет неуклонно развиваться в условиях все более активного участия развивающегося мира в глобальном инновационном процессе.

Высококвалифицированные кадры в первую очередь воспитывает национальная система образования. Поэтому во всех странах, которые реализуют успешную модель развития, самым интенсивным образом идет реформа и модернизация образовательной системы. В современном мире резко возрастает количество студентов за счет вовлечения в образовательный процесс все большего числа представителей социальных групп, которые в прежние времена практических не имели шансов получить высшее образование. Это, например, относится к женщинам. Так, в Европе, женщины составляют уже больше половины студенческого сообщества.

Расширение экономических возможностей женщин в рамках конкурентоспособных производственно-сбытовых цепей может приносить существенные социально-экономические плоды и, в результате, способствовать достижению гендерного равенства. Благодаря творческому подходу возникают новые отрасли, создающие новые возможности для женщин-предпринимателей. Понимание гендерных вопросов и рассмотрение этой проблематики в тех секторах, в которых существует высокий потенциал для обеспечения благосостояния, продовольственной безопасности или расширения экспорта, позволит создать или расширить предпринимательские возможности для женщин, а также возможности для увеличения их занятости. Развитие соответствующих навыков и создание сетей будут способствовать интеграции женщин и инклюзивному росту [5].

В этом контексте особое значение приобретает образовательная политика государства, направленная на стимулирование высшего образования и создание условий для его доступности (предоставление преференций для талантливых молодых людей, независимо от социального происхождения), использование механизмов льготного кредитования студентов и содействие трудоустройству выпускников вузов [3].

### Точка зрения российского руководства на инклюзивное развитие

На открытии Боаского Азиатского форума в 2011 г., проходившего под девизом «Инклюзивное развитие», президент РФ (на тот момент) Д. Медведев заявил, что будущее России неразрывно связано с Азиатско-Тихоокеанским регионом, сотрудничество, со странами которого для России не имеет альтернативы. Там же Д. Медведев обозначил четыре аспекта инклюзивного развития экономики.

Во-первых, инклюзивное развитие подразумевает необходимость демократизации международных отношений и создания подлинно справедливого политического и экономического миропорядка, а также требует реформирования глобальной финансовой системы.

Во-вторых, принципы государственной политики поддерживающей принципы инклюзивного развития. «Экономики, основанные на знаниях, развитие информационных технологий и применение самых последних научных достижений прокладывают дорогу к кардинальному повышению качества жизни наших граждан».

Д. Медведев подчеркнул, что доступ к новым возможностям и благам развития не должен быть ограничен только отдельными группами и слоями населения или отдельными странами, что уже многократно происходило в истории. «Никто не должен быть обделен и тем более выброшен на обочину мирового прогресса». По его словам, особое значение здесь приобретает доступность качественного образования, развитие людских ресурсов и активная политика в сфере занятости. Д. Медведев напомнил, что в качестве социальных обязательств в России решаются поставленные задачи на основе модернизации и модели развития четырех «И»: инноваций, инвестиций, инфраструктуры, институтов. При этом он добавил, что можно говорить и о пятом элементе, то есть еще об одном «И» – интеллекте.

В-третьих, Д. Медведев выделил важность эффективной политики в области охраны окружающей среды и климата. Охрана окружающей среды должна стать третьим аспектом инклюзивного развития экономики, т. к. она является мощным катализатором модернизации производства, повышения энергоэффективности, а также стимулом к внедрению современных экологически чистых технологий. «Именно такие установки зафиксированы в Климатической доктрине РФ», – подчеркнул он.

В-четвертых, – это мощные интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «У инклюзивного развития есть определенный региональный срез, отчетливо видный в Азиат-

ско-Тихоокеанском регионе, к которому принадлежит и Россия», – заявил Д. Медведев [7].

### Проблемы инклюзивного развития

Изложенные выше направления инклюзивного развития обширных регионов мира придется реализовывать в очень непростых трансформационных условиях. Дело в том, что в настоящее время в мире происходит смена рентабельных приоритетов. Известно, что основные формы ренты, – трудовая, сырьевая (в том числе территориальная) и технологическая, – используются практически повсеместно и одновременно разными странами. Но все же, отдельно взятые страны и целые регионы свои усилия сосредоточили на определенных формах этих рент. Так Китай в основном живет за счет получения трудовой ренты, активно уплачивая при этом ренту сырьевую и технологическую, Россия – в основном за счет сырьевой ренты, в свою очередь, она платит Китаю трудовую ренту, а США и Евросоюзу – технологическую. США и Евросоюз получают в основном масштабную технологическую ренту, а платят сравнительно небольшую сырьевую и трудовую.

По мнению авторов, сегодня начинают активно развиваться процессы перестройки в системе рентополучателей и рентоприобретателей. И как результат этих процессов – текущий глобальный финансовый кризис, начавшийся в конце первого десятилетия XXI в. Отметим, что технологическая рента начинает терять свои возможности, а сырьевая – становится вожаемой целью для тех стран, что до недавнего времени свое благополучие строили исключительно на ренте технологической. Ниже поясним указанное положение более подробно.

Сегодня в экономической науке ставится под сомнение ставшее почти аксиомой утверждение о том, что экономический рост – это поступательный процесс, который будет продолжаться всегда [4]. Предполагается, что экономический скачок последних 250 лет – это уникальный случай в истории. Ведь за все предыдущие тысячелетия экономического роста практически не было. После периода быстрого роста между 1890 и 1970 гг., ставшего следствием второй индустриальной революции, начал действовать закон убывающей доходности, который и вызвал замедление темпов роста производительности. Инновации третьей индустриальной революции, которым прочили большое будущее и которые вызвали появление даже термина «новой экономики», были встречены с энтузиазмом, однако они открыли только новые возможности досуга в рабочее и свободное время, но пока не обеспечили замену человеческого труда машинным. Характерное

свойство достижений второй индустриальной революции заключается в том, что почти все они могли произойти только единожды. И это означает, что столь же фундаментальные изобретения не ждут нас в будущем.

Вспомним, а чем же в основном определяется экономический рост, перспективы которого мы здесь ставим под сомнение. Заметим, что затраты труда и капитала неизменного качества в развитых странах обеспечивают меньшую часть экономического роста. Основная часть приходится на совокупную факторную производительность. Так в 1870-1950 гг. труд и капитал обеспечивали 15% прироста ВВП США. Остальную часть объясняют преимущественно вкладом НТП в экономический рост. А это не что иное, как те самые инновации. И если они будут сокращаться, то сокращение экономического роста – неизбежно. Соответственно начнется и «угасание» НТП, в том числе уменьшение накопления знаний как фундаментальных, так и технико-технологического плана и, как следствие, – снижение экономического роста.

Рассмотрим текущую ситуацию с «экономикой знаний» или, как часто ее называют, «новой экономикой». Сегодня богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда веками их правительства и правящая элита основывали, субсидировали и защищали динамические отрасли промышленности и услуг, где был сконцентрирован НТП. Таким образом, они создавали технологическую ренту (сверхприбыль), которая распространялась на капиталистов в форме высоких прибылей, на рабочих – в виде высоких зарплат и на правительство – в больших налоговых поступлениях. Но в отличие от былых колониальных времен, современные методы изъятия указанной ренты сильно изменились, и, в основном, за счет динамизма развития, как бедных, так и богатых стран, что привело к появлению взаимозависимости в устойчивости этого развития. Такая устойчивость обеспечивается наличием долговременных обратных связей в экономическом обмене. Изменения в экономическом обмене между двумя типами стран могут сильно повлиять не только на устойчивость отдельно взятой пары стран, но и на весь мировой порядок. А снижение темпов инновационной подпитки – это «спусковой крючок» трудно прогнозируемых катаклизмов.

Рассмотрим механизм и структуру обратных связей, заложенных в основу современного изъятия технологической ренты богатыми (развитыми) странами у бедных (развивающихся). Сегодня экономисты отмечают, что в мировой экономике капитал, вопреки экономической логике, течет «в гору», т. е. из развивающихся стран в развитые,

хотя должен был бы перемещаться из стран с относительным избытком капитала (Запад) в страны, где его не хватает (Юг) [10]. Это происходит потому, что развивающиеся страны проводят сознательную политику накопления валютных резервов сверх необходимых для международных расчетов потребностей. При этом получается, что накопление резервов – это фактически политика стимулирования инвестиций и экспортоориентированного роста. В условиях политической турбулентности, когда институты плохи, а коррупция высокая, существует одна лишь мера, которую можно провести относительно легко, чтобы ускорить рост, – начать накапливать резервы, как это делает Китай. Хотя и кажется, что резервы можно с большей пользой потратить внутри страны, но накопление резервов выступает фактически инструментом неселективной промышленной политики.

Таким образом, Китай финансирует потребление США, которое составляет величину, большую, чем внутреннее североамериканское производство. При этом сам Китай получает конкурентные условия доступа на американский рынок – самый большой и самый передовой в техническом отношении в мире. Это необходимо Китаю для быстрого экономического роста. Иными словами, Китай платит США по 200 млрд долл. ежегодно, чтобы никого не беспокоил его 10% годовой рост ВВП. Можно также сказать, что Китай фактически обменял свой краткосрочный государственный капитал (валютные резервы) на прямые иностранные инвестиции (их накопленная сумма превышает сегодня 1,2 трлн долл.), вместе с которыми в страну пришли новые технологии и управленческий опыт. Именно такой взаимный интерес и приобрела на сегодня практика взимания технологической ренты. Особо отметим, что такая взаимность требует постоянного обновления технологий, поскольку только на динамике технического и технологического предложений она и зиждется. При этом соперничество между Китаем и США все больше и больше подогревается их взаимодействием, так как при этом идет накопление внутривосточных и глобальных дисбалансов.

Таким образом, на пути инклюзивного развития стоят фундаментальные противоречия современного глобализированного мира, поиск путей, разрешения которых представляет собой большую научную проблему.

Весьма важной не только научной, но и практической проблемой является использование Россией модели инклюзивного развития. В особенности в современных условиях широких международных санкций. Россию фактически пытаются вытолкнуть из орбиты глобальных мирохозяй-

ственных связей. Наряду с огромными вызовами, которые несет в себе эта ситуация по отношению к России, она создает и возможности, а именно: более активный поиск и использование внутренних источников для роста и развития, мобилизацию имеющегося национального потенциала на более сбалансированных, приемлемых для всех слоев общества социально-экономических условиях.

Инклюзивное развитие для России в самом общем виде может включать в себя два уровня. На первом уровне:

1. справедливое распределение создаваемого «национального пирога»;

2. вовлечение в его создание всех слоев населения с помощью новых механизмов;

3. создание равных условий участия в бизнес-процессах.

На втором уровне (но не вторичном) – использование новых (или уже известных, но не эффективно используемых) механизмов роста, в частности: институциональных технологий, impact investing (преобразующие инвестиции), социального бизнеса, кооперационных форм развития и других механизмов. Широкое использование национальных сравнительных преимуществ, традиционных и накопленных в результате интеллектуально-производственной деятельности.

Более подробно модель инклюзивного развития для России предполагается рассмотреть в ближайших номерах журнала «Вопросы новой экономики». Приглашаем к обсуждению данной проблемы и всех заинтересованных специалистов.

### Список литературы

1. Бирюков, А. В. Инклюзивное развитие как ответ на вызов глобализации по-американски. URL: <http://www.geopolitika.ru/Articles/1324/> (дата обращения: 20.07.2014).

2. Бирюков, А. В. Инклюзивное развитие в контексте глобальных революций // Экономические стратегии. – 2011. – № 12. – С. 80-87.

3. Бирюков, А. В. Глобальная академическая революция и современное инклюзивное развитие: основные тренды и проблемы. URL: <http://rudocs.exdat.com> (дата обращения: 20.07.2014).

4. Гордон, Р. Дж. Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 49-67.

5. Итоговый документ Конференции ООН по промышленному развитию. URL: [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/PMO/GC.15/gc15\\_13r.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/PMO/GC.15/gc15_13r.pdf) (дата обращения: 20.07.2014).

6. Конференция «Рио+20»: за инклюзивные, справедливые общества устойчивого развития. URL: <http://www.unesco.org/new/ru> (дата обращения: 20.07.2014).

7. Медведев, Д. вывел формулу инклюзивного развития экономики Азиатско-Тихоокеанского региона. URL: <http://bujet.ru/article/126201.php>, <http://www.1tv.ru/news/polit/174739>, <http://www.rg.ru/2011/04/17/medvedev-site.html> (дата обращения: 20.07.2014).

8. Новые подходы ОЭСР к экономическим вызовам. URL: [http://oecdcentre.hse.ru/newsletter1.3?\\_prv=1](http://oecdcentre.hse.ru/newsletter1.3?_prv=1) (дата обращения: 20.07.2014).

9. Панина, Ю. Перспективные макроэкономические стратегии для инклюзивного и устойчивого развития. URL: <http://econews.uz/1974-forward-looking-macroeconomic-strategy-for-inclusive-and-sustainable-development.html> (дата обращения: 20.07.2014).

10. Попов, В. Глобальные дисбалансы – нетрадиционная трактовка // Вопросы экономики. – 2013. – № 1. – С. 69-80.

11. Справедливая торговля – инклюзивный бизнес с экспортными возможностями. URL: <http://www.chamber.uz/ru/project/7> (дата обращения: 20.07.2014).

12. <http://forum.ruboard.ru/showthread.php/85854-Колонка-Ваннаха-Экстрактивная-экономика>.

## Среда Интернета как площадка инновационного развития механизмов маркетинга

**В. Г. Азаров,**

аспирант Вятского социально-экономического института,

г. Киров

E-mail: vasiiazarov99@gmail.com

## Internet as a Platform for the Innovation Development of Marketing Mechanisms

**V. G. Azarov**

В статье систематизирован фактический материал о состоянии интернет-среды; дана классификация факторов, обуславливающих развитие Интернета как бизнес площадки; обоснована и сформулирована проблемная область Интернета как эффективной и перспективной технологической площадки для развития нововведений механизмов маркетинга

*Ключевые слова:* среда Интернета, электронный рынок, интернет-технологии, проблемная сторона интернет маркетинга, нововведение механизмов развития.

The article gives the facts about the Internet environment state; classification of the factors contributing to the development of the Internet as a business platform; the problem area of the Internet as an effective and promising technological platform for the development of marketing innovations mechanisms is substantiated and formulated.

*Key words:* environment of the Internet, e-market, Internet-technologies, the problematic side of Internet marketing, innovation mechanisms of development.

Непрекращающийся рост технологических возможностей глобальной сети оказывает значительное влияние на все сферы экономической и общественной жизни. Интернет перестал быть лишь глобальным средством коммуникации, обеспечивающим обмен текстовой, графической, аудио- и видеоинформацией. Сейчас смело можно говорить об Интернете как о самой современной и эффективной технологической платформе для развития инструментов маркетинга. Он изменил способ общения компании со своим потребителем, вследствие чего появились новые возможности для создания современных торговых марок, исследований, продаж и т. д.

Систематизация материалов различных исследований, проведенных ВЦИОМ в 2013-2014 гг. [1], позволила выделить следующие наиболее значимые результаты:

1. доля пользователей сети Интернет к началу 2014 г. достигла уже 65% (для сравнения: в 2012 – 49%, в 2013 – 63%);

2. стремительно растет доля именно ежедневных пользователей Сети (с 40 до 56%);

3. не пользуются ресурсами «всемирной паутины» сегодня 30% (для сравнения год назад таковых было 40%);

4. в социальных сетях сегодня зарегистрировано 92% пользователей Интернета (еще в 2012 г. этот показатель составлял 82%);

5. типичный пользователь социальных медиа – это человек в возрасте 18-24 лет (96%), обеспеченный (87%), проживающий в Москве и Санкт-Петербурге (94%);

6. самыми популярными социальными сетями Рунета остаются «Одноклассники» – 73% пользователей Интернета и «В контакте» – 62%; третье место занимает сеть «Мой мир», популярность которой существенно выросла (с 22 до 31%); значительно увеличилась аудитория зарубежных сетей «Facebook» (с 5 до 18%) и «Twitter» (с 2 до 9%); доля пользователей остальных сетей не превышает 6%;

7. покупки через Интернет совершали 40% его пользователей;

8. для онлайн покупок 24% пользователей, как правило, используют интернет-магазины или специализированные сайты, еще 4% совершали покупки через сайты объявлений и группы в социальных сетях; при этом 32% отметили, что не пользуются сервисами онлайн продаж;

9. среди населения чаще торговля в Интернете представлена в виде покупок, чем продаж;

10. к интернет-магазинам постоянно растет доверие, но оплату покупок пользователи предпочитают производить наличными, при этом менее 10% покупок оплачивается банковскими картами;

11. самой большой популярностью у онлайн-покупателей пользуются бытовая техника и электроника, но растет популярность покупок одежды и обуви;

12. у интернет-магазинов обуви и одежды очень высокая популярность, а количество совершаемых покупок невелико;

13. рост продаж отмечают практически все крупные интернет-магазины.

Подобные исследования сегодня нередки. Так, например, РИА Новости в 2013 г. провело собственное исследование [9] и получило следующие результаты:

1. примерно треть опрошенных покупателей сети приобретают по Интернету бытовую технику;

2. четверть покупателей приобретают фото-товары, мобильные телефоны, фильмы, музыкальные диски и книги;

3. каждый пятый из покупателей в Интернете приобретает одежду и обувь.

В то же время, согласно исследованиям Price water house Coopers [3], чаще всего в сети Интернет покупают именно книги (порядка 46% интернет-покупателей). По данным исследования, за 2013 г. наши соотечественники, совершавшие покупки в сети Интернет, принесли рынку порядка 600 млрд руб. Данное исследование проводилось Ситибанком и Google [4]. Наибольшим спросом среди россиян пользовались покупки авиабилетов, железнодорожных билетов и туристических путевок:

1. на авиабилеты приходится порядка 34,8% от общего числа покупок через Интернет;

2. на железнодорожные билеты – 12,9%;

3. на туристические путевки – 7,2%.

Согласно прогнозам Ситибанка, в 2014 г. объем рынка интернет-покупок превысит 800 млрд руб.

Если говорить не об объемах потраченных денежных средств, а о количестве интернет-пла-

тежей, совершаемых россиянами, то самой популярной услугой в сети окажется оплата услуг связи. Это оплата услуг «большой тройки» операторов, Интернет-телефонии, скайпа и т. д.

Выяснилось также, что определенные категории товаров пользователи все же предпочитают покупать офлайн, при этом предварительно сравнив их стоимость и характеристики в сети Интернет. Например, такой запрос, как «купить авто», сегодня является одним из популярнейших в Google. Однако в реальности автомобиль все же приобретают не через Интернет, а в офлайн, тогда как изучают подробные описания, технические характеристики и отзывы об автомобиле в сети Интернет. Здесь же сравнивают стоимость авто в различных автосалонах.

Однако, несмотря на рост популярности интернет-покупок, наш отечественный интернет-рынок все же существенно отстает от зарубежных. Это связано с предубеждением российских пользователей, которые очень недоверчиво относятся к способам оплаты онлайн-покупок. Оплачивать покупки в сети банковской картой решаются лишь 20% россиян, тогда как за рубежом это является одним из частых и популярных способов оплаты. Россияне же предпочитают пользоваться платежными системами, услугами почты либо курьерами для оплаты интернет-товаров. Противники интернет-покупок предъявляют все большие аргументы в сторону неудобства совершения покупок посредством сети: товар нельзя ни примерить, ни оценить качество и так далее. К тому же, как заверяют противники интернет-покупок, удовольствие от прогулок по мега-моллам несравнимо с онлайн шопингом. Однако интернет-покупки помогают людям экономить свое драгоценное время, чувствовать себя уютно и комфортно. Именно этими аргументами и пользуется аудитория интернет-покупателей. А выгодные скидки и акции делают интернет-покупки еще более привлекательными и выгодными [5].

На протяжении двух последних десятилетий общество наблюдало развитие Интернета как новой технологии, среды для коммуникаций и маркетинга. Интернет прошел несколько этапов развития, прежде чем стать платформой для коммерции и рекламы. Сегодня он стал виртуальным электронным рынком, значительно изменившим возможности фирм в продвижении товаров и услуг. Этому способствовали различного рода факторы [6-8], которые представляется возможным сгруппировать по определенным признакам следующим образом:

Пространственно-временные. Интернет постоянно расширяет границы своего влияния, а время в сети рассматривается не только в контек-

сте продолжительности ее функционирования в астрономических рамках суточного цикла, но и со скоростью доставки запрашиваемой информации. По данным исследования, проведенного в 2013 г. в 50 странах мира, в Интернет выходит 2,0 млрд пользователей, на которых по среднему показателю приходится канал в 1,8 Мбит/с [2]. Если рассматривать статистику пользователей в России, то интернет-аудитория русскоязычного сегмента продолжает увеличиваться как в абсолютных, так и в относительных показателях, прибавляя каждый месяц примерно по 300 тыс. пользователей. Как говорится в свежем отчете исследовательской компании ComScore, которая является мировым лидером в сфере статистических измерений цифрового мира и наиболее предпочитаемым источником маркетинговой информации в этой области, в феврале 2014 г. российская аудитория превысила 54,6 млн человек. Вместе с количеством пользователей демонстрирует позитивную динамику и рекламная аудитория Рунета.

**Экономические.** Интернет стал сравнительно дешевым способом доступа к целому ряду высококачественных услуг, снижению затрат и адаптации к изменению ситуации на рынке. Один из положительных этапов развития сети – это рост Интернета в регионах Российской Федерации в первую очередь за счет падения цен на тарифы для физических лиц и вдумчивой региональной политики федеральных интернет-проектов. Как показывает практика, создание сайта обходится предпринимателю гораздо дешевле, чем аренда или покупка торговых площадей в любом магазине, да и сама специфика онлайн-бизнеса подразумевает наибольшие возможности для потенциальных клиентов компании. Основу современной экономической онлайн-системы составляют предприятия, которые применяют в своей деятельности инновационные технологии и разработки, используя Интернет для ведения своего бизнеса, – Ebay.com и Amazon.com. Эти компании заняли лидирующие позиции в тех областях, в которых еще недавно, буквально пару лет назад, безраздельно правили организации, ведущие бизнес традиционно.

**Структурные.** Интернет способствовал появлению новых отраслей экономики, в том числе на международной арене: дистанционная торговля, электронная коммерция, аутсорсинг, оффшорное программирование и т. д. Число и разнообразие онлайн-торговых площадок, в том числе и в России, невероятно велико. Как и на улицах любого города, в Интернете можно встретить и представительства крупнейших торговых компаний.

**Коммуникационные.** Интернет выходит за рамки просто современного средства рекламы

и становится новым источником маркетинговых исследований, коммуникаций с потребителем, позволяет перевести обслуживание клиентов на новый уровень. Продавцы могут оперативно реагировать на состояние рынка, соревноваться с ценой конкурентов и при возможности делать свои предложения более привлекательными, меняя цену на свой товар в режиме онлайн, если необходимо, даже по многу раз в течение одного дня. Исследовательское агентство «Profi Online Research» – первая специализированная компания, которая создана для проведения высококачественных маркетинговых исследований с использованием передовых технологий, провело опрос экспертов сферы маркетинговых коммуникаций, которое показало, что еще одним достоинством интернет – маркетинга более половины экспертов отмечают возможность реализации эффективных маркетинговых коммуникаций в условиях дефицита бюджета. Порядка 1/3 опрошенных видят в технологиях интернет-маркетинга новые пути взаимодействия с аудиторией.

**Инструментарные** – такие, как блоги и социальные сети, прочно вошедшие в экономическую составляющую Интернета. С каждым днем всё больше и больше появляется новых социальных сетей, объединяющих людей по различным критериям. Несколько лет назад пользователи Рунета, как и всего мира, увлеклись блогами. Вести блог было модно, интересно, и в этот процесс погрузились не только простые пользователи, но представители бизнеса и политики. Но страсти улеглись, мода прошла, и блогосфера обзавелась «мертвой зоной» из дневников, в которые давно никто не пишет. По данным Яндексa, в Рунете в 2012 г. и 2013 г. были активны чуть более 20% блогов, хотя в 2010 г. регулярно обновлялся каждый второй дневник, а в 2011 г. – уже каждый пятый. Социальные медиа меняют поведение интернет-пользователей и, соответственно, меняется бизнес в Интернете. Социальными становятся интернет-магазины, картографические сервисы. С активным внедрением социальных сетей в повседневную жизнь появилась новая возможность для размещения рекламы, привлечения потенциальных клиентов, что позволяет гораздо эффективнее наладить действительно близкий контакт с потенциальным клиентом. Очень хорошая динамика и у микро блогов: их охват составляет на данный момент 30% от общего числа активных пользователей [6]. С усилением позиций Интернета и социальных сетей возможности продвижения бренда перешли на качественно новый уровень: всё чаще монолог бренда и призыв купить превращается в диалог бренда и потребителя, в интерактивную форму взаимодействия, когда че-

ловек не только узнаёт информацию, но может влиять на бренд, менять его и делиться своим мнением с окружающими.

Приведенные факторы в полной мере оказывают влияние на интернет-маркетинг, формы, средства, методы и инструменты которого развиваются не только параллельно развитию сети, но и в условиях развития рынка, а также видоизменения потребителя.

В то же время Интернет, как и любой другой канал маркетинговых коммуникаций, не лишен и определенных недостатков.

К ним в первую очередь можно отнести:

1. низкий уровень образованности некоторых слоев аудитории;
2. сложность в использовании;
3. нерешенность всех вопросов правового обеспечения сделок.

Последнее в определенной степени тормозит развитие электронного документооборота в государственных структурах, задерживая общество в эпохе бумажной бюрократии, несмотря на многолетнее действие федеральных программ «Электронная Россия», «Развитие интегрированной образовательной среды» и др.

Еще один «минус» Интернета как бизнес площадки, относящийся скорее к неосведомленности, – это низкий кредит доверия. Продвижение товаров и услуг в сети Интернет, а, следовательно, и сделки по покупке товаров и услуг нуждаются в обеспечении безопасности передаваемой информации, особенно при прохождении электронных платежей. У пользователя не должно возникать проблем с тем, как перевести на счет деньги. Существующие финансовые институты пока не организовали решение этого вопроса на должном уровне. Российским законодательством также не регламентируется сфера электронных платежей. Для существования сложившегося рынка необходим общепринятый и удобный для всех участников процесса купли и продажи денежный обмен. В настоящее время его в России не существует. Но по некоторым данным современных исследователей, существующие платежные системы в Интернете развиваются и в скором времени могут обладать достаточно высокой функциональностью и представляемым уровнем конфиденциальности.

Интернет торговля, да и вообще электронная коммерция, растет быстрыми темпами. Но, кажется, не все торговые сети это уже осознали. К примеру, в США реализация товаров различных категорий в Интернете по объему почти в два раза превосходит торговлю в магазинах. В Рунете более 60% пользователей ищут информацию о товарах. В России же есть и свои соб-

ственные проблемы: сроки доставки по стране, «нелюбовь» к предоплате, некоторое количество «серых» магазинов, зачастую подрывающих имидж электронной торговли. Тем не менее, лидеры отрасли постоянно работают над тем, чтобы сделать покупки в Интернете максимально комфортными; обороты электронной коммерции и доля в общемировом объеме интернет – продаж возрастают и уже не так малы, как было несколько лет назад.

Первое и самое необходимое, что требуется для развития электронной коммерции в России, – это устойчивый и дешевый широкополосный доступ в Интернет. Только в 2009-2010 гг. этому вопросу начали уделять соответствующее внимание. Потребители должны привыкнуть пользоваться Интернетом регулярно. Без этой привычки электронная коммерция в нормально функционирующем варианте просто невозможна, потому что без постоянного погружения в сеть у пользователя нет доверия к существующим в ней предложениям и магазинам.

Позитивной и уже закрепившейся тенденцией последних лет является перенос Рунета на мобильные устройства. За рубежом это уже является свершившимся фактом, который радикально изменяет поведение аудитории, ее запросы и сервисы, которые ей предлагаются.

С маркетинговой точки зрения мобильный Интернет сегодня можно сравнить с состоянием интернет-маркетинга пятилетней давности: обоих характеризует быстрый старт и стремительный рост. «Фонд Общественное Мнение» провел в ноябре-декабре 2012 г. исследование «Мобильный интернет в России», выяснив, что его аудитория составляет около 22 млн человек, то есть 18% населения старше 12 лет. Однако, хотя эти цифры и сравнимы с охватом домашнего проводного широкополосного доступа (31 млн чел.), мобильный доступ все еще остается вторичным с точки зрения востребованных в нем сервисов. Впрочем, использование, как мобильного Интернета, так и Интернета вообще, существенно зависит от возраста и места жительства россиян. При этом возросшие требования к пропускной способности сетей мобильной связи привели к тому, что в Западной Европе более трети обращений к сети через мобильные устройства пришлось на сети 4G, а ведущие мировые операторы уже внедряют новейшие, современные технологии пятого поколения.

Ведущие производители телефонов реагируют на спрос покупателей, выпуская все больше устройств, предназначенных для мобильной работы. По большому счету, мы только в самом начале исследования возможностей современного

мобильного Интернета. И, несмотря на тот факт, что объем рынка мобильной коммерции пока невелик, большинство аналитиков говорят о серьезном потенциале данного вида бизнеса. Об этом свидетельствует и рост пользователей мобильных устройств. Например, уже в 2012 г. поставки смартфонов в мире превысили поставки персональных компьютеров. Рекламодателям теперь становится доступна новая, мобильная аудитория, которая во многом пересекается с аудиторией обычного Интернета и демонстрирует хорошие темпы роста. Уже сегодня 62% абонентов мобильной связи регулярно выходят в мобильный Интернет. По прогнозам, в ближайшие годы мобильный трафик будет расти на 25% в год. Таким образом, темпы проникновения данных устройств на рынок позволяют прогнозировать, что к 2015-2016 гг. доля мобильного Интернета станет доминирующей. Возможности мобильного Интернета позволяют рекламодателям оптимально подбирать целевую аудиторию, повышая тем самым отклик на объявления и эффективность рекламных кампаний в целом. Помешать этому сможет только нерасторопность при развертывании необходимой телекоммуникационной инфраструктуры.

Несмотря на то, что Интернет уже является неотъемлемой частью бизнеса для многих компаний, мало кому удастся организовать работу в этой области достаточно эффективно. Некоторые компании используют Интернет не в полной мере, другие применяют сеть лишь в сокращенном виде, используя электронную почту и время от времени обновляя собственный сайт. А ведь интернет-технологии открывают огромные возможности для создания, продвижения и развития электронной бизнес-площадки для любой организации: будь то малый бизнес или крупнейший холдинг.

Полная автоматизация многих бизнес-процессов, упрощение схем взаимодействия, расширение возможностей в продвижении товаров и услуг, повышение скорости и качества координации работ – все это должно изменить структуру функций и конфигурацию предприятия.

В то же время Интернет как рекламная площадка обладает некоторыми принципиальными особенностями, которые присущи только ему. Например, ни для какого другого средства рекламы не существует понятия «таргетинг» – возможность избирательно показывать посетителям рекламные объявления в зависимости от региона, времени и даже места работы посетителя.

Сегодня еще вызывает опасение недостаточное внимание большинства интернет-магазинов к «обратной связи» с посетителем и высокий процент компаний, ограничивающих информацию о

товаре одной строкой в прайс-листе без какой-либо (пусть даже минимальной) сопроводительной информации. Не лучшим образом отражается на сетевых продажах также отсутствие системы поиска и логично выстроенного каталога.

На основании приведенных выше доводов представляется возможным сформулировать основные проблемы, преодоление которых обеспечит развитие Интернета в России как эффективной и перспективной технологической платформы для создания и реализации инновационных инструментов маркетинга:

1) Отсутствие актуальной информации. Потенциальные покупатели не всегда могут найти свежие данные о компаниях, продуктах и услугах. Зачастую отсутствует информация о стоимости, гарантии и наличии в продаже необходимого товара. Это связано, как отмечалось выше, с нежеланием использовать в полной мере и развивать интернет-площадку как основной инструмент продвижения товаров и услуг.

2) Эмоциональный фактор. При покупке товаров и услуг в сети Интернет покупателям не приходится общаться лицом к лицу с продавцом, что может вызвать определенные недоверие и сомнение в качестве предлагаемого товара.

3) Низкая скорость и маленький охват аудитории. Из-за слабого технического развития сетей или полного отсутствия широкополосного доступа в Интернет в некоторых отдаленных регионах потенциальные покупатели не могут оформить с достаточной скоростью покупку, а компании теряют потенциальных клиентов. Следует отметить, что при планировании программы развития широкополосного доступа в Интернет, о необходимости, о которой все чаще высказываются политики, следует, прежде всего, обратить внимание на самые слабые, с точки зрения информационного развития, территории.

4) Мошенничество. К сожалению, несмотря на отмечаемое современными исследователями развитие платежных систем, в Интернете отмечается высокий уровень мошенничества. Некоторые особенности Интернета, которые помогли ему распространиться по всему миру, в то же время создают благоприятные возможности для многих видов преступной деятельности. В условиях широкого распространения интернет-технологий в сфере экономической деятельности сетевая преступность сегодня представляет реальную угрозу безопасности потребителей, бизнеса, государства и общества. По оценкам экспертов Международной торговой палаты (МТП), число преступлений, совершаемых при помощи Интернет, растет, по крайней мере, пропорционально числу пользователей. Криминализации Интернет способствует

анонимность преступника и возможность оставаться на расстоянии многих тысяч километров от потенциальной жертвы.

При обозначенных минусах тем не менее стоит отметить положительные моменты, которые помогают развитию Интернета как инструмента продвижения товаров и услуг, в т. ч. и в России: удобство, быстрое приспособление к рыночным условиям, уменьшение затрат для компаний. Предпосылки успеха Интернета как бизнес-площадки сильно отличаются от тех, которыми компании руководствовались раньше, изменились их базовые принципы ведения бизнеса.

Уже сегодня динамическое развитие интернет – экономики глобально влияет на бизнес компаний, имеет стратегическое значение для их конкурентоспособности и стабильности в будущем. Интернет привнес невиданные прежде возможности ускорения производственных циклов, в частности, процессы подготовки производства: поиск клиентов, поставщиков, оборудования, сбыта продукции, продвижение компании как на локальном, так и на международном рынках.

Грамотное размещение информации, техническое совершенствование, постоянное развитие и повышение уровня безопасности – все это позволяет рассчитывать на стремительное развитие Интернета как основной бизнес-площадки.

## Список литературы

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения. URL: <http://wciom.ru> (дата обращения: 22.04.2014).
2. Гаева, Д. Д. Интернет-технологии как маркетинговый инструмент в деятельности зарубежных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 26 с.
3. Глобальная сеть фирм PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). URL: <http://www.pwc.ru> (дата обращения: 22.04.2014).
4. ЗАО КБ «Ситибанк». URL: <https://www.citibank.ru> (дата обращения: 22.04.2014).
5. Финансы.Asia. URL: [http://www.finansy.asia/internet\\_pokupki](http://www.finansy.asia/internet_pokupki) (дата обращения: 22.04.2014).
6. Исследование агентства «UM Moscow», 2012.
7. Кастельс, М. Информационная эпоха. – М.: Государственный университет Высшая школа экономики, 2008. – 458 с.
8. Маташева, Х. П. Совершенствование маркетинговой деятельности при использовании интернет-технологий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2011. – 25 с.
9. Центр экономических исследований «РИА-Аналитика» РИА Новости. URL: <http://ria.ru> (дата обращения: 22.04.2014).

# Иноватика

## Особенности оценки инвестиций в инновационные проекты

**Р. М. Нижегородцев,**

зав. лабораторией Института проблем управления им. В. А. Трапезникова  
Российской академии наук,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Москва  
E-mail: bell44@rambler.ru

**А. Д. Новиков,**

аспирант Московского государственного машиностроительного университета,  
г. Москва  
E-mail: NAD-0529@ya.ru

**В. Д. Секерин,**

главный научный сотрудник Института проблем управления им. В. А. Трапезникова  
Российской академии наук,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Москва  
E-mail: bcintermarket@yandex.ru

## Features of Investments Assessment into Innovative Projects

**R. M. Nizhegorodtsev, A. D. Novikov, V. D. Sekerin**

Данная работа посвящена проблемам оценки эффективности инвестиций в инновационные проекты по нанотематике. Рассмотрен ряд условных этапов таких инвестиций, обозначены участники проекта. Предложена классификация рисков, связанных с реализацией инновационного проекта, укрупненно, для отдельных участников – рассмотрены объём необходимых инвестиций и результаты реализации проекта.

*Ключевые слова:* инвестиции, экономический риск, экономическая оценка, нанотехнологии.

The paper is devoted to the problems of assessment for investments efficiency into innovative projects dealt with a nanosubject. A number of conditional stages of such investments is considered, participants of the project are designated. Classification of the risks connected with the implementation of the innovative project is offered, for certain participants – the volume of necessary investments and results of implementation of the project are considered.

*Key words:* investments, economic risk, economic assessment, nanotechnologies.

Любой инвестиционный проект на начальных стадиях существования проходит стадию оценки его эффективности. Этот этап необходим для того, чтобы все участники проекта получили необходимый для принятия решения о старте проекта объём информации. Такой информацией может быть срок реализации проекта, срок окупаемости вложенных средств, объём необходимых инвестиций, финансовый эффект

от реализации проекта, социальный эффект, экологический эффект, эффект для бюджета, политический эффект, научный эффект, воздействие на репутацию, соответствие существующим правовым нормам. Каждый проект имеет свои особенности, и для того, чтобы различные инвестиционные проекты было можно сравнивать между собой, принято оценивать универсальные (количественные) параметры проекта (все,

что касаются денежных средств), а прочие при- водить к универсальным.

При этом часть уникальности проекта остается неоцененной, так как перечисление и оценка всех факторов не представляется необходимой, в силу их малой значимости, или возможной из- за их сложности и многочисленности [1]. Точную оценку эффективности проекта осложняет тот факт, что проект может осуществляться в течение довольно продолжительного промежутка времени, а результат может поступать неопределенно продолжительный срок, при том, что возможности прогнозирования сильно ограничены, тем более на дальний временной горизонт. Поэтому при оценке эффективности проекта используются факторы, которые интересуют отдельных участников проекта, расчетная продолжительность проекта искусственно ограничивается и проводится корректировка результатов с учетом наиболее значимых (с точки зрения участников проекта) рисков, полученных при анализе статистической информации или экспертно-оценочным методом [2, 3].

При оценке инновационных проектов могут учитываться различные риски, использоваться различные показатели эффективности, различные подходы к оценке. Не существует единых рекомендаций по оценке всех инновационных проектов, так как инновации могут проводиться во многих отраслях, и при их оценке необходимо учитывать особенности тех отраслей, в которых реализуются эти проекты [2-5]. Нанотехнологии являются относительно обособленной сферой промышленного производства, но особенности именно этой отрасли редко учитываются при оценке проектов финансовыми институтами, что пагубно сказывается на финансовой насыщенности сектора, поэтому классификация и анализ особенностей проектов, связанных с нанотехнологиями, а также способов их оценки, по нашему мнению, являются особенно актуальными.

Целью данной работы является анализ процесса оценки эффективности инвестиционного проекта с целью выявления нюансов, возникающих при оценке проектов, связанных с nanoиндустрией. Для выявления особенностей оценки таких проектов, необходимо провести разделение проекта на укрупненные этапы, в зависимости от направления деятельности внутри этапа, определить стороны, оказывающие непосредственное влияние на его осуществление и получающие выгоду от успешной реализации («участники» проекта), и изучить основные показатели эффективности, используемые при оценке инвестиционного проекта.

При оценке инвестиционного проекта, как процесса необходимо разделить его на укрупненные, основные этапы возникновения и становления фирмы, занимающейся прорывными инновациями.

Первый этап – формирование идеи будущего исследования.

Второй этап – формирование рабочей группы по проведению фундаментальных исследований, проведение исследований.

Третий этап – проведение прикладных исследований и разработок.

Четвертый этап – производство.

При оценке инновационного процесса как системы требуется выявить элементы, то есть основных участников инновационного проекта:

1. Государство. Политическая власть, законы и инфраструктура.

2. Инвестор. Финансовый институт, вкладывающий средства в реализацию проекта.

3. Предприниматель. Субъект, осуществляющий хозяйственную деятельность.

4. Правообладатель. Научный институт, подразделение, отдельные ученые, проводящие исследования той или иной технологии.

5. Бюджет. Государственный бюджет здесь рассматривается как отдельный участник и символ экономической власти государства.

Все участники проекта заинтересованы в отдельных эффектах от реализации, и один и тот же эффект имеет различный вид и значимость для каждого участника. В то же время от каждого из них требуется определенный вклад в осуществление. Рассмотрим, что представляют собой основные вклады и результаты для участников на разных этапах развития инновационного проекта (табл. 1, 2).

Заметим, что инвесторы при осуществлении инвестиций в научные исследования и разработки могут придерживаться различных инвестиционных стратегий. Разумеется, ожидаемые ими результаты деятельности существенно зависят от того, являются ли они новаторами, имитаторами или консерваторами [6].

Каждому этапу соответствуют различные риски, и имеют место различные эффекты от результата деятельности, причем для каждого из участников важны специфические риски. В таблице 3 представлены некоторые риски, распределенные по стадиям проекта и участникам.

При оценке любого эффекта от проекта по возможности производится оценка качественных параметров в количественном выражении и приведение всех оценок к денежному выражению [4]. Затраты на проект и эффекты от осуществления должны быть приведены к базовой ценности для их сравнения. Из-за неравномерности стои-

Таблица 1 – Предполагаемые действия участников проекта на разных стадиях

	Государство	Бюджет	Инвестор	Правообладатель
1	Формирование системы образования, обеспечение доступности информации			Формирование теоретической основы будущего исследования
2	Формирование правовых условий для осуществления исследовательской деятельности	Формирование экономических условий для осуществления исследовательской деятельности, в том числе софинансирование научных центров	Инвестирование в исследования, посевное и венчурное финансирование	Подбор и расстановка исследовательских кадров, проведение исследования
3	Формирование правовых условий для осуществления инновационной деятельности	Формирование экономических условий для осуществления инновационной деятельности, в том числе софинансирование научных центров	Финансирование разработок	Предоставление объектов интеллектуальной собственности, проведение исследования
4	Формирование прозрачного законодательства	Поддержка инновационного предпринимательства, в том числе, налоговые послабления	Инвестиции в основной и оборотный капитал	Совершенствование используемой технологии

Таблица 2 – Ожидаемые участниками результаты проекта

	Государство	Бюджет	Инвестор	Правообладатель
2	Увеличение национального научного потенциала	Увеличение национального благосостояния за счет приращения объектов интеллектуальной собственности	Получение результатов научной деятельности	Получение результатов научной деятельности
3	Получение новых технологий	Увеличение национального благосостояния за счет приращения объектов интеллектуальной собственности	Получение патентов и ноу-хау, пригодных для коммерциализации	Получение практических результатов исследования
4	Увеличение количества рабочих мест, рост экономических показателей	Получение результата в виде налогов	Получение прямых финансовых результатов	Получение прибыли за счет использования объектов интеллектуальной собственности

мости денег во времени и из-за растянутости инновационных проектов часто используются следующие показатели для оценки эффективности проекта [2-4]: NPV, IRR, DPP, DPI.

Рассмотрим эти инструменты подробнее. NPV (Net Profit Value) – чистая приведенная стоимость. Данный метод основывается на сопоставлении суммы инвестиций с суммой посту-

Таблица 3 – Риски для участников проекта.

	Государство	Бюджет	Инвестор	Правообладатель
1	Риск инновационной недееспособности системы образования			Риск отсутствия условий для научной работы
2	Риск отсутствия результатов исследований		Риск неправильного выбора направления исследований	Риск несвоевременного или неполноценного результата НИОКР
3			Риск недостаточности финансирования	Риски, связанные с оформлением прав на интеллектуальную собственность
4	Риск не реализации проекта	Риск отсутствия результата для бюджета	Риск, связанный с неконкурентоспособностью проекта	Риск нарушения авторских прав

пающих от проекта средств с учетом неравномерности стоимости денег во времени. Для приведения разновременных денежных потоков к базовой стоимости используется так называемый дисконт проекта, представляющий собой мультипликатор, который позволяет при определении приведенной стоимости учитывать различные факторы: доходность от альтернативного проекта, риск, инфляцию. По мнению автора, важно разделять инновационный проект на разные этапы для того, чтобы можно было наиболее адекватно оценить риски и возможные эффекты, характерные для разных стадий реализации. Такой подход позволяет выбрать наиболее оптимальный план финансирования проекта.

IRR (internal rate of return) – внутренняя норма доходности. Данный показатель представляет собой такую ставку дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость будет равняться нулю, то есть проект будет безубыточен. Позволяет определить общую рискованность проекта. Находится в прямой зависимости от выбранной ставки дисконтирования.

DPP (dynamic payback period) – дисконтированный срок окупаемости проекта. Срок окупаемости проекта с учетом неравномерности стоимости денег во времени.

DPI (dynamic profitability index) – дисконтированный индекс рентабельности. Показатель, отображающий, сколько денежных единиц прибыли, с учетом дисконтирования, получит инвестор на одну денежную единицу вложенных средств.

Эти четыре основных показателя являются наиболее популярными при оценке эффективности инвестиций. Все четыре показателя являются дисконтированными, так как дисконтирование

позволяет оценить эффективность в увязке с изменяющимися условиями внешней среды.

Для того чтобы ожидания участников от проекта не были завышенными, необходимо правильно выбрать коэффициент дисконтирования. Процесс формирования ставки дисконтирования в общих чертах выглядит так: к безрисковой ставке добавляются премии за риск и поправка на инфляцию. Безрисковая ставка формируется на основе доходности государственных ценных бумаг, темп инфляции оценивается правительственными структурами. Из этого следует, что наибольшее разнообразие оценок ставки дисконтирования исходит из различий в учете рисков [7, 8].

Мы предлагаем следующую классификацию рисков для инновационного предприятия, осуществляющего внедрение нанотехнологий в области машиностроения.

На стадии проведения фундаментальных исследований стоит учитывать факторы, характерные скорее для научной деятельности, чем для машиностроения:

1. Риск отсутствия кадров необходимой квалификации.
2. Риск отсутствия необходимых инструментов исследования.
3. Риск отрицательного результата исследования.
4. Риск несвоевременного получения результатов исследования.
5. Риск отсутствия коммерческой применимости результатов.

На стадии проведения прикладных исследований разумной представляется оценка рисков, характерных для инжиниринговой компании:

1. Риск отсутствия кадров необходимой квалификации.
2. Риск отрицательного результата исследования.
3. Риск непригодности результата для патентования.
4. Риск повторения уже существующего результата из-за недостатка информации.
5. Риск неполучения сторонних результатов из-за несогласия их правообладателей.
6. Риск коммерческой неэффективности полученных образцов.
7. Риск непрохождения сертификации.

На стадии производства, для адекватной оценки уровня риска, необходимо учитывать риски, характерные для отдельных секторов машиностроения, в которых будут применяться данные технологии:

1. Риск недофинансированности проекта.
2. Риск непринятия рынком нового товара.
3. Риск провала маркетинговой компании.

При оценке риска на предыдущих этапах должны учитываться (оценочные) риски последующих этапов с учетом возможных применений результатов исследования. Таким образом, при оценке риска коммерческой реализуемости проекта на ранних стадиях, данная оценка представляет собой портфель оценок проектов следующей стадии. При оценке риска проектов одного этапа необходимо учитывать успешность в первую очередь схожих проектов [9, 10].

В качестве примера рассмотрим оценку эффективности проекта по внедрению стальных сплавов с использованием нанотрубок в производстве штампованных шинных дисков для бюджетных легковых автомобилей.

На этапе фундаментальных исследований предполагается учитывать статистику исследований в области взаимодействия высокомолекулярных соединений с металлами.

На этапе прикладных исследований необходимо учитывать опыт создания новых сплавов для штампования, особенно изготовления из этих сплавов дисков для грузового и легкового транспорта.

На этапе производства необходимо учитывать риск нововведений в области автомобилестроения.

Помимо адекватного учета рисков, существуют другие способы оптимизации инвестирования в нанотехнологии. Формирование крупных портфелей инновационных проектов могут нивелировать потенциальный ущерб, при этом в один портфель должны быть объединены проекты, находящиеся на разных стадиях реализации и, возможно, относящиеся к различным секторам

промышленности. Также снижению риска способствует постепенное внедрение инноваций, помогающее избежать так называемой «пропасти», описанной в своих работах Д. Муром. Так, выбор момента для внедрения инноваций в существующий продукт таким образом, чтобы для одной составляющей продуктовой инновации наблюдался подъем продаж, связанный с достижением рынка основного большинства, а для другой – спад, связанный с исчерпанием рынка ранних покупателей, поможет выровнять кривую потребительского интереса и исключить ситуацию, когда продукт не находит своего покупателя.

Примером может служить сформировавшаяся в производстве микрочипов тенденция очередной смены топологии и технологического процесса: компания осваивает производство процессора с новой топологией вычислительного ядра (расположение и структура элементов), используя отработанный технологический процесс (комплекс инструментов и оборудования, предназначенный для производства определенных операций, с заданной последовательностью с известной точностью). Когда новый процессор начинает пользоваться успехом у основного большинства, производитель меняет и технологический процесс (увеличивается точность изготовления, и применяются новые технологии изготовления стандартных элементов), при этом уже топология является отработанным элементом, подкрепляющим доверие потребителя к товару – процессору данной фирмы. Если перенести этот пример на штампованные колёсные диски, то первоначально, при применении нового сплава, разумнее использовать старые формы штампа, а когда потребитель поверит в надежность и безопасность новой технологии (и она будет подтверждена), то можно использовать новые формы, получая, к примеру, более легкие диски.

Разумеется, приведенный пример анализа рисков является сильно упрощенным отражением действительности, поскольку в проведенном рассуждении остаются в стороне риски макроэкономического характера, вытекающие из состояния и динамики экономической конъюнктуры, ограничения доступа к ресурсам (в том числе воспроизводимым), различных дисфункций регулирующих институтов государства и т. д. [11].

### Выводы

При экономической оценке инновационных проектов, связанных с разработкой нанотехнологий, необходимо учитывать различные эффекты от реализации этих проектов в увязке со стадией осуществления проекта, рисками, связанными с достижением поставленных целей на различных

этапах, действия отдельных участников проекта. Такой комплексный анализ позволит, наряду с оценкой финансового эффекта проекта для инвестора, оценить значимость проекта для прочих участников; определить возможные вклады этих участников; систематизировать те результаты, которых они хотят достичь; сконцентрировать усилия на достижении ключевых для участников целей, делая упор на достижении тех целей, которые дают больший результат при меньших затратах на каждом этапе осуществления проекта; выделить ключевого участника на каждом этапе. Такой подход может привести к оптимизации затрат, учитываемых при планировании действий, актуализации коэффициентов учёта риска и повышению качества оценки эффективности инвестиций в нанотехнологии.

### Список литературы

1. Гонтарева, И. В., Нижегородцев, Р. М., Новиков, Д. А. Управление проектами. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 384 с.
2. Секерин, В. Д., Голубев, С. С., Латыпов, М. Н., Горохова, А. Е. Экономическая оценка инвестиций. – М.: МГУИЭ, 2012.
3. Секерин, В. Д., Горохова, А. Е. Оценка инвестиций: Монография. – М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2013. – 152 с.
4. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина бизнес-букс: Бизнеском, 2011.
5. Нижегородцев, Р. М. Принципы государственного регулирования инвестиционных рисков в инновационной сфере // *Управління розвитком: 36. наук. робіт*. Харків: ХНЕУ, 2012. – № 17(138). – С. 26-27.
6. Нижегородцев, Р. М. Инновационные стратегии инвесторов и задачи экономической политики // *Вестник Российского гуманитарного научного фонда*. – 2008. – № 4. – С. 75-85.
7. Chong, J., Jin, Y. G. The Entrepreneur's Cost of Capital: Incorporating downside risk in the buildup method [MacroRisk Analytics Working Paper Series]. – М. Phillips, 2013.
8. Методика оценки эффективности управления долгом (ОЭУД) Всемирного банка. – М., 2009.
9. Нижегородцев, Р. М. Риск и неопределенность в условиях становления «новой экономики» // *Финансы. Деньги. Инвестиции*. – 2007. – № 2. – С. 5-10.
10. Нижегородцев, Р. М. Экономическая теория риска: современные подходы // *Экономические стратегии*. – 2007. – № 3. – С. 176-181.
11. Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации / Под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.

## Сравнение методов оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов

**К. В. Паль,**

студент Института экономики, управления и природопользования  
Сибирского федерального университета,  
г. Красноярск  
E-mail: kvpal@mail.com

**А. В. Панченко,**

аспирант Красноярского государственного аграрного университета,  
директор Представительства Внешэкономбанка по Сибирскому федеральному округу,  
г. Красноярск

## Comparative Analysis of Innovative Projects' Investment Evaluation Methods

**K. Pal', A. Panchenko**

В статье производится общий обзор основных методов оценки экономической эффективности инновационных проектов, а также формируется их сравнительная характеристика. Авторы выделяют две группы инновационных проектов в зависимости от стадии реализации и обоснуют уместность использования, для каждой группы, концепций оценки: традиционного метода и биномиальной модели стоимости реальных опционов. В ходе сравнения выясняется, что для проектов на стадии зачатия рационально использовать биномиальную модель, а для функционирующих проектов – методы оценки базирующиеся на DCF. Авторы выделяют ключевые достоинства и недостатки концепций и подчеркивают их влияние на общую структуру менеджмента.

*Ключевые слова:* оценка, инновационный проект, инвестиции, реальные опционы, биномиальная модель, DCF.

The article includes general overview of main economical effectiveness evaluation methods and their comparative characteristics. Authors allocate 2 innovative projects groups based on lifecycle: conceptual projects and mature projects. In terms of these groups the authors investigate what appraisal methods are relevant to use for each section. Comparative analysis reveals that conceptual projects could be rationally evaluated with binominal model, and mature projects – with methods based on DCF. The article accentuates key strong and weak points of each technique and emphasizes their impact on the general management structure.

*Key words:* evaluation, innovative project, investment, real options, binomial model, DCF.

Одним из ключевых условий повышения темпов роста Российской экономики и качественной структурной составляющей этого роста является усиление инвестиционной инновационной активности. Такая активность традиционно приводит к совершенствованию, модернизации и росту существующих предприятий, учреждению новых, зачастую, инновационных проектов. На данный момент ученые сопрягают инновационные проекты со значительным риском, в силу

непредсказуемости будущего рынка инновационного продукта. В связи с этим возникает один из наиболее спорных вопросов современной экономики – как верно оценить инвестиционную привлекательность инновационного проекта?

Для большинства инвесторов «инвестиционная привлекательность» будет преимущественно основываться на показателях финансовой эффективности. Однако не стоит забывать о существовании проектов, которые не имеют цели полу-

чения прибыли или повышения стоимости, а направлены на достижение положительного экологического или социального эффекта. Однако даже такие проекты оцениваются количественными показателями, такими как социальный эффект, бюджетный эффект, снижение уровня выбросов и т. д. (в данной статье мы не рассматриваем методы оценки данных проектов).

В свою очередь, понятие «инновация» также имеет спектр трактовок. Наиболее значимыми в современной научной литературе являются следующие определения:

1. Инновация – использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на совершенствование процесса деятельности и его результатов (П. Н. Завлин) [3].

2. Инновация – общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход (Б. Санто) [5].

3. Инновация – процесс, в котором изобретение или новая идея приобретает экономическое содержание (Б. Твисс) [6].

4. Инновация (нововведение) есть способ организации деятельности по воплощению знаний в практические новшества для возможно более полного удовлетворения существующих и новых потребностей индивидов и организаций, социальных групп и общностей, всего общества (Б. Мильнер) [4].

Исходя из представленных трактовок, можно заключить, что инновация – это, в первую очередь, общественно-экономический процесс, направленный на практическое применение знания для совершенствования, как процесса деятельности, так и конечного продукта в целях удовлетворения изменяющихся потребностей индивидов и интересов организаций, который обладает двумя признаками: новизны и экономической эффективности.

Соответственно, инновационный проект – одна из наиболее рациональных форм целевой реализации инновационного процесса, так как включает не только характеристику текущей деятельности, но также плановый комплекс мероприятий, показатели текущих и прогнозных затрат и эффективности. Данный проект, как и инновация, должен обладать такими признаками, как новизна и экономическая эффективность.

Данная статья посвящена обзору методов оценки экономической эффективности инновационных проектов.

Разработчики «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» делят инновационные проекты на две группы [1]:

1. Проекты в стадии реализации (от начала коммерческого запуска) – характерно наличие данных о текущей деятельности с возможностью формирования прогноза.

2. Проекты в стадии зачатия (до стадии коммерческого запуска) – характерна неопределенность дальнейшего успеха проекта, отсутствует база прогноза.

Эта мера необходима, потому что на разных стадиях проекты обладают различными мерами риска и различными наборами известных показателей. Так вторую группу можно оценить традиционными методами, прибегая к использованию исключительно финансовых показателей. В свою очередь, проекты на стадии зачатия осложнены дополнительными рисками, равно как и неспособны представить объективных прогнозных показателей. Ко многим проектам на стадии зачатия вообще не применим такой анализ, так как они могут никогда не найти своего потребителя, а, следовательно, и сформировать денежный поток.

Для оценки проектов второй группы основными критериями станут [2]:

1. Чистая приведенная стоимость (NPV).

2. Внутренняя норма доходности (IRR).

3. Индекс рентабельности (PI).

4. Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR).

5. Срок окупаемости (IRT).

Показатель чистой приведенной стоимости (NPV) выявляет экономическую прибыль/убыток, сгенерированную за время существования проекта, исходя из разницы между дисконтированным притоком, в результате деятельности, и дисконтированным оттоком, обусловленным инвестициями в проект.

Если инвестиционная фаза проекта достаточно коротка, то чистая приведенная стоимость составит:

$$NPV = -I_t + \sum_{t=1}^T CF_t \frac{1}{(1+r)^t} + TV \frac{1}{(1+r)^T} \quad (1)$$

где:

$I_t$  – инвестиции за период  $t$ ,

$CF_t$  – денежный поток, сгенерированный за период  $t$ ,

$TV$  – ликвидационная стоимость предприятия,

$r$  – ставка дисконтирования,

$T$  – срок действия проекта,

Однако если инвестиционная фаза займет период больше года, формула преобразуется:

$$NPV = - \sum_{t=1}^T I_t \frac{1}{(1+r)^t} + \sum_{t=1}^T CF_t \frac{1}{(1+r)^t} + TV \frac{1}{(1+r)^T} \quad (2)$$

где:

$I_t$  – инвестиции за период  $t$ ,

$CF_t$  – денежный поток, сгенерированный за период  $t$ ,

$TV$  – ликвидационная стоимость предприятия,

$r$  – ставка дисконтирования,

$T$  – срок действия проекта.

Фактически NPV выявляет соотношение доходности проекта и ставки дисконтирования. Если чистая приведенная стоимость положительна, то доходность проекта выше ставки дисконтирования, и проект следует принять. В обратном случае, когда  $NPV < 0$ , доходность проекта ниже ставки дисконтирования, соответственно проект не окупится за эксплуатационный период, значит, его нужно отвергнуть. При сравнении проектов NPV также играет немаловажную роль. Как правило, проекты с более высоким уровнем NPV имеют большую генерирующую способность, а, следовательно, будут предпочтительней.

Показатель внутренней нормы доходности (IRR) выявляет максимально допустимый для проекта уровень ставки дисконтирования. Иными словами, при такой ставке дисконтированная прибыль проекта будет равна нулю или будет выполняться условие:

$$\sum_{t=1}^T I_t \frac{1}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^T CF_t \frac{1}{(1+IRR)^t} - \frac{TV}{(1+IRR)^T} = 0 \quad (3)$$

где:

$I_t$  – инвестиции за период  $t$ ,

$CF_t$  – денежный поток, сгенерированный за период  $t$ ,

$TV$  – ликвидационная стоимость предприятия,

$IRR$  – внутренняя норма доходности,

$T$  – срок действия проекта.

Проект принимают если IRR выше минимально ожидаемой доходности проекта.

Индекс рентабельности (PI) отражает уровень прибыли на каждую денежную единицу вложенных инвестиций.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T CF_t \frac{1}{(1+r)^t} + \frac{TV}{(1+r)^T}}{\sum_{t=1}^T I_t \frac{1}{(1+r)^t}} \quad (4)$$

где:

$PI$  – индекс рентабельности,

$I_t$  – инвестиции за период  $t$ ,

$CF_t$  – денежный поток, сгенерированный за период  $t$ ,

$TV$  – ликвидационная стоимость предприятия,

$r$  – ставка дисконтирования,

$T$  – срок действия проекта.

Если  $PI > 1$ , то проект подлежит принятию. В противном случае проект будет отвергнут. При сравнении проектов станет предпочтительнее проект с большим PI. Основным же недочетом показателя является то, что он «приукрашивает» проекты, требующие низкого уровня инвестиций, но такие проекты не всегда генерируют большие объемы NPV. Потому PI следует применять только в купе с иными показателями.

Срок окупаемости (IRT) устанавливает момент, в который объем реализованных инвестиций становится равен суммарному объему дисконтированного денежного потока, или, иными словами, момент, когда NPV проекта равен нулю.

$$I_{rt} = \frac{\sum_{t=1}^T I_t \frac{1}{(1+r)^t}}{DCF} \quad (5)$$

где:

$I_t$  – инвестиции за период  $t$ ,

$I_{rt}$  – срок окупаемости,

$DCF_t$  – дисконтированный денежный поток, сгенерированный за период  $t$ ,

$r$  – ставка дисконтирования.

С точки зрения оценки рисков инвестиционных проектов срок окупаемости имеет весомое значение. Чем меньше срок окупаемости проекта, тем выше его ликвидность, а, соответственно, тем ниже риск невозврата инвестиций. С другой стороны, инвестор, в погоне за проектами с малым  $I_{rt}$ , может лишиться большей прибыли в долгосрочной перспективе.

Очевидно, проекты в стадии реализации необходимо оценивать целым спектром приведенных показателей, потому что раздельное их использование не всегда может дать полный состоятельный результат. Конечное решение инвестора будет во многом зависеть не только от его целей и возможностей, но и от верного анализа полученных показателей.

Вторая группа инновационных проектов (находящаяся на стадии зачатия) обычно не имеет предыстории и объективных финансовых данных, потому оценена методами, основанными исключительно на дисконтированном денежном потоке (DCF), быть не может. Наиболее широкое применение в таких случаях обрел метод оценки реальных опционов.

Метод оценки реальных опционов имеет корни в оценке опционов финансовых. Одной из ключевых моделей оценки таких опционов стала модель Блэка-Шоулза, появившаяся в 1973 г. [7]. Она основана на предположении об отсутствии арбитража на рынке ценных бумаг. При таком условии появляется возможность формирования безрискового портфеля с соответствующей безрисковой доходностью. В основе портфеля будет лежать акция и производный от нее дериватив.

Позже, в 1979 г., был разработан альтернативный способ оценки стоимости опционов – биномиальная модель. Авторами модели выступили Кокс, Росс и Рубинштейн [8]. Этот метод использует биномиальное дерево исходов движения стоимости акции. Модель нашла широкое применение, так как имела возможность оценить Американские опционы с ранним исполнением, чего не позволяла концепция Блэка-Шоулза. В настоящий момент биномиальная модель в случаях оценки реальных опционов используется значительно чаще, так как дает большую свободу манипуляций.

Как уже было сказано, метод использует биномиальное дерево, а, значит, предполагается, что на каждом рассматриваемом этапе возможны лишь два исхода. В конце каждого периода рассчитывается внутренняя стоимость опциона ( $f$ ), как разность между стоимостью актива сегодня ( $S$ ) и ценой страйк ( $X$ ).

Стоимость опциона call:

1. При движении вверх

$$f_u = \max(S_u - K; 0) \quad (6.1)$$

2. При движении вниз

$$f_d = \max(S_d - K; 0) \quad (6.2)$$

Стоимость опциона put:

1. При движении вверх

$$f_u = \max(K - S_u; 0) \quad (6.3)$$

2. При движении вниз

$$f_d = \max(K - S_d; 0) \quad (6.4)$$

где:

$f_u, f_d$  – стоимость опциона при движении стоимости актива вверх и вниз соответственно,

$S_u, S_d$  – стоимость актива при движении вверх и вниз соответственно,

$K$  – цена страйк.

Биномиальное дерево учитывает также и вероятности движения стоимости актива в ту или иную сторону. Традиционно вероятность движения вверх обозначается  $p$ , движения вниз –  $1-p$ . Исходя из допущения модели о рисковей нейтральности мира, были выведены формулы:

1. Риск-нейтральная вероятность:

$$p = \frac{e^{rT} - d}{u - d} \quad (7)$$

2. Движения стоимости акции:

$$u = e^{\sigma\sqrt{T}} \quad (8.1) \quad d = e^{-\sigma\sqrt{T}} = \frac{1}{u} \quad (8.2)$$

3. Стоимости опциона на каждом этапе

$$f = e^{-rT} [pf_u + (1-p)f_d] \quad (9)$$

где:

$r$  – безрисковая ставка,

$T$  – время до экспирации.

$\sigma$  – волатильность.

Для примера построим двухшаговое биномиальное дерево (рис. 1).

После того как будут вычислены все внутренние стоимости опциона, становится возможным вычислить и общую приведенную стоимость опциона в рамках двухшагового биномиального дерева:

$$f_0 = e^{-2rT} (p^2 f_{uu} + 2p(1-p)f_{ud} + (1-p)^2 f_{dd}) \quad (10)$$

Для многошаговых моделей авторы предлагают обобщенные формулы:

1. Для опциона call

$$c(0, n) = e^{-r \cdot n \cdot \Delta t} \sum_{k=0}^n \binom{n}{k} p_u^k p_d^{n-k} \max[(u^k d^{n-k} S - X), 0] \quad (11.1)$$

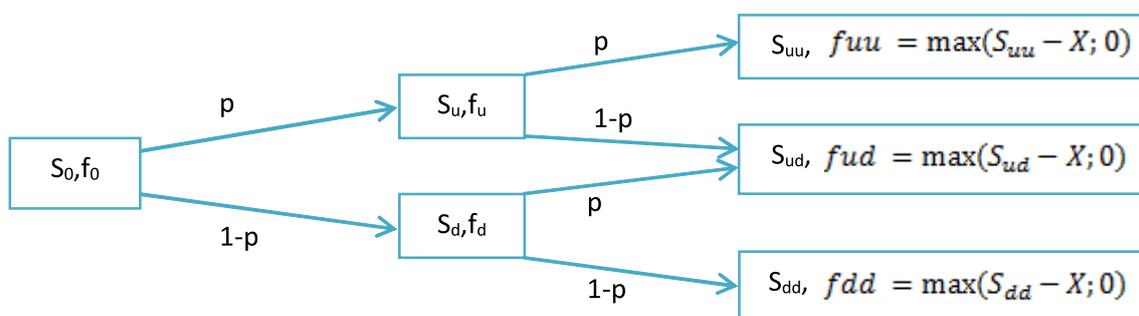


Рисунок 1 – Двухшаговое биномиальное дерево стоимости финансовых опционов

2. Для опциона put

$$p(0, n) = e^{-r \cdot n \cdot \Delta t} \sum_{k=0}^n \binom{n}{k} p_u^k p_d^{n-k} \max[(X - u^k d^{n-k} S), 0] \quad (11.2)$$

где:

$$\binom{n}{k} = \frac{n!}{k!(n-k)!} \quad (12)$$

На данном этапе необходимо провести параллель между финансовыми и реальными опционами. Финансовые опционы, по своей сути, предоставляют инвестору право исполнить свои намерения касательно ценной бумаги, в свою очередь, и реальные опционы дают инвестору право исполнить свои намерения, но уже касательно реальных инвестиционных возможностей. Такая параллель имеет место и в математическом выражении стоимости опциона [9]:

1. Текущая стоимость акции (S) – приведенная стоимость будущего денежного потока (PV).

2. Цена страйк (X) – инвестиции (I).

3. Время до экспирации (T) – время существования инвестиционной возможности (T).

4. Волатильность стоимости акции ( $\sigma$ ) – неоднородность проекта ( $\sigma$ ).

5. Безрисковая ставка (r) – безрисковая ставка (r).

Таким образом, для двухшагового биномиального дерева стоимости реальных опционов формулы примут вид:

$$f_0 = e^{-2rT} (p^2 f_{uu} + 2p(1-p)f_{ud} + (1-p)^2 f_{dd}) \quad (13)$$

$$f_{uu} = \max(PV_{uu} - I; 0) \quad (14.1)$$

$$f_{ud} = \max(PV_{ud} - I; 0) \quad (14.2)$$

$$f_{dd} = \max(PV_{dd} - I; 0) \quad (14.3)$$

где:

$$u = e^{\sigma\sqrt{T}} \quad (15.1)$$

$$d = e^{-\sigma\sqrt{T}} = \frac{1}{u} \quad (15.2)$$

Объективная вероятность, используемая для оценки инвестиционных возможностей, вычисляется по формуле:

$$q = \frac{e^{rT} - d}{u - d} \quad (16), \text{ где } R - \text{стоимость капитала.}$$

Для многошаговых моделей математическое выражение станет:

1. Для опциона call

$$c(0, n) = e^{-r \cdot n \cdot \Delta t} \sum_{k=0}^n \binom{n}{k} p_u^k p_d^{n-k} \max[(u^k d^{n-k} PV - I), 0] \quad (17.1)$$

2. Для опциона put

$$p(0, n) = e^{-r \cdot n \cdot \Delta t} \sum_{k=0}^n \binom{n}{k} p_u^k p_d^{n-k} \max[(I - u^k d^{n-k} PV), 0] \quad (17.2)$$

С помощью биномиальной модели можно оценивать целый ряд опционов: опцион на отсрочку, на сокращение, на тиражирование и прочие. Ценность расчетов заключается в том, что становится возможным скорректировать NPV, полученный традиционным методом, на стоимость управленческого опциона.

$$\text{Реальный } NPV = NPV + \text{стоимость опциона} \quad (18)$$

Также положительным аспектом модели является ее наглядность. При отражении поэтапных расчетов становится ясно, на каком этапе следует исполнить опцион, а на каком – ждать.

Однако применение модели должно строго контролироваться, потому что предполагает абсолютно новую концепцию ведения бизнеса, основанную на гибкости решений и на достаточно частой корректировке курса развития. Соответственно, неверная оценка вероятностей и стоимости формирования опциона могут серьезно навредить предприятию и дальнейшему его развитию.

В заключение необходимо отметить, что, несмотря на схожую природу оценки, методы имеют различные области применения и сформированы с учетом различных концепций ме-

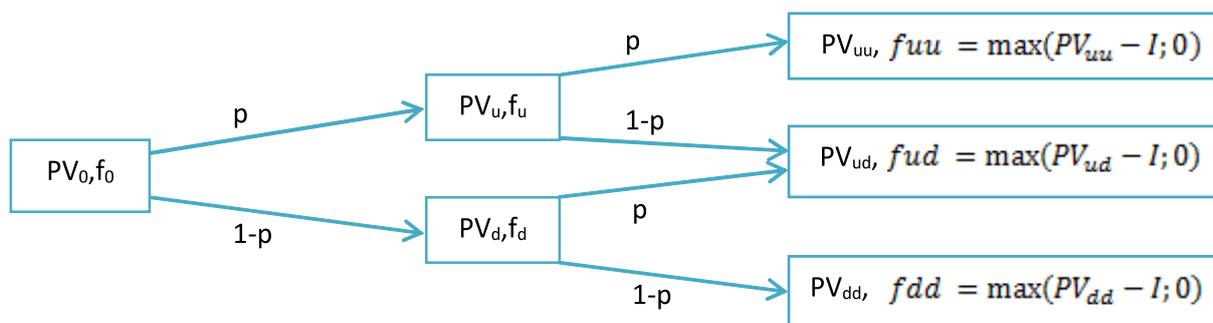


Рисунок 2 – Двухшаговое биномиальное дерево стоимости реальных опционов

неджмента. В свою очередь, ни один метод не является универсальным, однако при корректном использовании каждый может дать представление о будущих потоках, выразить общую тенденцию развития проекта, сформировать понимание финансовой эффективности.

#### Список литературы

1. Коссов, В. В., Лившиц, В. Н., Шахназаров, А. Г. и др. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Справ. пособие. 3-я ред., переработ. и доп. – М., 2008. – 264 с.
2. Волков, И. М., Грачева, М. В., Алексанов, Д. С. Критерии оценки проектов: справ. пособие. – М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 2000.
3. Завлин, П. Н., Казанцева, А. К., Миндели, Л. Э. Инновационный менеджмент: справ. пособие / под ред. – 2-е изд., переработ. и доп. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
4. Мильнер, Б. З. Теория организации. – М.: Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп.: ИНФРА-М, 2009.
5. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
6. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 272 с.
7. Black, F., Scholes, M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy 81, 1973. – 637-659 p.
8. Cox, J., Ross, S., Rubinstein, M. Option pricing: A simplified approach // Journal of financial economics 7(3), 1979, – 229-263 p.
9. Schwartz, E., Trigeorgis, L. Real Options and Investment under Uncertainty // First Massachusetts Institute of Technology press paperback edition, 2004.

# Новая мировая экономика

## Патентное сотрудничество и региональная торговля СНГ<sup>1</sup>

**И. П. Гурова,**

заведующая кафедрой мировой экономики и истории экономических учений  
Ульяновского государственного университета,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Ульяновск  
E-mail: igurova@mail.ru

## Patent Cooperation and the CIS's Regional Trade

**I. P. Gurova**

В глобальной экономике наблюдается тенденция усиления взаимосвязи различных форм международных экономических отношений. О росте взаимной зависимости торговли и передачи технологий свидетельствует расширение практики включения в международные и региональные торговые соглашения обязательств в отношении охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. В результате регрессионного анализа торговой и патентной статистики выявлено положительное влияние технологического обмена на региональную торговлю на пространстве СНГ.

*Ключевые слова:* аутсорсинг, транснациональные корпорации, международное разделение труда, специализация и кооперация, региональная торговля СНГ, защита прав интеллектуальной собственности, распространение технологий, патентное сотрудничество.

In the global economy, there has been the trend of relationship strengthening of the various forms of international economic relations. Increased interdependence between trade and transfer of technology became evident because of the growing practice of inclusion of obligations concerning the protection and enforcement of intellectual property rights into international and regional trade agreements. The results of regression analysis of trade and patent statistics revealed a positive impact of technology transfer on the CIS's regional trade.

*Key words:* the CIS's regional trade, intellectual property rights protection, technology transfer, the patent cooperation.

**В** условиях роста интеграционных процессов в мировой экономике, как на глобальном, так и на региональном уровне усиливается взаимосвязь различных форм международных экономических отношений, в частности, зависимость между международной торговлей, с одной стороны, и передачей технологий – с другой. Международная торговля способствует распространению технологий, «овеществленных» в средствах производства [9]. Экспортно-импортные операции по поставкам машин и оборудования являются одним из каналов передачи технологии наряду с созданием зарубежных производств ТНК на основе прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и

продажей патентных прав и технологических лицензий.

Передача технологий, в свою очередь, оказывает положительное влияние на международный товарный обмен. Она может носить вертикальный и горизонтальный характер. Вертикальная передача технологий характеризуется последовательными ступенями в цепочке создания ценности продукта: научно-исследовательская работа и получение результата научно-технической деятельности – внедрение – производственный процесс – рыночная дистрибуция – конечный покупатель / потребитель. Горизонтальная передача осуществляется от одной лаборатории к другой, от одного

---

<sup>1</sup> Результаты исследования в рамках проекта «Теоретическое и эконометрическое исследование региональной торговли СНГ», финансируемого Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) (проект № 13-06-00001).

предприятия – к другому, от одной страны к другой стране. Распространение технологий по этим каналам сопровождается движением товаров, услуг, факторов производства. Тесная взаимосвязь передачи технологий и международной торговли характерна для многонациональных предприятий и глобальных производственных сетей. Современные компании используют собственные технологии как стратегический актив и конкурентное преимущество для организации производства в разных странах мира, обеспечивая его поставками машин и оборудования, материалов и комплектующих посредством внутрифирменной торговли.

Основным элементом системы распространения технологий в глобальной экономике, оказывающим непосредственное влияние на торговлю, является защита прав интеллектуальной собственности (ПИС). Многие авторы указывают на тот факт, что чем она выше, тем активнее страны вовлекаются в международный товарооборот [8]. Защита прав интеллектуальной собственности включена в повестку Всемирной торговой организации (ВТО), а Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС) является одним из основных соглашений многосторонней торговой системы. В современных региональных соглашениях усиливается тенденция включать обязательства по охране ПИС уже на начальных этапах интеграционного процесса. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) является первым примером региональной торговой интеграции с обширными обязательствами в этой сфере [7, с. 1].

В интеграционных проектах, осуществляемых на пространстве Содружества Независимых Государств (СНГ), развиваются институциональные предпосылки для сотрудничества в сфере ПИС. В 2010 г. членами Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана принято Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности [13]. Оно направлено на унификацию принципов регулирования в этой сфере, утверждаемых национальным законодательством государств, подписавших соглашение [6].

Для осуществления функций координации и информационно-технического сотрудничества в этой области предусматривается создание постоянно действующего институционального механизма: Координационного совета Единого экономического пространства по интеллектуальной собственности.

В 2013 г. Совет глав правительств СНГ принял Концепцию создания банка патентов и инноваций СНГ (БПИ СНГ) с целью широкого и активного распространения информации о взаимных

возможностях и интересах всех участников инновационной и инвестиционной деятельности [12]. Но главная задача этого проекта заключается в том, чтобы содействовать коммерциализации результатов научно-технической деятельности и развитию инновационного предпринимательства путем обеспечения доступа инвесторов (фондов, банков и других финансовых организаций), институтов развития, организаций трансфера технологий, изобретателей, ученых и других заинтересованных лиц к массиву коммерчески привлекательных научных разработок [5].

В случае наличия возможности их технической/технологической реализуемости, предлагается содействие авторам в получении на них охранных документов. Целесообразность патентования определяется целями использования интеллектуальной собственности, а именно продажей/экспортом:

1. продукции собственного производства;
2. исключительной / неисключительной лицензии;
3. технической документации и ноу-хау.

Наиболее результативным интеграционным проектом в сфере охраны ПИС на пространстве СНГ является Евразийская патентная система. Она регулируется Евразийской патентной конвенцией (ЕАПК), подписанной в 1994 г. главами государств СНГ. Евразийская патентная система является межгосударственной системой охраны изобретений на основе выдачи единого патента, действующего на территории всех стран ЕАПК (Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Республика Молдова). Членство в этой конвенции открыто для любого государства – члена ООН, связанного с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности 1883 г. и с Договором о патентной кооперации (РСТ), составляющим основу международной патентной системы. Для выполнения задач, связанных с функционированием Евразийской патентной системы, и для приема заявок и выдачи евразийских патентов созданы специальные институты: Евразийская патентная организация (ЕАПО) и ее исполнительный орган – Евразийское патентное ведомство (ЕАПВ). Евразийская патентная система предоставляет возможность физическим и юридическим лицам защитить права на свои изобретения на основе единого евразийского патента, действующего на территории девяти государств-участников. Здесь сформировано единое патентное пространство, что упрощает и удешевляет для заявителя процедуры получения охранного документа (единого евразийского патента). В зависимости от своих экономических интересов изобретатели из стран

СНГ имеют возможность получать либо национальные патенты, либо евразийский патент.

На начало 2014 г. Реестр евразийских патентов включает более 19 тыс. патентов [11]. Пользователями ЕАПО являются заявители более чем из 80 стран мира. За период с 1996 по 2011 гг. зарегистрировано 16 183 патента, в том числе в 2011 г. – 1 267 патентов [3, с. 21], в 2012 г. – 1 578 евразийских патентов, что на четверть больше, чем в 2011 г. [4, с. 22]. В 2012 г. владельцами патентов на различные изобретения являются представители из 55 государств. Наибольшее количество евразийских патентов получено заявителями из Соединенных Штатов Америки (19%), Германии (11%), России (10%), Франции (7%), Нидерландов (6%), Беларуси (5%) [4, с. 22]. Например, компания «Шелл Интернэшнл Рисерч Маатсхаппий Б.В.» (Нидерланды) с 1996 по 2010 гг. поддерживала евразийский патент на изобретение «Система скважин для добычи вязкой нефти», компания «Директ-Халлер А/С» (Дания), осуществляющая исследования и инвестиции в фармацевтической промышленности, – на изобретение «Ингалятор». С 1997 г. ОАО «ИЖМАШ» поддерживает евразийский патент на изобретение «Автоматическое оружие "Автомат Калашникова"», британская компания «Бритиш Алюминимум Холдингз Лимитед» – на технологию сплавов на основе магния и т. д. [11]. Ежегодно государства-участники ЕАПК делают указания о пошлинах, уплаченных патентовладельцами за поддержание евразийских патентов в силе. Сведения ЕАПВ об указаниях, регулярно публикуемые в годовых отчетах ЕАПО, характеризуют количество действующих патентов и являются уникальным источником статистических данных об инновационном сотрудничестве в пространстве СНГ.

В современной экономической науке широкое распространение получают количественные методы исследования глобальной и региональной интеграции. В частности, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) осуществляет проект «Измерение глобализации» [14], в котором патентная статистика рассматривается как иллюстрация международного сотрудничества в науке, технологиях и инновациях [10, с. 9]. В результате изучения данных о странах СНГ выявлено, что патентообладатели из крупных стран-экспортеров (Россия, Украина, Казахстан, Белоруссия) наиболее активны в поддержании евразийских патентов в странах-импортерах на пространстве СНГ. Это наблюдение позволило включить патентное сотрудничество в корреляционный анализ факторов, оказывающих влияние на региональную торговлю СНГ, который проводился на основе данных Международного

центра торговли, Координированного обследования прямых иностранных инвестиций МВФ, Всемирного банка [1, с. 139; 2, с. 80]. В результате исследования установлено наличие и оценена теснота статистической связи между изменением объемов экспорта, с одной стороны, и количества действующих патентов страны-экспортера в стране-импортере, – с другой (табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика корреляционной связи экспорта и факторов торговли на региональном рынке СНГ в 2011 г.

Факторы торговли	Коэффициент корреляции	Теснота связи по шкале Чеддока***
Действующие евразийские патенты страны-экспортера в стране-импортере*	0,6	заметная
Для сравнения:		
Входящие накопленные ПИИ страны-экспортера, поступившие из страны-импортера**	0,5	заметная
Исходящие накопленные ПИИ страны-экспортера, направленные в страну-импортер**	0,8	высокая
Расстояние между торгующими странами	-0,3	умеренная
ВВП страны-экспортера	0,4	умеренная
ВВП страны-импортера	0,3	умеренная
Доход на душу в стране-экспортере	0,4	умеренная
Доход на душу в стране-импортере	0,2	слабая
Численность населения в стране-экспортере	0,5	заметная
Численность населения в стране-импортере	0,3	умеренная

Примечания:

1. Источник – опубликованные расчеты автора [1, с. 139; 2, с. 80].

2.\* Евразийские патенты, по которым в 2011 г. произведены уплаты пошлины за поддержание их в силе.

3.\*\* данные на конец 2011 г.

4.\*\*\* по шкале Чеддока выделяют следующие показатели тесноты связи для соответствующих коэффициентов корреляции: 1) слабая корреляционная связь (0,1-0,3); 2) умеренная корреляционная связь (0,3-0,5); 3) заметная корреляционная связь (0,5-0,7); 4) высокая корреляционная связь (0,7-0,9); 5) весьма высокая корреляционная связь (0,9-1,0).

Заметная статистическая связь дает основание для более глубокого анализа. Продолжая исследование в целях выявления причинно-следственной направленности взаимосвязи и функциональной зависимости между объемами экспорта и действующими патентами, необходимо провести регрессионный анализ, предположив, что зависимость может носить нелинейный характер, описываемый формулой 1:

$$X_{ij} = a_1 (Pat_{ij})^{a_2} U_{ij} , \quad (1)$$

где:  $X_{ij}$  – экспорт из страны  $i$  в страну  $j$ ;  
 $Pat_{ij}$  – количество патентов страны  $i$ , поддерживаемые в стране  $j$ ;  
 $U_{ij}$  – случайное отклонение.

Для того чтобы применить метод парной линейной регрессии, проведена линеаризация и получено уравнение 2:

$$\ln X_{ij} = const + a \ln Pat_{ij} + \varepsilon , \quad (2)$$

Регрессионная модель, описывающая зависимость экспорта от количества патентов страны-экспортера, действующих в стране-импортере, имеет вид уравнения 3:

$$\ln X_{ij} = 9,3 + 1,1 \ln Pat_{ij} , \quad (3)$$

Результаты анализа регрессионной статистики и коэффициентов регрессии подтвердили качество и статистическую значимость регрессионного уравнения (табл. 2).

Таблица 2 – Регрессионная статистика экспорта стран СНГ (в скобках – стандартная ошибка)

Постоянный член	9,3 (0,46)
$\ln Pat_{ij}$	1,1 (0,15)
R2	0,45
F-статистика	48,4
Число наблюдений	60

Примечание – источник: расчеты автора

Полученные результаты дают основание для вывода о том, что количество действующих патентов страны-экспортера в стране-импортере является объясняющей переменной в отношении объемов экспорта, а патентное сотрудничество является фактором роста региональной торговли.

На пространстве СНГ укрепляются институциональные предпосылки для научного, технологического и инновационного сотрудничества в результате координации экономической политики стран, участвующих в интеграционных проектах. Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, подписанное странами Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана в 2010 г., Концепция создания банка патентов и инноваций СНГ, принятая государствами-участниками международного договора об СНГ в 2013 г., – меры, способные оказать положительное воздействие на дальнейший рост патентной интеграции в регионе, осуществляемой на осно-

ве сотрудничества национальных патентных систем и Евразийской патентной системы. Патентная интеграция оказывает положительное влияние на региональную торговлю СНГ, защищая права производителей на технологии и укрепляя стимулы для создания предприятий и расширения производства на пространстве СНГ, и, следовательно, благоприятные условия и предпосылки для роста регионального товарооборота.

### Список литературы

1. Гурова, И. П. О теоретической модели региональной торговой интеграции на пространстве СНГ / И. П. Гурова // Вопросы экономики. – 2014. – № 1. – С. 130-142.
2. Гурова, И. П. Факторы региональной торговли СНГ / И. П. Гурова // География мирового хозяйства: регионализм в условиях глобализации: материалы IV Международной научно-практической конференции: в 3 ч. / отв. ред. В. Н. Холина. – Москва: РУДН, 2013. – Часть 2. – С. 75-88.
3. Евразийская патентная организация: годовой отчет за 2011 г. – ЕАПО, 2012.
4. Евразийская патентная организация: годовой отчет за 2012 г. – ЕАПО, 2013.
5. Концепции создания банка патентов и инноваций СНГ [утверждена Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств о Концепции создания банка патентов и инноваций СНГ от 31 мая 2013 г. Минск, 2013].
6. Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности [подписано Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан 9 декабря 2010 г., г. Москва].
7. Biadgleng, E. T., Maur, J.-C. The Influence of Preferential Trade Agreements on the Implementation of Intellectual Property Rights in Developing Countries: A First Look // Issue Paper. – No. 33. – ICTSD, 2011.
8. Gehl Sampath, P., Roffe, P. Unpacking the International Technology Transfer Debate: Fifty Years and Beyond. – ICTSD, 2012.
9. Henry, M., Kneller, R. and Milner, C. Trade, Technology Transfer and National Efficiency in Developing Countries // Research Paper Series «Globalisation, Productivity and Technology». Research Paper 2003/50. University of Nottingham, 2003.
10. OECD Economic Globalisation Indicators. – OECD, 2010.
11. <http://www.eapo.org>
12. <http://www.e-cis.info>
13. <http://www.eurasiancommission.org>
14. <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringglobalisation.htm>

## Развитие венчурного инвестирования в странах БРИКС

**С. А. Гусарова,**

доцент НИУ «Высшая школа экономики», кандидат экономических наук,  
г. Москва

E-mail: s-gusarova@mail.ru

### Development Venture Investments in BRICS countries

**S. A. Gusarova**

В статье исследуется деятельность стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, ЮАР) в области венчурного инвестирования. Роль венчурного инвестирования в инновационном развитии стран БРИКС недостаточно отражена в экономических исследованиях. Проведенный анализ позволил выявить основные проблемы и недостатки венчурного инвестирования в странах БРИКС, а также определить основные направления дальнейшего развития венчурных инвестиций.

*Ключевые слова:* страны БРИКС, венчурное инвестирование, инновационное развитие.

This article examines the activities of BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa) in venture investing. The role of venture capital investment in the innovative development of BRICS countries is not enough reflected in economic researches. The carried-out analysis allowed to identify the main problems and shortcomings of venture investment in BRICS countries, and to determine key areas for further development of venture capital investments.

*Key words:* BRICS countries, venture investments, innovative development.

**В**енчурное инвестирование используется для финансирования деятельности компаний высоких технологий, внедряющих инновационные разработки. Инноваторы получают финансовую поддержку от венчурных компаний без залогов, поручительств и обеспечений в самом начале своей деятельности (обычно банки новым компаниям не выдают кредит без залога).

После внедрения инноваций в производство, венчурные инвесторы выходят из проекта (путем первичного публичного размещения, или продажи акций стратегическому инвестору). Для дальнейшей работы компании получают финансовые средства из других источников финансирования (коммерческого инвестирования, банковского кредитования и др.).

Венчурный инвестор, в отличие от стратегического инвестора, осуществляет краткосрочное и среднесрочное, а не долгосрочное инвестирование. Кроме того, венчурный инвестор обычно заинтересован в получении только некоторой доли в акциях компании, а не в контроле над деятельностью компании. Основными долями акций владеют авторы инновационных проектов (учё-

ные, разработчики, технологи и т. д.). Это позволяет им по большинству вопросов принимать решения, обеспечивающие с их точки зрения, оптимальное развитие компании.

Венчурное финансирование инновационного развития является одним из наиболее эффективных инвестиционных направлений.

#### **Особенности развития венчурного инвестирования в Бразилии**

Для финансовой поддержки бразильских компаний, вкладывающих средства в инновации, в Бразилии создан ряд программ: программа выдачи грантов (PRIME – Programa Empresa Inovadora – 1 381 компания получила гранты на сумму 98 млн долл.), программа инвестирования венчурного капитала (INOVAR), программа снижения процентных ставок по кредитам (Juro Zero Programa – выдача кредитов по этой программе осуществляется без гарантий, залогов и поручительств).

Программа инвестирования венчурного капитала «ИНОВАР» (INOVAR), созданная в 2000 г., направлена на развитие инноваций в экосистеме

Бразилии на основе использования венчурного капитала [11]. Программа является совместным комплексным проектом государственного Агентства по финансированию исследований и проектов «ФИНЕП» (FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos) и Многостороннего инвестиционного фонда (MIF – Multilateral Investment Fund). В ее реализации участвуют такие крупные бразильские компании, как «Себрае» (Sebrae), «Петрос» (Petros) – пенсионный фонд компании «Петробрас» (Petrobras) и ряд других пенсионных фондов.

Программа «ИНОВАР» содействовала созданию Бразильской ассоциации венчурного капитала. В ее составе находится группа фондов, венчурные форумы и программы обучения венчурных предпринимателей.

В группу фондов «ИНОВАР» входят 18 венчурных фондов и фондов прямых инвестиций (инкубатор «ИНОВАР»), которые оказывают помощь малым и средним предприятиям в поиске инвесторов (за период с 2000 г. венчурные инвестиции были осуществлены в 80 инновационных проектов).

Отбор компаний для венчурного инвестирования, а также обучение предпринимателей и инвесторов осуществляется с помощью венчурных форумов «ИНОВАР». Всего за двенадцать лет (с 2000 по 2012 гг.) было проведено одиннадцать форумов, посвященных посевному достартовому финансированию (seed), девятнадцать – стартовому финансированию (startup), шесть – первичному публичному размещению акций инновационных компаний (IPO).

После проведенного отбора инновационных компаний для венчурного инвестирования подписывались протоколы о намерениях между компанией, нуждающейся в венчурном капитале для инновационного развития и инвестором, желающим вложить свои средства в венчурное финансирование новой компании.

Каждый из венчурных форумов привлек в среднем по 45 инвесторов и определил 12 потенциальных объектов капитальных вложений.

На девятнадцати венчурных форумах стартового инвестирования было отобрано 150 потенциальных инвесторов в реализацию 200 венчурных проектов.

Пятьдесят шесть венчурных компаний посевного (до стартового) финансирования получили для развития бизнеса 55 млн долл. венчурного капитала, а одиннадцать компаний поздней стадии финансирования – 1,4 млрд долл.

В программах обучения венчурных предпринимателей оказывается помощь новым компаниям в составлении бизнес-планов, в разъяснении

требований инвесторов при проведении стартового финансирования. В обучении венчурных бразильских предпринимателей также принимал участие Институт венчурного капитала из США.

В целях стимулирования разработок и внедрения технологических инноваций в создание автомобилей бразильское правительство в октябре 2012 г. создало программу «ИНОВАР Авто» (декрет 7.819/12) [12]. Программа направлена на поощрение инновационной деятельности и активизации производственной цепочки развития автомобильного транспорта Бразилии в течение 2013-2017 гг., повышение конкурентоспособности автомобильной отрасли Бразилии, на защиту бразильского рынка от увеличивающегося импорта автомобилей (особенно дешевых автомобилей из Китая). На долю Бразилии приходится 25% мирового импорта автомобилей (четвертое место в мире).

С января 2013 г. правительство Бразилии повысило, с одной стороны, таможенные пошлины на импортные автомобили на 30% и, с другой стороны, ввело налоговые послабления тем компаниям, которые будут инвестировать часть своих доходов в инновации и научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Так, в 2013 г. на инновации и НИОКР в развитие бразильских автомобилей было инвестировано 0,15% доходов компаний, в 2014 и 2015 гг. – будет еще инвестировано по 0,3% доходов компаний, в 2016 и 2017 гг. – по 0,5%.

Планируется, что к 2015 г. программа сможет привлечь 50 млрд долл. инвестиций в бразильский автопром.

Для расширения инвестирования в развитие автомобилестроения страны Центральный банк Бразилии разрешил использовать 18 млрд бразильских реалов (находящихся на депозитах в банках), а коммерческие банки, в свою очередь, создавали благоприятные условия выдачи кредитов для финансирования бизнеса производства автомобилей.

Программа поддержки исследований предприятий (RAPPE) занимается развитием финансирования микроинноваций (для компаний с товарооборотом не более 240 тыс. бразильских реалов в год). За период с 2007 г. на реализацию около 500 инновационных проектов было выделено 146 млн долл.

В Бразилии венчурным финансированием занимается также Бразильская ассоциация частного и венчурного капитала (ABVCAP – Associação Brasileira de Private Equity & Venture Capital), которая была создана в 2000 г., в ее составе работает более 200 членов (крупнейшие бразильские пенсионные фонды, самые крупные компании и др.) [4].

В 2012 г. 470 фондов инвестировали в 341 частную бразильскую компанию венчурный капитал в размере 6 млрд долл.

Развитие венчурного финансирования в Бразилии способствует расширению деятельности инновационных компаний, укреплению их международной конкурентоспособности.

### Особенности венчурного инвестирования в России

В 2006 г. для построения национальной инновационной системы в Российской Федерации было создано открытое акционерное общество «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») – фонд венчурных фондов (уставный капитал более 30 млрд руб.). Около трети средств (29,09%) РВК инвестирует в стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение, четверть средств (25,02%) – в медицинскую технику и фармацевтику, около пятой части (18,51%) – в космос и телекоммуникации, более десятой части (12,83%) – в энергоэффективность [2].

В составе ОАО «РВК» действуют венчурные фонды: фонд посевных инвестиций, закрытые паевые инвестиционные фонды, фонды зарубежной юрисдикции, биофонд РВК, инфрафонд РВК, региональные венчурные фонды, фонд «Гражданские технологии ОПК».

Объем средств фонда посевных инвестиций составляет 2 млрд долл. Фонд занимается стимулированием развития в России сектора посевных инвестиций индустрии венчурного финансирования.

В составе портфеля закрытых паевых инвестиционных фондов венчурного инвестирования находятся ВТБ – фонд венчурный (средства фонда 3,061 млрд руб.); Биопроект Кэпитал Венчурс (3 млрд руб.); Максвелл Биотех (3,061 млрд руб.); Лидер инновации (3 млрд руб.); Инновационные решения (ранее фонд назывался Тамир Фишман Си Ай Джи венчурный фонд, средства фонда 2 млрд руб.); С-Групп Венчурс (1,8 млрд руб.); Новые технологии (3,061 млрд руб.).

К фондам зарубежной юрисдикции относятся «Рашин Венча Кэпитал I ЛП» (Russian Venture Capital I LP) и «РВК ИВФ РТ» (RVCIVFRTLTP).

Средства фонда «Рашин Венча Кэпитал I ЛП» (Russian Venture Capital I LP) 300 млн руб. вложены в акции компании «Брайт Сорс Энерджи Инк» (Bright Source Energy, Inc.), обеспечивающей промышленные компании солнечными энергоустановками. В результате создания этого фонда Российская венчурная компания получила возможность установить партнерские отношения с лидерами глобального венчурного рынка.

Ранее фонд «РВК ИВФ РТ» (RVC IVFRT LP) носил название «Рашин Венча Кэпитал II ЛП» (Russian

Venture Capital II LP). Деятельность фонда способствует присоединению к международным фондам поздней стадии развития. В 2011 г. этот фонд присоединился к двум крупным международным венчурным фондам (Trident Capital Fund VII и DCM VI). А в феврале 2012 г. ГНО «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» и ОАО «РВК» создали совместный международный венчурный фонд, деятельность которого способствует присоединению к международным венчурным фондам, инвестирующим в инновационные компании.

Создание биофонда связано с необходимостью развития в России сферы биотехнологий, формированием эффективного рыночного механизма высокотехнологичного импортозамещения лекарственных средств. Планируется увеличить уставный капитал фонда от 0,5 млрд руб. до 1,5 млрд руб. В 2013 г. фонд начал венчурное финансирование ООО «Андрус Рео», работающего над созданием противоопухолевых препаратов.

Инфрафонд с января 2011 г. осуществляет инфраструктурные инвестиции на рынке специализированных услуг (в области маркетинга, финансов, консалтинга). Планируется увеличить уставный капитал фонда от 0,5 млрд руб. до 2 млрд руб.

В России созданы 22 региональных венчурных фонда, их средства составляют 8,9 млрд руб. Региональные фонды действуют в городах (Москве и Санкт-Петербурге), в областях (Воронежской, Волгоградской, Калужской, Самарской, Саратовской, Томской, Челябинской), в краях (Краснодарском, Красноярском, Пермском, Ставропольском), в Республиках (Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Чувашия).

Фонд «Гражданские технологии оборонно-промышленного комплекса» был создан в феврале 2013 г. с целью внедрения технологий оборонно-промышленного комплекса в производство гражданской промышленной продукции. Планируется увеличить объем средств под управлением фонда от 1 млрд руб. до 1,5 млрд руб. в течение семи лет.

Для содействия внедрению инновационных высокотехнологичных проектов в 2011 г. «Внешэкономбанком» был учрежден фонд «ВЭБ Инновации» для инвестирования в инновационные проекты фонда «Сколково».

Основными направлениями инвестирования фонда являются [1]:

1. технологии энергоэффективности (например, повышение эффективности в сфере возобновляемых источников энергии и др.);

2. биомедицинские технологии (например, компьютерное моделирование для фармацевтической отрасли, новые лекарства, имплантаты и материалы, медицинская радиология и др.);

3. информационные и компьютерные технологии (например, облачные вычисления, новые методы хранения и др.);

4. ядерные технологии (например, радиационные технологии, технологии создания новых свойств материалов, технологии новой микроэлектроники и др.);

5. космос и телекоммуникации (например, космическая связь, развитие производственных и функциональных космических технологий и др.).

Инвестиции в инновационную деятельность являются одним из важнейших факторов экономического роста России, становления ее инновационной экономики. Рынок инновационной продукции России в 2012 г. составил 23 млрд руб. По мнению главы ОАО «Роснано» Анатолия Чубайса, к 2015 г. Россия по обороту инновационной продукции должна войти в число мировых лидеров. Объем нанопродукции увеличится до 900 млрд руб., в том числе 300 млрд руб. составят прямые инвестиции [6].

Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) отмечает, что если раньше на российском рынке венчурных и прямых инвестиций фонды в основном были заинтересованы в финансировании компаний, работающих в традиционных отраслях (розничная торговля, финансовые услуги и т. д.), то в последнее время наметилась тенденция роста инвестиций фондов в компании высокотехнологичного сектора.

РАВИ провела четырнадцать Российских венчурных ярмарок, на которых обеспечивается неформальное общение инвесторов и предпринимателей. В 2013 г. в ярмарке участвовало более 600 компаний. За 14 лет в ярмарках приняли участие более 3 700 участников из 70 городов России и 30 зарубежных стран [3].

На ней были представлены презентации (не просто перспективных проектов, а бизнеса в целом) компаний, относящихся к малому и среднему инновационному бизнесу, стремящихся найти венчурное финансирование для реализации своих проектов (стартапов и проектов, находящихся на более поздней стадии развития). На ярмарке действуют площадки – нано и биотехнологии, информационные технологии, промышленное оборудование, электроника и др. Венчурные инвестиции в инновационные проекты компаний составляют от 300 тыс. до 3 млн долл.

Венчурные ярмарки призваны оказывать возможность коммуникации, информационного обеспечения и проведения дискуссии между основными участниками инвестиционного процесса.

Автор данной работы полагает, что для развития венчурного инвестирования в России необходимо:

1. расширение международного сотрудничества привлечением иностранных инвесторов;

2. широкое использование образовательных программ для предпринимателей и бизнес-ангелов;

3. разработка систем стимулирования (налогового и прочего) венчурного инвестирования;

4. упрощение процедур регистрации деятельности венчурных компаний;

5. развитие инфраструктуры венчурного инвестирования (технопарков, бизнес-инкубаторов, свободных экономических зон и др.).

#### Состояние венчурного инвестирования в Индии

В 2012 г. число раундов венчурного инвестирования в Индии выросло в 1,9 раза против 2010 г. (до 205, что говорит о том, что увеличилось количество предпринимателей, готовых рисковать) – в основном в развитие компаний, находящихся на поздней стадии. Совокупный объем венчурного инвестирования в Индии увеличился в 1,3 раза (до 1,4 млрд долл.) [13, с. 18].

IVCA – Indian Private Equity and Venture Capital Association была создана в 1993 г. [9]. Деятельность Ассоциации направлена на стимулирование инвестирования частного венчурного капитала в быстро развивающиеся высокотехнологичные индийские инновационные компании.

В Индийскую Ассоциацию Частного и Венчурного капитала (IVCA) входят венчурные компании (например, «ICICI Ventures» и др.), институциональные инвесторы, банки (например, Банк индустриального развития Индии – IDBI, ICICI Банк и др.), бизнес-инкубаторы, ангел-инвесторы, финансовые советники, правительственные организации, академические институты и др.

Одной из крупнейших и наиболее успешных венчурных компаний, входящих в Ассоциацию, является «АйСиАйСиАйВенчарс» (ICICIVentures), которая полностью принадлежит одному из крупнейших частных банков Индии (ICICIBank – второй по величине активов частный банк Индии). Под управлением компании находятся фонды в размере 2 млрд долл. [7].

«АйСиАйСиАйВенчарс» (ICICI Ventures) осуществила венчурное инвестирование в более чем 500 компаний, работающих в области информационных технологий, здравоохранении, банковских и финансовых услуг, развития инфраструктуры, розничной торговли, авиационной промышленности, строительных услуг, недвижимости, биотехнологии, логистики и др.

Компания оказала помощь во внедрении нескольких новых бизнес-моделей, ее деятельность способствовала совершенствованию техноло-

гий и замене импортных товаров и технологий на конкурентоспособные индийские технологии, финансирует малые и средние предприятия на посевной стадии развития, стартапы, а также предприятия поздней стадии развития и в период инкубации.

Через три года после объявления о создании Индийского инклюзивного инновационного фонда (India Inclusive Innovation Fund – IIIF), Национальный инновационный совет (National Innovation Council) в январе 2014 г. официально заявил о начале работы фонда [8].

Фонд призван осуществлять венчурное инвестирование в индийские инновационные компании в области развития экосистемы. Деятельность фонда сосредоточена на предоставлении венчурного финансирования предприятий, поставляющих товары и услуги для самых бедных слоев населения страны (в области образования, здравоохранения, сельского хозяйства, энергетики и др.). Инвестиции фонда осуществляются в компаниях, находящиеся на посевной стадии развития (seed), на ранней стадии (startup), а также в периоде позднего развития (growthstage).

Первоначальный размер фонда составляет 500 крор индийских рупий (крор – индийская мера исчисления, равна 10.000.000), или 5 млрд индийских рупий (около 9,4 млрд долл.), 100 из которых выделит Министерство малых и средних предприятий Индии, остальные средства поступят от инвестиционных банков, страховых компаний и зарубежных финансовых инвесторов.

Планируется, что в течение двух лет размер фонда планируется увеличить в десять раз до 5 000 крор индийских рупий (т. е. примерно до 94 млрд долл.).

Управление фондом осуществляет траст, зарегистрированный в Комиссии по ценным бумагам и биржам (Security and Exchange Board of India – SEBI).

Важную роль в развитии венчурного инвестирования в Индии играет инновационная инфраструктура (частные бизнес-инкубаторы и технопарки и др., которым предоставляются таможенные и налоговые льготы).

Индийская Ассоциация научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов (ISBA – Indian STEP – Science and Technology Entrepreneurs Parks – and Business Incubator Association) была создана в 2004 г. для развития в стране стартапов и бизнес-инкубаторов путем обмена опытом, информацией и расширением сотрудничества между индийскими бизнес-инкубаторами и научными и технологическими парками [10].

Венчурный бизнес-инкубатор «ИндиакoВенчарс Лтд.» (IndiacoVentures Ltd.) специализируется

на выращивании прорывных высокотехнологичных компаний, а затем организует их венчурное поглощение американскими фирмами. Например, первая фирма этого инкубатора, обладая стартовым капиталом в 5 тыс. долл., была продана через полтора года в США за 42 млн долл.

Правительство заинтересовано в развитии бизнес-инкубаторов и технопарков, т. к. их деятельность способствует расширению инновационных технологий, что, в свою очередь, влияет на рост инновационной экономики страны.

Кроме того, правительство поддерживает связи бизнес-инкубаторов и технопарков с научно-исследовательскими институтами и вузами, в том числе иностранными.

Не только бизнес-инкубаторы, но и технопарки являются важным элементом индийской инновационной системы, ориентированной на создание высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Более 30 технопарков было создано Агентством по созданию научно-технологических парков и поддержке науки и технологий (STEP), в том числе технопарк в Керале, который специализируется на программном обеспечении. В технопарке в 110 компаниях работает около 15 тыс. человек, действуют два университета (специализация одного – программирование, а другого – менеджмент).

Для развития в стране бизнес-инкубаторов и технопарков необходима не только поддержка правительства, но промышленных компаний, а также венчурных инвесторов.

### **Развитие венчурного инвестирования в Китае**

Созданием механизма венчурного инвестирования в Китае занимается Китайская Ассоциация венчурного капитала (CVCA – China Venture Capital and Private Equity Association) [5].

Ассоциация венчурного капитала была основана в 2002 г. и включает более 150 компаний, под управлением которых находятся более 500 млрд долл. Венчурные компании инвестируют в такие отрасли, как телекоммуникации, биотехнологии, деловые услуги и др.

Деятельность Ассоциации направлена на развитие устойчивого венчурного инвестирования, продвижение правительственной политики, направленной на расширение использования венчурного капитала, облегчение возможности обмена опытом и знаниями среди ее членов, создание профессиональных программ для участников инвестиционного процесса, обеспечение качественных информационных услуг, конференций и тренингов.

Объем венчурного инвестирования в Китае снизился с 6,3 млрд долл. в 2011 г. до 3,7 млрд

долл. в 2012 г. (или на 41,3%). Число раундов венчурного инвестирования за этот период уменьшилось с 362 до 202 [13, с. 17].

Для сравнения укажем, что в 2012 г. объем венчурного финансирования в США составил 29,7 млрд долл., а на европейском рынке – 5,7 млрд долл., что больше чем в Китае в 8 раз и в 1,5 раза соответственно.

Снижение объемов венчурного капитала в Китае обусловлено замедлением роста экономики страны, уменьшением внутреннего потребления и темпов роста ВВП. Неуверенность в еврозоне привела к снижению глобальных потребностей в продукции обрабатывающей промышленности Китая, что также сказалось на замедлении развития китайской экономики.

Несмотря на это, потребительские услуги остаются одной из наиболее важных сфер приложения венчурного капитала в Китае. Даже в период консолидации экономики китайские венчурные инвесторы считают прибыльным вложение средств в развитие электронной торговли, образования и здравоохранения.

Кроме того, уменьшение объемов венчурного инвестирования было связано с тем, что 2012 г. был последним годом работы действующего китайского руководства, поэтому инвесторы заняли выжидательную позицию в преддверии принятия нового пятилетнего плана, в котором определялись основные направления развития экономики Китая в соответствии с курсом новой администрации.

Венчурные фонды Китая (как и других стран БРИКС) стремятся инвестировать в инновационные компании поздних стадий развития (для снижения своих рисков). Инвестированием в стартапы в настоящее время занимаются в основном не венчурные фонды, а бизнес-ангелы.

Расширились венчурные инвестиции корпораций в предприятия, что связано с желанием корпоративных инвесторов повысить инновационный потенциал своих компаний.

#### **Венчурное финансирование в ЮАР**

Основной целью создания Ассоциации венчурного и частного капитала Южно-Африканской Республики (SAVCA – South Africa Venture Capital & Private Equity Association) является внедрение инновационных проектов, стимулирование расширения венчурного и частного инвестирования в стране, установление контактов между венчурными инвесторами и инноваторами, подготовка и обучение участников венчурного инвестирования.

Под управлением фондов частного венчурного капитала ЮАР на 31 декабря 2012 г. нахо-

дилось 126,4 южноафриканских рэндов (в 1,5 раз больше против 2007 г.) [14, с. 5].

Венчурные фонды ЮАР, стремясь избежать рисков инвестирования, основную часть средств вкладывали в венчурные проекты поздней стадии развития (92,6%) [14, с. 52].

В венчурные проекты ранней стадии развития инвестировали в основном независимые фонды (около 7% средств всех фондов). В стартапы не осуществляли инвестирование средств финансовые фонды и инвестиционные холдинговые компании.

Ни один из фондов не вкладывал средства в посевные проекты, которые представляют собой наиболее рискованный вид инвестирования (этим занимаются бизнес-ангелы). В стартапы в 2012 г. было инвестировано 6,3% всего объема инвестиций южноафриканских фондов против 4,4% в 2011 г. Однако 7,8% объема инвестиций остались нереализованными в стартапы и проекты ранней стадии развития (в 1,6 раза больше, чем в 2011 г.), что было связано с желанием венчурных инвесторов сократить инвестиционные риски на фоне ухудшающейся обстановки в мировой экономике.

Самые крупные инвестиционные сделки южноафриканских фондов в 2011 и 2012 гг. были связаны с заменой капитала (финансированием проекта для покупки существующих акций компании у другого акционера).

К таким сделкам относится, например, финансирование в 2011 г. компании «Трэкер» (Tracker), занимающаяся отслеживанием местонахождения транспортного средства, помогающая в поиске украденного автомобиля. Компания «Трэкер» (Tracker) является черной, т. е. более 50% акционерного капитала компании принадлежит чернокожим собственникам. Инвестиции в этот проект составили 3,9 млрд южноафриканских рэндов [14, с. 38-39].

Ещё одним примером инвестиционного венчурного проекта по замене капитала является компания «Либерти Стар» (LibertyStar), в которую в 2011 г. было вложено 2,065 млрд южноафриканских рэндов. Компания «Либерти Стар» (LibertyStar) является также черной холдинговой компанией (более 50% акционерного капитала компании принадлежит чернокожим собственникам), специализирующейся на производстве и распределении быстро растущих товаров народного потребления (продуктов, напитков, товаров личного и домашнего ухода). В компании работают более трёх тысяч человек.

Клиентами компании являются все крупнейшие предприятия розничной и оптовой торговли на южноафриканском рынке (Unilever, Nestle,

McDonalds, KFC и др.). Компания экспортирует свою продукцию в Северную Америку, Великобританию и Европу.

В 2012 г. инвестиции по замене капитала были осуществлены ещё в трёх компаниях, крупнейшей из которых является компания «Вако» (Waco). Компания работает над созданием новых инновационных технологий систем предупреждения опасности на авиатранспорте. Инвестиции в размере 1,5 млрд южноафриканских рэндов были осуществлены в производство и дистрибуцию промышленных электрических продуктов для Южной Африки, выпускаемых компанией «Вако».

Проведенное исследование позволило автору выявить основные проблемы венчурного финансирования стран БРИКС:

1. Слабое развитие инновационной инфраструктуры.

2. Недостаточная защищенность инвесторов.

3. Низкий уровень экономического обоснования инвестиционных проектов.

4. Несовершенства законодательной базы стран БРИКС в отношении привлечения иностранных инвестиций.

5. Снижение объемов венчурных инвестиций из-за неопределенности в развитии мировой экономики.

Для решения проблем венчурного финансирования в странах БРИКС необходимо:

1. упрощение процедуры регистрации венчурных компаний;

2. развитие инновационной инфраструктуры венчурного инвестирования (технопарков, бизнес-инкубаторов и др.);

3. создание специальных компаний, оказывающих инноваторам помощь в подготовке экономической документации по доведению перспективных разработок до потенциального инвестора;

4. борьба с бюрократией и коррупцией;

5. совершенствование инвестиционного законодательства;

6. привлечение иностранных инвесторов к венчурному финансированию;

7. стимулирование венчурных инвестиций.

Развитие венчурного финансирования в странах БРИКС будет способствовать созданию инно-

вационных продуктов и технологий, росту экономик стран, повышению их международной конкурентоспособности.

### Список литературы

1. ВЭБ Инновации. URL: <http://www.innoveb.ru> (дата обращения: 06.07.2014).

2. PBK. URL: [http://www.rusventure.ru/ru/innovative\\_projects](http://www.rusventure.ru/ru/innovative_projects) (дата обращения: 06.07.2014).

3. Российская ассоциация венчурных инвесторов. URL: <http://www.rvf.ru/rus/statistics> (дата обращения: 06.07.2014).

4. ABVCAP – AssociacaoBrasileiradePrivateEquity&Venture Capital. URL: <http://www.abvcap.com.br/Default.aspx?c=pt-brInovar> (дата обращения: 06.07.2014).

5. China Venture Capital and Private Equity Association. URL: <http://www.cvca.com.hk/aboutcvca/profile.asp> (дата обращения: 06.07.2014).

6. <http://newsru.com/finance/22may2013/chb-sgzprmdriver.html>

7. ICICI Venture. URL: <http://www.iciciventure.com/index.php> (дата обращения: 06.07.2014).

8. India Inclusive Innovation Fund/ National Innovation Council. URL: [http://www.innovation-council.gov.in/index.php?option=com\\_content&view=article&id=52&Itemid=34](http://www.innovation-council.gov.in/index.php?option=com_content&view=article&id=52&Itemid=34) (дата обращения: 06.07.2014).

9. Indian Private Equity and Venture Capital Association. URL: <http://indiavca.org/about-ivca/missions-objectives.html> (дата обращения: 06.07.2014).

10. Indian STEPs and Business Incubators Association. URL: <http://www.isba.in/about-us> (дата обращения: 06.07.2014).

11. Inovar / Venture capital // FINEP. URL: [www.venturecapital.gov.br](http://www.venturecapital.gov.br) (дата обращения: 06.07.2014).

12. Inovar Auto. URL: <http://inovarauto.com.br/o-inovar-auto> (дата обращения: 06.07.2014).

13. Turning the Corner. Global Venture Capital Insights and Trends 2013 // Ernst & Young. – EYGM Limited. – 2013. – 20 p.

14. Venture Capital and Private Equity Performance Survey of South Africa Covering the 2012 Calendar Year // KPMG and SAVCA. – 2013. – June. – 64 p.

## Факторы конкурентоспособности современной Германии

**В. С. Коновалов,**

аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета

МГУ им. М. В. Ломоносова,

г. Москва

E-mail: valentinkon@yandex.ru

**В. А. Зубенко,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики

экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова,

г. Москва

E-mail: vzoubenko@yandex.ru

## Competitive Ability Factors of the Modern Germany

**V. S. Konovalov, V. A. Zubenko**

В статье, на примере Германии, рассматриваются факторы конкурентоспособности национальных экономик. Делается вывод о том, что в современных условиях возрастает роль государства как создателя рамочных условий для эффективного функционирования рыночных механизмов. Подробно анализируется национальная инновационная система (НИС) Германии.

*Ключевые слова:* финансово-экономический кризис, факторы конкурентоспособности национальной экономики, национальная инновационная система.

The authors consider factors of the national economics competitive ability on the example of Germany. A conclusion has been made that in the modern conditions the role of the state as a creator of the frame conditions for the effective function of the market mechanisms is increasing. The German national innovative system is being analyzed in detail.

*Key words:* financial-economic crisis, factors of the national economy competitive ability, national innovative system.

**В** мировой экономике продолжается сильнейший в современной истории финансово-экономический кризис. Он серьезно затронул все страны западного мира, особенно поразив различные сферы экономики большинства государств-членов ЕС. В частности, последствия кризиса чувствительно отразились на финансово-бюджетной сфере.

Необходимо напомнить, что изначально одной из причин зарождения и одновременно составляющих разраставшегося в течение нескольких последних лет кризиса стала по сути многолетняя «жизнь в долг», которую практико-

вали развитые западные страны, чьи расходы, в том числе в социальной сфере, длительное время значительно превышали уровень доходов. «Пирамида» долгов росла, пока не наступило обрушение<sup>1</sup>.

Так, по данным специалистов Российской Академии наук, если к 2011 г. суммарный государственный долг развитых западных стран в целом достиг 104% их общего ВВП<sup>2</sup>, то, например, в Италии отношение госдолга к ВВП к тому времени уже достигло 120%. У кого-то данный показатель был чуть меньше: например, величина государственного долга Бельгии достигла 100% величи-

---

<sup>1</sup> См., например: Общество и экономика. 2013. № 5. С. 104-105.

<sup>2</sup> Российская газета. 2012. 17 января (№ 7). С. 5.

ны ее ВВП, во Франции этот показатель составил 90%. Что касается Греции, чьи финансовые проблемы приобрели нарицательное значение, этот показатель составил 160%<sup>3</sup>.

Конец первого – начало второго десятилетия XXI в. ознаменовались, по определению С. Погорельской (Институт Европы РАН), переходом «греческого» кризиса в системный кризис евро»<sup>4</sup>. Последнее вполне объяснимо, поскольку, хотя под ударом долгового и общеэкономического кризиса оказались экономики всех стран Евросоюза, однако в наибольшей степени его ощутили именно страны еврозоны, тесно связанные проблемами единой валюты и взаимными обязательствами. По сути, финансовый кризис перерос в полномасштабный социально-экономический кризис. Вот лишь один пример: в странах ЕС, в частности, стремительно возрастало количество людей, находящихся на грани или за чертой бедности. Так, согласно докладу агентства Eurostat, если по итогам 2010 г. таких было чуть больше 23% от общего населения Евросоюза (что уже само по себе представляло запредельно высокий показатель для благополучной до того Европы), то по итогам 2011 г. их число выросло почти до 25%.<sup>5</sup>

Понятно, что в этих условиях платежеспособный спрос со стороны и населения, и предпринимательских структур заметно снизился. Это привело к общему падению экспорта стран ЕС, чей торговый дефицит в целом в 2010-2011 гг. составил 1,1% всего общеевропейского ВВП<sup>6</sup>.

На сегодняшний день кризис не преодолен. По итогам 2012 г., по данным МВФ и Европейского центрального банка (ЕЦБ), общий спад ВВП по 17 странам «зоны евро»<sup>7</sup> составил порядка 0,6%. По итогам 2013 г. общий спад ВВП по Еврозоне в целом составил примерно от 0,1% до 0,3%<sup>8</sup>. При этом ВВП некоторых стран ЕС снизился еще больше. Например, ВВП одной из крупнейших экономик Европы – Италии вообще снизился на 1,9%<sup>9</sup>.

В условиях продолжающегося кризиса ведущие западные страны, как на национальном уровне, так и в рамках межгосударственных объединений (прежде всего, это относится к ЕС) ста-

раются задействовать все имеющиеся факторы успешного развития в глобальной экономике с целью скорейшего преодоления последствий кризиса и обеспечения послекризисного устойчивого роста. При этом как политики, так и экономисты очень часто используют понятие конкурентоспособности национальной экономики в мировых процессах. Возникает законный вопрос, какие факторы влияют на конкурентоспособность экономики в современных условиях?

Рассмотрим пример Германии, которую часто называют «локомотивом европейской экономики». Иногда приходится слышать, что Германия в условиях нынешнего кризиса является чуть ли не «островком стабильности» в Евросоюзе и в Европе в целом. Вряд ли такое утверждение соответствует истине, поскольку в действительности кризис существенно затронул и экономику Германии. Долговой кризис поразил Германию в меньшей степени, чем ее партнеров по Евросоюзу, однако по линии тесных кооперационных и торговых связей между странами ЕС и особенно внутри еврозоны, нараставшие кризисные явления последних лет не могли оставить Германию в стороне. Так рост ВВП Германии в 2006 г. составлял 2,9%, в 2007 г. – 2,7%, а в 2008 г. (год начала кризиса) снизился до 1,3%<sup>10</sup>. В следующем 2009 г. объем германской экономики в абсолютном выражении сократился вообще на 5,0%.

Таким образом, спад производства в Германии на пике кризиса оказался даже большим, чем в других ведущих западных государствах, таких, как Великобритания (-4,8%), Италия (-4,7%), США (-2,4%) и Франция (-2,2%)<sup>11</sup>.

Особенно серьезно кризис отразился на внешнеторговых позициях Германии, так как на момент его начала именно на страны еврозоны приходилось не менее 50% германского экспорта (при этом на весь Евросоюз – свыше 64%)<sup>12</sup>. Необходимо учесть, что к 2008 г. Германия вообще являлась ведущей торговой силой и первым экспортером мира с общим объемом внешних продаж на 1 трлн 470 млрд долларов.

В условиях кризиса наиболее сильно пострадал германский экспорт, сократившийся в 2009 г.

<sup>3</sup> "Strategies for Fiscal Consolidation in the Post-Crisis World". IMF Fiscal Affairs Department Paper 11/04. Wash., 2011.

<sup>4</sup> Погорельская, С. Дилемма Бисмарка (или новая роль Германии в Европе?) // Современная Европа. 2014. № 1. С. 85.

<sup>5</sup> Российская газета. 2012. 18 декабря (№ 291). С. 8.

<sup>6</sup> Eurostat. The EU in the World 2013 – a Statistical Portrait. Luxembourg. 2013. P. 93.

<sup>7</sup> С 1 января 2014 г., после присоединения к еврозоне Латвии, общее количество ее членов составило 18.

<sup>8</sup> Euronews. – 15.01.2014.

<sup>9</sup> Известия. Новости экономики. 2014. 13 марта (№ 45). С. 2.

<sup>10</sup> E-Finance.com. 19.05.2014.

<sup>11</sup> Составлено по данным МВФ.

<sup>12</sup> E-Finance.com. 25.07.2012.

на 18%<sup>13</sup>. В последующем, в 2011-2012 гг., экспорт Германии в стоимостном выражении вернулся к докризисному уровню, однако первое место в международной торговле было безнадежно упущено. Так, с 2012 г. тройка мировых лидеров-экспортеров выглядит следующим образом: первое место устойчиво занял Китай, обойдя Соединенные Штаты; Германия оказалась лишь на третьем месте<sup>14</sup>.

К настоящему моменту экономика Германии еще не оправилась от последствий кризиса. Так, по итогам 2013 г. ее рост не превысил величины арифметической погрешности (0,4%)<sup>15</sup> и не может рассматриваться как начало устойчивого подъема.

Таким образом, использование с максимальной эффективностью факторов конкурентоспособности национальной экономики является для Германии не менее значимой задачей, чем для ее соседей по Евросоюзу, находящихся в еще более тяжелом финансово-экономическом положении. Это еще раз подтверждает важность определения таких факторов.

Сегодня факторы конкурентоспособности национальных экономик исследуют многие специалисты, ученые и бизнесмены. Например, по мнению российского предпринимателя и миллиардера М. Прохорова, «в современном мире конкурентоспособна та экономика, которая развивается, а не та, которую развивают»<sup>16</sup>. Авторы не согласны с данным утверждением, поскольку в современном мире ни одна национальная экономика, добившаяся заметных успехов, не развивается без активной поддержки государства. Государство через систему соответствующих институтов и правовых норм создает и поддерживает основы конкурентоспособности своей национальной экономической системы, в том числе обеспечивая ее преимущества в непосредственной конкуренции с другими национальными экономическими системами на мировом рынке.

В современных условиях сам по себе рыночный механизм, даже в наиболее эффективных его проявлениях, не может быть достаточным для обеспечения устойчивого экономического роста с сильной социальной составляющей на длительную перспективу. Важнейшим фактором стимулирования такого роста является сочетание эффективного государственного регулирования экономических процессов с наличием институционально-правового и банковско-финансового

обеспечения активной предпринимательской деятельности, а также сильная инновационная составляющая.

В частности, государство обеспечивает постоянное совершенствование системы институтов, отвечающих современным тенденциям и направлениям развития мировой экономики и использующих (как бы «вбирающих в себя») опыт и достижения тех стран современного мира, которые продемонстрировали наибольшие успехи в социально-экономическом развитии.

Выполняя эту задачу, государство обеспечивает реализацию таких основополагающих условий успешного развития, как:

1. повсеместное наличие необходимой институциональной среды для осуществления предпринимательской деятельности на основе личной заинтересованности, инициативы и свободной конкуренции;

2. совершенствование законодательства в гражданско-правовой и коммерческой сферах, контроль над деятельностью институтов, отвечающих за применение такого законодательства на практике.

Помимо обеспечения институциональной составляющей, современное государство отвечает за разработку, реализацию и корректировку экономической политики. Экономика современной Германии, по мнению авторов, и представляет собой один из примеров удачного сочетания такого рода.

Активное участие государства в экономических процессах обеспечивает немецким предпринимателям сильные конкурентные позиции, что в немалой степени и способствовало обретению германской экономикой первого места в международной торговле, о чем говорилось выше.

Анализ высокой конкурентоспособности экономики Германии и ее субъектов, позволяет вычлнить те факторы, благодаря которым эта страна занимает особое положение в мировой экономике. Это: высокая квалификация рабочей силы; эффективная организация труда (максимально четкая, с точным исполнением всех правил и предписаний); эффективная поддержка государства, осуществляемая на двух уровнях – федеральном и уровне земель (субъектов Федеративной Республики Германии).

Мощная поддержка государства касается не только отраслей промышленности. Например, на 2008 г. четыре из десяти крупнейших банков

<sup>13</sup> Дунаев, А. Кризис в странах Южной Европы: кто виноват и что делать?. – Современная Европа. 2014. № 1. С. 116.

<sup>14</sup> The Financial Times. January 11. 2014. P. 3.

<sup>15</sup> Известия. Новости экономики. 2014. 13 марта (№ 45). С. 2.

<sup>16</sup> Коммерсантъ. 2014. 22 мая (№ 86). С. 7.

в ФРГ являлись собственностью государства. В дальнейшем именно прямая государственная поддержка (в виде реструктуризации долга и его ликвидации) сыграла решающую роль в спасении банков, вследствие чего, несмотря на большие финансовые потери кредитных учреждений, в целом в ходе кризиса банковская система ФРГ пострадала далеко не так сильно, как аналогичные системы других ведущих западных стран.

Если же говорить о промышленности, то особые преимущества в экономике и экспорте ФРГ по-прежнему, как и в докризисную пору, обеспечивают ее признанные успехи в таких наукоемких отраслях, как автомобилестроение, химическая, биотехническая, электронная промышленность и приборостроение. Обрабатывающая промышленность ФРГ лидирует на многих мировых рынках готовой высокотехнологичной продукции.

Одним из примеров высокоразвитого экспорта ФРГ может служить состояние торгового оборота Германии с Российской Федерацией (до введения санкций). В основе экспорта из ФРГ в Россию лежит продукция автомобилестроения (23,0%), машиностроения (22,2%) и химической промышленности (8,4%). Главной статьёй российского импорта в ФРГ являются нефть и природный газ (75,0%).

В 2008 г. Германия вышла на первое место в мире по объёму товарного экспорта, при этом на ее долю пришлось 12% мирового экспорта высокотехнологичной продукции (в 1997 г. – 14,4%), а экспортная квота достигла 47%. В последующие годы вперед вырвался Китай, опередивший и США, и Германию. В то же время Германия устойчиво занимает первое место в мире по экспорту машин и оборудования – ее доля составляет 20% мирового экспорта машинно-технической продукции. Традиционно экспортная специализация Германии концентрируется в сфере машиностроения, автомобилестроения, химической промышленности и электротехники. Конкурентными преимуществами Германии выступают не только высокое качество и надежность изделий, но и соответствие лучшим мировым достижениям в области НТП, а также высокое качество и разнообразие сопутствующих высокотехнологичных услуг. Это следствие многих факторов, но одним из решающих является высокий уровень развития национальной инновационной системы, которая к настоящему времени приобрела зрелый характер.

Германия относится к числу самых технологически развитых стран мира. Немецкая наука дала

миру не только плеяду блестящих ученых во многих отраслях знаний, но и колоссальное количество инноваций, внедренных в производство. Во многом, это результат специфической особенности немецкого высшего образования – тесной интеграции образования и научных исследований и разработок. Многие известные в мире концепции науки и образования пришли из Германии.

В XXI в. Германия по праву относится к числу лидеров по инновациям в области научно-технического развития, не только в ЕС, но и во всем мире. По таким критериям, как наличие интеллектуального капитала, способность на практике воплощать достижения НТП и наличие развитой инфраструктуры научно-исследовательских учреждений Германия длительное время сохраняет устойчивые лидирующие позиции.

В современной Германии, как предпринимательским сектором, так и государством, отчетливо осознается тот факт, что развитие производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции и сектора услуг, так или иначе связанных с реализацией и сопровождением данной продукции, освоением опыта и знаний и т. д., является не только залогом устойчивого роста национальной экономики, но и основным фактором поддержания её конкурентоспособности на мировом рынке. Как и в других передовых странах, в ФРГ в настоящее время сформировалась устойчивая тенденция опережающего роста наукоемких отраслей и стремительного развития сферы сопутствующих услуг по реализации высокотехнологичной продукции, проведению НИОКР, по научно-технологическому сотрудничеству.

В настоящее время ФРГ занимает четвертое место в мире по затратам на исследования и разработки после США, Китая и Японии, а по относительному показателю расходов на НИОКР в ВВП Германия занимала в 2010 г. девятое место – 2,82% (впереди Израиль, Финляндия, Южная Корея, Швеция, Япония, Дания, Швейцария, США). По предварительным данным, в 2013 г. эта доля достигла 2,85% ВВП<sup>17</sup>. Была поставлена задача к 2010 г. достичь уровня расходов в 3% ВВП, однако кризис изменил планы. Такая задача стоит перед всеми странами-членами ЕС, она же декларирована Федеральным правительством в качестве важного условия движения по пути инновационного развития. Несмотря на экономический кризис, правительство страны в рамках т.н. второго конъюнктурного пакета предусмотрело дополнительное выделение 900 млн. евро в целях финансирования НИОКР, осуществляемого малым бизнесом. Таким образом, общая сумма

<sup>17</sup> R&D Funding Forecast 2013.

госрасходов на указанные цели в 2013 г. достигла 1,5 млрд евро.

Как и в других развитых странах, в первые послевоенные десятилетия государство было основным источником финансирования НИОКР, но постепенно центр тяжести смещался в пользу предпринимательского сектора, и в 2013 г. 70% капиталовложений в научные исследования и разработки было осуществлено бизнес-структурами, а государство профинансировало 30%. Немецкие компании ежегодно тратят на НИОКР 45-50 млрд евро.

Для сравнения, в России соотношение между частными и государственными вложениями в науку прямо противоположно – в 2013 г. в государственном секторе было затрачено 68% всех средств, а в частном – 32%.

Национальная инновационная система (НИС) Германии – это совокупность организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих и финансирующих НИОКР, занятых управлением инновационной деятельностью и реализующих высокотехнологичную продукцию (университеты и академии, крупные, средние и мелкие фирмы, федеральные исследовательские центры, региональные технопарки, научные общества). Другая часть НИС – это институциональная среда, т. е. совокупность законодательных актов, норм, правил и ведомственных инструкций, определяющих формы и методы взаимодействия, занятых инновационной деятельностью организаций между собой и с другими структурными элементами национальной экономики. Кроме того, важным элементом НИС является национальная инновационная стратегия, которая складывается из государственной стратегии и стратегии бизнеса в инновационной сфере.

Политическое обеспечение инновационной деятельности осуществляют парламент (Бундестаг и Бундесрат), федеральное правительство и правительства 16 земель. Административное регулирование – это прерогатива Федерального министерства образования и исследований, Федерального министерства экономики, других федеральных министерств и земельных министерств образования и исследований. Частнопредпринимательский сектор, ведущий преобладающую часть НИОКР, представлен иностранными компаниями, германскими ТНК, крупными, средними и мелкими фирмами и фирмами на этапе старта и становления, частными исследовательскими лабораториями.

Инфраструктуру инновационной сферы образуют Немецкое исследовательское общество

(DFG), оказывающее поддержку университетским исследованиям; региональные земельные фонды; союзы предпринимателей; торговые палаты; такая общественная организация, как Немецкая служба академических обменов (DAAD); Общество им. Макса Планка; Общество им. Фраунгофера; Объединение немецких исследовательских центров им. Гельмгольца и другие структуры.

Национальная инновационная система любой страны формируется под влиянием разнообразных факторов природно-климатического, экономического, политического, исторического, конфессионального, культурного и иного характера, особенностей развития государственных институтов и форм предпринимательской деятельности, кадрового потенциала. Для НИС ФРГ особенно важную роль сыграло то, что Германия встала на путь индустриализации позднее других европейских стран. Это, в свою очередь, стало причиной интенсивного развития промышленности и сохраняющейся до сего времени «сверхиндустриализации». Обрабатывающая промышленность поглощает наибольшую часть расходов на НИОКР и создает основную массу инноваций. Три важнейшие отрасли немецкой промышленности: машиностроение, электротехника и автомобилестроение – концентрируют 2/3 кадрового инновационного потенциала ФРГ<sup>18</sup>.

Своеобразие германской НИС проявляется и в том, что она формировалась в условиях социального рыночного хозяйства, основными чертами которого были свободное предпринимательство, минимальное вмешательство государства в дела бизнеса, поддержка мелких и средних фирм, активная политика государства в области занятости, развития образования и здравоохранения, защиты окружающей среды. Иными словами, национальная инновационная система отражает социальную ориентацию государственной экономической политики. Поэтому значительный удельный вес в структуре направлений исследовательской деятельности как государственной, так и частной науки имеют сферы, связанные с обеспечением высокого качества жизни населения.

Модель «социального рыночного хозяйства» предусматривает существенную роль государства как создателя рамочных условий для эффективного функционирования рыночных механизмов. Следствием этого стали такие важные черты НИС Германии, как разделение полномочий между федерацией и 16 федеральными землями в сфере организации и финансирования НИОКР, реализации инновационных проектов, развития образо-

<sup>18</sup> Bericht zur Technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2006. Berlin, 2006, S. 36.

вания, обмена технологиями, взаимодействия с международными организациями, в том числе в рамках ЕС.

Предпринимательский сектор Германии остается главным генератором инновационной активности, несмотря на становление мощных государственных и общественных институтов, целенаправленно занимающихся производством новых знаний и технологий. Это объясняется тем, что стимулы инновационной деятельности наиболее полно проявляются в возможности через нововведения максимизировать предпринимательский доход. Инновации позволяют снижать все виды издержек, экономить ресурсы, создавать новые рынки. Наибольшую активность в инновационной деятельности частного сектора проявляют крупные и крупнейшие немецкие компании (с численностью, занятых от 500 чел.), на которые в настоящее время приходится более 86% всех затрат. Крупнейшие корпорации играют ключевую роль в осуществлении глобальных инноваций, обеспечивая конкурентные преимущества Германии в мировой экономике. Их вклад в развитие инновационной системы страны следует рассматривать не столько с количественной точки зрения, сколько с качественной: они не только создают большую часть инноваций, являются основными патентообладателями, создают значительную часть инновационных рабочих мест, но и выступают в роли ядер инновационных кластеров, взаимодействуя с университетами, НИИ обществ им. М. Планка, Фраунгофера, Гельмгольца и множеством мелких и средних фирм на основе заключенных с ними контрактов. Еще одним специфическим для Германии моментом является то, что крупные германские фирмы открывают свои подразделения, в том числе занятые инновационной деятельностью, в Восточных землях, на территории бывшей ГДР, тем самым способствуя их экономическому и социальному подъему и научно-техническому выравниванию.

Традиционно значительную активность в инновационной деятельности проявляют мелкие и средние фирмы (МиСФ) Германии. Малый бизнес всегда играл существенную роль в немецкой экономике. В настоящее время он обеспечивает рабочими местами 24 млн чел., т. е. около 60% рабочих мест во всей экономике (в промышленности – 50%), имеет 34,4% оборота (в промышленности – 38%). Большинство работающих в МиСФ непосредственно связаны с созданием или использованием высоких технологий. По дан-

ном Торгово-промышленной палаты Германии, в условиях текущего экономического кризиса, 30% мелких и средних фирм активизировали НИОКР и лишь 5% германских предприятий свернули свои научные разработки. В МиСФ сосредоточена значительная часть инновационного потенциала экономики страны. При этом если крупные фирмы концентрируют свои усилия в традиционных отраслях германской промышленности (машиностроении, автомобилестроении, химической и электротехнической промышленности), то мелкий и средний бизнес – на технологиях будущего. Любопытно, что в Восточной Германии МиСФ играют ведущую роль в инновационном процессе. Конкурентным преимуществом Германии всегда было быстрое распространение новых технологий, а это характерно не только для гигантов бизнеса, но и для малых фирм.

Эффективность функционирования НИС характеризуется, в том числе, числом запатентованных изобретений. ФРГ является одним из мировых лидеров и по числу зарегистрированных патентов, и по числу патентов на душу населения, занимая по этим показателям третье место после США и Японии.

Возвращаясь к общему состоянию германской экономики и подводя итог вышесказанному, следует отметить, что в целом в сегодняшней Германии свыше 80% ВВП обеспечивает реальный сектор экономики<sup>19</sup>. Поэтому неудивительно, что экспорт высокотехнологичной готовой продукции захватывает даже те сегменты мирового рынка, которые, казалось бы, должны быть прочно поделены более мощными в военно-политическом отношении, нежели неядерная Германия, державами. Речь идет о такой сфере как производство вооружений, которое аккумулирует в себя практически все современные достижения научно-технического прогресса.

Так, в настоящее время на международном рынке вооружений ФРГ удерживает третье место по объему поставок (7% всего рынка), опережая даже Китай (а, тем более, Францию и Великобританию) и уступая лишь США и России<sup>20</sup>.

Говоря о высокотехнологичных отраслях, следует подчеркнуть, что на сегодняшний момент долгосрочная конкурентоспособность любой страны в мировой экономике во многом определяется положением дел в целом в инновационной сфере. В этой связи показательно, что Германия, помимо уже перечисленных секторов экономики, имеет хорошие показатели по обеспеченности высококвалифицированными специ-

<sup>19</sup> АиФ. 2014. № 18. С. 43.

<sup>20</sup> Российская газета. 2014. 28 апреля (№ 96). С. 2.

алистами и прогнозами развития в таких передовых отраслях, как, например, информационные технологии.

В этой связи следует отметить, что, согласно заявлению Министерства экономики и энергетики ФРГ, сделанному в начале нынешнего года, планируемое увеличение экспорта (на 4,1% в 2014 г.) и инвестиционной активности должно привести к ускорению темпов роста ВВП на 1,8% по итогам 2014 г. и на 2,0% в 2015 г.<sup>21</sup> По мнению немецких аналитиков, это может стать началом долгосрочного устойчивого роста.

В ЕС поставлена амбициозная задача превратить Европейский Союз в самую передовую экономику мира. Это должно быть достигнуто за счет поощрения предпринимательства, продвижения инноваций, получения результатов от внедрения передовых технологий, координации научно-технической политики стран-членов, создания информационной инфраструктуры, взаимодействия с другими государствами в реализации совместных проектов. Очевидно, что мотором решения этой задачи вполне по силам стать одной из самых передовых экономик мира – Германии.

---

<sup>21</sup> E-Finance.com. – 12.02.2014.

## Кластерный подход в развитии модели партнерства государства и предпринимательских структур в транспортной сфере в республике Казахстан

**Т. М. Матаев,**

соискатель Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,  
кандидат экономических наук,  
г. Москва  
E-mail: Matayev\_tm@mail.ru

## A Cluster Approach in the Partnership Model Development of the State and Business in the Transport Field in Kazakhstan Republic

**T. M. Matayev**

В статье разработана модель партнерства государства и предпринимательских структур для транспортной сферы на основе формирования транспортно-логистических кластеров и их порождающих координационных структур – транспортно-логистических центров. Предложено оценивать синергетический эффект от создания транспортно-логистических кластеров на основе бальной оценки изменений, которые присутствуют в деятельности транспортно-логистических центров и свидетельствуют об эффективности его функционирования с точки зрения достижения синергетического эффекта.

*Ключевые слова:* частно-государственное партнерство, транспортная сфера, кластер, транспортно-логистический кластер, транспортно-логистический центр.

The article deals with the model development of partnership between the state and business structures for the transport sector on the basis of formation of the transport and logistics clusters and their underlying coordination structures, transport and logistics centers. It is offered to estimate synergetic effect of the creation of transport-logistics cluster on the basis of a mark estimation of changes that are presented in the activities of the transport and logistics centers, which proves the effectiveness of its functioning from the point of view of synergetic effect promoting.

*Key words:* public-private partnership, transport sector, the cluster, transport and logistics cluster, transport and logistics centre.

**В** развитии модели партнерства государства и предпринимательских структур в Республике Казахстан преимущественным является кластерный подход. Кластерная теория активно развивается с 90-х гг. XX в., ее основоположником считается лауреат Нобелевской премии М. Портер, который выделил такие главные признаки кластера, как территориальная специализация, конкуренция и кооперация [8]. Несмотря на развитие на протяжении последнего десятилетия информационных технологий, широкой возможности оперативного информационного обмена между компаниями, территориальный признак кластера не теряет

своей актуальности, поскольку особое значение в кластерном объединении имеют регулярные неформальные связи, возможные лишь в условиях территориальной близости. Необходимо отметить, что данный подход характерен не только для зарубежной науки управления. Термин «кластер» близок, по сути, термину «территориально-производственный комплекс», который был предложен М. М. Колосовским в условиях плановой экономики СССР [3]. Значимый вклад в развитие теории территориально-производственного комплекса внес российский регионалист из Новосибирска М. К. Бандман и представители его научной шко-

лы [14]. Для развития теории интеграции в рамках единой экономико-географической системы ими широко использовалось математическое моделирование структуры, теория и размещение, динамика развития производственных комплексов, анализировались проблемы участия государства в планировании территориально-производственных комплексов. В дальнейшем проблемы кластерной организации производственных комплексов разрабатывались такими учеными, как Т. П. Быкова и С. Ф. Пятинкин [9], Ю. Г. Лаврикова и О. А. Романова [10], И. В. Пилипенко [7], И. П. Тараринова и В. В. Шевцова [13] и др. Согласно выводам российских ученых [11], кластер должен иметь следующие признаки:

1. наличие предприятия-лидера, который определяет долгосрочную общую стратегию региональной экономической системы;

2. территориальная локализация основной массы субъектов хозяйствования – участников кластерной системы;

3. стойкость стратегических международных хозяйственных связей в рамках кластерной системы, включая ее межрегиональные и международные связи;

4. наличие общих корпоративных систем управления, бизнесов-процессов, централизованного контроля и анализа.

Последний признак, по мнению автора, является особенно важным для определения кластера как отдельного субъекта экономико-социальных отношений, он отображает степень готовности участников кластерного образования к долгосрочным партнерским отношениям и свидетельствует о развитии их взаимодействия, что является основой кластера.

С точки зрения партнерства государства и частного бизнеса в транспортной сфере наибольший интерес представляют транспортно-логистические кластеры (далее – ТЛК) и их порождающие координационные структуры – транспортно-логистические центры (далее – ТЛЦ).

Как отмечено в Постановлении Правительства Республики Казахстан об утверждении плана по созданию кластера «Транспортная логистика», миссией транспортно-логистического кластера является обеспечение уровня развития и деятельности транспортного комплекса в соответствии с требованиями экономики и населения Казахстана в перевозках и успешной конкуренции на мировых рынках транзитных перевозок [6].

Транспортно-логистические кластеры относят к одной из трех категорий [4]:

1. портовые ТЛК;
2. пограничные ТЛК;
3. территориальные (региональные) ТЛК.

Пограничные и региональные ТЛК соединяют в категорию внутриконтинентальных.

Портовые ТЛК формируются на базе морских портов. Они чаще позиционируются в грузовом секторе. Речные порты, в связи со снижением роли водных путей, не являются основой для формирования транспортно-логистических кластеров.

Пограничные ТЛК формируются на основе транспортных узлов на перекрестках транспортных коридоров с государственными границами и имеют грузовую специализацию.

Региональные ТЛК формируются на основе средних или больших городов. В них присутствуют как пассажирский, так и грузовой секторы. В отличие от городских транспортных систем ТЛК включают в себя только те предприятия, которые находятся между собой в отношении сильных связей, в том числе это предприятия не только транспорта, но и предприятия других городских инфраструктурных отраслей, которые интегрированы в кластер (логистические компании, АЗС, учебные заведения, научные организации и т. п.).

В литературе выделяют следующие факторы, оказывающие содействие развитию региональных ТЛК:

1. экономическая прочность региона;
2. степень развития региональной инфраструктуры;
3. выгодность позиционирования региона относительно важных национальных и международных транспортных коридоров [4].

Методика формирования ТЛК в общем виде предусматривает следующие этапы:

1. Идея кластера: объяснение необходимости, определение целей; формулировка видения кластера, определение направлений деятельности.

2. Агломерация: вопросы границ, проведение первоначального осмотра транспортных и других предприятий – потенциальных участников кластера, который формируется; идентификация и приоритезация определенных компаний, формирование группы лидеров.

3. Возникновение кластера – объединение определенных предприятий и организаций, т. е. формирование отдельной экономической единицы: определение направлений деятельности, разработка непосредственного плана действий, разработка стратегического плана.

4. Развитие кластера: формирование новых организаций, предоставляющих услуги нескольким предприятиям в растущем кластере. Например, научно-исследовательские институты, специализированные учебные заведения, бизнес-ассоциации увеличивают важность, престиж и привлекательность кластера.

Инициатива по формированию и развитию ТЛК должна исходить от органов государственной исполнительной власти и местного самоуправления, которые должны оказывать содействие институциональному развитию кластеров, в том числе обеспечивать инициирование и организационную поддержку создания кластера, а также проводить деятельность относительно стратегического планирования его развития и установлению эффективного информационного взаимодействия между его участниками.

Структурная модель создания ТЛК включает блоки, которые касаются ядра кластера и предприятий, организаций, которые обеспечивают функционирование ядра (рис. 1).

Ядром ТЛК, по мнению автора, должен являться транспортно-логистический центр, который представляет собой многофункциональный центр, или узел, координирующий взаимодействие различных видов транспорта и процессы выполнения ряда функций (перегрузку товаров с одного вида транспорта на другой, сортировку и комплектацию партий грузов, долго- и краткосрочное хранение грузов, таможенные процедуры и т. п.). Наряду с организацией грузопотоков, ТЛЦ осуществляет полный состав сервисных, коммерческо-деловых и информационных услуг [5].

В Республике Казахстан в рамках Государственной программы развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы до 2020 г. [2] в 2014 г. начата реализация проекта создания сети ТЛЦ в регионах Казахстана. Первый этап строительства осуществляется в Астане, Павлодаре, Шымкенте, Актау и Атырау. До 2020 г. количество ТЛЦ планируется увеличить до 34 [12].

Создание транспортно-логистического кластера требует значительных средств, направленных на локализацию и концентрацию ресурсов, капитала, привлечение других участников. Его формирование затрагивает интересы различных социальных групп. Как правило, ни бизнес, ни государство сами по себе не в состоянии создать все необходимые условия для создания кластера. Современный транспортно-логистический кластер может быть создан только в рамках конструктивного, взаимовыгодного и долгосрочного партнерства государства и бизнеса.

Организационные отношения в транспортно-логистическом кластере должны быть построены таким образом, чтобы обеспечить согласование интересов субъектов частных и государственных систем. Приоритетом выступают интересы государства как инициатора кластерной политики, в связи с чем главным условием реализуемости создания транспортно-логистического кластера



Рисунок 1 – Структурная модель формирования ТЛК

выступает его соответствие, во-первых, стратегии развития региона, включая формирование конкурентной среды и инвестиционной привлекательности региона; во-вторых, решению приоритетных задач власти по модернизации, созданию инфраструктурного комплекса, проведению политики повышения конкурентоспособности транспортной отрасли, включая финансовое обеспечение проектов ЧГП.

Необходимо отметить, что в настоящее время отсутствуют согласованные подходы к возможностям оценки эффекта синергизма от создания кластеров, что негативно сказывается на функционировании данных интеграционных объединений.

Сам эффект синергизма от создания кластеров является показателем, сложно поддающимся определению, хотя попытки рассчитать данный показатель предпринимались. С. Г. Авдоница предлагает определять данный показатель на основе оценки стоимости компаний, входящих в кластер [1], в свою очередь, Р. Х. Хасанов указывает, что об эффективности функционирования кластера свидетельствуют эффект приращения денежного потока за счет сложения денежных потоков компаний, входящих в кластер; эффект совместного использования инфраструктурных объектов; эффект снижения транзакционных издержек [15].

Данные методики анализа, как видно из их содержания, относятся в основном к области

финансового анализа и инвестиционного проектирования в части оценки эффективности инвестиций, однако сложение денежных потоков компаний, а также их стоимостная оценка, не всегда имеет положительный эффект, особенно на начальных стадиях инвестирования. Более того, снижение объемов денежного потока не всегда свидетельствует об отсутствии синергетического эффекта, поскольку экономия на эффекте масштаба, может быть большей, нежели чистые временные экономические потери, в результате чистая прибыль участников кластера, пропорционально распределенная во времени, увеличиться, а капитализация активов возрастет.

По мнению автора, показатель синергетического эффекта от создания ТЛК возможно оценить по характеру изменений в области лидерства ТЛК с включением в данный показатель данных относительно лидерства в сфере экономики, в социальной сфере, в сфере обновления и в области рыночных позиций объединения.

В этой связи предлагается оценивать синергетический эффект от создания ТЛК на основе бальной оценки изменений, которые присутствуют в деятельности ТЛК и свидетельствуют об эффективности его функционирования с точки зрения достижения синергетического эффекта (табл. 2).

Изменения, которые присутствуют в деятельности ТЛК, предлагается оценивать по следующей шкале:

Таблица 2 – Система показателей, характеризующих синергетический эффект от создания ТЛК на основе изучения динамики изменений

Лидерство	Направление изменений	Характер изменений
Экономическое лидерство	Изменения в показателях экономической эффективности деятельности ТЛК	Повышение уровня дохода от реализации транспортных услуг
	Изменения в показателях инвестиционной активности	Повышение объема инвестиций
Способность к обновлению	Обновление за счет привлечения новых участников кластера	Изменение количества участников кластера
	Обновление за счет принятия новых стратегических приоритетов	Изменение в системе стратегического планирования
	Обновление за счет внедрения новых внутрикорпоративных отношений	Изменение в системе распределения прибыли, стимулирования, мотивации участников кластера
Рыночное лидерство	Уровень конкурентоспособности на региональном рынке	Способность конкурировать с иностранными и отечественными компаниями, присутствующими на рынке
	Уровень конкурентоспособности на национальном рынке	Способность конкурировать с иностранными и отечественными компаниями, присутствующими на российском рынке
	Уровень конкурентоспособности на внешнем рынке	Способность конкурировать на мировом рынке
Социальное лидерство	Заработная плата	Повышение уровня заработной платы по отношению к средней заработной плате в отрасли и в регионе
	Бюджетная сфера	Увеличение доли бюджетных отчислений
	Социальная инфраструктура	Изменения в характере условий труда, социально-бытовой обеспеченности персонала

0,75 – изменения характеризуются положительной динамикой;

0,50 – ярко выраженная положительная динамика отсутствует, динамика имеет положительный слабовыраженный характер;

0,25 – изменения имеют отрицательную динамику.

Коэффициент синергии ( $K_c$ ) от созданий ТЛК предлагается рассчитывать по формуле:

$$K_c = (\Sigma / N) \times K_0, \quad (1)$$

где  $K_0$  – коэффициент обновления,

$$K_0 = \Sigma_0 / N_0;$$

$\Sigma$  – фактически набранная сумма баллов, характеризующая общие изменения;

$\Sigma_0$  – фактически набранная сумма баллов, характеризующая процессы обновления;

$N$  – максимально возможная сумма баллов, характеризующая процессы изменений (9 баллов);

$N_0$  – максимально возможная сумма баллов, характеризующая процессы обновления (2,25 балла).

Введение коэффициента обновления целесообразно с точки зрения потенциальной возможности ТЛК корректировать свою стратегию как общеэкономическую, так и корпоративную в ответ на возникшие проблемы.

Необходимо отметить, что перед тем, как принимать решения о создании ТЛК, необходимо убедиться в наличии необходимого потенциала, обеспечивающего функционирование ТЛК, в наличии навыков управления, в возможностях согласовать интересы всех участников объединения, нивелировать объективные предпосылки для конфликтов.

Только в этом случае создание ТЛК может стать тем генератором, который создаст синергетический эффект для развития транспортно-логистической системы Республики Казахстан, выведет ее на новый уровень организационно-экономического развития.

### Список литературы

1. Авдониная, С. Г. Количественные методы оценки синергетического эффекта инновационного кластера // Управление экономическими системами. – № 3(39). – 2012.

2. Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы

Республики Казахстан до 2020 г. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 13 января 2014 г. № 725.

3. Колосовский, Н. Н. Основы экономического районирования. – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.

4. Лятегина, Е. Н. Методология кластерного подхода в экономике / Е. Н. Лятегина, А. Г. Свеженцев // Экономика и управление. – 2011. – № (79). – С. 97-100.

5. Меньшенина, И. Г., Капустина Л. М. Кластерообразование в региональной экономике. – Екатеринбург, 2008.

6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 июня 2005 г. № 633 «Об утверждении планов по созданию и развитию пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики».

7. Пилипенко, И. В. Проведение кластерной политики в России / И. В. Пилипенко // Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов». – М., 2008. – 34 с.

8. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.

9. Пятинкин, С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей. 2008. – 145 с.

10. Романова, О. А. Кластерное развитие экономики региона: теоретические возможности и практический опыт / О. А. Романова, Ю. Г. Лаврикова // Экономика региона. – 2007. – № 3. – С. 160-166.

11. Родионова, Л. Н., Хайруллин Р. Ф. Кластеры как форма интеграции инвестиционных ресурсов // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 11. – С. 11-18.

12. Строительство транспортно-логистических центров начнется в пяти городах Казахстана в 2014 г. URL: <http://www.zakon.kz/4600645-stroitelstvo-transportno.html> (дата обращения: 12.04.2014).

13. Татаринова, И. П. Основные механизмы образования кластеров / И. П. Татаринова, В. В. Шевцова // Альманах современной науки и образования. – Тамбов, ООО «Грамота». – 2012. – № 4. – С. 212-214.

14. Территориально-производственные комплексы: предплановые исследования / Под ред. М. К. Бандмана. – Новосибирск: Наука, 1988. – 269 с.

15. Хасанов, Р. Х. Синергетический эффект кластера // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 3.

# Модернизация российской экономики

## Развитие инфраструктуры агропромышленного комплекса в условиях государственного регулирования экономики

**Н. В. Мордовченков,**

профессор Нижегородского государственного инженерно-экономического института,  
доктор экономических наук,  
г. Княгинино  
E-mail: infra-wm@yandex.ru

## Development of the Agricultural Complex Infrastructure in the Conditions of the State Economy Management

**N. V. Mordovchenkov**

В статье дается теоретическое обоснование развития инфраструктуры АПК в условиях государственного регулирования экономики. Решается задача уточнения понятия «государственное регулирование экономики». Разработана графическая модель инновационной классификации государственной стратегии развития инфраструктуры АПК.

*Ключевые слова:* агропромышленный комплекс, инфраструктура, государственное регулирование, управление, экономический механизм.

The article gives a theoretical base of the agricultural complex infrastructure development in the conditions of the state economy management. One solves the problem of the notion «state economy management». A graphical model of the innovation classification of the agricultural complex infrastructure development state strategy has been carried out.

*Key words:* agricultural complex, infrastructure, state management, management, economy mechanism.

Сельское хозяйство – это важнейшая отрасль рыночной инфраструктуры, которое успешно развивается благодаря государственному регулированию. Государственное регулирование инфраструктуры агропромышленного комплекса (АПК) характеризуется как комплекс мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых соответствующими правительственными и неправительственными учреждениями (Министерствами, ведомствами, банками, налоговыми инспекциями), а также общественными организациями в целях стабилизации и адаптации сельскохозяйственного производства к существующей социально-экономической системе в постоянно изменяющихся условиях. На современном этапе в АПК России существуют проблемы, которые необходимо решать с помощью государственного регулирования экономики.

Цель государственного регулирования в экономике – создание условий эффективного функ-

ционирования инфраструктуры АПК: сферы материального производства и сферы услуг (обеспечения, консультирования, агросервиса).

АПК является важнейшим инфраструктурным звеном экономики страны. В инфраструктуре АПК выделяют три подсистемы:

1. Отрасли, создающие средства производства для сельского хозяйства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, в том числе для животноводства и кормопроизводства, производство мелиоративной техники, техники для внесения органических и минеральных удобрений, для специализированного сельскохозяйственного строительства, комбикормовой и микробиологической промышленности.

2. Сельское хозяйство (отрасли растениеводства и животноводства) и лесное хозяйство.

3. Отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье: пищевая, фармацевтическая, парфюмерная; отрасли легкой промышленности,

связанные с первичной обработкой льна, шерсти, шкур и др.; а также отрасли, обеспечивающие заготовку, хранение, транспортировку и реализацию продукции АПК.

В Российской Федерации приоритетной сферой в инфраструктуре АПК является сельское и лесное хозяйство, составляющее примерно 48% объема производства АПК, 68% основных промышленно-производственных фондов АПК, в котором трудится примерно 67% экономически активного населения.

Цель исследования – теоретическое обоснование развития инфраструктуры АПК в условиях государственного регулирования экономики.

Для этого необходимо решить задачу по уточнению понятия «государственное регулирование экономики» и на этой основе выявить его влияние на развитие инфраструктуры АПК.

Развитые страны, где государственные органы управления выделяют значительные средства на инфраструктуру сельского хозяйства, стимулируют модернизацию сельскохозяйственной техники и технологии агропромышленного производства, добиваются высоких результатов в продовольственном обеспечении населения, особенно в сфере молочного производства, продуктов переработки молока и зернового производства. Так, в США доля перерабатывающих и сбытовых отраслей составляет примерно 73% от производимой продукции АПК. Тогда как «вклад» сельского хозяйства в национальную экономику не превышает 13%. В настоящее время лидирующие позиции по производству и потреблению сельскохозяйственной продукции в мире заняли США и страны ЕС, они обеспечивают более половины мирового экспорта продукции аграрного сектора [1].

Важнейшим процессом развития инфраструктуры сельского хозяйства остается государственное регулирование, которое характеризуется сбалансированностью всех систем и подсистем аграрного комплекса. В этом состоит необходимое условие экономической безопасности в решении продовольственной программы, насыщение и обеспечение страны отечественными, экологически чистыми продуктами питания для населения страны в условиях глобализации мировой системы рынков. На современном этапе в России развитие аграрного хозяйства сдерживает недостаточный уровень государственного регулирования и управления. «Государственное управление» – понятие весьма широкое, на решение сельскохозяйственных проблем влияет огромное количество факторов. Важным среди них является стратегическое развитие сельскохозяйственных территорий, которое предполагает: создание дееспособного института местного самоуправления;

формирование предпосылок для развития предпринимательства на селе [2, с. 38-39]. Государственным регулированием агропромышленного производства признается экономическое воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включая рыбу и морепродукты, а также на производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение [5]. Цель государственного управления в области аграрной экономики – создание условий для эффективного функционирования сельскохозяйственных организаций национального хозяйства [1, с. 43-44].

Создание условий для устойчивого развития инфраструктуры АПК возможно через модель местного самоуправления сельских территорий с участием государственного регулирования. Использование модели местного самоуправления сельскими территориями предполагает соблюдение следующих условий:

1. местное самоуправление становится одноуровневым;
2. формируется баланс власти по вертикали, на основе оптимизации межбюджетных отношений;
3. отношения между уровнями властей строятся на основе муниципального хозрасчета;
4. система стимулирования муниципальных служащих строится путем соотношения уровня их зарплаты с результатами деятельности (категорий поселения);
5. создается Министерство по вопросам местного самоуправления РФ, в котором сосредотачиваются управленческие функции по разработке федеральных программ развития сельских территорий, контролю обеспечения полномочий органов местного самоуправления, а также соблюдения ими действующего законодательства;
6. система государственного управления формируется путем развития функций четырех групп: развитие экономики, развитие социальной сферы, развитие личности и защита личности [2, с. 39].

В данной модели, по мнению автора, заложены принципы современного агроменеджмента на сельских территориях с участием государства.

Главной отличительной особенностью сельскохозяйственных территорий является то, что земля – это не только основное средство производства, но и средство и предмет труда. Земля не изнашивается, а при правильном использовании улучшает свои качественные параметры. Производство сельскохозяйственной продукции осуществляется на огромных площадях и расщеплено по различным климатическим зонам. Конечные результаты во многом зависят не

от количества и качества применяемых усилий, а от конкретных условий, в которых осуществляется производство. Сезонный характер производственных процессов оказывает существенное влияние на организацию и нормирование сельскохозяйственного производства, эффективное использование техники, трудовых ресурсов и в конечном итоге на эффективность отраслей АПК. Необходимость государственного регулирования ориентировано и на поддержку инноваций в инфраструктуре АПК.

Инновации в аграрном производстве можно конкретизировать следующим образом: инновация = оптимизация + моделирование + технология + государственная поддержка.

Инновационная стратегия в инфраструктуре АПК при государственной поддержке должна охватывать три основных этапа инновационного процесса: создание инноваций, передача их в производство, освоение их в производстве. Немалая часть причин медленного преодоления технологического кризиса в инфраструктуре АПК связана с недостатками в техническом и технологическом перевооружении аграрного сектора и совершенствовании системы подготовки кадров и т. д. Неудовлетворительное состояние аграрного сектора во многом является следствием несовершенства системы государственного регулирования АПК на инновационное развитие. Это препятствует не только росту его эффективности, но и развитию аграрной науки, т. к. нарушается цикличность процесса: «внедрение инноваций» – «переход отрасли на новый уровень» – «внедрение инноваций следующего уровня» – «переход отрасли на более высокий уровень» и т. д. В связи с этим важное значение приобретает укрепление связей между наукой, производством и системой государственного и местного управления АПК [2].

Основными элементами государственного механизма управления являются инновационные программы и инновационные проекты, а также инновационная инфраструктура (кластеры, технопарки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы), поддерживаемая государством. Государство должно способствовать развитию всех отраслей производства, развивать технологическую инфраструктуру в использовании продовольственных ресурсов в следующих направлениях:

1. установление и постоянное совершенствование организационно-экономических отношений в сельскохозяйственном производстве и способности осуществлять не только простое, но и расширенное воспроизводство;

2. внедрение новых, перспективных форм организации сельскохозяйственного производства и управления, направленное на максимальное

использование факторов производства – земли, рабочей силы, основных производственных фондов, оборотных средств, предпринимательских возможностей;

3. совершенствование мотивации труда и материального стимулирования рабочих через развитие хозяйственных отношений внутри организации;

4. развитие кредитно-финансовых механизмов в инфраструктуре АПК, гармонизацию налоговой системы и принципов равноправного и сопоставимого ценообразования на сельскохозяйственную продукцию;

5. внедрение в практику новых организационных форм сельскохозяйственного производства с апробированными системами планирования, нормирования, управления, учета и контроля на базе использования новых информационных технологий на всех уровнях;

6. коллективного инновационного проектирования технологического процесса с участием экспертов и аналитиков.

По данным Всемирной сельскохозяйственной продовольственной организации ООН (ФАО ООН), продовольственное обеспечение населения мира в XXI в. будет осуществляться на базе инновационных ресурсов, интеллектуального совершенствования агротехнологий, где в качестве приоритетных государственных направлений обозначены:

1. повышение эффективности использования земельных, энергетических и других ресурсов, а также удобрений;

2. дальнейшее расширение селекции и семеноводства, применение интегрированной системы защиты посевного материала и растений;

3. повышение инвестиций в сельскохозяйственную науку и развитие сельского хозяйства.

Следует отметить, что инновационный потенциал в АПК приводит к позитивному изменению результатов на 4-5%. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве проявляется в меньшей степени, чем в отраслях промышленности, в результате производительность труда в промышленности растет значительно быстрее. Вместе с тем, производительность труда в сельском хозяйстве ограничена физическими возможностями земли, а ресурс интенсификации в развитых странах практически исчерпан. Все это приводит к тому, что себестоимость сельскохозяйственной продукции не снижается, а имеет тенденцию к росту. Если не принимать государственных мер по поддержке АПК, то производители сельхозпродукции могут оказаться банкротами.

Государственное участие в развитии инфраструктуры предполагает формирование системы

государственного регулирования, государственной поддержки, государственной помощи.

Государственное регулирование инфраструктуры АПК экономическими методами предполагает защиту отечественного продовольственного рынка от импортной сельскохозяйственной продукции не всегда лучшего качества, от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию. Сохранение и совершенствование функции государства в качестве заказчика и инвестора сельскохозяйственной продукции, содействие развитию рыночной агроинфраструктуры, поддержание государственного сектора АПК, развитие социальной инфраструктуры села, развитие аграрной науки и подготовка кадров для сельского хозяйства. Важным элементом в системе государственного регулирования выступает такой экономический механизм устойчивого развития аграрного производства, как ценообразование. Ценовые отношения в современных условиях должны основываться на рыночном ценообразовании и государственном регулировании цен, вариантом которых может стать формирование гарантированных цен, устанавливаемых как ориентир для определения размеров государственного финансирования и поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. На этом основывается мировой и, в определенной мере, отечественный опыт развития сельского хозяйства [9, с. 24].

Экономический механизм должен строиться на оптимальном сочетании разных элементов, но при этом особое значение приобретают принципы и формы сочетания государственного регулирования и саморегулирования хозяйствующих субъектов (местного самоуправления сельских территорий) [2, с. 38-41], направленные на обеспечение непрерывных воспроизводственных процессов в аграрном производстве [9, с. 11]. По мнению Д. В. Ходос, экономический механизм сельскохозяйственного производства – это постоянно развивающаяся, открытая и сложная система, состоящая из проявляющихся (реализующихся) на разных уровнях органически взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов, формирующихся под действием рыночных законов и государственной политики, направленных на эффективное использование всех ресурсов в процессе производства, призванная обеспечить устойчивое развитие АПК [9, с.18].

Необходимо рассматривать государственное регулирование сельскохозяйственного производства как комплексную систему элементов. В таблице 1 представлена взаимосвязь управленческих уровней и элементов.

Таблица 1 – Взаимосвязь уровней иерархий управления и элементов комплексной системы регулирования АПК

Макро-уровень сельскохозяйственного производства	Микро-уровень АПК
Элементы управления	
Ценообразование Страхование Кредитование Налогообложение Кооперация и интеграция Инновации и инвестиции Внешнеэкономические связи	Формы собственности и организации производства Полнота внутренней и внешней информации Бизнес-план Хозяйственный (коммерческий) расчет, упорядоченность внутрихозяйственных отношений Организация, мотивация, стимулирование труда Контроллинг Бюджетирование Маркетинг Доход, прибыль, накопление Экономические отношения в системе АПК

Устойчивое развитие инфраструктуры сельскохозяйственного производства – это способность хозяйствующего субъекта динамично поддерживать оптимальные пропорции в организации деятельности, ориентированной на инновационное развитие, способствующее повышению социальной и экономической эффективности в процессе расширенного воспроизводства, с целью обеспечения населения качественными продуктами питания, гарантий продовольственной безопасности государства без ущерба для окружающей среды [9, с. 21]. В этой связи автором разработана графическая модель инновационной классификации государственной стратегии развития инфраструктуры АПК (рис. 1).

Стратегия развития инновационной инфраструктуры АПК предполагает инновационное развитие территорий через комплексное управление ресурсным потенциалом и технологическим процессом. Современные экономические механизмы в инфраструктуре АПК должны осуществляться при государственном регулировании и поддержке отраслей и саморегулировании хозяйствующих субъектов на принципах конкуренции и рыночных законов. Стратегически важные отрасли сельского хозяйства нуждаются в значительных инвестициях по модернизации и расширению производства, что непосредственно влияет на продовольственную безопасность страны. Это также важно в связи с вступлением России в ВТО для того, чтобы отечественная продукция могла успешно конкурировать с зарубежным продуктовым рынком. Развивать АПК без государственной поддержки и инновационных подходов



Рисунок 1 – Инновационная классификация государственной стратегии развития инфраструктуры АПК

будет затруднительно. Продовольственную и экономическую безопасность можно обеспечить, если удельный вес отечественной продукции по зерну и картофелю будет составлять не менее 95%, не менее – 85% по мясу и молоку, не менее – 80% по растительному маслу и по рыбной продукции.

В развитии инфраструктуры АПК при государственной поддержке следует стремиться к системе важнейших приоритетов, включающих: сочетание экстенсивных и интенсивных методов осуществления технологических процессов, применение конкурентоспособных ресурсосберегающих технологий производства на альтернативной основе. Это позволит не только выполнить основополагающий принцип о превышении темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы, но и создаст реальные предпосылки к формированию условий и функционированию глобальных интеграционных процессов на этапе вхождения Российской Федерации в ВТО. Необходимо развивать эффективную институциональную инфраструктуру АПК. Трансформируя правовую составляющую, создавая благоприятные возможности для агробиз-

неса и предпринимательства, способствующие расширенному воспроизводству в ходе усиления организационно-экономического механизма государственного регулирования сельскохозяйственных отраслей экономики через мониторинг, лизинг, акционирование, гармонизированную налоговую систему, индикативное планирование и экономически обоснованное прогнозирование, инжиниринг, реинжиниринг, аутсорсинг, технологический аудит [8]. Государственную поддержку товаропроизводителям, следует формировать в виде дотаций по двум вариантам – всем организациям, занимающимся сельскохозяйственным производством, и специализированным [9, с. 25].

Условно государственную поддержку сельского хозяйства Евросоюза можно разделить на две составляющих: защита рынков и развитие сельских территорий [6]. Под развитием сельских территорий понимается развитие сельскохозяйственных организаций, домашних и фермерских хозяйств. Согласно классификации ВТО, государственная поддержка рассматривается следующим образом:

1. «Янтарная корзина» – предполагает государственные меры, оказывающие искажающее

воздействие на торговлю: поддержка рыночных цен, прямые платежи и субсидии, льготы на транспортировку и списание долгов, приобретение ГСМ со скидками.

2. «Зеленая корзина» – подразумевает государственную поддержку, направленную на охрану окружающей среды, борьбу с вредителями и болезнями, развитие инфраструктуры, образование, обучение специалистов, исследования, консалтинг, страхование, а также на программы региональной помощи (поддержка районов, находящихся в неблагоприятных природно-климатических, экологических и экономических условиях), оказание помощи при стихийных бедствиях и предоставление продовольственной помощи внутри страны при условии, что она приобретает по текущим рыночным ценам. Перспективным развитием АПК должна стать государственная поддержка интенсивного экспорта, сельскохозяйственного сырья и продукции [3, 8].

Трансформирует инфраструктуру АПК также государственная помощь в виде субсидий, субвенций, дотаций, компенсаций, бюджетного и внебюджетного кредитования.

Таким образом, государственное регулирование инфраструктуры АПК – это действенный управленческий инструмент, способствующий сбалансированному осуществлению производственно-технологических процессов во всех отраслях национальной экономики.

### Список литературы

1. Адуков, Р. Х. Совершенствование государственного управления агропромышленным комплексом страны / Р. Х. Адуков, А. И. Алтухов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2007. – № 1. – С. 40-53.
2. Адуков, Р. Х., Адукова, А. Н., Юсуфов, Р. А. Базовые условия развития сельских территорий // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2011. – Т. 32. – № 5. – С. 38-41.
3. Алеев, В. А. Развитие сельской кредитной кооперации в современных условиях. Автореферат дис. ...к.э.н.: 08.00.05 / В. А. Алеев. – Княгинино, 2014. – 24 с.
4. Мордовченков, Н. В. Методология комплексного исследования инфраструктурных проблем в условиях глобализации экономики и финансов / Н. В. Мордовченков. – Н. Новгород: ВГИ-ПА, 2003. – 359 с.
5. О государственном регулировании агропромышленного производства: Федер. закон от 14 июля 1997 г. № 100-ФЗ (документ утратил силу с 1 января 2005 г. в связи с принятием Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ) // Система Консультант Плюс. URL: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (дата обращения: 28.06.2014).
6. Петрова, С. Ю., Фролова, О. А. Государственное регулирование агропромышленного производства с учетом опыта зарубежных стран / С. Ю. Петрова, О. А. Фролова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 4 (102). – С. 126-131.
7. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2013/02/05/apk-anons.html> (дата обращения: 12.06.2014).
8. Филиппова, С. П. Совершенствование государственного стимулирования инновационного развития сельского хозяйства региона: автореферат дис. ... к. э. н. / С. П. Филиппова. – Княгинино, 2014.
9. Ходос, Д. В. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства региона: автореферат дис. ... д.э.н. / Д. В. Ходос. – Москва, 2009.

## Организация системы управленческого учета предприятия с позиции охвата факторов производства

**И. В. Быкова,**

старший преподаватель Котласского филиала  
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова»,  
соискатель кафедры менеджмента Вятского социально-экономического института,  
г. Котлас  
E-mail: irinabykova70@mail.ru

## System Organization of the Enterprise's Management Accounting as a Scope of Production Factors

**E. V. Bykova**

В статье рассмотрена система управленческого учета сельскохозяйственных предприятий. Установлена зависимость системы управленческого учета от организации аграрного производства, организационно-правовой формы и специализации хозяйства, но при этом ей присущи общие черты, характерные для учета в любой отрасли народного хозяйства: единый унифицированный План счетов, типовые регистры бухгалтерского учета и формы, а также методы организации учетных работ.

*Ключевые слова:* система управленческого учета, сельскохозяйственные предприятия, факторы производства.

Management accounting system of agricultural enterprises is dependent on the organization of agricultural production, the legal form of specialization and the economy, but at the same time it has common features that are typical for accounting in any sector of the economy: a single unified chart of accounts, standard accounting ledgers as well as organizing methods of records.

*Key words:* management accounting system, agricultural enterprises, factors of production.

**М**ожно выделить следующие основные особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях, связанные с этим проблемы и задачи, которые представлены в таблице 1.

Кроме факторов, рассмотренных в таблице 1, на организацию учета в сельском хозяйстве оказывают влияние организационно-правовые формы предприятий. Сельскохозяйственные предприятия могут быть акционерными обществами, товариществами, обществами с ограниченной ответственностью, кооперативами, унитарными предприятиями (муниципальными и государственными), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и их ассоциациями.

Итак, изучив в деталях систему управленческого учета, необходимо рассмотреть ее на практике. В качестве объекта изучения выбрано одно из ведущих сельскохозяйственных предприятий Котласского района Архангельской области – Организация научного обслуживания «Котласская

семеноводческая опытная станция» Государственного научного учреждения «Архангельский научно-исследовательский институт сельского хозяйства Российской академии сельскохозяйственных наук» (ОНО «Котласская семеноводческая опытная станция «ГНУ «Архангельский НИИ РАСН»), занимающееся семеноводством и селекцией сельхоз. культур в регионе.

Структурные единицы опытной станции представлены сегодня научными отделами: селекции сельскохозяйственных культур, первичного семеноводства сельскохозяйственных культур, растениеводства; пятью производственными цехами: финансово-экономическим, растениеводства, животноводства, механизации и строительства, а также административно-хозяйственным отделом.

Основными видами деятельности станции в настоящее время являются селекция зерновых культур и многолетних трав, организация первичного семеноводства районированных сортов

Таблица 1 – Основные особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях

Особенности учета	Проблемы и задачи
Главным средством производства в сельском хозяйстве является земля	Необходим учет земельных угодий и финансовых вложений в них. Земельные угодья при организации и ведении учета земель отражаются в натуральных показателях (га), а дополнительные (в качестве капитальных) вложения и покупные земли – показывают в денежном выражении
Специфика учета	В агропромышленном секторе обусловлена неодинаковой природой отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство, вспомогательное производство и т. д.) и соответственно происходящими в них изменениями (посев, оприходование урожая, прирост живой массы, приплод и пр.)
Действие климатических факторов – производство сезонное (в первую очередь это касается растениеводства)	Учет призван отражать сезонность работ и затрат, которая, в свою очередь, оказывает влияние на учет (например, в период уборки и основных сельскохозяйственных работ объем учетных работ возрастает, а в период сезонного уменьшения объема работ сокращается)
От одной культуры или одного вида скота получают несколько видов продукции	Это приводит к необходимости разграничения затрат в учете
Производство сельскохозяйственной продукции – длительный процесс, иногда оно занимает более одного календарного года	По некоторым сельскохозяйственным культурам и животным затраты осуществляются в текущем отчетном году, а продукцию получают только в следующем отчетном году (озимые зерновые культуры, откорм молодняка крупного рогатого скота и др.). По этой причине в учете затраты разграничивают по производственным циклам, не совпадающим с календарным годом: затраты прошлых лет под урожай текущего года, затраты текущего года под урожай будущих лет и затраты текущего года под урожай этого же года
Продукции собственного производства поступает на внутривозрастное потребление (внутренний оборот): продукция растениеводства – на семена, корм скоту, в переработку; продукция животноводства – на удобрения в растениеводстве, корм скоту	В связи с этим необходимо четкое отражение движения продукции на всех этапах внутривозрастного оборота
Используется разнообразная сельскохозяйственная техника	Требует достоверного учета всех мобильных машин и механизмов

зерновых культур, многолетних трав и картофеля, разработка технологий возделывания сельскохозяйственных культур, методов окультуривания и использования земельных ресурсов, повышения плодородия почв. ОАО «Котласская семеноводческая опытная станция «ГНУ «Архангельский НИИ РАСН» осуществляет и производственную деятельность. Основные направления работы – производство молока и мяса, семян высших репродукций зерновых культур, картофеля, многолетних трав. Общая земельная площадь составляет 4 995 га, из них сельскохозяйственные угодья занимают 2 620 га, в том числе пашня – 1 727 га, сенокосы – 688 га и пастбища – 197 га. Общее поголовье скота составило 807 голов, в том числе 350 коров. Средний удой на фуражную корову в 2010 г. составил 5 604 кг. Валовое производство молока – 1 890 тонн, мяса – 110 тонн в год.

Архангельская область расположена в трех климатических поясах. Географическое положение области определяет экстремальные условия природной среды: длительный период низких температур, короткий вегетационный период, высокая влажность, значительное количество осад-

ков в осенне-зимний период, поздние весенние и ранние осенние заморозки. Поэтому доля сельского хозяйства в отраслевой структуре валового регионального продукта Архангельской области составляет 2,8%. В сравнении с животноводством, растениеводство в Архангельской области развито в меньшей степени, поскольку регион находится в зоне рискованного земледелия. Основными культурами в растениеводстве нашего края являются картофель и овощи. Особого внимания заслуживает производство семенного картофеля в регионе.

Источниками информации для анализа затрат и себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий является бухгалтерская отчетность и специализированные формы отчетности, которые отражают специфические для отрасли явления хозяйственной жизни, производства и реализации продукции, имущественного состояния агропредприятий. К ним относятся: формы 5-АПК «Отчет о численности и заработной плате работников сельскохозяйственной организации», 8-АПК «Отчет о затратах на основное производство», 9-АПК «Отчет о производстве и себесто-

имости продукции растениеводства», 13-АПК «Отчет о производстве и себестоимости продукции животноводства», 15-АПК «Отчет о наличии животных», 16-АПК «Баланс продукции», 17-АПК «Отчет о сельскохозяйственной технике и энергетике».

Основным нормативным документом по учету затрат и себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий являются «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях», утвержденные Министерством сельского хозяйства Российской Федерации от 06 июня 2003 г. № 792.

Основными показателями размера хозяйства являются объём производства валовой и товарной продукции, дополнительными – размер сельскохозяйственных угодий, поголовье скота, стоимость производственных фондов, численность трудовых ресурсов.

Правильное размещение и специализация сельского хозяйства имеет большое значение и поэтому в первую очередь зависит от влияния на него природных и экономических условий. Основной целью специализации хозяйства является:

1. создание условий для увеличения прибыли;
2. достижения более высокой производительности труда;
3. увеличения производства продукции и ее качества.

Исходя из целей, перед хозяйством стоит задача разбить те отрасли, для которых имеются наиболее лучшие условия и производство которых наиболее эффективно.

Основной задачей исследуемого хозяйства является производство продукции растениеводства (зерна, картофеля, трав); в животноводстве – молока, мяса, молодняка для пополнения стада. Исследуемое предприятие является специализированным предприятием с главной отраслью животноводство. Производство же зерновых и картофеля является дополнительными отраслями.

Далее рассмотрим основные показатели работы предприятия, представленные в таблице 2.

Из расчетов видно, что производство товарной продукции на 1 га сельскохозяйственных угодий на исследуемом предприятии за последние три года уменьшилось на 0,49 тыс. руб., и основной причиной этого является рост стоимости товарной продукции более быстрыми темпами, чем рост площади сельскохозяйственных угодий.

В 2011 г. в исследуемом хозяйстве производство валовой продукции на одного среднегодового работника составило 354,17 тыс. руб., что

меньше уровня аналогичного показателя в 2009 г. на 28,32 тыс. руб.; на данное изменение повлияли спад стоимости валовой продукции и снижение среднегодовой численности работников в исследуемом периоде.

Положительной тенденцией является рост оплаты труда одного среднегодового работника с 116,24 тыс. руб. в 2009 г. до 139,41 тыс. руб. в 2011 г., или на 23,17 тыс. руб.

Урожайность основных сельскохозяйственных культур, таких как зерновые, за период с 2009-2011 гг. увеличилась на 3,38 ц с 1 га. Урожайность же картофеля в этот же промежуток времени снизилась на 83,15 ц с га и составила в 2011 г. 96,85 ц с га.

В 2011 г. в исследуемом хозяйстве надои молока увеличились на 2 458 ц и составили 19 958 ц по сравнению с 17 500 ц в 2009 г. Масса телят при рождении изменилась незначительно, приплод увеличился на 12 голов и в 2011 г. составил 418 голов, прирост живой массы крупного рогатого скота увеличился в два раза.

Из таблицы 2 видно, что за последние три года себестоимость 1 ц зерна снизилась на 67,71 руб. за 1 ц, а картофеля и трав увеличилась в 2011 г., по сравнению с 2009 г., соответственно, на 1 200,60 руб., и 677,29 руб. соответственно. Снижение полной себестоимости в 2009-2011 гг. более быстрыми темпами обусловило снижение прибыли и уровня рентабельности в 5,5 раз.

Основным элементом национального богатства и главным средством производства в сельском хозяйстве является земля, и поэтому рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение для развития национальной экономики, оказывает влияние на объем производства сельскохозяйственной продукции и решает продовольственную проблему. Перед сельскохозяйственными предприятиями стоит задача наиболее полного использования каждого гектара земли, и поэтому тысячи гектаров залежей, низкопродуктивных сенокосов и пастбищ, кустарников можно превращать в продуктивные угодья. При анализе земельного фонда необходимо изучить изменения в размере земельных угодий и выявить возможности дальнейшего расширения площади пашни, улучшения сенокосов и пастбищ.

Для производственной деятельности земля большой ценности иметь не может, поэтому она должна быть соединена с капиталом, в данном случае с основными средствами, причем достаточно новыми. Развитие производственного потенциала, в том числе основных и оборотных фондов, является важным условием роста валовой и товарной продукции.

Таблица 2 – Оценка работы предприятия по основным экономическим показателям

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Изменение (+, -)			
				в абсолютной сумме		в %	
				2011 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2011 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.
Уровень производства, тыс. руб.							
Произведено на 1 га сельхозугодий товарной продукции	19,06	22,24	18,57	-0,49	-3,67	-2,57	-16,50
Производительность и оплата труда, тыс. руб.							
Произведено валовой продукции на одного среднегодового работника	382,49	308,96	322,53	-59,96	+13,57	-15,67	+4,39
Оплата труда одного работника в год	116,24	123,19	139,41	+23,17	+16,22	+19,93	++13,17
Урожайность основных сельскохозяйственных культур, ц с 1 га							
Зерновые	20,07	23,23	23,45	+3,38	+0,22	+16,84	+0,95
Картофель	180,00	74,33	96,85	-83,15	-22,52	-46,19	+30,30
Травы	4,45	4,55	4,62	+0,17	+0,07	+3,82	+1,54
Сенокосы	6070	5956	6054	-16	+98	-0,26	+1,65
Продуктивность сельскохозяйственных животных							
Молоко, ц	17500	19616	19958	+2458	+342	+14,05	+1,74
Масса телят при рождении, ц	134	135	135	+1	+1	+0,75	+0,75
Приплод, гол.	402	414	418	+12	+4	+3,98	+0,97
Прирост живой массы крупного рогатого скота, ц	351	1065	1070	+714	+5	+203,42	+0,47
Себестоимость 1 ц продукции, руб.							
Зерновые	968,86	900,66	901,25	-67,61	+0,59	-6,97	+0,07
Картофель	1129,35	3098,84	2329,95	+1200,60	-768,89	+106,31	-24,81
Травы	5447,82	5898,15	6125,11	+677,29	+226,96	+12,43	+3,85
Сенокосы	109,88	112,54	115,65	+5,77	+3,11	+5,25	+2,76
Молока	1152,69	1395,80	1695,42	+542,73	+299,62	+47,08	+21,47
Прирост живой массы крупного рогатого скота	11830,70	12927,70	14589,20	+2758,50	+1661,50	+23,32	+12,85
Прибыль, тыс. руб.							
Всего	1822	1425	349	-1473	-1076	-80,85	-75,51
Прибыль на 100 га сельхозугодий	69,75	54,56	13,36	-56,39	-41,20	-80,85	-75,51
Прибыль на одного работника	9,59	7,58	1,86	-7,73	-5,72	-80,60	-23,54
Уровень рентабельности, %							
В целом по предприятию	3,66	3,34	0,66	-3,00	-2,68	-81,97	-80,23
В растениеводстве	5,65	4,65	0,92	-4,73	-3,73	-83,72	-80,22
В животноводстве	2,71	2,60	0,51	-2,2	-2,09	-81,18	-80,38

Далее рассматривается обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, т. к. от деятельности трудового коллектива зависит, прежде всего, повышение эффективности и качества работы сельскохозяйственного предприятия. А также эффективное использование трудовых ресурсов положительно влияют на объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других показателей.

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени.

Фонд рабочего времени (ФРВ) зависит от численности работников (ЧР), количества отработанных дней одним работником в среднем за год (Д) и средней продолжительности рабочего дня (П):

$$\text{ФРВ} = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П} \quad (1)$$

Анализируя трудовые ресурсы необходимо оценить уровень производительности труда при помощи следующих показателей:

1. среднегодовая численность работников;
2. количество дней отработанных одним работником;
3. продолжительность рабочего дня;
4. часовая производительность труда.

Одним из основных показателей, характеризующих деятельность сельскохозяйственных предприятий, является объем производства сельскохозяйственной продукции. От объема производства сельскохозяйственной продукции зависит объем реализации продукции, а, значит, и степень удовлетворения населения в продуктах питания, а промышленности – в сырье, также уровень ее себестоимости, сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое положение предприятия, платежеспособность хозяйства и др.

Различные факторы, такие как размер посевных площадей и их структура, уровень урожайности, гибель посевов, своевременное проведение агротехнических мероприятий по уходу за посевами, уборка в оптимальные сроки влияют на уровень валового сбора.

Урожайность сельскохозяйственных культур является основным фактором, который определяет объем производства продукции растениеводства, и поэтому данному показателю уделяется большое внимание. Большое влияние на его уровень оказывают природно-климатические условия: качество и состав почвы, рельеф местности, температура воздуха, уровень грунтовых вод, количество осадков и их игнорирование при анализе урожайности может привести к неправильным выводам при оценке хозяйственной деятельности.

Рациональное и своевременное применение минеральных удобрений является одним из главных направлений увеличения роста урожайности зерновых культур в условиях исследуемого пред-

приятия. Однако в условиях рыночной экономики необходимо обосновать эффективность их применения, так как из-за высоких цен на удобрения затраты на их внесение не всегда окупаются, что ведет к росту себестоимости зерна.

Недопущение потерь при уборке урожая является важным резервом увеличения производства сельскохозяйственных культур, и чтобы определить их величину, необходимо сопоставить урожайность на площадях, где уборка урожая проведена в оптимальный срок и с опозданием.

Таким образом, улучшение структуры посевных площадей, т. е. увеличение доли более урожайных культур в общей посевной площади, является существенным резервом увеличения производства продукции растениеводства.

Животноводство является важной отраслью в деятельности исследуемого предприятия. В отличие от растениеводства процесс производства в животноводстве осуществляется непрерывно, объем продукции меньше зависит от климатических особенностей, в большей степени от вложений труда, кормов, средств, условий содержания. Теперь проведем факторный анализ изменения валового выхода продукции, представленный в таблице 3.

Из проведенного анализа видно, что в исследуемом предприятии в 2011 г. по сравнению с 2010 г., валовое производство молока увеличилось на 342 ц, в т. ч. за счет того, что продуктивность одной головы увеличилась на 0,97 кг. Прирост крупного рогатого скота увеличился на 45 голов, а продуктивность одной головы снизилась на 0,07 ц, а в целом валовой выход продукции увеличился на 5 ц, в том числе снижения продуктивности на 53,85 ц и увеличения поголовья на 58,85 ц.

Таким образом, для увеличения производства продукции животноводства следует повышать продуктивность и также необходимо выполнять план поголовья КРС. Увеличение производства

Таблица 3 – Факторный анализ производства продукции отрасли животноводства

Виды продукции	Среднегодовое поголовье, гол.		Продуктивность одной головы, ц		Валовой выход продукции, ц			Отклонения		
	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	усл.	всего	в т. ч. за счет изменения	
									продуктивности	поголовья
Молоко	350	350	56,05	57,02	19616	19958	19618	+342	342	-
Прирост крупного рогатого скота	800	845	1,33	1,26	1065	1070	1123,85	+5	-53,85	+58,85

продукции животноводства и повышение его эффективности невозможны без прочной кормовой базы. Кормопроизводство является крупной самостоятельной отраслью растениеводства, имеющей первостепенное значение для развития животноводства. Компонентами отрасли и источниками кормов в исследуемом предприятии являются кормовые растения, возделываемые на пашне, а также улучшенные пастбища.

Уровень развития кормопроизводства в исследуемом предприятии недостаточно высок. Объем производимых кормов не полностью удовлетворяет потребности животноводства. Распределение произведенной продукции, реализация основной ее части с возмещением издержек в денежной форме являются завершающим этапом деятельности хозяйства. Исследуемое предприятие реализует не всю полученную продукцию. Часть ее, а именно: семена, сырье для переработки, продукция на корм животным – используется на производственные цели. От рационального

использования продукции собственного производства зависит, с одной стороны, расширение отраслей растениеводства и животноводства, а с другой – рост товарности производства.

### Список литературы

1. Методика формирования учетно-аналитической системы затрат на производство на сельскохозяйственном предприятии для повышения аналитичности управленческого учета и качества выпускаемой продукции / В. А. Заевский // Управленческий учет. – 2008. – № 7. – С. 37-44.
2. Проблемы формирования затрат и исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции / В. А. Пипко, С. В. Волошина // Управленческий учет. – 2008. – № 6. – С. 19-23.
3. Управленческий анализ в отраслях: учебное пособие / Э. А. Маркарьян, С. Э. Маркарьян, Г. П. Герасименко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

## Сибирский вектор интеграции российской транспортной системы в мировую: барьеры и точки роста

**В. П. Нехорошков,**  
зав. кафедрой «Мировая экономика и туризм»  
Сибирского государственного университета путей сообщения,  
кандидат экономических наук, профессор,  
г. Новосибирск  
E-mail: vpnekhov@mail.ru

## The Siberian Vector of the Russian Transport System Integration into the World's One: Barriers and Growing-Points

**V. P. Nekhorohkov**

В статье проводится анализ сдерживающих факторов развития железнодорожной сети России и определяются основные направления развития и роль железнодорожного комплекса на базе Транссиба и БАМа в социально-экономическом развитии и интеграции Сибири и Дальнего Востока в мировую экономику.

*Ключевые слова:* Транссибирская магистраль, БАМ, Сибирь, Дальний Восток, интеграция, стратегия развития, парадигма.

This article analyzes the restraining factors of the Russian railway network's development and determines the main development directions and the role of the railway complex based on Trans-Siberian and Baikal-Amur railways in the socio-economical development and Siberia and Far-East Russia integration into the world economy.

*Key words:* Trans-Siberian railway, Baikal-Amur railway, Siberia, Far-East, integration, strategy of the development, paradigm.

**И**нтеграция российской транспортной системы в мировую, развитие транспортных коридоров и маршрутной сети – такова главная повестка пленарного заседания V Евразийского транспортно-логистического форума «Барьеры и точки роста для транспортной инфраструктуры России», организованного газетой «Ведомости» в марте текущего года.

Высокий уровень организации, представительный состав участников форума, перечень обсуждаемых вопросов на пленарном и секционных заседаниях определили остроту и актуальность формирования конкурентных сегментов национальной экономики как внутри

страны, так и на внешнем периметре РФ и роль транспортной инфраструктуры в её становлении. Развивая представленные доклады, автор определяет свой взгляд на реальные барьеры и точки роста транспортной сети России на примере железнодорожного комплекса Транссиба и БАМа в интеграции восточных регионов России в мировую экономику<sup>1</sup>.

Президент В. В. Путин поручил Правительству РФ разработать план развития грузоперевозок по Транссибирской магистрали. Одним из важных элементов такого проекта должно быть общее согласование государственной политики в отношении развития транспорта в восточных

<sup>1</sup> Нехорошков, В. П. Железнодорожный транспорт в развитии внешнеэкономической деятельности регионов России. Новосибирск: Наука, 2011. 228 с.

регионах РФ. Наряду с конкуренцией российского транспорта с самим собой, идет острая конкуренция с Казахстаном, который во все большей степени становится транзитной страной, успешно сокращающей потенциал транзита по Транссибу и БАМу. Объем перевозок грузов через железнодорожные переходы Казахстана и КНР на 2014 г. в размере почти 22 млн т, в том числе из КНР в РК 9 млн т, из Казахстана в Китай – 12,9 млн т. В 2011 г. грузооборот между Казахстаном и КНР составлял всего 15,2 млн т<sup>2</sup>. Это означает рост на 50% за три года. В выступлении министра транспорта РФ М. Соколова на Красноярском экономическом форуме заявлено, что «грузооборот в российских портах Дальнего Востока вырос почти в два раза»<sup>3</sup>, это является фактическим признанием, что грузооборот на восточных границах РФ ниже, чем на границе Казахстана и КНР. К тому же, после Казахстана поезда и фуры идут по территории России. Это означает, что и по этому направлению российский железнодорожный транспорт конкурирует сам с собой. Сейчас поставлена задача прохождения грузов из Китая в Финляндию за 10 дней, на что способен сейчас только автомобильный транспорт<sup>4</sup>. При современном состоянии железнодорожного транспорта РФ ставить такие задачи нереально. Кроме того, ориентироваться на повышение скорости как определяющий показатель конкурентоспособности железнодорожного транспорта РФ не вполне правомерно. Чрезмерное внимание (перекокс) к скоростям движения связано с тем, что ряд специалистов по железнодорожному транспорту, решая задачу снижения расходов на грузовые железнодорожные перевозки, не вполне системно оценивают приоритетность наращивания скоростей и массы поездов. Пример такого перекокса подтверждается следующей цитатой: «Увеличение массы поезда рассматривают сейчас как один из вариантов повышения эффективности железнодорожных грузоперевозок. Признавая рациональность этого способа для отдельных направлений, следует учесть, что он является высоко затратным, а также может привести к

снижению пропускной способности некоторых участков сети. В связи с этим особого внимания заслуживает другой способ оптимизации перевозок – повышение скорости движения»<sup>5</sup>. При этом ссылаются на результаты работ, свидетельствующих о повышении скоростей как о приоритетной мере<sup>6</sup>. Какие же аргументы приводят сторонники сохранения грузоподъемности составов и ориентации исключительно на повышение скорости? Ответ на этот вопрос многое поясняет. Для повышения грузоподъемности, показателя, по которому мы отстаем не меньше, чем по скорости движения, требуются следующие меры:

1) использование специальных 12-осных электровозов и вагонов с повышенной нагрузкой на ось для тех и других,

2) создание специальной структуры путей, рассчитанной на высокие нагрузки на ось.

И то, и другое необходимо делать. В противном случае нужно будет подогнать десять составов с углем к границе с КНР, для того чтобы китайские железнодорожники сформировали один состав-тяжеловес.

Сторонники ориентации исключительно на повышение скорости утверждают, что исследования МГУПС, проведенные в 2011 г., показали, что «целесообразно повысить скорость движения грузовых поездов на 20% и, соответственно, на 20% снизить массу поезда. При этом из-за снижения силы тяги на 20% резко улучшаются условия реализации тяги при сокращении сбоев движения; на 20% увеличивается пропускная способность; уменьшается парк грузовых вагонов на ту же перевозку грузов; на 10% уменьшается расход энергии»<sup>7</sup>.

Повышение какого-либо показателя на 20% не решит задачу обеспечения конкурентоспособности железнодорожного транспорта России в мировой экономике, будь то скорость движения или грузоподъемность составов. Повышать грузоподъемность без кардинальной смены локомотивов возможно до 50% (до 6 тыс. т на состав) при переходе на тягу с трех секционными электровозами при относительно небольшой модер-

<sup>2</sup> Источник: today.kz или <http://meta.kz/novosti/economy/832330-v-2014-godu-zheleznodorozhnyy-gruzooborot-mezhdu-kazahstanom-i-kitaem-vyrastet-do-22-millionov-tonn.html>. В 2011 г. казахстанско-китайский грузооборот составлял всего 15,2 млн тонн.

<sup>3</sup> Россия будет развивать транспортные коммуникации Дальнего Востока, <http://www.aup.ru/news/2014/03/01/6871.html> 1.03.2014 (дата обращения: 22.07.2014).

<sup>4</sup> Источник: chin-ru.com, дата публикации: 29.10.13.

<sup>5</sup> Курбасов, А. С., Тяжеловесное движение грузовых поездов на российских железных дорогах: за и против // Наука и транспорт. 2012. № 3. С. 15-17.

<sup>6</sup> Мугинштейн, Л. А., Лисицин, А. Л. Нестационарные режимы тяги. Сцепление. Критическая норма массы поезда. М.: Интекст, 1996. 176 с.

<sup>7</sup> Курбасов, А. С. Увеличение скоростей на железных дорогах России: возможности и преимущества // Транспорт РФ. 2011. № 6. С. 20-23.

низации путевого хозяйства. Но повышение грузоподъемности потребует полной модернизации не только путевого хозяйства, но и всех средств автоматики, а также регламентов. Потребуется переход от сосредоточенной тяги, когда локомотивы располагаются в голове и хвосте состава, к распределенной тяге, когда локомотивы располагаются внутри состава. А для этого потребуются переквалификация персонала, обучение его за рубежом, применяя новые нормативы и регламенты.

Все специалисты отмечают, что это потребует высоких инвестиционных затрат, но делают из этого неадекватный, на наш взгляд, вывод: такие затраты неподъемны для государственных и частных инвесторов, поэтому их делать не нужно. Без таких затрат скорости движения тяжелых поездов будут ниже скорости обычных. А это приведет к снижению пропускной способности участков<sup>8</sup>. В таких рассуждениях полностью отсутствует представление о том, что железным дорогам РФ, в особенности ее восточных регионов, необходимо интегрироваться в мировую транспортную сеть, где существенно выше и скорости, и грузоподъемности. Вместо того, чтобы оценивать реальные инвестиционные затраты в повышение скорости и грузоподъемности до мирового уровня, обсуждается выдуманная проблема: что важнее – скорость или грузоподъемность, на что нужно выделять средства? Вместо постановки данной проблемы как альтернативы (или-или) требуется сопоставление и грузоподъемности, и скоростей с уровнем – какой достигнут в сопредельных странах, как в странах-партнерах, так и в странах-конкурентах.

Более важная проблема, мешающая интеграции железнодорожного транспорта РФ в мировую транспортную систему, состоит из разрозненно стилистических цепочек, начинающихся от государственной границы или портов либо завершающихся ими. За каждым участком логистической цепи стоит собственный интерес, а противоречия между этими интересами существенно ухудшают показатели процесса в целом. Рассмотрим экспортную цепочку. Экспортное предприятие заинтересовано в максимально оперативной отправке произведенной продукции или добытых полезных ископаемых, но оно не может повлиять на этот процесс. Компании, владеющие вагонным

парком, заинтересованы в увеличении оборота своих вагонов, но они не могут повлиять ни на предприятие-экспортер, ни на работу железных дорог. Как и во многих других секторах российской экономики, отсутствуют надежные горизонтальные связи. Железная дорога заинтересована в погрузке и обеспечении вывоза грузов, но не может повлиять ни на производство или добычу, ни на решения владельцев вагонного парка. Компании, владеющие портами, заинтересованы в максимальном использовании своих мощностей, но не могут повлиять на работу железных дорог, на решения владельцев вагонов и на производство. Вследствие невозможности взаимовлияния формируется несогласованность действий участников логистического процесса. Порт получает количество вагонов, превышающее его пропускную способность. Железная дорога вынуждена держать груженные составы на подъездных к портам путях. Увеличиваются простои вагонов.

К сожалению, авторы, которые занимаются данной проблемой, не видят иного кардинального решения проблемы, кроме как в строительстве «на припортовых станциях достаточного количества собственных путей, предназначенных не только для приема и отправления грузовых поездов, но и для стоянки груженных углем вагонов, максимально приближенных к местам выгрузки»<sup>9</sup>. Вариант решения – подчинение всей логистической цепи железнодорожным компаниям. В качестве примера авторы приводят снабжение в США каменным углем, которое организовала железнодорожная корпорация Norfolk Southern<sup>10</sup>. Но это лишь один частный пример, который не опровергает общее правило: участники логистического процесса должны уметь договариваться между собой. Авторами предлагается объединить в одних руках всю логистическую цепь поставок, включая даже заказ на производство или приобретение товара по договору с его потребителем, погрузку и доставку грузов. «Единый владелец заинтересован сокращать суммарные расходы как на перегрузочную и транспортную инфраструктуру, так и на перевозки, и лучше обслуживать клиентов, поставляя товары высокого качества. Это создает условия для долгосрочных поставок на взаимовыгодной договорной основе»<sup>11</sup>. По их мнению, такую работу способна выполнить только железнодорожная корпорация. Единый собст-

<sup>8</sup> Курбасов, А. С., Тяжеловесное движение грузовых поездов на российских железных дорогах: за и против, Наука и транспорт. 2012. № 3. С. 16.

<sup>9</sup> Кокурин, И. М., Катцын, Д. В., Малыгин, И. Г. Организация экспорта каменного угля на основе концентрации логистической цепи поставок // Наука и транспорт. Модернизация железнодорожного транспорта. 2013. № 2(6). С. 15-18.

<sup>10</sup> Белый, О. В., Кокурин, И. М. Перевозка угля по-американски // РЖД-партнер. 2006. № 4. С. 17.

<sup>11</sup> Белый, О. В., Кокурин, И. М. Перевозка угля по-американски // РЖД-партнер. 2006. № 4. С. 18.

венник логистической цепи, несомненно, исключит часть противоречий между участниками логистического процесса, но он породит новые противоречия на границах своей компетенции. Образование сверх монополиста в транспортной отрасли не приведет ни к чему хорошему для интеграции российского железнодорожного транспорта в мировую транспортную сеть. Вместо монополизации логистического процесса требуется, по аналогии с мультимодальными перевозчиками, создать структуру мультимодального оператора, который бы согласовывал работу всех звеньев логистической цепи. Такому оператору должно быть запрещено участвовать в собственности как перевозчиков, так и владельцев транспортной инфраструктуры. Одновременно должна быть упрощена процедура контроля за деятельностью перевозчика со стороны и тех, и других.

В настоящее время мы имеем почти двадцатилетний опыт работы Дирекции Совета по железнодорожному транспорту СНГ. Поэтому начать следует с анализа и обобщения деятельности данной структуры, форм и методов ее работы. Есть еще один аспект проблемы, выходящий за рамки железнодорожного транспорта и транспортной отрасли в целом, а именно крайне опасное отставание в развитии горизонтальных связей между партнерами, которые в настоящее время полностью сведены к договорному праву или совместному участию в собственности. В рыночной экономике существует множество иных видов партнерских отношений, но в нашей стране пока нет для этого соответствующей культуры ведения деловых отношений. Несмотря на все эти трудности, наше государство может занять достойное место в мировой экономике, разумно распорядившись своим ресурсным, географическим, промышленным и научным потенциалом. Необходимым условием являются высокие темпы роста экономики по отношению к сложившимся не менее 6-8% в год, что должно быть выше мировых на 1,5-2%. Определяющим условием эффективного развития экономики является смена вектора развития с запада на восток и интеграция в экономическое пространство Азиатско-Тихоокеанского региона. Для России интеграция – это, прежде всего, привлечение инвестиций и современных технологий, что является определяющим условием участия в международном производстве, и создание на основе глубокой переработки продукции, ориентированной как на экспорт, так и на внутренний рынок. Интеграция создаст условия для расширения рынка экспорта продукции

энергетического сектора и реализации транзитного потенциала транспортной сети страны. Сибирь и Дальний Восток являются определяющими регионами интеграционных процессов России в АТР.

Идея превращения России в наземный сухопутный транзитный мост между Европой и Азией, озвученная на IV Российско-Сингапурском деловом форуме в докладе президента ОАО «РЖД» В. И. Якунина, может стать ключевой доктриной транспортного развития страны на ближайшие десятилетия. Он отметил, что «основой транзитных потоков в ближайшем будущем должна стать перевозка контейнерных грузов по ключевым международным транспортным коридорам, в первую очередь трансконтинентальному направлению «Восток – Запад», основу которого составляет Транссибирская магистраль» и основным показателем которого должно стать доведение сроков доставки грузов из Азии в Европу до семи дней и совокупной пропускной способности до 10% от всех грузопотоков Азия – Европа.

При проектировании обновленного Транссиба и программировании экспансии русской колеи следует исходить из неравномерности в развитии российского крайнего запада и крайнего востока, делая акцент на опережающем транспортном развитии Дальнего Востока России и Сибири с ориентацией на Средний Восток (Иран, Афганистан, Пакистан)<sup>12</sup>.

Необходимость форсированного развития Дальнего Востока и транзита является ключевым вопросом национальной безопасности и национального развития. Это обусловлено перемещением мирового центра в район СВА и резким несоответствием совокупной комплексной мощи нашего Дальнего Востока соседним государствам и региону СВА в целом. В связи с этим, вопрос об обновленном Транссибе из геоэкономического становится геополитическим и геостратегическим, что требует связать задачи транспортного развития с задачей комплексного опережающего развития Дальнего Востока и сделать полномасштабный проект приоритетным для федеральной власти.

Тем самым проект обновления Транссиба может выступить и основой модернизации страны в целом. Если удлинение русской колеи в Европу – главное геоэкономическое действие в западном направлении, то для Сибири и Дальнего Востока главная задача состоит в новой организации пространства на основе создания дальневосточного и сибирского транспортно-логистических мегаузлов или мегакластеров.

<sup>12</sup> Громько, Ю., Крупнов, Ю. Транспортное цивилизационное продвижение – конкретный сценарий развития России. М., 2007.

Россия в целях обеспечения логистического суверенитета должна проводить политику логистической автаркии, не допуская отсечения Дальнего Востока и Сибири от маршевых грузопотоков, а, напротив, строя систему вовлечения перевозчиков в передвижение по российской территории. Это и есть суть транспортной геополитики стандарта 1520.

При строительстве обновлённого Транссиба демографические и градостроительные аспекты будут ведущими. Технологическая же и экономическая адекватность реализации проекта Транссиба требует постановки следующей задачи: через создание сухопутного моста «прорваться» в седьмой технологический уклад (уклад, основанный на биоинформационных системах). «Все это приводит к необходимости в качестве центральной категории транспортно-железнодорожного развития страны принять понятие коридора развития», – подчеркивает Ю. В. Крупнов.

Коридор, или экономический пояс развития, – это объединение деятельности вокруг транспортных магистралей в единую инфраструктуру систем связи, энергетических потоков, новых технологических решений, перспективных поселений – экотехнополисов, исследовательских центров, трансфера технологий и институтов. В рамках проекта Транссиб приоритетными представляются два коридора развития: восточный на российском Дальнем Востоке и сибирско-иранский, связывающий Западную Сибирь с государствами Средней, Центральной и Южной Азии, т.е. определяющий новый макрорегион, который предлагается назвать Новым Средним Востоком.

Восточный коридор развития представляет собой цепь кластеров, образующих узлы-базы развития: Сахалинский (кластеры биотехнологический, экономики океана), Комсомольск-на-Амуре (кластеры машиностроительный, авиационный), Свободненский вокруг космодрома Восточный (космический кластер), Восточносибирский нефтяной (энергетический кластер). Сибирско-иранский коридор развития призван дать ортогональную подпорку грузопотокам сухопутного моста и позволить Сибири выйти к рынкам теплых морей. Для развития России именно этот транспортный путь может стать более значимым, чем виртуальный транспортный коридор «север – юг».

По стратегическому замыслу Транссиб превратится в скоростной международный транспортный коридор. Магистраль нарастит пропускную способность до 120 млн т в год и позволит доставлять контейнеры от Владивостока до Бреста за 10 суток.

Если говорить о «второй жизни» мегапроекта «Транссиб», то важной задачей сегодня явля-

ется возвращение железным дорогам России их прежней исторической роли – не просто перевозочных компаний, а стержня развития целых стран и неосвоенных территорий, нового освоения старых территорий и стимулирующего расселения на новых в интересах российского и мирового развития. За семьдесят с лишним лет плановой экономики в России построено железных дорог на порядок меньше, чем за два десятилетия до начала первой мировой войны. Подобные проекты, даже реализованные не в полной мере, окончательно и бесповоротно перекроют существующую геометрию и архитектуру геоэкономики.

Наряду с дальнейшей модернизацией Транссиба необходимы реконструкция и обновление БАМа, строительство железнодорожных и автомобильных дорог через Якутию в Магаданскую область, т. е. должна быть создана опорная сеть дорог. Конечно, такие проекты требуют значительных финансовых ресурсов (только на реконструкцию БАМа – трлн р.). Но если не будет больших мегапроектов, крупных инвестиционных потоков, то Дальнему Востоку будет крайне сложно развиваться.

Сегодня БАМ – это железнодорожная магистраль длиной в 4 тыс. км, а вместе с ответвлениями – 5,5 тыс. 85% магистрали представляет собой однопутную сеть дорог, 70% дороги обслуживается составами на тепловозной тяге. На территории, прилегающей к Байкало-Амурской магистрали, располагаются залежи полезных ископаемых, которые включают все элементы таблицы Д. Менделеева. Однако в промышленной разработке находятся лишь несколько месторождений, что связано в том числе и с неразвитостью транспортной инфраструктуры. Государственная Дума РФ поддержала проект развития Байкало-Амурской магистрали («БАМ-2») на период до 2025 г. Зоны, прилегающие к БАМу, отличаются выгодным географическим положением, обладают крупными запасами как углеводородного сырья, так и твердых полезных ископаемых. Но степень использования существующего ресурсного потенциала незначительна. Разведанные ресурсы представлены в основном прогнозными категориями. В промышленных масштабах используются только месторождения угля, железной руды, строительных материалов и углеводородов. Совокупный ВРП территорий зоны БАМа составляет не более 5% от совокупного ВРП всех субъектов РФ, что не соответствует их стратегической роли в геостратегическом положении страны, а также богатым природным запасам территорий.

Устойчивое развитие регионов Дальнего Востока и Забайкалья, решение важных федеральных и региональных задач по использованию ресурс-

ного, промышленного и транзитного потенциала востока страны во многом связывают сегодня с реализацией комплексного инфраструктурного проекта реконструкции БАМа. По прогнозам, к 2020 г. объем грузоперевозок по БАМу должен увеличиться в три раза, пассажирооборот – на 18%.

Первым и основным элементом проекта БАМ должно стать развитие самой железнодорожной магистрали и вывод ее на новые объемы грузоперевозок. Сегодня лимитирующими факторами являются дефицит пропускной способности, низкие скорости движения, высокий износ дорожного полотна. Вместе с тем, по расчетам крупных добывающих компаний, только угля в ближайшие годы они готовы транспортировать до 70 млн т в год. Активная позиция России по расширению своих возможностей для обслуживания грузопотока из Юго-Восточной Азии в Европу позволит дополнительно привлечь до 14 млн т транзитных грузов в год. По мнению экспертов, суммарная нагрузка на Северный широтный ход к 2020 г. составит 106,8 млн т в год.

Другой аспект мегапроекта БАМа связан с развитием тихоокеанских портов на территории Хабаровского края. Сегодня на побережье уже формируется Ванино-Советско-Гаванский промышленно-транспортный узел и портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ).

В силу объективных причин, изменились подходы к финансированию крупных проектов, в том числе включенных в программу «Социальное и экономическое развитие Дальнего Востока и Забайкалья», программные назначения на 2011-2013 гг. были сокращены на 62%. Необходимо применение инновационных инструментов, а проект комплексного развития территории БАМа должен стать одним из крупнейших мегапроектов за последние тридцать лет и ярким примером эффективности государственно-частного партнерства в России.

Для выполнения интеграционных планов Сибирь и Дальний Восток должны иметь опережающие темпы экономического развития. Так, применительно к Дальнему Востоку, по данным Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, прирост ВРП должен составлять не менее 8-10% ежегодно. Согласно основным направлениям долгосрочной стратегии развития региона Дальнего Востока данным институтом определены целевые ориентиры, как экономические, так и социальные. Они заключаются в необходимости создания особого налогового и инвестиционного режима, в широком привлечении инвестиций,

динамичном увеличении внешнеторгового оборота со странами АТР, повышении уровня жизни и сокращении оттока населения из региона и др. Институтом народнохозяйственного прогнозирования сформулированы основные прогнозные макроэкономические показатели оптимистического сценария развития ДВФО в сравнении со странами АТР.

Данная долгосрочная стратегия разбита на два временных интервала, она определяет конкретные мероприятия на периоды до 2020 и 2050 гг. Однако следует заметить, что это далеко не последняя представленная стратегия. При представлении очередной концепции новой стратегии новым руководством ДВФО в лице министра РФ по развитию Дальнего Востока Александра Галушки эксперты при председателе Законодательного собрания Приморья отметили, что принято много проектов и программ по развитию регионов, но ни одна из программ не выполнена до конца, и ни одна из программ не обеспечивает в полном объеме преемственность планов и объединяющих решений. В новой программе Александра Галушки рынок региона объемом 90 млрд. долл. слишком мал для опережающего развития, а рынок европейской части России размером 1,5 трлн долл. слишком далеко. Основное предложение сводится к созданию условий как минимум 2% объема не сырьевого импорта, локализации зарубежных компаниями в своё производство на Дальнем Востоке, то выработка региона удвоится. Если сделать это за 10 лет, то экономика региона будет расти ежегодно с темпом более 6,7%<sup>13</sup>. Среди моделей, представленных на заседании правительственной комиссии по развитию региона премьер-министром Д. А. Медведевым была одобрена модель, ориентированная на экспорт в страны АТР. Данная модель требует детальной проработки, конкретного наполнения мероприятиями и подтвержденного финансирования, но основа реализации любой модели развития региона определяется развитым транспортным комплексом, в частности, железных дорог, интегрированных в мировую транспортную сеть.

Цель – создание условий благоприятного экономического развития региона, выравнивание его по отношению к среднероссийским условиям жизни, ликвидирование удорожающих факторов проживания в регионе, создание основ модернизации и развития страны.

Для развития восточных регионов РФ необходимо дальнейшее развитие железнодорожной сети и включение этого развития в интегрированный транспортный комплекс РФ и мировую

<sup>13</sup> Независимая газета. 22 октября 2013.

железнодорожную сеть, что определяет внутреннюю и внешнюю среду реализации и основные направления концепции. Для большой российской территории с разной историей освоения отдельных ее частей было бы неправильно рассматривать Стратегию развития железнодорожного транспорта как однотипную для всех регионов. При этом единая транспортная сеть не может быть построена на основании тех принципов, по которым она создавалась до сих пор. Это в полной мере относится и к системе железнодорожных магистралей как части такой сети. Каковы же были эти прежние принципы? Транссиб строился для доставки грузов и военного оборудования в восточную часть нашей страны, и главной задачей его стала организация экономического пространства южных районов Сибири и Дальнего Востока. При этом ставка на транзит не делалась. Свою роль как перевозчика транзитных грузов между Азией и Европой Транссиб приобрел сравнительно недавно. БАМ также возводился без расчета на международные контейнерные перевозки. Однако время изменилось. Возросло мировое экономическое значение Азиатско-Тихоокеанского региона, на сотни миллиардов долларов вырос объем торговли между странами АТЭС и государствами Старого и Нового света. И хотя фактор освоения собственной территории был и остается приоритетным, нельзя сбрасывать со счетов огромное хозяйственное значение трансконтинентальных транзитных перевозок по главному евразийскому транспортному коридору «Транссиб – БАМ» (ТСБ)<sup>14</sup>.

От такой методологии мы должны постепенно отходить, переходить к новой парадигме, которая должна основываться на простых и понятных принципах открытости российской экономики и принципиальной важности для нее мировой торговли, включенности в международные экономические отношения, общемировое разделение труда, в международное производство.

Стратегия развития железнодорожной сети восточных регионов РФ должна отличаться уже тем, что сеть менее развита, чем в европейской части России. Поэтому ее лимитирующая роль в развитии не только экономики Сибири и Дальнего Востока, но и внешнеэкономических связей России становится все более очевидной. И в данном аспекте нужно отдавать отчет в том, что изменяются методологические постановки многих транспортных проблем. Остановимся на некоторых из них, в частности, на новом понима-

нии категории «транспортный узел» и исходном отсутствии ориентации транспортных магистралей восточных регионов РФ на международную торговлю. Сегодня понятие «транспортный узел» должным образом не узаконено действующими нормативно-правовыми документами. Есть только рекомендации относительно того, что считать транспортными узлами с технической точки зрения, и какие из них являются портовыми или железнодорожными. Но на практике термин «транспортный узел» активно используется и значительно шире технических аспектов<sup>15</sup>. Эта мысль требует подробных пояснений. При использовании термина «транспортный узел» внимание исследователя сосредотачивается на функционировании самого узла, тех транспортных, логистических и прочих процессах, которые в этом узле происходят. Считается, что на Дальнем Востоке есть несколько крупных транспортных узлов: Ванинско-Совгаванский, Владивостокский, Восточно-Находкинский, Хасанский. К ним реже относят Южно-Сахалинский, Петропавловско-Камчатский и Магаданский порты. Тем не менее, граница между транспортным узлом и портом в нормативном плане размыта. Они рассматриваются как обычные объекты собственности, которые не отягощены взаимными обязательствами. Но наличие обязательств перед партнерами по бизнесу (в данном случае – по транспортно-логистической цепи) объективно сужает права собственности. Ни один из участников не в состоянии принимать самостоятельные решения без согласования их с партнерами. Цель согласования этих интересов лежит не в компромиссе между участниками процесса, а в формировании единого транспортного пространства России на базе сбалансированного развития эффективной транспортной инфраструктуры. Баланс интересов – это одно, а сбалансированное развитие единой транспортной сети – другое.

Становление железнодорожной сети Сибири и Дальнего Востока в предложенной парадигме, основанной на необходимости интеграции в мировую железнодорожную сеть и развития с учетом мировых тенденций и мировой практики, будет в будущем определять перспективу развития внешнеэкономической деятельности региона и социально-экономическое благополучие региона. Реализация мегапроекта Юго-восточный вектор определяет конкретность интернационализации железнодорожной сети Сибирского региона в мировую сеть АТЭС и является ответом

<sup>14</sup> Магистрالی прорыва // Экономика и жизнь. 2008. № 09(9223).

<sup>15</sup> Семенихин, Я. Н., Перцев, В. М. Порт, транспортный узел или что-то большее? URL: <http://www.dniimf.ru/ru/transport-and-logistic-system> (дата обращения: 23.06.2014).

на формирующие вызовы альтернативных транспортных коридоров соседних государств. Время диктует необходимость целенаправленной работы руководства России в модернизации железнодорожной сети Сибири с учётом принятых стратегий и вызовов современного мирового общества.

### Список литературы

1. Белый, О. В., Кокурин, И. М. Перевозка угля по-американски // РЖД – партнер. – 2006. – № 4.
2. Громыко, Ю., Крупнов, Ю. Транспортное цивилизационное продвижение – конкретный сценарий развития России. – М., 2007.
3. Кокурин, И. М., Катцын, Д. В., Малыгин, И. Г. Организация экспорта каменного угля на основе концентрации логистической цепи поставок // Наука и транспорт. Модернизация железнодорожного транспорта. – 2013. – № 2(6).
4. Курбасов, А. С. Тяжеловесное движение грузовых поездов на российских железных дорогах: за и против // Наука и транспорт. – 2012. – № 3.
5. Курбасов, А. С. Увеличение скоростей на железных дорогах России: возможности и преимущества // Транспорт РФ. – 2011. – № 6. – С. 20-23.
6. Мугинштейн, Л. А., Лисицин, А. Л. Нестационарные режимы тяги. Сцепление. Критическая норма массы поезда. – М.: Интекст, 1996. – 176 с.
7. Нехорошков, В. П. Железнодорожный транспорт в развитии внешнеэкономической деятельности регионов России. – Новосибирск: Наука, 2011. – 228 с.
8. Магистрали прорыва // Экономика и жизнь. – № 09(9223). – 2008.
9. Семенихин, Я. Н., Перцев, В. М. Порт, транспортный узел или что-то большее? URL: <http://www.dniimf.ru/ru/transport-and-logistic-system> (дата обращения: 10.03.2014).
10. <http://meta.kz/novosti/economy/832330-v-2014-godu-zheleznodorozhnyy-gruzooborot-mezhdu-kazahstanom-i-kitaem-vyrastet-do-22-millionov-tonn.html>
11. <http://www.aup.ru/news/2014/03/01/6871.html>
12. <http://www.chin-ru.com>

## Оценка стоимости износа материальных активов как элемент инновационной структуры учета обесценения объектов собственности

**Д. С. Цехмистренко,**

аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса  
Санкт-Петербургского государственного экономического университета,  
г. Санкт-Петербург

E-mail: tsehmistrenko@yandex.ru

## Valuation of Tangible Assets Depreciation as an Element of the Innovation Structure Proprietary Subject Matter Devaluation Accounting

**D. S. Tsekhmistrenko**

В статье рассматриваются вопросы текущего состояния материальных активов предприятий и организации в России, их уровень износа. Выдвинуто предложение о необходимости возвращении ежегодной плановой переоценки стоимости имущества как способ контроля над уровнем износа материальных активов и улучшения качества управления бизнесом. Делается вывод о необходимости совершенствования систем отражения стоимости активов, и даются конкретные предложения.

*Ключевые слова:* износ активов, модернизация экономики, инвестиции, инновации.

The article considers questions of the current state of organizations tangible assets in Russia, their level of depreciation. An offer of returning to a planned annual revaluation of property as a way to control the level of depreciation of tangible assets and improve the quality of business management has been made. It is concluded that it is necessary to improve accounting systems of value of assets, and provide concrete suggestions.

*Key words:* the depreciation of assets, modernization of economy, investment, innovation.

**П**ервое полугодие 2014 г., вследствие геополитической обстановки, повлекло непрогнозируемые на начало года экономические последствия. Вместо ожидаемого роста ВВП и стабильного развития экономики, Россия получила импульс к поиску иного пути развития и изыскания внутренних источников финансирования. По состоянию на первое полугодие, прирост ВВП составил 1,0% к первому полугодию 2013 г. [1; 6]. И если в текущий момент еще рано говорить об итогах 2014 г., то результаты 2013 г., который не стал исключительным годом для Российской Федерации, следующие: экономический рост происходил со снижающимися темпами, часть секторов экономики находятся в стагнации.

Начиная с 2008 г. темпы роста экономики значительно замедляются: с прироста уровня ВВП

в 10,05% в 2000 г. до падения на 7,82% в 2009 г. В 2010-2013 гг. прирост уровня ВВП продемонстрировал снижение с 4,50% до 1,32%, соответственно [5]. Все это происходит, несмотря на значительно более резкое колебание стоимости барреля нефти на рынке: от роста в 70,24% по итогам 2009 г. (с 44,86 дол./бар. в январе 2009 г. до 76,37 дол./бар. в январе 2010 г.) до снижения в 4,75% в 2013 г. (с 112,9 дол./бар. в январе 2013 г. до 107,6 дол./бар. в январе 2014 г.) [6].

Таким образом, несмотря на зависимость Российской Федерации от экспорта природного сырья, динамика развития экономики значительно зависит также от сторонних факторов, включающих в себя внутренние и внешние показатели, оказывающих влияние на конечный результат.

Выявление проблемных моментов в развитии экономики России является необходимым для определения пути выхода из существующей кризисной ситуации, преодоления стагнации в экономике страны, укрепления основополагающих отраслей.

Полноценный анализ экспортно-импортной составляющей Российской Федерации позволяет частично выявить проблемные отрасли, требующие более пристального внимания. Одной из таких основных отраслей, в долгосрочном периоде определяющей все прочие, являются машины, оборудование и транспортные средства.

Преобладание импорта над экспортом машин, оборудования и транспортных средств находится на уровне шесть к одному [2, с. 177, с. 179]. Из чего можно сделать вывод о слаборазвитом секторе технологического комплекса, об отсутствии потенциала и возможности роста объема выпуска средств производства без изменения существующего тренда, без количественного и качественного увеличения финансовых вложений в развитие производственных мощностей. В апреле 2014 г. Министерство экономического развития РФ внесло дополнительные изменения в показатели, уменьшив прогнозное значение роста ВВП на 2014 г., согласно консервативному сценарию, до 0,5%, а инвестиций в основной капитал до снижения в 1,9% [7].

На протяжении предыдущих пяти лет, начиная с 2009 г., в структуре инвестиций в основной капитал идет устойчивое повышение процента расходов, направляемого на приобретение машин, оборудования и транспортных средств [8]. Положительным моментом является тот факт, что процент инвестиций в материальные активы сдвигается в пользу приобретения отечественной техники. Однако, учитывая состояние, в котором в настоящий момент находится отрасль российского машиностроения, данная динамика не может быть продолжительной без ощутимого подъема наукоемкой составляющей в стране.

Сложившаяся неконкурентоспособность отечественной продукции выявляет потребность бизнеса в современной технологической базе производственных активов. Вместе с тем, соотношение доли импорта и экспорта машин, оборудования и транспортных средств демонстрирует явную неспособность отечественного бизнеса удовлетворять потребности предприятий. Одна из возможных причин – острая нехватка инвестиций в основной капитал, направленных на устранение накопленного за период использования активов износа, т. к. одной из главных проблем, тормозящих развитие экономики страны, является высокий износ, как моральный, так и физический.

Проведенный анализ представленных в открытом доступе данных показал наличие двух позиций по вопросу уровня износа активов: официальная статистика и экспертные мнения, основанные на опыте работ с конкретной сферой производства и функционирования экономики. Согласно докладом представителей некоторых государственных министерств и ведомств [9, 10], уровень износа в различных сферах экономики находится в диапазоне от 45-65%. В то же время, по данным различных экспертов [4, с. 4-9; 11; 12], нижняя планка уровня износа по различным отраслям составляет 60%. Официальные данные определяют статистический уровень износа на уровне 47,7% по состоянию на 2013 г. в целом по всем основным активам [3, с. 53].

Имеющиеся расхождения обусловлены отсутствием, как таковых, сколько-нибудь достоверно подтвержденных данных о реальной величине износа активов. Все представленные в официальной статистике сведения формируются, исходя из сводных данных балансов организаций, и представляют собой не что иное, как величину амортизационных отчислений. В методологических пояснениях Федеральной службы государственной статистики указано, что в сводных данных «... отражены годовые величины начисленного учетного износа и (по коммерческим организациям) – амортизации, а также их соотношение с наличием основных фондов по полной учетной стоимости на начало года – нормы износа (амортизации)» [13]. Таким образом, данные, представленные в официальной статистике, никоим образом не соотносятся с реальной величиной износа активов. Амортизационные отчисления лишь фиксируют перенос стоимости средств производства на производимый с их помощью продукт, в то время как показатель величины износа отражает реальный уровень обесценения актива. Принятое обобщение понятий «амортизация» и «износ» неверно и вносит дополнительный дисбаланс в понимание реального уровня обесценения активов. Существующая в настоящий момент в Российской Федерации система отражения износа активов, базирующаяся на данных об амортизационных отчислениях, также не отражает реальной ситуации.

Наличие большого количества различных методов определения износа позволяют с высокой точностью определять величину обесценения того или иного объекта. Износ представляется не только как показатель физического устаревания, но и как технико-экономическое понятие, отражающее снижение уровня потребительских свойств объекта оценки, уменьшение его полезности. Величина совокупного износа актива может быть выражена не только в процентах, но и в

виде количественной потери стоимости. Применение института оценки стоимости для формирования инновационной структуры учета обесценения активов предприятий и организаций могла бы гарантировать адекватное начисление уровня амортизационных отчислений, в действительности равному обесценению активов.

Существовавшая до 1998 г. практика обязательной переоценки стоимости активов организаций показала возможность проведения массовой переоценки без существенных материальных затрат для частного бизнеса. С тех пор теория оценки стоимости получила дополнительное развитие, и существует несколько методов реализации плановой массовой оценки с учетом максимальной достоверности и минимизации финансовых и трудовых затрат со стороны собственника актива, которые могут быть внедрены и успешно применяться при определении реального уровня износа активов в Российской Федерации.

Понимание реального уровня износа активов позволит собственнику точнее строить прогнозы, адекватно определять уровень конкурентоспособности собственной продукции, эффективно распределять финансовые ресурсы, использовать финансовые инструменты, представленные на открытом рынке. Благодаря инновационной направленности построения бухгалтерского учета, государство в средне- и долгосрочной перспективе запустит механизм модернизации и инновации в частном и государственном секторах и, как следствие, нарастит доходы.

Осознание существующих расхождений в системах отражения обесценения, разграничение понятий «амортизация» и «износ» убеждают в необходимости внесения изменений в существующие системы учета. Использование стоимостной оценки с целью определения реального уровня обесценения актива позволит создать учетную политику инновационной направленности, что

будет способствовать оздоровлению производственного потенциала активных организаций России, улучшению общего инвестиционного климата, ускорению обновления активов организаций и стимулированию дальнейшего развития страны.

### Список литературы

1. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в первом полугодии 2014 г. – М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2014.
2. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в первом полугодии 2014 г. – М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2014.
3. Россия 2012: Статистический справочник. – М.: Росстат, 2012. – 53 с.
4. Федяков, И. В. Электроэнергетика: износ оборудования как системная проблема отрасли / И. В. Федяков // Академия Энергетики. – 2013. – С. 4-9.
5. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts)
6. <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=crude-oil-brent&months=360>
7. <http://vesti76.ru/?p=79714>
8. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial)
9. [http://www.vch.ru/cgi-bin/guide.cgi?table\\_code=42&action=show&id](http://www.vch.ru/cgi-bin/guide.cgi?table_code=42&action=show&id)
10. [http://www.i-mash.ru/nov\\_otrasl/6033-iznos\\_transportnoi\\_otrasli\\_rf\\_sostavlyaet\\_70.html](http://www.i-mash.ru/nov_otrasl/6033-iznos_transportnoi_otrasli_rf_sostavlyaet_70.html)
11. [http://www.stoletie.ru/tekuschiiy\\_moment/rossija\\_iznos--kriticheskij\\_2009-08-28.htm](http://www.stoletie.ru/tekuschiiy_moment/rossija_iznos--kriticheskij_2009-08-28.htm)
12. <http://www.lawinrussia.ru/node/140879>
13. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ross-tat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ross-tat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund)

# Современный менеджмент

## Факторы развития креативности в организации

**А. А. Абдулвагапова,**

аспирант экономического факультета

Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,

г. Москва

E-mail: ayna777@mail.ru

## Factors for Creativity Development in Organization

**A. A. Abdulvagapova**

В настоящее время идея становится основным продуктом, и поэтому важно понимать, какие условия способствуют проявлению креативности в организации. В данной статье рассматриваются организационные факторы развития креативности. В основе работы лежит анализ литературы, посвященной изучению креативности и ее факторов, и авторское эмпирическое исследование, направленное на измерение влияния факторов на креативность. В данной статье проведен анализ понятия «креативность», оценено влияние отдельных факторов на креативность, предложены рекомендации по развитию креативности среди сотрудников компаний, которые имеют практическую значимость для российского бизнес-сообщества, для специалистов по развитию персонала, а также могут представлять интерес для исследователей, занимающихся изучением креативности в организациях.

*Ключевые слова:* креативность, факторы креативности, влияние на креативность, развитие креативности.

Nowadays, the idea itself is the main product that is why it is highly important to know which factors contribute creativity in organization. The article reviews the organizational factors for creativity development and based on theoretical analysis of creativity and empirical research which aimed on measurement of impact of creativity factors. In the article the concept of «creativity», factors which affect creativity development have been analyzed. In terms of the survey's results practical recommendations about creativity development have been proposed. These recommendations may have practically useful for Russian companies, HR-specialists, researchers of creativity development in organization.

*Key words:* creativity, factors for creativity, impact on creativity, creativity development.

**В** современном мире становится все сложнее сделать свой бизнес не похожим на других. Менеджерам разных категорий приходится прилагать много усилий, чтобы повышать и развивать креативность в компании, которая способствует адаптации к быстро изменяющимся условиям и требованиям рынка. Развитие современного бизнеса ставит как перед компаниями в целом, так и перед их работниками задачи, требующие нешаблонных, новаторских решений. Сегодня бизнес переживает креативный бум. Повсеместно ведутся поиски новых идей и нетрадиционных решений. Не только разработчики новых продуктов, но и специалисты по маркетингу, консультанты, руководители отделов продаж и кадровики, просто целые предприятия со всеми своими сотрудниками должны обладать креативностью, чтобы выдержать конкуренцию. Поэтому необходимым является опреде-

ление факторов, влияющих на проявление и развитие креативности в организации.

### Понятие креативности

В связи с многогранностью понятия «креативность» единого определения данного термина не существует. Буквальный перевод слова «креативность» (от английского слова «creativity») – «создание нового», «творческий подход», «творческий потенциал».

Существует мнение, что креативность и творчество – это одно и то же понятие, однако различие между этими понятиями все же есть. Творчество является особым состоянием человека, в котором его мировоззрение и ограничения не влияют на процесс обработки информации; при этом творчество осуществляется без участия памяти внимания, в творчестве происходит обра-

ботка большого объема накопленной невербальной информации, в то время как в креативности – малого объема информации.

Креативность человек формирует под свою цель, тогда как у творчества может и не быть цели. В дальнейшем будет использоваться термин «креативность», однако стоит отметить, что в английском языке различия между креативностью и творчеством нет.

Одним из первых специалистов в области креативности является американский психолог Д. Гилфорд, который утверждает, что: «Под креативностью следует понимать способность отказываться от стереотипных способов мышления» [Guilford, Цит. по Teylog, 2005, с. 255]. Гилфорд считал, что креативность – это общая способность человека к творчеству, которая проявляется в различных сферах деятельности и является относительно независимым фактором одаренности и характеризует личность в целом. Эта идея близка и к идеям А. Маслоу, который понимал под креативностью средство реализации своего творческого потенциала, а также рассматривал данное понятие как черту, которая присуща всем людям от рождения.

Российский психолог Л. Выготский трактовал: «Творческой деятельностью мы называем такую деятельность человека, которая создает нечто новое, все равно, будет ли это созданное творческой деятельностью какой-нибудь вещь внешнего мира или известным построением ума или чувства, живущим и обнаруживающимся только в самом человеке» [Выготский, 1991, с. 96]. Иными словами, Выготский подчеркивает тот факт, что креативность – это деятельность, и ее результатом не обязательно является материальный объект, что особенно важно в контексте данного исследования.

По словам Баррона, креативность – это способность адаптивно реагировать на необходимость использования новых методов и способов решения проблемы или возникшей задачи [Barron, 1995].

Альбрехтс определяет креативность как качество личности или группы людей, которое приводит к новым проявлениям, к новым видениям ситуаций и новым идеям [Albrechts, 2005].

Заслуживает внимания также понятие креативности по Торренсу. П. Торренс утверждал, что креативность – это процесс проявления чувствительности к проблемам, к дефициту или дисгармонии имеющихся знаний; определения проблем и поиска их решений; выдвижения гипотез; проверок гипотез; и, формулирования и сообщения результата решения [Fasko, 2000-2001]. Иначе говоря, Торренс рассматривал креативность как процесс и выделял его конкретные стадии.

Вертеймер предполагает, что творческое мышление участвует в разрушении и реструктуризации наших знаний о чем-то, чтобы получить новый взгляд на его природу. Таким образом, он хотел показать, что в первую очередь креативность человека – это борьба со стереотипным мышлением [Proctor, 2005].

Таким образом, мнения различных специалистов расходятся: одни считают, что креативность – это врожденная способность, другие в креативности видят процесс мышления, а третьи считают, что это вид деятельности.

В данной статье под креативностью будет пониматься следующее: креативность – это процесс выработки принципиально новых идей и решений в организационной среде.

Таким образом, далее креативность будет рассматриваться как процесс, на который организация может повлиять.

Под креативностью понимают не только процесс мышления или способность человека, но и ключевое условие инновации. По мнению различных практиков и теоретиков [Angle, 1989; McLean, 2005; Proctor, 2005] инновации и креативности, инновация – это успешная реализация идей. Креативность является предпосылкой для будущего развития инновации, а инновация – это уже продукт креативности, который получил свое воплощение на практике [Gustavsson, 2006].

#### **Основные факторы развития креативности**

Существуют индивидуальные (внутренние) и организационные (внешние) факторы. Однако в данной работе будут рассмотрены только организационные факторы, поскольку влияние организации на индивидуальные факторы (возраст, темперамент, опыт работы, чувство юмора, уверенность в себе, интуиция, свобода самовыражения) если и может осуществляться, то исключительно на стадии отбора потенциальных сотрудников.

Одним из наиболее сильных факторов, по мнению Амабайл и других исследователей креативности, является фактор «мотивация работой» [Amabile, 1997], который включает следующие основные характеристики: работа должна нравиться; сотрудники должны получать удовольствие от процесса работы; важно, чтобы сотрудник считал свою работу важной и значимой, ни в коем случае не механической.

Следующий фактор развития креативности – «свобода действий и автономность» – включает такие характеристики, как возможность самостоятельно планировать и контролировать свою работу, самостоятельность работников в отношении определения средств и инструментов. Кроме

того, так как креативность сама по себе требует простора, для стимулирования креативности необходимым фактом является отсутствие «отслеживания рабочих часов».

Фактор «непрерывное обучение», рассматриваемый специалистами в области креативности, включает такие характеристики, как: сама работа дает возможность совершенствоваться и постоянно учиться чему-то новому, обучение должно происходить на добровольной основе.

По мнению многих авторов [McLean, 2005; Proctor, 2005], вышеперечисленные факторы (мотивация работой, свобода действий и автономность, непрерывное обучение) не могут быть значимыми без «ясности целей и миссии организации». Данный фактор включает следующие характеристики: четко поставленные цели и задачи, сотрудникам важно само понимание того, какой конкретно результат от них ожидается, понимание смысла существования компании и миссии организации.

Анализ исследований показывает, что «коммуникация в организации», необходимая для выработки новых идей, может также рассматриваться как фактор развития креативности.

Если у одного сотрудника возникает какая-либо идея в процессе работы, то он может ей поделиться со своими коллегами, так как именно в коммуникации он сможет развить ее, а также, возможно, адаптировать к организационной среде [McLean, 2005].

Не так важен сам обмен информацией, который происходит в организации или за ее пределами, а частота неформального общения среди лиц с разным мировоззрением, поскольку обмен идеями с разных точек зрения генерирует новые творческие идеи [McLean, 2005]. Наравне с неформальным общением для стимулирования креативности также необходимо общение с коллегами по рабочим вопросам, обсуждая проблемы и пути их решения [McLean, 2005]. Общение с сотрудниками организации из различных отделов может также поспособствовать стимулированию креативности.

Несмотря на то, что фактор «командная работа» тесно связан с «коммуникацией в организации», он часто выделяется как обособленный фактор, который включает следующие характеристики: сплоченность команды, готовность помочь коллеге, уровень доверия, уважительное отношение к мнению и идеям, команда действует как единое целое и неоднородный состав командной группы.

Одна из самых распространенных ошибок менеджера, губительная для стимулирования креативности, является создание однородных

рабочих групп [Amabile, 1996]. Такие группы часто организовываются в компаниях, так как однородные группы нередко быстрее приходят к «решению» проблемы – в процессе их работы возникает меньше разногласий. В коллективах, состоящих из людей с разной интеллектуальной базой и разными подходами к работе, обладающих разной квалификацией и стилем мышления, предполагаемые идеи часто складываются в интересные комбинации. Именно поэтому важно собрать рабочую группу, членов которой отличает неоднородность знаний и взглядов.

Поддержка со стороны руководства также влияет на развитие креативности.

Сотрудники должны видеть, что руководитель относится с уважением к ним, чувствовать эмоциональную поддержку со стороны руководства [Amabile, 1996].

Очень важно само наличие руководителя в ряде аспектов, таких как: награждение и признание заслуг работника, поощрение принятия риска и генерации идей, конструктивная обратная связь [Tesluk, 1997].

При наличии «права на ошибку» у сотрудника будет желание реабилитироваться, и на нем не будет «висеть угроза» быть наказанным или уволенным. Поэтому право на ошибку является фактором стимулирования креативности. Организация, где поиск виновных и их наказание – это нормальное явление, только препятствует развитию креативности. Таким образом, характеристиками данного фактора являются: возможность предлагать новые пути решения проблем, готовность идти на риск для достижения результатов, отсутствие боязни ошибиться.

Фактор «время» включает в себя такие характеристики, как отсутствие дефицита времени, отсутствие коротких сроков выполнения заданий при очень большом объеме работы.

Фактор «материальная поддержка». Что касается ресурсов денег, их должно быть достаточно для того, чтобы работник не затрачивал силы и мысли на их поиск [McLean, 2005]. Таким образом, если таких ресурсов будет меньше (или переизбыток ресурсов), то возможно негативное влияние на креативность сотрудника в организации. К примеру, для ученого было бы проблематично представить какую-то новую гипотезу, концепцию без специального оборудования, так же как и без достаточного количества материалов для проведения полноценной научно-исследовательской работы.

Таким образом, характеристиками данного фактора являются: достаточное количество денег для выполнения проекта, доступность материалов для осуществления проекта.

Однако вышеперечисленные факторы относятся к различным категориям: например, ряд факторов относится к работе, в то время как другие факторы больше связаны с внутриорганизационным окружением. В связи с этим далее будет представлена классификация данных факторов.

#### Классификация факторов креативности

На основе изученного теоретического материала автором исследования была проведена классификация различных факторов, влияющих на развитие креативности в организации. Факторы были разделены на три основные группы.

В первую группу факторов входит мотивация работой, свобода действий и автономность.

Эти два фактора были объединены, так как они относятся к работе, к тому, как она проектируется в организации. О мотивации работой, условием которой является, в частности, наличие определенных характеристик работы, было сказано выше. При этом автономность как характеристика работы, по мнению некоторых специалистов, может быть выделена в качестве отдельного фактора креативности. Однако работы внутри организации могут различаться, в то время как существует и ряд факторов, которые должны существовать в масштабах организации в целом. В связи с этим может быть выделена вторая группа факторов.

Во вторую группу были включены такие факторы, как ясность целей и миссии, коммуникация в организации, командная работа, поддержка со стороны руководства, право на ошибку. Данная группа факторов относится к внутриорганизационной среде. Внутриорганизационная среда представляет собой органичное сочетание таких составляющих как структура, внутриорганизационные процессы, технология, кадры, организационная культура [Виханский, Наумов, 2008]. Таким образом, можно утверждать, что внутриорганизационная среда, включающая в себя множество факторов, является мощным инструментом, стимулирующим развитие креативности в организации в целом.

Третья группа факторов состоит из ресурсов, свободного времени на работе и материальной поддержки. Более того, в эту группу факторов относится и «непрерывное обучение».

Была произведена попытка показать влияние этих трех групп друг на друга и на саму креативность (рис. 1).

На основе классификации, которая представлена выше, была выдвинута гипотеза, что такие факторы, как мотивация работой, свобода и автономность, непрерывное обучение, ясность целей

и миссии организации, коммуникация в организации, работа в команде, поддержка со стороны руководства, право на ошибку, время и материальная поддержка, влияют на креативность. Далее представлено исследование, направленное на подтверждение данной гипотезы.



Рисунок 1 – Классификация факторов креативности

#### Инструменты исследования

Как и во всем мире, в нашей стране креативность и факторы, влияющие на нее, представляет собой малоизученную область. Отсутствие первичной информации по рассматриваемому вопросу обусловило необходимость применения социологических методов, позволяющих собрать данные, на основании которых возможно объективно решить одну из поставленных задач – измерить влияние факторов на креативность сотрудников компаний. Чтобы получить более четкое и полное представление о факторах креативности в организации и измерить их влияние, в качестве метода был выбран анкетный опрос.

Анкета была разработана на базе нескольких опросников, представленных в работах Assessing the climate for creativity: the example of a French high-tech organization [Rosello, 2011] и Keys to creativity and innovation, prepared for NASA Langley Research Center NASA KEYS All Surveys [Amabile, 2011].

Первая часть опросника состоит из вопросов открытого типа (пол, возраст, название отдела, опыт работы в компании). Вторая часть опросника была посвящена измерению креативной среды компании и была составлена на основе вопросов, которые рассматриваются в исследовании Assessing the climate for creativity: the example of a French high-tech organization автора Росселло [Rosello, J]. Третья часть опросника, посвященная оценке каждого фактора, была составлена авто-

ром на теоретической базе характеристик каждого из факторов.

**Описание выборки**

Наряду с научным методом в данной работе используется эмпирическое исследование, которое заключается в анкетном опросе сотрудников.

Объем выборки составил 71 человек.

В опросе участвовали сотрудники как женского (60,56%), так и мужского пола (39,44%). Как видно из таблицы 1, по возрасту респонденты распределились следующим образом: более 39% составили молодые люди от 21 года до 25 лет; примерно 38% – сотрудники 26-35 лет; приблизительно 10% – сотрудники от 36 до 45 лет; 7% – сотрудники 46-55 лет; и чуть менее 6% – работники от 56 лет до 61 года.

Таблица 1 – Распределение сотрудников по возрасту

Возраст респондента	Количество сотрудников, %
21-25	39,43
26-35	38,03
36-45	9,86
46-55	7,05
56-61	5,63

В исследовании принимали участие сотрудники следующих компаний:

1. один из ведущих производителей металлов в мире (14 человек);
2. компания, работающая в сфере атомного и энергетического машиностроения (8 человек);
3. одна из ведущих российских компаний по работе с недвижимостью (12 человек);

4. архитектурно-дизайнерская компания (5 человек);
5. крупнейший изготовитель спортивной одежды и обуви в мире (10 человек);
6. крупная российская FMCG компания (7 человек);
7. крупная российская IT-компания (8 человек);
8. небольшая развивающаяся транспортная компания (7 человек).

Респондентами исследования были сотрудники из абсолютно разных отделов, поэтому была проведена следующая группировка для удобства дальнейшего анализа: Производственное ядро, Администрация и Управление, Продажи и Маркетинг, Финансы, Работа с персоналом, Логистика и снабжение. Из рис. 2 видно, что опрошенных сотрудников группы отделов Производственного ядра – более 26%, работники группы отделов Администрации и Управления составляют около 24%, сотрудников отделов Продаж и Маркетинга – приблизительно 21%, работников группы отделов Финансы – примерно 4%, сотрудников отделов Работы персоналом – более 18%, Логистикой и снабжением занимаются около 7% респондентов.

**Результаты исследования**

На основе заполненных анкет был проведен корреляционный анализ, который позволил показать, существует ли связь между креативностью и каждым из десяти факторов.

На практике оказалось, что самую сильную взаимосвязь с креативностью имеют факторы «мотивация работой» и «поддержка со стороны



Рисунок 2 – Распределение сотрудников по группам отделов

Таблица 2 – Результаты корреляционного анализа

Креативность		Мотивация работой				Автономность			
		Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15
Q5	Корреляция Пирсона	,464**	,418**	,452**	,243*	,066	,247*	,086	,159
	Знч.(2-сторон)	,000	,000	,000	,041	,585	037	474	,186
	N	71	71	71	71	71	71	71	71
Q6	Корреляция Пирсона	,344**	,283*	,369**	,307**	,024	,234	,243*	,279*
	Знч.(2-сторон)	,003	,017	,002	,009	,839	,050	,041	,019
	N	71	71	71	71	71	71	71	71
Q7	Корреляция Пирсона	,263*	,192	,199	,284*	-,040	,199	-,050	,213
	Знч.(2-сторон)	,026	,109	,096	,016	,741	,096	,680	,075
	N	71	71	71	71	71	71	71	71

Креативность		Обучение				Цели и миссия		
		Q16	Q17	Q18	Q19	Q20	Q21	Q22
Q5	Корреляция Пирсона	-,061	,220	,073	,478**	,074	,090	,014
	Знч.(2-сторон)	,612	,065	,545	,000	,542	,455	,909
	N	71	71	71	71	71	71	71
Q6	Корреляция Пирсона	-,037	,190	,046	,374**	,079	,050	,140
	Знч.(2-сторон)	,760	,113	,703	,001	,514	,681	,245
	N	71	71	71	71	71	71	71
Q7	Корреляция Пирсона	-,051	,031	,124	,273*	,025	-,103	-,051
	Знч.(2-сторон)	,670	,795	,305	,021	,833	,394	,673
	N	71	71	71	71	71	71	71

Креативность		Коммуникация				Поддержка руководства				
		Q23	Q24	Q25	Q26	Q34	Q35	Q36	Q37	Q38
Q5	Корреляция Пирсона	,173	,238*	,299*	,223	,173	-,068	,221	,324**	,238*
	Знч.(2-сторон)	,152	,046	,012	,062	,149	,571	,064	,006	,046
	N	70	71	70	71	71	71	71	71	71
Q6	Корреляция Пирсона	,110	,223	,216	,294*	,121	,000	,181	,319**	,263*
	Знч.(2-сторон)	,366	,061	,072	,013	,314	,998	,130	,007	,027
	N	70	71	70	71	71	71	71	71	71
Q7	Корреляция Пирсона	,123	,114	,091	,014	,002	-,084	,184	,215	,070
	Знч.(2-сторон)	,309	,346	,453	,905	,986	,486	,125	,072	,560
	N	70	71	70	71	71	71	71	71	71

Креативность		Команда						
		Q27	Q28	Q29	Q30	Q31	Q32	Q33
Q5	Корреляция Пирсона	,160	,242*	,070	,150	,109	,087	,022
	Знч.(2-сторон)	,184	,042	,564	,212	,367	,471	,856
	N	71	71	71	71	71	71	71
Q6	Корреляция Пирсона	,211	,188	,060	,109	,029	,114	,140
	Знч.(2-сторон)	,077	,117	,621	,365	,810	,345	,243
	N	71	71	71	71	71	71	71
Q7	Корреляция Пирсона	,091	,019	-,025	,078	-,067	-,074	-,040
	Знч.(2-сторон)	,450	,872	,839	,519	,580	,540	,743
	N	71	71	71	71	71	71	71

Креативность		Ошибка			Время		Деньги	
		Q39	Q40	Q41	Q42	Q43	Q44	Q45
Q5	Корреляция Пирсона	,113	-,103	,206	,234*	,044	,131	,041
	Знч.(2-сторон)	,346	,393	,084	,049	,714	,277	,732
	N	71	71	71	71	71	71	71
Q6	Корреляция Пирсона	,217	-,151	,338**	,141	,088	,060	,018
	Знч.(2-сторон)	,069	,210	,004	,240	,468	,621	,882
	N	71	71	71	71	71	71	71
Q7	Корреляция Пирсона	,182	-,106	,177	,097	,062	,116	,138
	Знч.(2-сторон)	,129	,381	,139	,423	,606	,334	,251
	N	71	71	71	71	71	71	71

Таблица 3 – Расшифровка номеров утверждений в анкете

<b>Креативность</b>	
Q5	Я считаю, что моя область работы достаточно креативная
Q6	Я подхожу творчески и креативно к выполнению своей работы
Q7	Моя ежедневная работа требует генерации новых идей
<b>Мотивация работой</b>	
Q8	Мне нравится моя работа
Q9	Я получаю удовольствие от процесса работы
Q10	Я считаю свою работу важной и значимой
Q11	Моя работа механическая
<b>Свобода действий и автономность</b>	
Q12	Я самостоятельно планирую и контролирую свою работу
Q13	На работе ведется строгий учет часов, проработанных мной
Q14	Я сам/сама решаю, когда и в какое время я буду выполнять то или иное задание
Q15	Я самостоятельно выбираю средства для достижения поставленных целей на работе
<b>Непрерывное обучение</b>	
Q17	Сколько раз вы участвовали в таких программах?
Q18	Обучение проводится при желании сотрудником посещать курсы
Q19	Моя работа дает возможность постоянно учиться и самосовершенствоваться
<b>Ясность целей и миссии организации</b>	
Q20	Наше начальство ставит передо мной конкретные цели и задачи
Q21	Я понимаю, какой результат ожидается компанией от меня
Q22	Я понимаю смысл существования компании и миссию организации, в которой работаю
<b>Коммуникация в организации</b>	
Q23	Я часто общаюсь со своими коллегами по рабочим вопросам, обсуждая проблемы и пути их решения
Q24	Я делюсь идеями со своими коллегами на работе
Q25	На работе я часто общаюсь с коллегами по неформальным вопросам
Q26	У меня есть время и возможность для общения с сотрудниками компании из других отделов
<b>Командная работа</b>	
Q27	Я работаю в сплоченной команде
Q28	Мои коллеги помогают мне по работе, если я попрошу
Q29	Я доверяю своим коллегам
Q30	Команда уважает мое мнение и предлагаемые мною идеи
Q31	При работе в команде часто возникают конфликты
Q32	Людей, работающих в моей команде/моем подразделении, отличают друг от друга неоднородность знаний, квалификаций и особенные подходы к работе
Q33	Моя команда действует как единое целое
<b>Поддержка со стороны руководства</b>	
Q34	Руководитель относится ко мне с уважением
Q35	Я чувствую эмоциональную поддержку со стороны начальства
Q36	Руководство меня поощряет за мои заслуги и достижения
Q37	Руководитель поощряет принятие риска и генерацию новых идей
Q38	Я получаю конструктивную обратную связь от своего начальства
<b>Право на ошибку</b>	
Q39	Я всегда предлагаю какие-то новые идеи решения проблем на работе
Q40	Ради достижения результатов на работе я готов/готова идти на риск
Q41	Я боюсь ошибиться из-за того, что будет «висеть угроза» быть наказанным или вовсе уволенным
<b>Время</b>	
Q42	Дефицит времени мешает качественному выполнению моих задач
Q43	У меня слишком много работы, которую нужно выполнять очень быстро, в короткий промежуток времени
<b>Материальная поддержка</b>	
Q44	Я легко могу получить материалы (или материальную поддержку для осуществления проекта), которые мне нужны для выполнения работы
Q45	Дефицит выделяемых материальных ресурсов компанией для решения проблемы мешает качественному выполнению моих задач

руководства». Корреляции, показанные на слайде, являются значимыми, и это означает, что все характеристики фактора «мотивация работой» имеют взаимосвязь с креативной областью работы. Иными словами, сотрудники, которым нравится их работа, которые получают удовольствие от процесса работы, считают свою работу важной и значимой, и немеханической, видят свою работу достаточно креативной.

Корреляции характеристик фактора «поддержка со стороны руководства» и креативности подтверждает, что поощрение принятия риска и генерации новых идей имеют сильную взаимосвязь с креативностью.

Свобода действий и автономность, коммуникация в организации, право на ошибку и непрерывное обучение показывают среднюю зависимость с креативностью. Остальные факторы имеют низкую степень зависимости с креативностью, а «ясность целей и миссии в организации» вовсе не имеет и не является на практике фактором развития креативности.

Гипотеза, которая заключалась в том, что все рассмотренные факторы влияют на креативность, подтвердилась, но частично: все факторы, кроме единства целей и миссии, имеют взаимозависимость с креативностью. Исследование показало, что факторы имеют разную степень связи с креативностью.

#### **Рекомендации по стимулированию креативности среди работников компаний**

Согласно результатам и выводам исследования, руководству компаний и менеджерам разных уровней можно предложить следующие рекомендации.

1. Учитывать, что основным фактором креативности является мотивация работой.

Сотрудники, как и все обычные люди, вырабатывают идеи тогда, когда им нравится их работа, когда они получают удовольствие от самого процесса, поэтому работа по стимулированию мотивации и креативности должна начинаться на этапе подбора персонала. Для дальнейшего сотрудничества с работником выявите склонности, предпочтения, психологические особенности потенциального сотрудника, влияющие на характер работы. Таким образом, выбор отдела, должности, проекта, сферы деятельности работника должен быть сделан в соответствии с внутренними установками человека.

2. Для стимулирования креативности необходима поддержка со стороны руководства.

Эмоциональная поддержка со стороны начальства является не только общепринятыми нормами общественных отношений, но и важ-

ным инструментом менеджмента. В частности, в западной культуре управления дружеский, личностный, эмоциональный подход к подчиненному является нормой в большинстве передовых компаний (вне зависимости от уровня занимаемой сотрудником позиции). Полученные результаты исследования также диктуют необходимость конструктивной обратной связи, регулярно получаемой сотрудниками со стороны начальства. Важно также помнить, что обратная связь должна быть исчерпывающей и своевременной. Отсутствие мнения руководства о проделанной работе, кроме занятости начальства, свидетельствует о его невнимательности к делам подчиненных, а также об уменьшении значимости задач сотрудника, что, в частности, снижает креативность.

Поскольку поощрение заслуг и достижений сотрудников является положительной обратной связью о проделанной работе, необходимо грамотно использовать многообразие соответствующих инструментов, таких как устное или письменное выражение благодарности, комплименты, похвала работника перед другими сотрудниками и пр.

Там, где это необходимо и возможно, руководство должно подчеркивать и поощрять принятие риска сотрудниками. Сотрудник должен четко понимать важность собственной креативности и возможность ее проявить.

3. Стимулированию креативности способствует коммуникация между сотрудником и лицами, которым предназначены результаты выполняемой им работы.

Даже самое тривиальное занятие приносит кому-то пользу (коллегам, руководителям, партнерам или клиентам компании), поэтому сотрудник должен иметь возможность взаимодействовать с теми людьми, для которых осуществляется работа.

4. Желательно предусмотреть возможность не только коллективного, но и индивидуального общения.

Выбор путей коммуникации остается за менеджерами, так как такие вопросы зависят в первую очередь от особенностей компании и ее организационной культуры. Однако стоит отметить, что индивидуальная коммуникация с подчиненным даст возможность руководителям разных уровней понять, что нравится сотруднику в его работе, какие процессы требуют улучшения, какие проблемы в компании он видит со своей стороны и какие пути решения возможны.

5. Следует предоставлять максимально возможную автономность и свободу действий сотрудникам.

Поскольку сверхконтроль и отсутствие доверия к подчиненным сдерживают проявление креативности, стоит отказаться от усиленного вмешательства в рабочий процесс подчиненных. Внедрение такой практики, как отсутствие контроля текущего процесса, адекватное количество промежуточных отчетов, демонстрация результатов работы, следует адаптировать под процессы компании и особенности деятельности сотрудника.

6. Для развития креативности в организации следует выработать политику, при которой сотрудник осознает лояльность начальства по отношению к совершаемым ошибкам.

К примеру, если работник разработал новый метод решения определенной задачи, результат которой оказался не настолько эффективным, как ожидалось, критика со стороны руководства должна быть сформулирована таким образом, чтобы в дальнейшем сотрудник осознал недостатки своей идеи, а не вину и бесполезность инициативы в целом.

7. Необходимо предоставлять возможность постоянно учиться и самосовершенствоваться сотруднику в рамках самой работы.

Существует множество программ, мероприятий, тренингов по стимулированию креативности, расширению знаний сотрудников компании, однако, как показало исследование, даже они не так сильно влияют на креативность, как сама работа сотрудника, которая дает возможность постоянно учиться чему-то новому. Поэтому, если организации необходима креативность в своей ежедневной деятельности, нужно, чтобы сотрудник выполнял разнообразную работу на протяжении всего дня, иными словами, по возможности, за-

нимался несколькими видами деятельности на работе.

### Заключение

Гарантированных готовых рецептов под особенности каждой компании не существует, однако, с учетом вышеизложенных рекомендаций, главным руководством к действию является необходимость понимания роли креативности в конкретно взятой организации. Руководство компании должно знать особенности внутренних процессов организации и задействованных в них сотрудников, учитывать специфику отделов при стимулировании креативности в компании, а также действовать гибко в отношении выстраивания целенаправленной работы по стимулированию креативности среди своих подчиненных. Только четкое понимание факторов, влияющих на деятельность компании, анализ которых был произведен с учетом человеческого фактора, приводит к развитию креативности в организации.

Как было указано ранее, изучение внутренних факторов развития креативности не стояло задачей данного исследования, однако руководство компаний и сотрудники HR-отдела обязательно должны брать их во внимание при принятии решений.

Кроме того, важным является выработка баланса между креативным подходом и ответственным отношением к текущим рутинным задачам, которые являются неотъемлемой частью любого рабочего процесса. Любой креатив должен пройти определенную экспертизу на «жизнеспособность» в компании. Только после этого происходит внедрение идеи, переход от возникновения идеи к ее воплощению.

## Неопределенность как управленческая категория

**В. Е. Царегородцев,**

аспирант Вятского социально-экономического института,  
г. Киров  
E-mail: vk9@bk.ru

## Uncertainty as a Management Category

**V. Y. Tsaregorodtsev**

В статье рассматриваются основные взгляды на экономические категории «неопределенность» и «риск». Автор считает, что неопределенность связана, прежде всего, с проблемой релевантной информации, которой либо недостает, либо имеется информационная перегрузка. Делается вывод о том, что в условиях неопределенности, нужно заниматься не разработкой управленческих стратегий, а использовать стратегии опережающего управления неопределенностью.

*Ключевые слова:* неопределенность, риск, принятие решений, управленческие стратегии, «хаотичные изменения».

The article gives some main approaches to the economic categories «uncertainty» and «risk». The authors consider the uncertainty is connected with the problem of the relevant information which is either fall short or overbooked. One gives a conclusion that in the conditions of uncertainty it is not necessary to work out management strategies but to use the strategies of the forward-looking uncertainty management.

*Key words:* uncertainty, risk, decision making, management strategies, «disordered changes».

**П**ринятие решений – важнейшая функция управленческой деятельности. В процессе принятия решений руководители сталкиваются с многочисленными факторами и явлениями, которые могут повлиять на их решение и привести к неблагоприятным результатам.

Профессор В. Г. Белолипецкий считает, что сегодня мир вступил в эпоху, когда предпринимательская среда действует в условиях полной неопределенности. Бизнес стал работать не в условиях риска, как раньше, а именно неопределенности, когда результат деятельности заранее неизвестен. Следовательно, вовсе невозможно что-либо планировать<sup>1</sup>.

Обычная логика подсказывает, чтобы упростить задачу по принятию оптимальных решений, следует уменьшить степень неопределенности, с которой приходится сталкиваться руководителям. Однако возникает вопрос – что в экономической науке вообще и в менеджменте в частности по-

нимается под «неопределенностью»? Проведем исторический экскурс развития взглядов на данную категорию деятельности.

Известный английский экономист, банкир и демограф Р. Кантильон (1680-1734) впервые выявил связь между неопределенностью и предпринимательством и его ролью в экономическом развитии. Само понятие предпринимательства он определял как деятельность в условиях неопределенности.

Таким образом, Кантильон считал неопределенность функцией предпринимательства. Данная функция легла в основу его концепции рыночной системы. Он пишет: «Некоторые люди открыли свое дело и стали реализовывать товар. Они платят определенную цену поставщику, чтобы в дальнейшем продать её по неопределенной цене. Такие продавцы приобретают продукцию оптом и затем реализуют её по мере появления спроса. При этом они не располагают сведения-

<sup>1</sup> Сизов, В. С. Кризисная модернизация или модернизация кризиса? (обзор научных дискуссий V Малого университетского форума «Российское перестроение: общество, политика, экономика») // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 1. – С. 9.

ми относительно спроса на какую бы то ни было продукцию, ни на количество товаров, которое они реализуют покупателям, ни о возможной прибыли, потому что каждый торговец будет стараться продать именно свой товар. Возникает неопределенность, и можно наблюдать за тем, как часть предпринимателей обанкротились»<sup>2</sup>.

Однако первым создателем теории неопределенности в экономической науке является американский ученый-экономист Фрэнк Хайнеман Найт (1885-1972). В ставшей классической работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) Найт провел четкую границу между понятиями «неопределенность» и «риск». Он предложил выделять априорную вероятность – «абсолютно однородную классификацию случаев, во всем идентичных (за исключением действительно случайных факторов)»<sup>3</sup> и статистическую вероятность, которую нельзя оценить с помощью априорных вычислений, «главная отличительная черта этого вида вероятности заключается в том, что он основан на эмпирической классификации случаев»<sup>4</sup>; а также «оценки» – особенностью данного типа вероятности является отсутствие обоснованного критерия и невозможность классификации ситуаций, так как каждая либо уникальна, либо число таких ситуаций недостаточно, чтобы проанализировать их и определить значение вероятности.

Чтобы обозначить статистическую и априорную вероятности, Найт предложил использовать термин «риск», а для оценки – «неопределенность». В результате, к неопределенности Найт относит такие ситуации, в которых нет возможности ни вычислить, ни присвоить численную вероятность, даже субъективную.

Следуя аргументации Найта, в ситуации совершенной конкуренции и, имея исчерпанность продукта, получение положительной прибыли может позволить наличие ситуации «уникальной туманности» в будущем. Чтобы удовлетворить спрос покупателей на представляемую продукцию, предприниматель должен представлять ожидаемый спрос на продукцию и также ожидаемый спрос на производственные факторы. Поэтому цена конечного продукта выстраивается предпринимателем на основе имеющихся знаний и предположений. Но чтобы определить цену конечного продукта, нужны знания о выпла-

тах на ресурсы, необходимых для производства. Предприниматель решает эту проблему, угадывая цену выпускаемой продукции, по которой она будет реализована. Происходит трансформация известной цены факторов производства в ожидаемый доход от продукта в денежной форме. Так как найм факторов производится на договорной основе, и, следовательно, они должны получить свой предельный продукт в денежной форме, предприниматель, как претендент на не обусловленный контрактом доход, может получить непредвиденные доходы, если его реальные поступления окажутся больше прогнозных<sup>5</sup>. Можно сделать вывод о том, что Найт рассматривает получаемую предпринимателем прибыль как компенсацию за несение неопределенности.

Современные экономические словари дают представление о неопределенности, как недостаточном числе данных, частичном или полном отсутствии релевантной информации. Например, в словаре бизнеса [vedomosti.ru](http://vedomosti.ru) неопределенность определяется как функция количества информации по конкретному фактору внешней среды и относительной уверенности в точности такой информации<sup>6</sup>.

Существуют разные подходы к классификации неопределенности. Например, неопределенность можно рассматривать как явление и как процесс.

Неопределенность как явление рассматривается, когда управляющий имеет дело с нечеткой, противоречивой информацией. Примером служат события, которые происходят, вопреки планам людей, и изменяют процесс реализации планов.

Неопределенность как процесс определяется деятельностью управленцев, решения которых необоснованны из-за присутствия неопределенности среды, а также в тех случаях, в которых проявляются ограничения и сложности.

Неопределенности могут быть объективными и субъективными.

Объективная неопределенность – это неопределенность, которая не зависит от руководителя, специалистов, экспертов и, вообще, от субъектов разработки и реализации управленческих решений. Источник неопределенности при этом находится либо во внешней среде, либо вне влияния на него субъектов разработки управляющих решений<sup>7</sup>.

<sup>2</sup> Cantillon, R. Essai sur la Nature du Commerce en Genera. Part I, Chapter XIII, 1755.

<sup>3</sup> Найт, Ф. Понятие риска и неопределенности // Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., 1994. № 5. С. 23-24.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 428-429.

<sup>6</sup> <http://www.vedomosti.ru/glossary/Неопределенность>

<sup>7</sup> Смирнов, Э. А. Управленческие решения. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 122.

Субъективная неопределенность возникает из-за ошибок субъектов разработки и реализации управленческих решений, их некомпетентности, случайных упущений, связанных со сложностью проблемной ситуации и ограниченностью времени. Характерная черта неопределенностей такого типа заключается в том, что субъект теоретически может на них воздействовать, но условия складываются так, что на практике это воздействие не осуществляется<sup>8</sup>.

В. Ф. Капустин связывает неопределенность с набором сведений, на которые опирается лицо, принимающее решения, но при этом не имеет данных о количественной вероятности наступления этих событий. Не знает всей совокупности факторов и должен сформулировать множество гипотез, прежде чем оценивать.

В таблице 1 приведены типы ситуаций при принятии управленческого решения. Понятие «ситуация» можно расценивать как совокупность условий и обстоятельств, которые создают благоприятную либо неблагоприятную для принятия решения обстановку.

Таблица 1 – Типы ситуаций при принятии управленческого решения (по В. Ф. Капустину)

Тип ситуации	Краткая характеристика неопределенности по предлагаемому признаку
Ситуация определенности	Выбор конкретного плана действий из множества возможных всегда приводит к известному, точно определенному исходу.
Ситуация риска	Выбор конкретного плана действий может привести к любому исходу из их фиксированного множества, известны вероятности осуществления всех возможных исходов, каждый план характеризуется конечной вероятностной схемой: дискретным распределением вероятностей осуществления возможных исходов.
Ситуация неопределенности	Выбор конкретного плана действий может привести к любому исходу из фиксированного множества исходов, но вероятности их осуществления неизвестны. Здесь следует выделить два случая: вероятности неизвестны в силу отсутствия необходимой статистической информации; ситуация нестатистическая, и об объективных вероятностях вообще говорить не имеет смысла. Это и есть ситуация чистой неопределенности в узком смысле.

Именно чистая неопределенность наиболее часто встречается в экономике, ведь решения, особенно стратегические, принимаются каждой конкретной фирмой в уникальных условиях.

Капустин рассматривает неопределенность и как явление, и как процесс. Как явление, неопре-

деленность – это набор нечетких или размытых ситуаций, взаимоисключающей или недостаточной информации. Сюда же относятся и форс-мажорные события, которые могут возникнуть, помимо воли и сознания конкретного работника, и изменить намеченный ход событий. Как процесс, неопределенность – это деятельность некомпетентного работника, принимающего ошибочные решения и т. д.

К неопределенности близко понятие риск. Однако, на наш взгляд, это разные экономические категории. Сравним эти понятия.

«Неопределенность» или «неопределенный» трактуется в толковом словаре русского языка С. И. Ожегова как «не вполне отчетливый, неточный, неясный». Риск же определяется как «возможность опасности, неудачи». Уже в этом примере отчетливо видна разница двух рассматриваемых понятий. Риск – это потенциальный результат тех или иных активных действий, которые могут привести как к успеху, так и к неудаче. Риск предполагает наличие нескольких разнозначных вариантов последствий, которые принесут те или иные действия. В случае риска, как правило, имеется возможность математически посчитать степень вероятности наступления того или иного возможного варианта. В отличие от риска, неопределенность не связана с результатом будущих действий. Она свидетельствует о состоянии некой системы или внешней среды в представлении того или иного субъекта, наблюдающего за данной системой или желающего оказать на нее влияние. Важно подчеркнуть, что неопределенность системы всегда является представлением о ней наблюдающего субъекта. Для другого наблюдателя, та же самая система может являться вполне определенной. То есть неопределенность зависит от субъекта наблюдения, а не от объекта. Это можно продемонстрировать на примере туриста, прогуливающегося по берегу моря, который видит на горизонте корабль. Для туриста все, что происходит в данный момент на корабле, является полной неопределенностью. Он может лишь предполагать, куда направляется данное судно, и чем занимается экипаж, но наверняка он этого не знает. В то же время капитан судна, которое видит турист, обладает значительным объемом информации о своем корабле, и поэтому не находится в ситуации неопределенности.

Э. А. Смирнов подразумевает под неопределенностью набор неконкретной, неточной, разрозненной информации о рассматриваемом процессе или объекте. Неопределенность проявляется и идентифицируется на стадии разработки управленческого решения, риск же связан с реализацией данного решения (рис. 1).

<sup>8</sup> Там же.

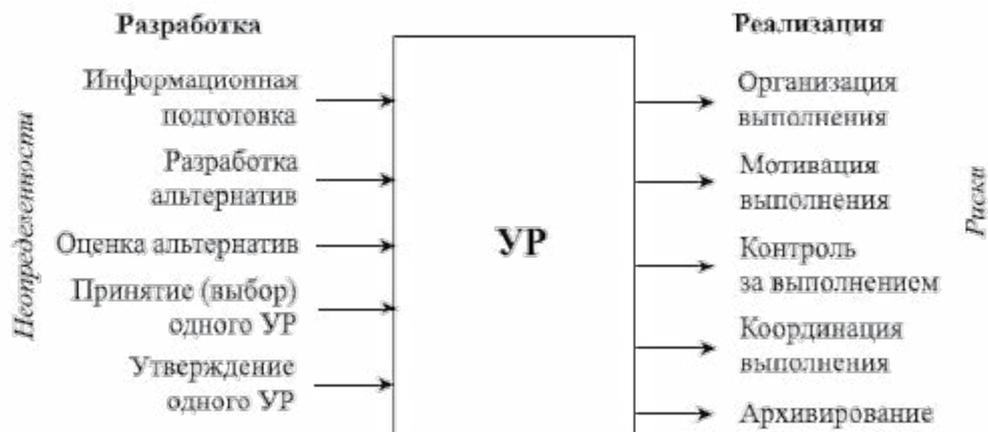


Рисунок 1 – Стадии управленческого решения

Категории неопределенности и риска выражаются в процентах. Риск может обращаться в неопределенность при реализации рискованного решения. Решение, принятое в условиях неопределенности, становится рискованным.

Если при разработке решений присутствует неопределенность – это может способствовать возникновению рискованных ситуаций. Можно говорить о прямо пропорциональной зависимости между риском и неопределенностью.

Соглашаясь с тем, что понятия риск и неопределенность взаимосвязаны, ставить между ними знак равенства, однако, нельзя.

Под риском понимают ситуацию, в которой люди не знают точно, что случится, но представляют вероятность каждого из этих исходов. Неопределенность же означает недостаток информации о вероятных будущих событиях. Причём одна и та же ситуация для одного человека может являться ситуацией риска, а для другого – неопределенности, причём она очень легко может перейти из одного вида в другой [4].

В работе профессора Е. Ф. Авдокушина дается предположение, что в рамках байесовского подхода важность разграничения между неопределенностью и риском нивелируется, поскольку вводится понятие «субъективная вероятность»<sup>9</sup>.

В ситуациях, когда управляющий сталкивается с неопределенностью, большую роль играет то, с какого типа неопределенностью он имеет дело. Из этого будет исходить метод принятия решений. Конечно, придется осознавать и влияние объективной неопределенности, но также вместе с ней могут присутствовать и другие типы неопределенности.

Представляется достаточно очевидным, что анализ неопределенности в принятии решений должен быть связан с субъектом. От него нельзя абстрагироваться хотя бы потому, что решение любой проблемы требует формулировки цели и способа действия. Поэтому ситуация неопределенности может быть описана как проблемная в отношении цели, альтернатив, средств, условий, критериев либо их различных комбинаций.

В задачах принятия решений можно выделить следующие основные типы неопределенностей:

1. объективная неопределенность («неопределенность природы»);
2. неопределенность, вызванная отсутствием достаточной релевантной информации (гносеологическая неопределенность);
3. стратегическая неопределенность, вызванная зависимостью от действий других лиц (партнеров, противников, организаций и т. п.);
4. неопределенность, порожденная слабо структурированными проблемами;
5. неопределенность, вызванная нечеткостью, расплывчатостью как процессов и явлений, так и информацией, их описывающей<sup>10</sup>.

Профессор В. С. Сизов считает, что работать в условиях неопределенности можно, хотя и чрезвычайно сложно. Сизов выделяет два принципа работы в условиях неопределенности, в основе которых изменение сложившейся ситуации.

1) Принцип вытеснения, когда субъект управления создает новый образ для информационной интервенции, мощный по содержанию и средствам его продвижения во внешней среде. Этот образ временно «переформатирует» внешнюю

<sup>9</sup> Авдокушин, Е. Ф., Иванова, Е. Н. Моделирование антикризисных экономических стратегий с нелинейными рисками // Вопросы новой экономики. 2013. № 2. С. 9.

<sup>10</sup> Диев, В. С. Риск и неопределенность в философии, науке, управлении // Вестник ТомГУ. 2011. № 2. С. 83-84.

среду, вытесняя из сознания потенциальных потребителей иные образы.

2) Принцип перенастройки, когда субъект управления распространяет во внешней среде особым образом сконструированную информацию, действующую подобно катализатору, запускающую в среде процессы самореорганизации и способные полностью менять ситуацию, придавая ей новые или иные смыслы, в сравнении с первоначальными<sup>11</sup>.

В настоящей статье были рассмотрены основные взгляды на категории «риск» и «неопределенность». Несмотря на различные взгляды, неопределенность, так или иначе, связана с проблемой наличия релевантной информации, которой либо недостает, либо имеется информационная перегрузка. На данном этапе развития рыночной экономики, есть предположение, что неопределенность, обусловленная факторами случайности, противодействия, конфликта, будет уменьшаться. Вместе с тем будет увеличиваться неопределенность, связанная с изменениями в формировании информации о ситуациях на рынке товаров и услуг, поведения потребителей, формирования цены и спроса, усилением взаимосвязи меняющихся различных факторов внешней среды.

П. Друкер для такой обстановки ввел понятие «хаотичные изменения» (*hyper-turbulence*), описывающее внешнюю среду, которая характеризуется еще более быстрыми изменениями и еще более сильной взаимосвязью. Неопределенность и изменчивость становятся констатирующими факторами среды, что подтверждает в своем труде П. Друкер [13].

Возрастание неопределенности может повлечь за собой еще больший риск. Можно говорить о причинно-следственной связи между неопределенностью и риском. Нам кажется, что при таких условиях нужно заниматься не разработкой управленческих стратегий в условиях неопределенности, а переходить к стратегиям опережающего управления неопределенностью. С. П. Курдюмов писал, что будущее необходимо проектировать, опираясь на науку, на законы организации и самоорганизации [5, с. 7].

## Список литературы

1. Авдокушин, Е. Ф., Иванова, Е. Н. Моделирование антикризисных экономических стратегий с нелинейными рисками // Вопросы новой экономики. – 2013. – № 2.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – С. 428-429.
3. Диев, В. С. Риск и неопределенность в философии, науке, управлении // Вестник Томского государственного университета – 2011. – № 2. – С. 83-84.
4. Капустин, В. Ф. Неопределенность: виды, интерпретации, учет при моделировании и принятии решений / В. Ф. Капустин // Вестник СПбГУ, 1993. – № 2. – С. 108-114.
5. Князева, Е. Н., Курдюмов, С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. – М.: Наука, 1994. – 238 с.
6. Малашихина, Н. Н., Белокрылова, О. С. Риск-менеджмент: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 320 с.
7. Найт, Ф. Понятие риска и неопределенности // Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М., 1994. – № 5.
8. Найт, Ф. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: «Дело», 2003.
9. Ожегов, С. И., Шведова, Н. Ю. Толковый словарь русского языка / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
10. Сизов, В. С. Кризисная модернизация или модернизация кризиса? (обзор научных дискуссий V Малевого университетского форума «Российское перестроение: общество, политика, экономика») // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 1.
11. Сизов, В. С. Принципы менеджмента в новой экономике // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 3. – С. 4-22.
12. Смирнов, Э. А. Управленческие решения. – М.: ИНФРА-М, 2001.
13. Drucker, P. *Managing in Turbulent Times* (New York: Harper & Row, 1980). – pp. 3, 153, 154.
14. Cantillon, R. *Essai sur la Nature du Commerce en Genera*. Part I, Chapter XIII, 1755.

<sup>11</sup> Сизов, В. С. Принципы менеджмента в новой экономике // Вопросы новой экономики. 2010. № 3. С. 21.

# Дискуссионная кафедра

## Постижение власти. Христианская традиция<sup>1</sup>

**Б. Б. Виногородский,**

китаевед, президент фонда «Экология сознания»,  
г. Москва

**В. С. Сизов,**

ректор Вятского социально-экономического института,  
доктор экономических наук, профессор,  
г. Киров  
E-mail: rektor@vsei.ru

## Power Comprehension. The Christian Tradition

**B. B. Vinogradsky, V. S. Syzov**

Третья статья журнального варианта книги, посвященной концепции власти, основанной на силе нравственной природы человека в гармонии с окружающим миром. Авторы исследуют власть и отношение к ней в христианской традиции.

*Ключевые слова:* иерархия власти, традиции старчества, духовная власть, «Всякая власть от Бога», власть как испытание.

The third article is devoted to the power conception based on the man's moral nature power and the Christian Tradition's attitude to it.

*Key words:* power hierarchy, eldership's traditions, spiritual power, «Any power from God», power as an examination.

### **4. Власть в христианской традиции**

#### **4.1. Старчество или опыт духовной власти**

**В** Китае иерархия власти соответствует шести уровням «Книги перемен». Число шесть не случайно. Многие важнейшие вещи и явления в природе имеют шестичленную систему организации, как наиболее устойчивую и прочную. Например, в органических соединениях широко распространены бензольные кольца, имеющие шестичленную структуру, фасеточные глаза насекомых состоят из омматидий – выпуклых шестигранных линз, пчелиные соты представляют собой шестигранники и т. п.

Иерархия власти отражает не столько государственно-чиновничью вертикаль власти, сколько объем влияния того или иного человека. Поэтому по уровню реальной власти всех людей

можно распределить по этим шести уровням, что и делается в китайской традиции.

На первом уровне находится народ. У любого народа всегда есть некая власть: родители властвуют над детьми, муж над женой, старшие над младшими. В странах с развитой демократией народ отчасти может контролировать действия чиновников более высоких уровней в иерархии власти. Наконец, сами представители власти, также являются частью народа, хотя по факту часто дистанцируются от народа и теряют с ним связь, т. е. перестают являться частью своего народа. (Многие проблемы власти имущих связаны именно с этим фактом, но в данной разделе речь не об этом).

На втором уровне иерархии находятся мелкие чиновники, менеджеры нижнего и среднего звена в организациях и на предприятиях, руководи-

---

<sup>1</sup> Продолжение. Начало см. ВНЭ №№ 1, 2 за 2014 г. Публикация является продолжением журнального варианта книги авторов, посвященной новой концепции власти и управления. Авторы будут благодарны за конструктивные отзывы, которые помогут им улучшить содержание будущей книги.

тели небольших фирм и ассоциаций. Например, начальник отдела, цеха, управления и т. п.

Третий – это уровень полководцев, крупных региональных чиновников, руководителей больших предприятий и организаций.

Четвертый – это уровень министров, губернаторов и крупных олигархов (в масштабах страны), таких, например, как Р. Абрамович.

На пятом уровне находится Император, т. е. тот, кто наделен высшей властью в том или ином государстве, – президент, канцлер, премьер-министр.

На шестом уровне власти находятся мудрецы, которые сумели в своем духовном развитии и совершенствовании подняться над типичным содержанием взаимоотношений между людьми на любом из предыдущих пяти уровней. Таким образом, мудрец тот, кто сумел оказаться за рамками, которые диктуются обществом остальным его членам. Мудрец тот, кто вышел из «социального оборота». Поэтому их повседневная жизнь и поведение часто шокируют или удивляют людей, но и восхищают. Их слова и поступки заставляют задуматься людей о собственном месте в мире и роли во вселенской судьбе. Находясь в обществе, мудрецы в то же время вне социума и живут по законам высшей гармонии и справедливости. Таковые были и есть всегда, у многих народов, в среде каждой крупной религиозной конфессии.

Если обратиться к опыту христианства, то примерно с IV в. в нем появляется особый тип мудрецов, достигших, в соответствии с градацией представленной выше, шестого уровня власти. В православной традиции эти мудрецы именуется «старцами». Старцы имели огромную духовную власть над людьми, в т. ч. над правителями царств и даже над собственным церковным начальством. Старчество как аскетическая и духовная иноческая практика зародилось в древних православных монастырях Египта, Сирии и Палестины. Изначально старцами являлись наиболее опытные монахи, прошедшие через многие испытания, которые могли научить молодых иноков правильной молитве – «внутреннему деланию», как преодолевать искушения и очищаться, чтобы в итоге соединиться с Богом.

Митрополит Трифон (Туркестанов) пишет: «... Особый дар руководства, основанный на водительстве Св. Духом пасомых ко спасению, и называется даром старчества и требует от носителя этого дара мудрого любвеобильного попечения о вверившихся ему душах. [...] Идея старчества,

начинаясь с первой главы книги Бытия, проходит по всему Ветхому Завету, вплоть до явления Спасителя». Это пророки Илия и Елисей, Илий и Самуил, Нафан и Давид и др. Старцем, например, являлся и св. Иоанн Креститель. Народ толпами шел к нему за наставлениями, принимая уроки покаяния, учась верному пути ко спасению. Сам Господь Иисус Христос избирает сначала двенадцать, а затем семьдесят два ученика. Апостолы и ученики Христовы впоследствии нередко сами себя называли старцами, являя истинный образ отеческого и старческого душепопечения о своих чадах (1 Петр. 5, 1; 2 Ин. 1, 1-7; 3 Ин. 1, 1-4; Флп. 1, 4-12)<sup>2</sup>.

Наиболее известные древние старцы-подвижники III-IV вв.: преподобные Антоний Великий, Ефрем Сирийский, Макарий Египетский, святитель Василий Великий; V-VII вв.: преподобные Савва Освященный, Нил Синайский, Иоанн Лествичник и др.

С X в. старчество как наставничество над молодыми иноками стало угасать из-за повсеместного введения в монастырях нового «общежительного» устава, предполагающего единоначалие игумена – руководителя монастыря – как над плотской, так и над духовной жизнью насельников. Даже и в Константинополе, и на Афоне старчество было мало распространено, а в Киевской Руси его не было.

Возродил традиции старчества знаменитый афонский монах Никодим Святогорец. Это произошло XVIII в. с появлением его великой книги «Добротолубие», ставшей настольным пособием по монашеской жизни для многих поколений иноков<sup>3</sup>.

Первым русским старцем в православной литературе иногда называют преподобного Сергия Радонежского (XIV в.). Однако подобные заявления не имеют под собой надежных подтверждений из исторических источников. Более достоверные сведения имеются о старчестве преподобного Павла Обнорского – ученика Сергия Радонежского, устроившего собственный монастырь по уставам древней церкви. Его, по-видимому, и следует считать первым старцем в Московской Руси. Хорошо известно также о «школе старчества» преподобного Нила Сорского (XV в.), который специально совершил паломничество на Афон, чтобы наиболее точно устраивать жизнь монастырей по заветам древней церкви. Преподобный оставил после себя многих учеников. К первой половине XVI в. старчество достаточно широко распростра-

<sup>2</sup> <http://www.optina.ru/history/optina/2#1>

<sup>3</sup> См. Смолич, И. К. Русское Монашество: Возникновение. Развитие. Сущность (988-1917). М.: Церковно-научный центр «Православная Энциклопедия», 1997.

нилось на Руси, хотя и не превратилось в ведущую духовную монастырскую практику. Однако во времена правления Петра I, вследствие проведенной им церковной реформы, подчинившей жизнь Церкви государственным регламентам, традиция старчества прерывается.

Движение старчества в России возрождается в последней четверти XVIII в. под влиянием подвижника и ревнителя преданий древнего иночества – старца Паисия Величковского, подвизавшегося на территории современной Молдавии. Старец Паисий перевел на русский язык «Добротолюбие» Никодима Святогорца, а также оставил после себя множество учеников, разнесших учение о старчестве по всей России. Наиболее видные его последователи – это иеромонахи Клеопа I и Клеопа II, архимандрит Феодосий Маслов и иеросхимонах Феодор. В 1800 г. Клеопа II приходит в Белобережскую пустынь, где в то время настоятелем был известный афонский старец – отец Василий (Кишкин), и знакомится с иноком Львом (Наголкиным), будущим настоятелем знаменитой Оптиной Пустыни. Получив первые наставления в монашестве и старчестве от таких опытных учителей, Лев скоро отправляется в Чолнский монастырь, где знакомится со своим будущим наставником – старцем Феодором (Свирским), с которым не расстается почти 25 лет. В 1829 г. Лев возвращается в Оптину Пустынь – первый монастырь, с которого начинался его иноческий путь, становится его настоятелем и активно развивает в нем традиции старчества.

Таким образом, в российских монастырях возрождаются традиции старчества. Расцвет этого духовного движения в русском православии связан, прежде всего, со старцами Оптиной пустыни: Львом, Макарием, Амвросием, Иосифом, Варсонофием, Нектарием, Анатолием и др. Вместе с возрождением происходит принципиальное изменение роли и задач старчества. Если прежде старцы духовно окормляли и воспитывали только иноков, то в Оптиной Пустыни открывается новое содержание старчества – наставление в духовной жизни и молитвенная забота о каждом человеке, обратившемся к старцу за помощью. И люди – миряне, стали тянуться в монастырь ради общения со старцами, совершая паломничества со всех концов России. Особенно популярны поездки в Оптину Пустынь в середине и второй половине XIX в. были у богатых аристократов, помещиков, купцов и интеллигенции славянофильских настроений.

Еще одним центром возрождения монастырской духовной жизни и старчества в России явилась Саровская пустынь, славившаяся строгостью своего монашеского устава. В ней подвизалось много замечательных иноков, но особенную славу ей принес великий российский святой и чудотворец – преподобный старец Серафим Саровский.

Жизнь старцев – это ежедневный, ежеминутный подвиг, пример смирения, незлобивости, терпения, всепрощения, сострадания и высшей любви. Люди – от простых крестьян, до царственных особ – смиренно обращались к старцам за помощью и за советами, признавая их духовную власть над собой, ибо по опыту знали, что эти подвижники наделены Богом дарами прозорливости, целительства и особо действенной молитвенной силой.

После революции и разорения монастырей, русское старчество почти полностью исчезает. Оно сохранилось, вероятно, в единственном месте – Псково-Печерском монастыре, потому что, как указывает архимандрит Тихон (Шевкунов), «... до 1940 г. монастырь находился на территории Эстонии, а после присоединения ее к СССР большевики попросту не успели с ним расправиться – началась война. [...] То, что в монастыре не прерывалось духовное преемство, имело неоценимое значение. Недаром именно здесь, в Печорах, в советские 1950-е гг. было возрождено старчество – одно из самых прекрасных сокровищ Русской Церкви»<sup>4</sup>. В своей книге архимандрит Тихон в частности пишет о нашем современнике архимандрите Иоанне (Крестьянкине), как о несомненном старце, хотя сам архимандрит Иоанн никогда так себя не называл. Вот как он описывается в книге: «...Отец Иоанн на самом деле – один из очень немногих людей на земле, для которых раздвигаются границы пространства и времени, и Господь дает им видеть прошлое и будущее, как настоящее. Мы с удивлением и не без страха убедились на собственном опыте, что перед этим старичком, которого недоброжелатели насмешливо именовали «доктором Айболитом», человеческие души открыты со всеми их сокровенными тайнами, с самыми заветными стремлениями, с тщательно скрываемыми потаенными делами и мыслями. В древности их называли пророками. У нас в Православной Церкви их именуют старцами»<sup>5</sup>. Архимандрит Иоанн (1910–2006) прожил долгую богоугодную жизнь. И хотя церковь официально не канонизировала его, но многие пра-

<sup>4</sup> Тихон (Шевкунов) архимандрит. «Несвятые святые» и другие рассказы. 7-е изд. М.: Изд-во Сретенского монастыря, 2013. С. 127.

<sup>5</sup> Там же. С. 40.

вославные люди в России обращаются к нему в своих молитвах и почитают за святого.

#### 4.2. Христианская концепция власти: «Всякая власть от Бога»

В России широко распространена поговорка: «Начальник всегда прав». Впрочем, она вовсе не несёт в себе зерен истины или правды. Она есть парафраз переименованного в советские времена библейского правила: «Всякая власть от Бога», которое в свою очередь опирается на слова апостола Павла: «Всякая душа да будет покорна высшим властям; ибо нет власти не от Бога, существующие же власти от Бога установлены» (Рим.13: 1).

Этот апостольский текст издавна привлекает внимание различных толкователей, поскольку реальность, в которой мы живем, как будто бы входит в противоречие с утверждением, что «всякая власть от Бога». Сегодня основные споры ведутся вокруг того, как следует понимать это утверждение, принимать ли его или не принимать (ввиду якобы ошибочного перевода), а если принимать, то насколько. Неужели и впрямь, всякий начальник поставлен от Бога?

Святоотеческая мысль давно дала подробнейшее изъяснение мысли святого апостола Павла. Святитель Иоанн Златоуст поясняет его слова: «Не то говорю я, отвечает апостол. У меня теперь идёт речь не о каждом начальнике в отдельности, но о самой власти. [...] Так как равенство часто доводит до ссоры, то Бог установил многие виды власти и подчинения, как-то: между мужем и женой, между сыном и отцом, между старцем и юношей, между рабом и свободным, между начальником и подчиненным, между учителем и учеником. [...] То же самое можно заметить и у бессловесных: у пчёл, у журавлей, в стадах диких овец. [...] А безначалие везде есть зло и бывает причиной беспорядка. [...] подчиняющийся властям подчиняется Богу. [...] кто не повинуется начальнику, тот противится Богу, узаконившему это. [...] мы не дарим властям повиновения, но исполняем долг»<sup>6</sup>.

Власть, понятие конкретное, – это способность одних людей навязывать свою волю другим людям (вне зависимости от используемых при этом средств). Однако только Бог наделяет способностью властвовать над людьми без всяких средств, которые необходимы обычным правителям в форме законов или традиций, денег или иных ресурсов, силы (охраны, оружия, полиции, армии). Эта власть являет себя через слово. Пример тому,

Нагорная проповедь (Мф. 5-7). Евангелист Матфей описывает воздействие на людей проповеди Иисуса Христа: «И когда Иисус окончил слова сии, народ дивился учению Его, ибо Он учил их, как власть имеющий, а не как книжники и фарисеи» (Мф. 7: 28, 29). Но, может быть, только Спаситель, как Сын Божий, был наделён подобной властью? Из христианской истории мы знаем, что Бог наделял и простых глубоко верующих людей творить по их словам чудеса, то есть наделял властью над материей физической и духовной; таковыми были все апостолы, особенно же апостолы Петр и Павел, Иоанн Креститель, Николай Мир Ликийский, Акакий Мелитинский, Венедикт Нурский, Иоанн Златоуст, Авраамий Ростовский, Сергей Радонежский, Серафим Саровский, Иоанн Кронштадтский, Иоанн Шанхайский и Сан-францисский, десятки Печерских монахов-чудотворцев и ещё тысячи христиан. Слова людей глубоко верующих, во всем доверяющих Богу, имеют реальную власть, ибо за ними стоит Сам Господь.

Может ли достичь такого уровня власти любой правитель, управляющий людьми? В христианской концепции власти это возможно только в одном случае – если на то будет воля Божья. Но и сам правитель, подобно царю Соломону всем сердцем своим и всей душой должен обратиться к Богу и пребывать с Ним в постоянной молитве.

Однако многим правителям далеко до такого духовного состояния, оттого их власть держится на иных основаниях, чем Слово. Тем не менее, Господь допускает их власть. Почему? Поскольку любое действие Бога по отношению к человеку имеет своей целью Спасение души, следовательно, правители и руководители наделяются властью (либо она попускается Богом), прежде всего, для испытания и наставления в вере, для осознания греха и его преодоления.

Эту идею хорошо раскрывает библеист Б. Ю. Гладков через притчу «о благоразумном домоправителе» (Лк. 12: 42-48), которому поручено раздавать хлеб слугам. При этом под «домоправителем» следует понимать любого руководителя или правителя. Гладков пишет: «Господин поручил своему домоправителю раздавать своевременно хлеб слугам. Если домоправитель верен и благоразумен, то будет поступать так, как ему приказано, притом поступать так всегда, в какое бы время ни возвратился господин его, и за это получит величайшую награду. Но если он, надеясь на продолжительное отсутствие господина своего, станет обижать слуг, не давать им того, что должно, а сам будет предаваться беззаботно-

<sup>6</sup> Свт. Иоанн Златоуст Беседы на послание к Римлянам. Полное собрание творений. 9. Ч. 2. /<http://predanie.ru/lib/book/read/68218/>

му веселью, то придет господин его в такой день и час, в какой он и не ждал его, и подвергнет его участи, какую заслуживают неверные и неблаго-разумные рабы. Но не только такой беспечный домоправитель, а и рабы господина подвергнутся наказанию за неисполнение воли его, хотя не все одинаковому: кто знал волю господина своего и не был готов во всякое время встретить его, тот заслужит строжайшее наказание, а кто не знал воли господина и потому встретил его неподго-товленным, тот будет наказан не так строго»<sup>7</sup>.

Христианская концепция власти, прежде все-го, опирается на Библию и святоотеческую мысль, которая помогает понять нам духовный смысл того или иного сюжета этой Священной книги. Через многочисленные примеры нравственного поведения в Библии устанавливаются моральные стандарты, которым должен следовать каждый христианин. Исчерпывающие ответы она дает и на сложные вопросы о принципах власти, управ-ления и подчинения. Величайшие мыслители че-ловечества путем долгих логических рассужде-ний приходили к тем же выводам, которые давно записаны в боговдохновенной Книге. Так, напри-мер, выдающийся немецкий философ И. Кант в своём учении об этике пришел к следующему заключению, названному им категорическим им-перативом: «всегда относиться к человеку в лице других и самого себя как к цели, а не только как к средству».

Подобное отношение одного человека к дру-гому как к цели, а не как к средству в христиан-стве называется «любовью к ближнему». В Нагор-ной проповеди Иисус Христос говорит об этом: «Как хотите, чтобы с вами поступали люди, так и вы поступайте с ними» (Лк. 6, 31). Настоятель Свя-то-Данилова монастыря Архимандрит Алексей, сказал о сущности христианского управления: «Управление должно быть основано на любви, которая может проявляться в строгости, во взы-скательности, но и в снисходительности». Кро-ме того, руководитель должен во всем являться образцом подражания для своих подчиненных, сам же руководитель должен подражать Христу<sup>8</sup>.

К каждому, с кем общался или кого исцелял Иисус Христос, Он проявлял божественную лю-бовь. И люди признавали в Нем – Равви – ду-ховного учителя, того, кто может наставлять в действиях и поступках, то есть руководить твоей жизнью. В притчах «о заблудшей овце» (Мф. 18: 11-14), «о блудном сыне» (Лк. 15: 11-24), «о мило-сердном самарянине» (Лк. 10: 25-37) и др. Иисус

Христос раскрывает, какими должны быть лю-бовь и милосердие между людьми. И Сам по-стоянно показывает примеры любви своими дея-ниями: превращая воду в вино на браке в Кане Галилейской (Ин. 2: 1-11), насыщая тысячи людей несколькими хлебами и рыбой (Мф. 14: 14-21), не осуждая женщину, взятую в прелюбодеянии (Ин. 8:3, 10-11), не гнушаясь, как в случае с Ле-вием (Лк. 5: 27-30) или с Закхеем (Лк. 19:1-10) общением и совместной трапезой с мытарями и грешниками. О безмерной любви Иисуса Хри-ста к людям свидетельствуют его дела: прощение грехов, исцеление кающихся и даже воскрешение из мертвых. Он оказывал помощь любому, кто к Нему обращался, невзирая на социальный статус и тяжесть совершенных проступков. И люди отве-чали ему взаимной любовью, тысячами следуя за ним и внимая каждому его слову.

Иисус Христос осуществлял не только духов-ное водительство, но являлся подлинным руково-дителем. Он возглавлял постоянный коллектив из призванных Им к служению вначале двенадцати, а затем семидесяти учеников – апостолов и руко-водил ими на протяжении нескольких лет. Можно сказать, что Он являлся первым руководителем, управлявшим по новозаветным принципам. Сво-ими поступками, а также примерами из притч Он демонстрирует образцы правильного, богоугод-ного руководства и подчинения.

Однако дать совет «управлять через любовь» – ещё не означает научить, как его воплощать практически, в реальных ситуациях, с конкретны-ми подчиненными. Как правильно использовать заповедь «о любви к ближнему» говорит Сам Ии-сус Христос: «Нет больше той любви, как если кто положит душу свою за друзей своих (Ин. 15, 13). Библиист Б. И. Гладков поясняет это так: «Христос понимал под именем друзей всех вообще ближ-них, а под словом душу – жизнь. Заповедую нам проявлять высшую степень любви к ближним – пожертвование собственной жизни для спасения их от зла, Он тем самым указал, что в борьбе со злом или злым, нельзя останавливаться на пол-пути из опасения самому пострадать, а надо дей-ствовать с готовностью, в случае надобности, и душу свою положить за начатое доброе дело»<sup>9</sup>.

Таким образом, для христианского правителя (руководителя) ближние и друзья – это его по-данные (подчиненные). На нём лежит ответствен-ность заботиться как об их телесной жизни, так и духовной, т. е. воспитании их в вере и удержании от зла.

<sup>7</sup> Гладков, Б. И. Толкование Евангелия. URL: [http://krotov.info/library/04\\_g/la/dkov\\_18.htm](http://krotov.info/library/04_g/la/dkov_18.htm) (дата обращения: 22.08.2014).

<sup>8</sup> Архим. Алексей. С надеждой на Божью милость // Экономические стратегии. 2009. № 4. С.18.

<sup>9</sup> Гладков, Б. И. Толкование Евангелия. URL: [http://krotov.info/library/04\\_g/la/dkov\\_11.htm](http://krotov.info/library/04_g/la/dkov_11.htm) (дата обращения: 22.08.2014).

Обращаясь к рыбакам, ремесленникам, мытарям, фарисеям и священникам, Иисус Христос всегда подбирал понятные, взятые из жизни примеры, пронизанные мудростью, которые, наряду с духовным содержанием, демонстрируют образцы рачительного хозяйствования и разумного управления.

Евангелист Лука передает нам следующие слова Иисуса Христа: «Ибо кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек, имеет ли он, что нужно для совершения её, дабы, когда положит основание и не может совершить, все видящие не стали смеяться над ним, говоря: этот человек начал строить и не мог окончить? Или какой царь, идя на войну против другого царя, не сядет и не посоветуется прежде, силен ли он с десятью тысячами противостоять идущему на него с двадцатью тысячами?» (Лк. 14, 28-31).

На деле это означает, что, берясь за некий привлекательный проект, следует приступить к его реализации лишь после тщательной экспертизы и наличия двойного, а то и тройного запаса прочности, под которым понимаются финансы, стройматериалы, люди, время и иные ресурсы. Иисус Христос говорит о необходимости планирования, предварительных расчетов, коллегиальности и разумности принимаемых решений как о действиях само собой разумеющихся. Он не призывает – надеяться только на Бога. Безусловно, человек должен уповать на содействие Бога в своих делах, но может не сразу получить его или не получить вовсе. Причины этого могут быть разными. Порою люди просят помощь в делах, которые способны погубить их бессмертную душу. Святой апостол Иаков говорит об этом: «Просите, и не получаете, потому что просите не на добро» (Иак. 4, 3). С другой стороны Господь, может испытывать крепость веры человека, как это было с праведным Иовом. Св. Ефрем Сирин говорит о прощении у Бога так: «Он – такой Податель, у Которого сокровищница – обильный источник благ и Который никогда не отказывает в дарах. Если же и отказывает иногда до времени, отказывает для того чтобы дар стал драгоценнее для приемлющих и чтобы приемлющий был прилежнее в молитве. Если бы дар подаваем был тотчас, то прекратилась бы молитва»<sup>10</sup>.

Богатство, которое даётся от Бога, как правило, приходит к человеку не чудесным образом, а постепенно, через испытания веры и только в том случае, если оно послужит во спасение вечной души его обладателю. Человек для обладания даже и не богатством, а только малым достатком,

должен трудиться, помня при этом, что любые блага, достаток, а тем паче богатство, человек получает по милости Божией. Полученное богатство или достаток, никогда не даются человеку по заслугам. Бог всегда даёт гораздо больше, чем человек заслуживает.

Возникает вопрос: а как же усердие в труде? Для жизни в достатке трудолюбие – условие, конечно, необходимое, но недостаточное. С христианской позиции, главным условием является вера и обращение в молитвах к милосердию Божьему по поводу любых нужд и проблем.

Обратимся ещё к одной евангельской притче – «о мехах и вине». В споре с фарисеями Иисус говорит: «никто не приставляет заплат к ветхой одежде, отодрав от новой одежды; а иначе и новую раздерёт, и к старой не подойдет заплатка от новой. И никто не вливает молодого вина в мехи ветхие; а иначе молодое вино прорвет мехи и само вытечет, и мехи пропадут; но молодое вино должно вливать в мехи новые; тогда сбережётся и то и другое» (Лк. 5: 36-38).

Традиционное толкование этой притчи связано с пониманием под «ветхой одеждой» и «ветхими мехами» старой иудейской религии, в которую невозможно встроить новое евангельское учение, принесённое Иисусом Христом. Интересно то, что Спаситель доводит до слушателей Свою идею через наглядные примеры разумного хозяйствования, которые бы не могли опровергнуть его оппоненты – книжники и фарисеи. Из этих примеров можно вывести и вполне конкретные хозяйственно-управленческие правила, простые и понятные:

1. Не следует поддерживать извне то, что неэффективно и не приносит результата или «плода» (о чём также говорится в притче о «смоковнице» (Лк. 13: 6-9). Например, правителю не следует поддерживать убыточные предприятия, выпускающие на устаревшем оборудовании неконкурентоспособную продукцию (как это долго происходило в России, например, с автомобильной промышленностью), бессмысленно спасать «отжившие свой век технологии», перебрасывая на их реанимацию лучшие инженерные кадры, ресурсы и оборудование. Вместо этого лучше помогать молодым, не окрепшим предприятиям, которые готовы идти на риск внедрения новых, но перспективных технологий.

2. Следует менять плохо работающую систему полностью, не ограничиваясь сменой руководства или собственника. Лучше построить новое предприятие (или цех на предприятии) с новыми технологическими линиями производства и вы-

<sup>10</sup> Творения святого отца нашего Ефрема Сирина, Том V. изд. 5. Сергиевъ Посадъ, 1912. С. 157.

пускать современную продукцию, чем вкладывать средства в обновление оборудования с устаревшими технологиями, выпускающими неконкурентоспособную продукцию. Любой строитель знает, чем реконструировать старое здание под современные требования, проще его снести и на его месте построить новое здание.

В конце притчи Иисус Христос говорит: «И никто, пив старое вино, не захочет тотчас молодого; ибо говорит: старое лучше» (Лк. 5: 39). Это можно истолковать следующим образом. Люди привыкают к месту работы, коллективу, своим трудовым функциям, атмосфере предприятия, именуемой сегодня «корпоративной культурой». Они опасаются перемен. Большинству любые изменения кажутся хуже, чем та жизнь, которой они до того жили. Если в организации с устоявшимися порядками происходят быстрые изменения, люди сопротивляются им, часто воспринимая новшества, как ухудшение своего положения. Следовательно, для осуществления масштабных изменений, требуется полная реорганизация, включающая не только установку новых технологических линий и оборудования, но и замену людей со старыми представлениями и установками.

Однако когда речь идет о государстве, правитель, прежде чем затевать ту или иную реформу, должен заранее позаботиться о подготовке кадров, которые будут работать в новых условиях. В отличие от предприятия, государство не может быстро поменять сотни тысяч и даже миллионы людей, занятых в той или иной отрасли, на такое же количество новых, более лучших работников. Их просто неоткуда взять.

### 4.3. Испытание властью

С христианской позиции, власть является одним из самых сложных духовных испытаний, которое, как и любое иное испытание, посылается Богом для духовного совершенствования человека. Пройдя испытание властью, человек может духовно очиститься и спастись, т. е. наследовать вечную райскую жизнь. В Русской православной церкви немало святых, которые в своей мирской жизни имели светскую власть. Мало того, руководить, править, было их главным делом жизни, и правильное руководство, наряду с благочестием, вменено им в праведность, освятило их. Например, князя Владимир Святославич, Александр Невский, Михаил Ярославович, адмирал Фёдор Ушаков и др. Еще больше святых среди тех, кто обладал властью духовной – патриархов, митрополитов, архиепископов и епископов. Таким

образом, власть не является препятствием для святости, напротив, человек, наделенный властью, в случае правильного распоряжения ею, через нее освящается.

Уместен вопрос: что значит «правильное» и «неправильное управление»?

«Неправильное» в первую очередь – это несправедное, не соответствующее Божьим Заповедям и церковным установлениям. Но не только. Нерадивое управление, не приумножающее, не продвигающее дело, которым руководит человек, не развивающее страну, которой он правит, согласно притче «о талантах», также является неправильным управлением. Правитель, который управляет плохо, неправильно, грешит, отдаляясь от Бога и Царства Небесного.

Рассмотрим «управленческое» значение знаменитой евангельской притчи «о талантах» (Мф. 25: 14-30). В притче рассказывается о человеке, который, отправляясь в чужую страну, оставил свое имение на рабов, дав каждому таланты по его силам – кому пять, кому два, иному один. Следует пояснить, что талантом в античные времена называли очень крупную номинальную денежную единицу, весом в десятки килограммов серебра. Так в Древней Греции за один талант можно было купить 120 быков, или 50 лошадей, или 400 овец<sup>11</sup>. После долгого времени господин вернулся и потребовал отчета от рабов об употреблении его богатства. Тот, кому было вверено пять талантов, вернул десять талантов, кому было вверено два, вернул четыре. Обрадованный господин сказал каждому из них: «хорошо, добрый и верный раб! в малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего» (Мф. 25: 21, 23). Подошел и получивший один талант. Он сказал, что, убоившись, скрыл полученный талант в земле и ныне возвращает его своему господину. Однако господин прогневался на него и сказал: «лукавый раб и ленивый! ты знал, что я жну, где не сеял, и собираю, где не рассыпал; посему надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я, придя, получил бы мое с прибылью; итак, возьмите у него талант и дайте имеющему десять талантов, ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет; а негодного раба выбросьте во тьму внешнюю: там будет плач и скрежет зубов» (Мф. 25: 26-30).

Возникает вопрос: справедливо ли поступил господин, жестоко наказав раба, который пусть и не приумножил его богатство, но зато сохранил его в целостности и сохранности, что, надо полагать, в те времена было тоже непросто? Есть только

<sup>11</sup> [http://krotov.info/slovari/T/A/wrd\\_39556.htm](http://krotov.info/slovari/T/A/wrd_39556.htm)

один ответ на этот вопрос. Сам Иисус Христос объявляет, что «когда придёт Сын Человеческий (имея в виду Второе пришествие Христа), то Он поступит, как человек, который, отправляясь в чужую страну, призвал рабов своих и поручил им имение своё» (Мф. 25; 13, 14).

За духовным значением этой притчи обратимся к толкованию Блаженного Иеронима Стридонского. Он пишет: «... Тому, который имеет веру и благое произволение о Боге, если бы он, по человеческой немощи (*ut homo*), имел даже менее других в делах, [такому] от благого Судии будет дано. А тот, кто не имел веры, утратит даже и те блага и прочие добродетели, которые от природы он, по-видимому, имел»<sup>12</sup>. Библиист Б. И. Гладков продолжает эту мысль так: «Справедливый Бог не требует от человека ничего чрезмерного или непосильного; Он дал людям различные способности и имущественные средства для исполнения воли Его, и от того, кому дал мало, не потребует многого. Но, надеясь на милость Божию, нельзя оправдывать свое ничегонеделание своею бедностью и отсутствием особых дарований, которыми блещут другие. Тебе мало дано, с тебя мало и взыщется, но все-таки взыщется, если предстанешь на Суд вовсе без добрых дел, хотя бы и малых»<sup>13</sup>.

Итак, слова Иисуса Христа подтверждают: кто работает или служит, обязан не просто сохранять, но посылно приумножать богатство того, кому он служит (человека, предприятия или государства). Из этих слов, можно сделать вывод о том, как в христианской концепции власти должны выстраиваться правильные, т. е. богоугодные взаимоотношений между правителем (руководителем) и подданными (сотрудниками). А именно:

1. Каждый работник обязан трудиться во благо того, кому он служит или на кого работает, всеми силами стараясь приумножать вверенные ему ресурсы.

2. Свободные средства следует направлять на развитие дела или отдавать под проценты тем, кто с ними лучше управится. Потому что всё от Бога, и если не знаешь, как распорядиться малым богатством, имеющимся у тебя, как смеешь просить у Бога большего?

3. Правитель должен давать подданным возможность проявить себя в деле и возвышать (продвигать по карьерной лестнице) тех, кто приносит больше пользы, а не тех, с кем имеет родственные узы или дружеские связи.

4. Того, кто не способен приумножать богатства собственника ресурсов (государства или предпринимателя) или не хочет этого делать по зависти, либо по злобе, следует изгонять, то есть отстранять от государственных должностей, увольнять. Это не проявление бессердечия, а подлинная справедливость.

5. Люди не должны осуждать администрацию предприятий, где они трудятся, руководителей города, региона и страны, в которой они проживают. За свои действия каждый, кто имеет власть, будет сам держать ответ перед Богом. Однако подданные (сотрудники) должны молиться о вразумлении и даже смещении правителей и руководителей, творящих беззакония.

Известный современный проповедник и исследователь Библии протоиерей Олег Стеняев по этому поводу пишет так: «Молитва – это доброе дело, но для нечестивых тиранов и эксплуататоров собственного народа она может оказаться началом их гибели [...]. Посему усилим наши молитвы за правителей и властей, при их благочестии эти молитвы принесут им благословение, равно как и при их злочестии принесут им смерть и проклятие»<sup>14</sup>.

Итак, в христианской концепции власти мирская власть является не благом или благословением, а суровым духовным испытанием. Она относится к разряду духовных испытаний, которые невидимы и часто не вызывают ощутимых телесных страданий (за исключением случаев насильственного свержения власти). В духовных испытаниях, в отличие от телесных, «мучителем» предстаёт совесть или «глас Божий» в человеке. Впрочем, разные люди имеют неодинаковую остроту «духовного слуха», который, в отсутствие духовного развития и при душевной чёрствости, может и вовсе отсутствовать. Человек может и не подозревать, что его должность и власть, с нею связанная, является не привилегией и ни заслугой, а суровым духовным испытанием, попущенным ему Богом.

Существует немало людей, которые всеми силами стремятся к власти. Часто власть влечёт к себе людей неправедных, с какими-то духовно-психологическими изъянами. Духовно развитый человек не желает для себя испытания властью, хорошо понимая её тяжелое бремя, и соглашается принять ее лишь в силу обстоятельств или благословения вышестоящего духовного лица. Христианин не может управлять, не испытывая при этом

<sup>12</sup> Иероним Стридонский. Толкование на Евангелие от Матфея. URL: <http://agios.org.ua> (дата обращения: 22.08.2014).

<sup>13</sup> Гладков, Б. И. Толкование Евангелия. URL: [http://krotov.info/library/04\\_g/la/dkov\\_23.htm](http://krotov.info/library/04_g/la/dkov_23.htm) (дата обращения: 22.08.2014).

<sup>14</sup> Стеняев, О. Беседы на Евангелие от Матфея. Изд. 3. М., 2009. С. 32-33.

мучительных угрызений совести. Святитель Тихон Задонский писал: «Всякая власть для христианина – не покой и честь, но большой крест, большими и многими трудами, заботами и постоянным терпением обремененный, чего никто не пожелает».

Когда человек не рвется к власти, не идёт ради неё «по головам», существует возможность, что к руководству может прийти честный, ответственный и духовный человек. Например, в случае, когда руководящая должность выборная, и человека на нее выдвинул коллектив, или должность была предложена сотруднику вышестоящим начальством. Но и в этих случаях христианин может принять на себя власть лишь по благословению лица, имеющего духовный сан. И чем выше уровень руководства, на который претендует человек, тем более высокий чин в церковной иерархии должен иметь священнослужитель, от которого должно исходить благословение.

Православному руководителю приходится постоянно принимать те или иные решения, и он обязан думать об их соответствии Божественным установлениям. Это относится не только к взаимоотношениям с подчиненными, но также с заказчиками, поставщиками, контролирующими органами и вышестоящими властями. А ещё необходимо преодолевать искушения, в виде всякого рода «преимуществ», которые даёт власть, удерживаться от желаний использовать властный ресурс не по назначению и т. д.

В духовной традиции российского самодержавия существовало понимание, какое серьёзное испытание взваливает на свои плечи царь или император, принимая всю полноту государственной власти. Ибо Христос предупреждал: «И от всякого кому дано много, много и потребуется; и кому много вверено, с того больше взыщут» (Лука, гл. 12, 48). Поэтому над будущим монархом проводился специальный церковный обряд «помазания на царство», целью которого являлось получение даров Святого Духа, необходимых для управления страной. Но были случаи, когда престолонаследники, понимая всю тяжесть бремени императорской власти, добровольно отказывались от неё. Пример из истории России: цесаревич Константин отказался от престола в пользу своего младшего брата Николая, указав в качестве причины свою «неспособностью к государственному управлению».

От человека, исповедующего христианство, тем более в его ортодоксальном варианте – пра-

вославии, прежде чем стать руководителем, требуется осознание, какое испытание он берет на себя. Руководство, власть – это тяжелый крест, который далеко не каждому «по плечу». У религиозного, верующего человека имеется понимание, что никто не имеет власти по своей воле, но только по Божьему Промыслу или попущению. Согласно христианскому вероучению Бог любит каждого человека и потому даёт возможность даже самым нерадивым руководителям, узурпаторам и самодурам на духовное развитие и Спасение. Что касается людей, которым приходится им подчиняться и жить в правление тиранов, – им такая судьба попущена Господом для преодоления различных греховных наклонностей во множестве имеющих у каждого человека. Христианское мировоззрение учит верующих относиться к любым событиям в их жизни с позиции – что ни делает Господь, все во благо и во Спасение бессмертной человеческой души.

*Продолжение следует...*

### Список литературы

1. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. Национальная культура как основа успешного бизнеса (на примере китайской экономики) // Новая экономика. Монография / под ред. проф. Е. Ф. Авдокушина, проф. В. С. Сизова. – М.: Магистр, 2009. – С. 349-348.
2. Сизов, В. С. Библия и менеджмент // Леденцовские чтения: Бизнес, Наука, Образование. Материалы III международной научно-практической конференции, 28-29 марта 2013 г. – Вологда, Вологодский институт бизнеса, 2013.
3. Сизов, В. С., О православном отношении к деньгам // Вопросы новой экономики. – 2013. – № 3. – С. 92-98.
4. Сизов, В. С. Библия как учебник управления // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2012. – № 4. – С. 47-59.
5. Сизов, В. С. Православная этика и предпринимательство // Вопросы новой экономики. – 2011. – № 1. – С. 63-68.
6. Сизов, В. С. Феномен Китая. Нравственные основы экономического возрождения // Вятские Вехи. Альманах Вятского интеллектуального клуба. Вып. 1 / под ред. проф. В. С. Сизова. – Киров: Вятское книжное издательство, 2008. – С. 56-66.

<sup>15</sup> Симфония по творениям святителя Тихона Задонского. Приложение к магистерской диссертации: «Святитель Тихон Задонский и его учение о спасении» доцента архимандрита Иоанна Маслова. Загорск, 1981. С. 326.

## Педагогический менеджмент или управление образованием?

**В. А. Ситаров,**

зав. кафедрой педагогики и психологии высшей школы  
Московского гуманитарного университета,  
доктор педагогических наук, профессор, заслуженный работник высшего образования РФ,  
г. Москва  
E-mail: vsei@vsei.ru

## Pedagogical Management or Education Management?

**V. A. Sytarov**

Вульгарное заимствование западных научных терминов в период радикальных политических и экономических реформ в России привело к тому, что из научного обихода исчезли многие адекватные русскоязычные термины, порою более глубоко отражающие суть обозначаемых ими явлений и процессов, чем термины, пришедшие к нам из других языков. В статье данная проблема рассматривается на примере использования терминов «менеджмент» и «маркетинг» в сфере образования.

*Ключевые слова:* научная терминология, менеджмент, маркетинг, менеджмент образования, российское образование, культурные традиции.

A vulgar borrowing of the west scientific terms in the Russia radical political and economical period has brought to the absence of the Russian terms which could reflect the essence of the worlds' meaning much more deeper. The article considers the problem based on the terms «management» and «marketing» used in education.

*Key words:* scientific terms, management, marketing, education management, Russian education, cultural traditions.

Система образования отражает все социально-экономические процессы, которые происходят в обществе, и многие понятия, присущие другим областям знания, стали широко применяться и в педагогической науке. Особенно наглядно это проявляется в последнее десятилетие после присоединения России к так называемому «Болонскому процессу». В последние годы этот «процесс» тихо и незаметно для широкой педагогической общественности исчез, оставив после себя в российских вузах лишь туманный след «зачетных единиц», вместо привычной учебной нагрузки, исчисляемой в понятных академических часах. И все же подражание Западу, порою слепое и бездумное, как постсоветский синдром еще сохранилось. Вслед за распадом СССР, отказом от коммунистической идеологии и выбором курса на создание «свободной» рыночной экономики, общество отказалось от социалистических ценностей в пользу западных либеральных, т. е. капиталистических ценностей. Претерпел транс-

формацию и образ мышления советских людей, особенно молодежи, чье сознание быстро переняло и сделало основой жизненной позиции западную философию прагматизма и гедонизма.

По историческим меркам произошедшие в России в 90-х гг. XX в. изменения были почти мгновенными. При этом для многих реформированных сторон новой жизни и науки не был, да и не мог быть выработан собственный адекватный терминологический аппарат. Перед «новой» российской школой недвусмысленно была поставлена задача воспитания граждан для «нового» капиталистического общества, с предпринимательским типом мышления, которое было фактически вытравлено из умов россиян в советское время. Высшая школа остро нуждалась в соответствующей методологии и терминологии, и многие отечественные переводчики и авторы учебников 1990-х гг. не переводили, а копировали западные термины, такие, например, как «менеджер», «маркетинг», «консалтинг», «биржа»

и т.п. Сегодня в это трудно поверить, но широко употребляемое понятие «экономика» вернулось в российскую действительность из-за рубежа, являясь «калькой» с английского «economics». Причем употребление в современном русском языке именно слова «экономика», а не «экономикс», как это было сначала, обусловлено лишь тем, что англоязычное звучание этого термина уж слишком раздражало российское научное сообщество.

В СССР вместо «экономики-экономикса» широко использовалось другое понятие – «народное хозяйство». Оно несет куда более широкую и глубокую смысловую нагрузку, чем «экономикс», поскольку описывает гораздо большее количество хозяйственно-экономических процессов и явлений, происходящих в реальной жизни. А главное, «народное хозяйство» имеет научный предмет и четкую социальную направленность этого предмета. А вот каков предмет изучения пресловутого «экономикс» – до конца непонятно. Между тем вульгарное заимствование термина в период радикальных политических перемен привело еще и к тому, что «экономика-экономикс» практически уничтожил в научном обиходе еще один термин – «политэкономию».

Приход в российскую науку англоязычных, не всегда адекватных предмету исследования терминов, был связан не с желанием неких западных враждебных сил разрушить российскую науку, но с отсутствием у переводчиков на русский язык западных классических научных трудов и научно-популярных бестселлеров необходимой для подобной работы научной культуры, принадлежности к определенной «школе» научного перевода. Отсутствие достаточной информации по рыночной экономике, управлению и способам продвижения товаров и услуг в условиях капиталистического общества и огромный спрос на подобную информацию, подстегивала переводчиков к быстрой работе в ущерб качеству. Не вдаваясь в длительный и глубокий анализ используемых западными авторами терминов, не тратя время и силы на поиск наиболее адекватных соответствий этим терминам в русском языке, они использовали в своих переводах уже имеющиеся западные термины.

Переводчикам и авторам учебников 90-х гг. прошлого века мы обязаны тем, что многие западные термины, в ущерб своим, отечественным, стали широко употребляться в российском научном сообществе. Именно по такому сценарию появились и закрепились в российском научном

обороте сугубо западные термины «менеджмент» и «маркетинг». Употребление этих терминов вышло за рамки экономической и управленческой сфер. Они давно проникли и в педагогическую среду российского образования и активно там используются. Сложившаяся ситуация проявляется, например, в названии различных учебных курсов, которые преподаются в отечественных вузах будущим педагогам. Например, «Основы маркетинга и консалтинга в сфере образования», «Менеджмент в образовании», «Образовательный менеджмент» и другие. В педагогической науке вдруг стали употребляться сугубо экономические понятия, например, «внутренние потребители» (студенты, учащиеся), «внешние потребители» (родители) и т.п.

А ведь англоязычному «менеджменту» есть вполне достойные русские соответствия – «управление» или «организация» (в смысле, создание чего-либо).

С термином «маркетинг» ситуация несколько сложнее. Маркетинг как наука появился только XX в. и в США. Создателем этой науки традиционно называют Ф. Котлера (род. в 1931 г.)<sup>1</sup>, который определил маркетинг как вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена<sup>2</sup>. В России это западное понятие поняли и определили по-своему. На одном из российских сайтов, посвященных обучению маркетингу, дано такое определение: «Маркетинг – это то, что нужно тогда, когда воровать становится труднее, чем производить и продавать».

На самом деле, в советско-российской практике всегда имелся вполне адекватный по смыслу, но не по моральному содержанию аналог термина маркетинг – это хозяйственно-сбытовая деятельность.

Большое внимание в педагогике советского периода уделялось и вопросам управления системой образования вообще и школой в частности. Например, обязательными разделами учебников по педагогике советского периода были разделы, связанные с управлением школой (школоведение, организация работы школы, управление образованием и т.д.). Министерство Просвещения СССР регулярно издавало многочисленные документы, регламентирующие работу образовательных учреждений. Например, в «Правилах внутреннего трудового распорядка для работников общеобразовательных школ системы Министерства просвещения СССР» от

<sup>1</sup> Другой американский гуру в области управления Питер Друкер полагает родиной маркетинга Японию, а основателем некоего господина Мицуи, открывшего в конце XVIII в. в Токио первый универсальный магазин.

<sup>2</sup> Котлер, Ф. «Основы маркетинга». Краткий курс. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. 656 с.

23 декабря 1985 г. N 223<sup>3</sup> были четко прописаны не только права и обязанности педагогических работников, но и чисто менеджерские «Основные обязанности администрации».

В «переходный период» эти тенденции усилились. Так, например, с 1993 г. регулярно выходит научно-методический журнал для руководителей учебных заведений и органов образования «Директор школы»<sup>4</sup>. Для практики управления вузами имеется аналогичный журнал «Ректор вуза»<sup>5</sup>.

Таким образом, следует констатировать, что в России в настоящее время западные понятия и термины используют не только в тех науках и дисциплинах, где они появились для обозначения конкретных явлений и процессов. Как правило, использование иностранных терминов не оправдано отсутствием русскоязычных терминов, обозначающих аналогичные явления и процессы, поскольку во многих случаях таковые имеются. Нередки случаи, когда новые западные термины безосновательно вытесняют из сложившегося научного оборота прежние, понятные и вполне отвечающие современной научной парадигме русскоязычные понятия и термины.

Проблема замены отечественных терминов иностранными еще и в том, что они при их использовании вносят определенные смысловые искажения в определяемое понятие. Так, например, в отношении упоминаемых выше «менеджмента» и «маркетинга» даже у специалистов нет однозначного толкования этих терминов. Любой экономический словарь даст с десяток значений каждого из них. Под менеджментом понимается и «управление», и «владение», а еще «администрирование», «контролирование» и т. д.

Что же говорить о том, когда подобные иноязычные термины употребляются при определении других самостоятельных дисциплин и учебных курсов? Еще следует учесть, что термин менеджмент может употребляться как для обозначения субъекта управленческого воздействия, так и в качестве объекта такого воздействия. Например: «Менеджмент компании «Колесо» был уволен в полном составе». В данном примере под менеджментом понимается управляющий состав, т. е. руководители компании, которые выступают в роли объекта управления. А вот другой пример: «Менеджмент головной компании «Дорога» контролировал правильность начисления выплат по заработной плате сотрудникам своего северного подразделения». В данном случае менеджмент выступает уже в качестве субъекта управления.

Подобные примеры могут быть приведены и для термина «маркетинг», которым изначально обозначался рынок, рыночные продажи, а теперь этот термин употребляется, в том числе для наименования ряда педагогических дисциплин. Что получится, если дословно перевести на русский язык название курса «Основы маркетинга и консалтинга в сфере образования»? Вероятно, следующее: «Выстраивание взаимоотношений между руководителями и преподавателями образовательного учреждения, с людьми, нуждающимися в получении образования, и советы по взиманию с них максимально возможной платы за обучение и воспитание». Хочется верить, что смысловой перевод названия курса «режет ухо» российским педагогам, пока еще не растерявшим великие русские традиции обучения и воспитания. Никогда прежде в России образование не воспринималось как объект рыночной торговли, но лишь как социальное благо и общественное достояние.

Важную тему затронули В. С. Ефремов и В. А. Москвин, исследуя понятие менеджмент. Они отмечают, что «...в нашем обществе получили прописку понятия, культурологические корни которых уходят в другой, исторический, национальный и экономический контекст. А посему эти понятия воспринимаются чаще не на мысленном, а на чувственном уровне, что приводит специалистов к взаимному непониманию». Исследуя происхождение слова «менеджмент», авторы также утверждают, что это «термин, взятый из совершенно иной социальной системы, где существует совсем другая деловая среда со своими понятиями, представлениями и обычаями делового оборота» [1, с. 45].

Действительно, от того, как воспринимается главный термин, главное слово, задающее тональность всей изучаемой проблеме, в дальнейшем выстраивается и вся структура изучения проблемы, и, в конечном счете, исследуемая проблема может оказаться совсем не той, которую следовало бы рассматривать и изучать. Что, например, является предметом изучения такой дисциплины как «Менеджмент образования»? Если рассмотреть данный вопрос с точки зрения англо-американских представлений о менеджменте как некоем четко регламентируемом процессе, в ходе которого должны быть достигнуты намеченные руководством цели и задачи (часто выраженные в количественных значениях), то предметом изучения данной дисциплины, по-видимому, будет «процесс преобразований, происходящий в го-

<sup>3</sup> <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=ESU;n=4833;req=doc>

<sup>4</sup> <http://direktor.ru/about.htm>

<sup>5</sup> [http://panor.ru/journals/ректор/new/index.php?ELEMENT\\_ID=70707](http://panor.ru/journals/ректор/new/index.php?ELEMENT_ID=70707)

ловах учащихся под влиянием различных, очень объективных факторов». Тогда как российские «изобретатели» данной дисциплины, по-видимому, имели в виду «структуру и практику управления системой образования».

В русской традиционной культуре никогда не было широкого употребления термина «менеджмент». Но всегда употреблялись слова – управлять, руководить, организовывать. Отметим, по большому счету, не присутствует он и сегодня, оставаясь лишь в названиях курсов и заголовках статей. Термин менеджмент, хотя и используется, но не приживается в русском сознании, для которого «родными» остаются все те же управление и организация.

Этот вывод подтверждается мнением В. И. Звонникова, утверждающего, что в нашей стране, сложился портрет российского менеджера, который носит «во многом карикатурный характер», причиной которого является низкая квалификация «менеджеров», недостаточная социальная ответственность, переоценка денежной составляющей общественного богатства, неумение и нежелание учиться, неспособность исследовать и анализировать и т. д. [2, с. 13]. Все чаще в России должность менеджера ассоциируется с продавцами-консультантами, администраторами гостиниц или различных фирм по оказанию услуг.

Для преодоления негативного образа менеджера необходимо обосновать новую модель менеджмента, иное мировоззрение, иную систему ценностей, а главное – понять, «что управление осуществляется не организациями и не объектами, а людьми и отношениями между ними» [3, с. 70].

По нашему мнению, для сохранения самобытного российского мышления, ухода от негативных

тенденций в сфере духовно-нравственного воспитания, возрождения высокого качества отечественного образования, следует пересмотреть ориентацию в обучении на западные курсы, отказаться от многих из них и в первую очередь от использования псевдонаучных терминов, имеющих адекватные аналоги в русском языке, потому что в самих названиях западных терминов и курсов, уже заложен механизм саморазрушения российского образования.

### Список литературы

1. Ефремов, В. С., Москвин В. А. Менеджмент в России: что мы имеем и что мы хотим? // Высшее образование сегодня. – 2010. – № 1. – С. 44-48.
2. Звонников, В. И. Какой менеджмент нам нужен? // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 11. – С. 12-19.
3. Лялин, А. М. Менеджеры, которые нам необходимы // Высшее образование сегодня. – 2010. – № 5. – С. 68-75.
4. Маралов, В. Г., Ситаров, В. А. Педагогика и психология ненасилия в образовании: учебное пособие для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2012.
5. Силин, А. Н., Фомичев, И. Ю. Менеджмент и этика // Высшее образование сегодня. – 2010. – № 9. – С. 33-35.
6. Сизов, В. С. Смысл и эффективность образования // Экономика образования. – 2011. – № 2. – С. 106-117.
7. Сизов, В. С. Инновации в образовании // Вопросы новой экономики. – 2013. – № 4. – С. 61-69.
8. Ситаров, В. А., Смирнов, А. И. Культура предпринимательства: теория и практика. – Вологда: Полиграфист, 2006.

---

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ

1. Статью, авторскую справку и скан-копию рецензии высылайте на e-mail: rus@vsei.ru, в теме письма укажите «**Для публикации в журнале ВАК**». Вы получите ответ о том, что письмо получено редакцией (если не получите в течение 3 дней – звоните нам). Рассмотрение возможности публикации происходит в соответствии с Положением о порядке рецензирования.
2. Условием публикации является положительное решение рецензента. **Первоочередное право на публикацию** получают участники регулярных очных и заочных научных конференций по теме «Проблемы новой экономики».
3. Статьи аспирантов (без соавторов) публикуются бесплатно на конкурсной основе.
4. Статьи докторов наук (без соавторов, не имеющих ученой степени доктора наук) принимаются без ограничительных условий.
5. Номера журнала рассылаются заказными бандеролями с уведомлениями по адресу, указанному в заявке участника заочной конференции или авторской анкете.

Если у Вас остались вопросы по условиям публикации, звоните по тел. (8332) 67-02-35, (8332) 37-51-61 и пишите на адрес электронной почты rus@vsei.ru (Мальцева Светлана Александровна).

## ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Предоставляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.
2. Рукопись представляется на русском языке, при этом прилагается название статьи, основные сведения об авторе (фамилия, инициалы, должность, место работы, ученая степень, город, адрес электронной почты), краткая аннотация, ключевые слова на русском и английском языках.
3. Объем текста для авторов, не имеющих ученой степени, – до 20 000 печатных знаков (0,5 авт. л.), для авторов, имеющих ученую степень, – до 40 000 печатных знаков (1 авт. л.).
4. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.
5. В конце статьи приводится список литературы. Образец смотрите на [www.vsei.ru](http://www.vsei.ru).
6. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, с. 12].
7. Текст необходимо набирать в формате страницы А4, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста – по 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.
8. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».
9. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с правой стороны.

---

## РЕГУЛЯРНАЯ ЗАОЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

### Уважаемые коллеги!

Вятский социально-экономический институт проводит серию заочных конференций по «новой экономике». Статьи участников заочных конференций публикуются в журнале «Вопросы новой экономики», **включенный в перечень ВАК**. Направления конференции соответствуют основным рубрикам журнала:

<i>Теория новой экономики</i>	<i>Развитие регионов</i>
<i>Мировая экономика</i>	<i>Модернизация России</i>
<i>Процессы глобализации</i>	<i>Менеджмент</i>
<i>Экономика знаний</i>	<i>Экономическая теория</i>
<i>Предпринимательство</i>	<i>Инноватика</i>
<i>История экономики</i>	<i>Стратегическое управление</i>
<i>Финансовая экономика</i>	<i>Вопросы образования</i>
<i>Прогнозы социально-экономического развития</i>	<i>Научные дискуссии</i>

Стоимость участия в заочной конференции – 7 тыс. руб.

Форму заявки участника конференции и реквизиты для оплаты смотрите на сайте [www.vsei.ru](http://www.vsei.ru).

### ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

Уважаемые читатели! Журнал распространяется по подписке и адресной рассылке в Российской Федерации и зарубежных странах. При оформлении подписки на журнал через агентство «**Пресса России**» подписной индекс **80935**.

Вы можете оформить редакционную подписку на 6 месяцев (2 номера) или 12 месяцев (4 номера).

#### Реквизиты для оплаты подписки через редакцию журнала

НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»  
Р/счёт 40703810392000000012  
Филиал ОАО Банк ВТБ в г. Кирове г. Киров  
БИК 043304705  
Кор/счёт 30101810200000000705  
ИНН 4346034770  
КПП 434501001

Журналы высылаются заказной бандеролью с уведомлением по указанному Вами почтовому адресу. Обязательно проверьте правильность почтового индекса.

Редакция может выслать комплекты номеров журналов за 2008-2014 г.

Стоимость одного журнала (до 2012 года выпуска), высылаемого наложенным платежом, – 500 руб., с оплатой почтовых расходов – 560 руб. С 1 января 2012 г. – 900 руб. наложенным платежом, 960 руб. – с оплатой почтовых расходов.

### Уважаемые коллеги!

#### Предлагаем вам размещение рекламы и рекламных статей в нашем журнале.

Дополнительную информацию вы можете получить на сервере [www.vsei.ru](http://www.vsei.ru)  
(раздел «Аспирантам» – «Научные публикации»)

Почта России

Ф СП-1

**АБОНЕМЕНТ** на журнал**8 0 9 3 5**

(индекс издания)

**ВОПРОСЫ  
НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**Количество  
комплектов

на 2014 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

--	--	--	--	--	--

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

ПВ	место	литер

**ДОСТАВОЧНАЯ  
КАРТОЧКА****8 0 9 3 5**на журнал **ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**Стои-  
мость

подписки

руб.

количество  
комплектов

переадрес.

руб.

на 2014 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

						город
						село
						область
						район
						улица
дом	корпус	квартира				(фамилия, и.о.)

Главный редактор – *В. С. Сизов*  
Главный научный редактор – *Е. Ф. Авдокушин*  
Ответственный редактор – *С. А. Мальцева*  
Дизайн обложки – *А. А. Сизова*

Учредитель:  
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.  
Тел./ф.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61.  
E-mail: [rus@vsei.ru](mailto:rus@vsei.ru), [nauka@vsei.ru](mailto:nauka@vsei.ru)  
[www.vsei.ru](http://www.vsei.ru)

Подписано в печать 30.08.2014 г. Тираж 500 экз.  
Формат 60x84/8. Объем 12,6 усл. печ. л. Заказ № 239.

Отпечатано в ООО «Издательство «Аверс».  
610020, г. Киров, ул. Труда, 70.  
Тел.: 8 (833-2) 47-42-77; e-mail: [avers@kirovnet.net](mailto:avers@kirovnet.net)