

**ИЗВЕСТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
ПОВОЛЖСКИЙ РЕГИОН
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

№ 1

2013

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

<i>Дюков И. И., Зюбан А. В.</i> Инновационная активность – ключ для повышения конкурентоспособности университетов	3
<i>Коростышевская Е. М., Николаева Т. П.</i> Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России	12
<i>Шерстобитова Т. И., Патеева Ю. Р.</i> Исследование региональных аспектов инновационной деятельности отечественных малых и средних предприятий	24
<i>Пугачев И. О.</i> Макроэкономическая типология национальных моделей финансирования	34

УПРАВЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

<i>Блинов А. О.</i> Теоретические аспекты управления организационными изменениями в организациях	41
<i>Михнева С. Г., Малышева Е. В.</i> Экономическая природа и сущность предпринимательской культуры	50
<i>Семченко А. А.</i> Управления качеством в российской образовательной системе	57

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Кондратьев Э. В., Чемезов И. С.</i> Потерянная модель: сравнительный анализ основных концепций развития предприятия	65
<i>Куницкая Е. В., Лузгина О. А.</i> Проблемы стратегического развития электроэнергетики Пензенской области	80
<i>Рыжкова Ю. А.</i> Проблемы и перспективы инновационно-технологического развития российской экономики на современном этапе	90
<i>Пронина Н. Н., Мордовина А. В.</i> Особенности маркетинговой стратегии на рынках социальных онлайн-игр	98

**UNIVERSITY PROCEEDINGS
VOLGA REGION
ECONOMIC SCIENCES**

№ 1

2013

CONTENT

INNOVATIONS IN ECONOMICS

<i>Dyukov I. I., Zyuban A. V.</i> Innovative activity – key to improve competitiveness of universities	3
<i>Korostyshevskaya E. M., Nikolaeva T. P.</i> Venture financing of small innovative business in Russia	12
<i>Sherstobitova T. I., Pateeva Yu. R.</i> Study of regional aspects of innovative activity of domestic small and medium-sized enterprises.....	24
<i>Pugachev I. O.</i> Macroeconomic typology of national funding models	34

MANAGEMENT IN ECONOMY

<i>Blinov A. O.</i> Theoretical aspects of organizational changes management in companies	41
<i>Mikhneva S. G., Malysheva E. V.</i> Economic nature and essence of entrepreneurial culture.....	50
<i>Semchenko A. A.</i> Quality management in the russian educational system.....	57

PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY

<i>Kondrat'ev E. V., Chemezov I. S.</i> Lost model: comparative analysis of the basic concepts of enterprise development	65
<i>Kunitskaya E. V., Luzgina O. A.</i> Problems of strategic development of electrical power engineering in Penza region.....	80
<i>Ryzhkova Yu. A.</i> Problems and perspectives of innovation-technological development of russian economy at the present stage	90
<i>Pronina N. N., Mordovina A. V.</i> Special features of marketing strategy in the market of online social games.....	98

УДК 334.7:005.2

И. И. Дюков, А. В. Зюбан

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ – КЛЮЧ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Качество образования во всем мире рассматривается как важная составляющая конкурентоспособности страны в условиях глобализации рынка и формирования международного рынка труда. Цель работы – проанализировать данные для России относительно мировых рейтингов конкурентоспособности по индикаторам, отражающим качество образования. *Материалы и методы.* Приведены значения рейтингов конкурентоспособности некоторых стран, включая Россию, значение индикатора «Качество системы образования» за 2012 г., данные по индикатору «Уровень профессиональной переподготовки персонала» и «Качество бизнес-школ». Проанализированы формы государственной поддержки инновационной деятельности на различных уровнях – федеральными органами и правительством города. Более подробно рассматривались мероприятия по поддержке и развитию инновационной деятельности в Санкт-Петербурге, реализуемые в рамках комплексной программы «Наука. Промышленность. Инновации» на 2012–2015 гг. Они осуществляются на основе различных конкурсов на лучшие инновационные проекты, по проектам в области научно-технической деятельности, конкурсов по поддержке конгрессной деятельности, ведущих научных школ и др. Рассматривались формы участия университетов в международных проектах, что также влияет на конкурентоспособность вуза. *Выводы.* Было отмечено, что необходимо дальнейшее совершенствование мер поддержки деятельности университетов для повышения качества подготовки специалистов, повышения их конкурентоспособности и рейтинга на мировом рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: качество образования, конкурентоспособность вуза, образовательные услуги, инновационная активность.

I. I. Dyukov, A. V. Zyuban

INNOVATIVE ACTIVITY – KEY TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF UNIVERSITIES

Abstract. *Background.* The quality of education throughout the world is seen as an important component of the country's competitiveness in the global market and the formation of the international labor market. The purpose of this article is to analyze the data on Russia concerning the world competitiveness ranking by the indicators that reflect the quality of education. *Materials and methods.* The authors present the values of competitiveness ratings of some countries, including Russia, the value of the indicator "Education System Quality" in 2012, data on the indicator "Level of professional retraining of staff" and "Quality of business schools." The researchers

analyzed the forms of public support of innovation at various levels - by federal authorities and by municipal government. More ample examination was carried out concerning the measures of support and development of innovations implemented in St. Petersburg in the framework of the comprehensive program "Science. Industry. Innovation" for the years 2012–2015. The measures included various competitions for the best innovative designs of projects in the field of scientific and technological activities, competitions to support congress activities, leading scientific schools and others. Among the considered topics were also the forms of participation of universities in the international projects that influence competitiveness of universities. *Conclusions.* It was noted that it is necessary to continue further improvement of the measures of support of university activity to improve the quality of training of specialists, increase university competitiveness and rating in the world market of educational services.

Key words: quality of education, university competitiveness, educational services, innovative activity.

Качество образования во всем мире рассматривается как важная составляющая конкурентоспособности страны в условиях глобализации рынка и формирования международного рынка труда. Следует отметить, что среди факторов, определяющих конкурентоспособность страны по методике Всемирного Экономического Форума (WEF) [1], развитие системы образования в стране характеризуют два фактора: фактор 4 (здоровье и начальное образование) и фактор 5 (среднее, высшее и специальное / профессиональное образование) [2, 3]. Фактор 5 включает восемь индикаторов, в том числе качество системы образования. Значения рейтингов конкурентоспособности некоторых стран, включая Россию, за последние семь лет и значение индикатора «Качество системы образования» за 2012 г. приведены в табл. 1 [1].

Таблица 1

Рейтинги России по показателям,
характеризующим инновационную деятельность

Качество научно-исследовательских институтов	65
Активность инвестирования компаний в исследования и разработки	69
Уровень взаимодействия бизнеса и науки в области исследований и разработок	64
Активность государственных закупок высокотехнологической продукции	108
Доступность ученых и инженеров	90
Патентная активность	43

В качестве объекта анализа нами были выбраны несколько стран: страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), США (как страна, сопоставимая с Россией по размеру) и три европейские страны с высоким уровнем показателя конкурентоспособности и развитой системой образования (Финляндия, Швеция, Швейцария) (рис. 1). Как видно из представленных данных, в России наблюдался рост конкурентоспособности в 2007–2009 гг. и снижение в 2009–2012 гг. Последнее было связано, главным образом, с финансовым кризисом и общим ухудшением экономической ситуации в стране, а также со снижением мировых цен на энергоресурсы.

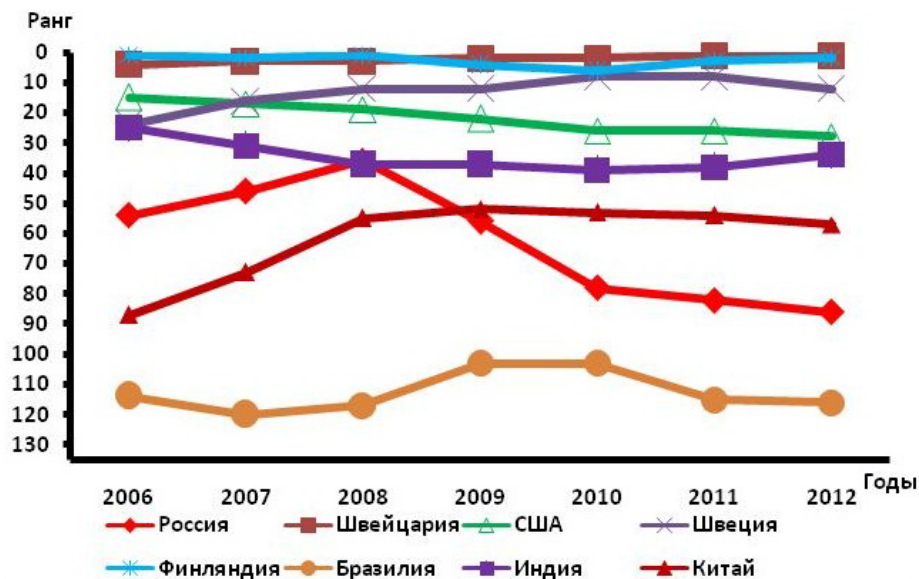


Рис. 1. Качество системы образования

Снижение конкурентоспособности произошло также в Индии, а в Бразилии и Китае, наоборот, в последние годы наблюдалась тенденция к улучшению позиций в области конкурентоспособности. Что же касается представленных европейских стран и США, то по уровню конкурентоспособности они неизменно входили в число лидеров. Изменение индикатора «Качество системы образования» в рассматриваемых странах с 2006 по 2012 г. представлено на рис. 1.

В течение рассматриваемого периода Россия по этому параметру занимала в рейтинге 36–86-е места с явной тенденцией ухудшения этого показателя. Динамика этого показателя была положительной в 2006–2008 гг. и отрицательной в 2009–2012 гг., что также в определенной степени связано с общим ухудшением экономической ситуации в стране.

Анализ изменения данного показателя в странах БРИК показал, что, например, Китай значительно улучшил свои рейтинговые позиции в период 2006 – 2012 гг. (с 87-го до 54-го места), что объясняется интенсивным развитием страны в целом, а также определением повышения качества образования в числе приоритетных целей развития Китая. Особый акцент при этом делается на развитие начального, среднего специального образования, а также образования, получаемого в аспирантуре.

По индикатору «Уровень профессиональной переподготовки персонала» (82-е место в 2012 г.) и «Качество бизнес-школ» (107-е место в 2012 г.) Россия оказалась на последних местах среди анализируемых стран (рис. 2 и 3 соответственно).

Тревожная ситуация с качеством бизнес-образования сложилась в России уже давно. Несколько лет назад показатели WEF уже свидетельствовали о тенденции снижения качества российского дополнительного образования. В этот период в России при государственном финансировании созданы две бизнес-школы мирового уровня – в Москве и Санкт-Петербурге. Однако, как показывают экспертные исследования, этого явно недостаточно. Необходимо

повысить уровень качества программы МВА и других программ переподготовки и повышения квалификации персонала.

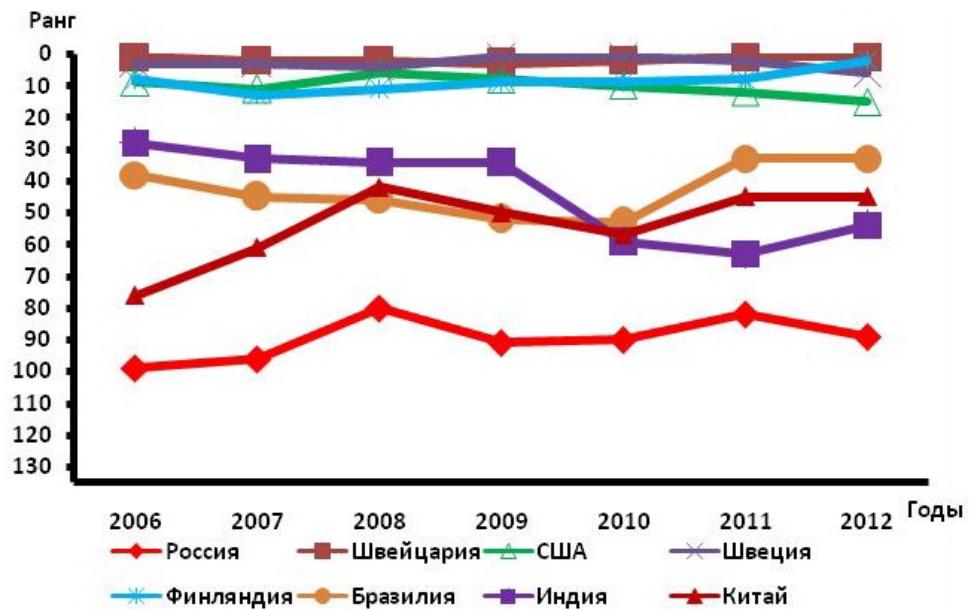


Рис. 2. Уровень профессиональной переподготовки персонала

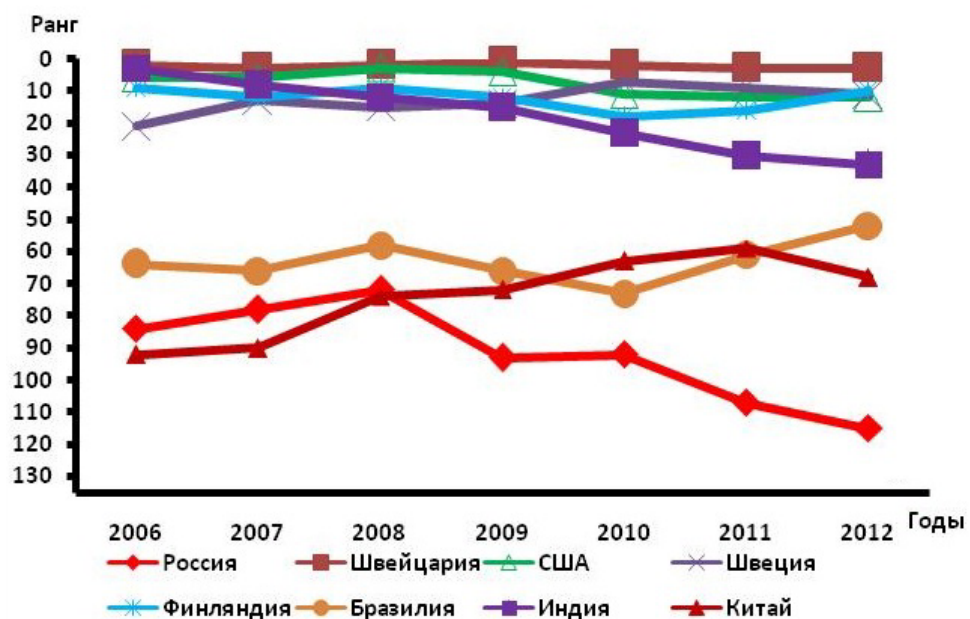


Рис. 3. Качество школ менеджмента

В этой связи интересен опыт Китая. Китайские программы МВА в настоящее время начинают котируются в мире по соотношению «цена-качество». Особенно это касается образовательных программ, совместных с ведущими университетами Европы. Так, например, EMBA гонконгского

HKUST, работающего совместно с Kellogg Business School, занимает первое место в рейтинге Financial Times [2].

В связи со сложившейся ситуацией решение проблемы повышения в России качества высшего, профессионального и бизнес-образования представляется весьма актуальным. В рассматриваемом контексте одной из основных задач повышения конкурентоспособности университетов является повышение качества подготовки специалистов.

Для решения этой задачи существенным фактором является интеграция науки и образования. Дальнейшему развитию интеграции способствует Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной собственности», провозглашающий возможность государственных образовательных учреждений учреждать малые инновационные предприятия и вступивший в силу в 2009 г.

Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется на различных уровнях – федеральными органами и правительством города. В этом направлении необходимо проводить очень большую работу, так как Россия по показателям инновационной деятельности занимает невысокие рейтинги (см. табл. 1) [1]. При этом для стимулирования научно-исследовательской деятельности в стратегически важных направлениях развития технологий, определяемых в рамках научно-технической политики государства, существуют различные программы, позволяющие увеличить объем необходимых исследований.

Федеральная поддержка реализуется посредством создания благоприятных условий для инновационной деятельности (например, путем установления налоговых льгот, формирования законодательной базы), так и ее прямой поддержки путем финансирования научных исследований через целевые программы, гранты и т.д. Таким образом, центральные органы власти формируют общую систему мер, направленных на поддержку и повышение уровня инновационной активности в стране.

Существенную роль в создании и функционировании механизмов обмена и передачи технологий играют исполнительные органы государственной власти в субъектах федерации. Они вносят значительный вклад в создание систем поддержки научной деятельности отдельных лиц, создавая инновационные центры, технопарки, организации, содействующие инновационным процессам, разрабатывая специальные программы кредитования, субсидирования и иной финансовой поддержки субъектов инновационной деятельности. Такие программы расцениваются как элементы программ регионального развития. Таким образом, благоприятные условия для инновационной активности создаются совместными усилиями как центральных, федеральных, так и региональных органов.

Поддержка и развитие инновационной деятельности в Санкт-Петербурге осуществляется на основе различных конкурсов на лучшие инновационные проекты, по проектам в области научно-технической деятельности, конкурсов по поддержке конгрессной деятельности, ведущих научных и других школ. Мероприятия, реализуемые для поддержки и развития инноваци-

онной деятельности, определены комплексной программой «Наука. Промышленность. Инновации» на 2012 – 2015 гг., утвержденной Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 835 от 28.06.2011. Основные цели Комплексной программы представлены на рис. 4.



Рис. 4. Основные цели Комплексной программы

Определены основные направления реализации Комплексной программы, в том числе:

- развитие инновационной инфраструктуры и территорий;
- кадровое обеспечение инновационного развития экономики Санкт-Петербурга;
- содействие развитию интеграционных процессов между субъектами промышленной деятельности Санкт-Петербурга, науки и образования, коммерциализация инноваций;
- популяризация научных знаний и продвижение инновационной продукции, расширение рынков и содействие экспорту инновационной продукции;
- развитие научного потенциала Санкт-Петербурга;
- содействие развитию кластеров.

Проводимые в рамках данной программы мероприятия позволяют университетам формировать и развивать новые инновационные структуры, такие как технопарки, инновационно-технологические и инновационно-образовательные центры, бизнес-инкубаторы и малые инновационные предприятия по 217 Федеральному закону (см. выше). Финансирование направления под-

готовки кадров для обеспечения инновационного развития экономики Санкт-Петербурга позволяет университетам разрабатывать новые и модернизировать существующие программы в соответствии с новыми образовательными стандартами.

Развитию интеграционных процессов способствует разработка совместных с промышленными предприятиями новых образовательных программ и формирование базовых кафедр. Это дает возможность привлекать к образовательному процессу квалифицированных специалистов промышленных предприятий, использовать высоко-технологичное оборудование и формировать образовательные магистерские программы с учетом потребностей конкретных предприятий. Естественно, такие специальные программы дают возможность ориентировать магистров и аспирантов на решение конкретных научно-технических задач, параллельно привлекая их к участию в совместных исследовательских проектах.

Кроме того, университеты принимают активное участие в различных международных европейских программах и совместных международных проектах, финансируемых Евросоюзом. Международная деятельность и участие в совместных проектах и европейских программах играют особую роль в активизации инновационной деятельности университетов и продвижению инновационной продукции.

Программы мобильности и образовательные программы, такие как ERASMUS, TEMPUS и другие, позволяют нашим магистрам, аспирантам, а также профессорско-преподавательскому составу обмениваться опытом, получать информацию об инновационной деятельности европейских университетов, прорабатывать идеи для дальнейших совместных исследовательских проектов.

Однако некоторые действующие нормативные акты пока сдерживают инновационные процессы, участниками которых могут стать высшие учебные заведения. Соответствующая процедура пока не проработана не только действующим российским законодательством, но и на практике.

В настоящее время велика роль различных научных обществ и организаций, основными целями деятельности которых являются развитие науки, поддержка научно-технической деятельности, посредничество между академической наукой и промышленностью. Такие организации могут являться как дочерними фирмами научных и образовательных организаций, так и организациями, созданными или поддерживаемыми как российскими, так и европейскими программами различных уровней, а также сетевыми структурами, объединяющими различные субъекты инновационной деятельности.

Несмотря на активное развитие сотрудничества университетов Санкт-Петербурга и университетов других стран (в первую очередь, европейских университетов) и формирование инновационных структур для активизации инновационной деятельности университетов и повышения их конкурентоспособности, не реализованы все возможности для эффективного функционирования инфраструктур в области научных исследований и инновационной деятельности.

Необходимо дальнейшее совершенствование мер поддержки деятельности университетов для повышения качества подготовки специалистов, повышения их конкурентоспособности и рейтинга на мировом рынке образова-

тельных услуг. Систематизация и экономически эффективная реализация мер поддержки высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов возможны различными путями – от роста инвестиций в образование и профессиональную подготовку до укрепления сетевой интеграции бизнеса, науки и образования.

Таким образом, развитие научных исследований, проводимых университетами по приоритетным направлениям, поощрение интеграции образования, науки и бизнеса, усиление мер, направленных на поддержку и развитие инновационной активности университетов, и поддержка совместных международных проектов существенно повысят качество подготовки специалистов в высших учебных заведениях страны.

Список литературы

1. The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum. – URL: <http://www.weforum.org>
2. **Горбашко, Е.** Грамотные специалисты смогут обеспечить конкурентоспособность России / Е. Горбашко, И. Дюков, К. Туманов // Стандарты и качество. – 2011. – № 2. – Февраль. – С. 76–79.
3. **Дюков, И. И.** Система образования страны как основополагающая составляющая ее конкурентоспособности / И. И. Дюков // Экономика и управление. – 2010. – № 10. – С. 80–86.

References

1. *The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum.* Available at: <http://www.weforum.org>
2. Gorbashko E., Dyukov I., Tumanov K. *Standarty i kachestvo* [Standards and quality]. 2011, no. 2, February, pp. 76–79.
3. Dyukov I. I. *Ekonomika i upravlenie* [Economy and management]. 2010, no. 10, pp. 80–86.

Дюков Игорь Иванович

директор дипломных проектов,
Стокгольмская Школа Экономики
(Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Малая
Конюшенная, 1–3, лит. А)

E-mail: alvz@yandex.ru

Dyukov Igor' Ivanovich

Director of diploma projects, Stockholm
School of Economics (1-3 A Malaya
Konyushennaya street, Saint-Petersburg,
Russia)

Зюбан Алевтина Васильевна

кандидат экономических наук, доцент,
лаборатория информационных
технологий в системном анализе
и моделировании, Санкт-Петербургский
институт информатики и автоматизации
РАН (Россия, г. Санкт-Петербург,
14 линия, 39)

E-mail: alvz@yandex.ru

Zyuban Alevtina Vasil'evna

Candidate of economic sciences, associate
professor, laboratory of information
technologies in system analysis
and modeling, Saint-Petersburg Institute
of Informatics and Automation
of the Russian Academy of Sciences
(39 Line 14, Saint-Petersburg, Russia)

УДК 334.7:005.2

Дюков, И. И.

Инновационная активность – ключ для повышения конкурентоспособности университетов / И. И. Дюков, А. В. Зюбан // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 3–11.

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Правительства индустриально развитых стран давно осознали значимость малых инновационных фирм (МИФ) как катализаторов прогрессивных изменений в производстве и социально-экономической деятельности. Это проявляется в том, что в США, Японии, странах Западной Европы начиная с 80-х гг. XX в. проводится активная инновационная политика, важнейшим направлением которой является всесторонняя государственная поддержка МИФ. Действенным инструментом такой политики стало венчурное финансирование. Цель работы – оценить возможность и целесообразность применения зарубежных моделей венчурного финансирования МИФ в России в целом и ее отдельных регионах. *Материалы и методы.* Реализация исследовательских задач осуществлялась с помощью информационно-аналитических материалов «Центра инноваций и статистики науки», данных статистического сборника «Регионы России: социально-экономические показатели», а также информации, размещенной на официальном сайте ОАО «Российская венчурная компания». Исследование выполнено с применением статистических методов, сравнительного анализа, других частных методов. *Результаты.* Предложена концепция венчурного финансирования малых инновационных фирм в России с использованием успешного зарубежного опыта. Выдвинуты рекомендации по формированию системы венчурного финансирования, адекватной условиям и специфике территориального развития России. *Выводы.* Активизация инновационных процессов в России в значительной степени определяется тем, насколько развита и насколько доступна малым фирмам соответствующая инфраструктура. Сбалансированное и поступательное развитие российских регионов требует создания некой критической массы инфраструктурных объектов, необходимых для создания и поддержания малых инновационных фирм. В целях активизации инновационной деятельности в нашей стране, оптимизации затрат формирования инновационных компаний целесообразно использование определенных зарубежных моделей венчурного финансирования МИФ.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурные фонды, инновационные стартапы, малый бизнес, региональное развитие, территориальные инновационные системы.

Е. М. Korostyshevskaya, T. P. Nikolaeva

VENTURE FINANCING OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. *Background.* The importance of the small innovative firms (SIF) as catalysts of progressive changes in production and economic activity was realized by the governments of industrially developed countries long time ago. The active innovative policy, pursued by the USA, Japan, Western European countries since 80s of the XX century, is a practical manifestation of such reasonableness. Full government support of SIF is the important direction of innovative policy, and venture financing of small firms has become its effective tool. The article aims at assessment

of reasonability and possibility of application of foreign venture financing of SIF models in Russia and its regions. *Materials and methods.* The researchers used data and analytical materials from several main sources for research tasks solution. In particular, there is information from the Center of innovations and science statistics, Russian government statistics, Russian Venture Company. Research was executed with application of statistical methods, the comparative analysis, and other particular methods. *Results.* The authors suggest a concept of venture financing of small innovative firms in Russia using successful foreign experience. The article gives recommendations on formation of the venture financing system corresponding to territorial development conditions of Russia. *Conclusions.* The development of innovative processes in Russia is substantially defined by the degree of development of the corresponding infrastructure and its availability to small firms. The balanced and progressive development of the Russian regions demands the establishment of a specific critical mass of the infrastructure objects in order to organize and maintain small innovative firms. To activate innovative processes in our country, to optimize innovative companies formation's expenses it is expedient to use certain foreign models of SIF venture financing.

Key words: venture (risk) financing, venture funds, innovative start-up, small business, region development, local innovative systems.

В настоящее время происходит смена парадигмы инновационных процессов: от модели «закрытых» инноваций, идеи которых «поставляли» большие научно-исследовательские лаборатории крупных фирм, к модели «открытых» инноваций, иницируемых все в большей степени высокотехнологичными, наукоемкими малыми фирмами (так называемые start-up компании). Все чаще именно они разрабатывают и первыми выводят на рынок новые продукты и технологии, иницируют и апробируют прогрессивные новшества в различных сферах деятельности.

Устойчивое развитие малых высокотехнологичных фирм и степень их влияния на национальную экономику, как показывает мировая практика, в значительной мере зависят от того, насколько грамотно сформирован и как функционирует в стране институт венчурного финансирования. Для России эта проблема особенно актуальна. Количество малых инновационных фирм в нашей стране настолько мало, что практически не оказывает сколько-нибудь заметного влияния на основные макроэкономические показатели. Между тем реализация Стратегии-2020 предполагает интенсивное развитие сектора малого инновационного предпринимательства. Среди множества факторов, инструментов и способов развития малых фирм венчурное финансирование предпринимательства в нашей стране является наименее распространенным и редко используемым, в то время как в других странах именно он определяет жизнеспособность новых высокотехнологичных компаний.

В развитых странах к настоящему времени оформились три модели венчурного финансирования малого инновационного предпринимательства, которые можно применить для активизации инновационного развития российских регионов. Это модели «фонда фондов», «пилотного региона» и «инвестиционных инновационных компаний». Попытаемся определить, что именно в этих моделях обеспечивает успех начинающим предпринимателям и, соответственно, активизирует новаторскую деятельность в стране в целом.

Суть модели «фонда фондов» состоит в том, что государство формирует национальный венчурный фонд, ориентированный на поддержку инновационной деятельности в регионах. Регионы в свою очередь создают субнациональные фонды с участием частных инвесторов, примеры: Европейский инвестиционный фонд, группа Yozma в Израиле.

Созданный в 1991 г. в Израиле «фонд фондов» Yozma преследовал цель стимулировать устойчивый экономический рост посредством формирования в стране действенной системы венчурного финансирования прогрессивных производств и видов деятельности. Первоначально государство инвестировало в венчурный фонд 100 млн долл., которые было предложено освоить высокотехнологичным компаниям, работавшим в наиболее перспективных для Израиля сферах деятельности. Результативность проекта оказалась настолько высокой, что к 2000 г. активы фонда выросли в 60 раз по сравнению с первоначальными. Институционально инициированный правительством фонд к 2002 г. «утроился»: самостоятельно начали работать Yozma II и Yozma III, инвесторами которых стали и нерезиденты (например, американские, шведские и иные компании). Первоначальный же Фонд стал основателем 10 других фондов, строившихся по схеме: 40 % – государственные средства, а 60 % – средства частных инвесторов. Десять фондов, созданных Yozma в период с 1992 по 1997 г., привлекли более 200 млн долл. инвестиций. По мере окупаемости проектов частники выкупают долю государства и тем самым возвращают деньги в бюджет.

В 2010 г. общая капитализация этих венчурных фондов составила около 3 млрд долл. Объект их финансирования – стартапы. По данным Israel Venture Capital Research Center, число таких компаний превысило 3850. В сопоставлении с численностью населения Израиля это означает, что менее чем на 2000 жителей приходится по одной start-up фирме, – это самый высокий в мире показатель концентрации таких компаний [1]. Эффективность израильской венчурной модели налицо. Впечатляют и другие сравнительные показатели Израиля: сумма венчурных инвестиций на душу населения в 2,5 раза выше, чем в США, более чем в 30 раз выше, чем в Европе, в 80 раз превышала китайские показатели и в 350 раз – индийские [1].

Модель «пилотного региона» реализуется по двум направлениям. В первом случае речь идет об экономически развитом районе страны, где формируется государственно-частный венчурный фонд со смешанным финансированием (федеральный бюджет, бюджет региона, средства частных инвесторов), стимулирующий создание венчурных фондов в соседних регионах, «вытягивая» таким образом менее развитые территории за счет капитала их развитых регионов. Примеры таких фондов – NEXT в Ломбардии (Италия), FonsInnocat в Каталонии (Испания).

Во втором случае фонд создается в депрессивном регионе, где венчурный капитал играет роль катализатора для формирования высокотехнологичных инновационных кластеров. В качестве примеров успешной реализации данного направления можно назвать Тулузу (Франция), Сардинию (Италия) и др. Успешность реализации такой модели в конечном итоге проявляется в ликвидации (сглаживании или смягчении) дифференциации уровней социально-экономического развития регионов. Для России модель «пилотного региона» представляется весьма перспективной, поскольку для нашей страны характерны не только нарастание региональной дифференциации, но зачастую –

поляризация, что грозит и территориальной целостности, и в целом национальной безопасности.

Модель «инвестиционных инновационных компаний» заключается в создании частных венчурных фирм, использующих в своей деятельности средства федеральных министерств и ведомств на конкурсной основе. Характерна для США.

В последнее десятилетие не только в развитых, но и в менее развитых странах мира государство активизирует деятельность по созданию венчурных фондов, в том числе региональных. Формирование национальной модели венчурного финансирования в РФ и ее регионах является важнейшей задачей государства, при этом именно его роль здесь объективно высока. Она обусловлена тем, что основным источником таких инвестиций является федеральный бюджет, региональные бюджеты, а также средства государственных страховых фондов, т.е. потенциальные возможности венчурных инвестиций в нашей стране ограничены финансами государства, а другие источники незначительны. Это подтверждается также государственной природой накопленного научного потенциала и, прежде всего, в области фундаментальных исследований (наука до сих пор остается преимущественно государственной и финансируется из госбюджетных средств), а также сильными региональными диспропорциями в его территориальном размещении, что требует соответствующего вмешательства государства.

В силу отмеченных моментов, а также особенностей национальной инновационной системы, формирующейся в России, все три модели венчурного финансирования, распространенные в мире, могут быть использованы в нашей практике.

Первая модель уже получила определенное развитие в России: в 2006 г. было создано ОАО «Российская венчурная компания» – государственный «фонд фондов».

Модель «пилотного региона» реализуется в Московской, Пермской областях, Республике Татарстан и других регионах. Например, в Томской области, по данным областного центра статистики, функционирует более 400 инновационных предприятий, а ежегодный прирост наукоемкой и инновационной продукции составляет 10–15 %. Уровень инновационной активности промышленных предприятий выше, чем в среднем по России:

- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в Томской области, – 16 % (в обрабатывающих производствах – 25 %) против 9,4 % в среднем по России;

- внутренние затраты на исследования и разработки (% к ВРП) – 2,08 % в 2009 г. против 1,24 % в среднем по России;

- численность занятых в экономике с высшим образованием превышает 29 %; по числу студентов в расчете на 10 тыс. человек населения – 3-е место по России (763,4 человека); по концентрации ученых – 1-е место в РФ: 1000 докторов и 4500 кандидатов наук;

- по численности персонала, занятого исследовательскими разработками – лидер в Сибирском федеральном округе (свыше 8 человек на 1 тыс. населения); каждый третий исследователь имеет ученую степень;

- коэффициент изобретательской активности – 5,54 (4-е место в России);

– патентная активность вдвое превышает среднюю по РФ, в 2010 г. получено 494 патента, в том числе три зарубежных.

Все это характеризует Томскую область как активно развивающийся инновационный регион.

Вторая модель может активнее применяться в России, особенно в тех федеральных округах, где наблюдается поляризация в уровнях научно-технического потенциала. Так, в Приволжском федеральном округе есть регионы с высоким уровнем инновационного развития и действующими венчурными фондами (Республика Татарстан, Нижегородская и Самарская области) и регионы с низким уровнем инновационного развития (Чувашия, Марий Эл, Мордовия).

В регионах Дальнего Востока назрело усиление инновационной составляющей экономического развития (уровень инновационной активности в Дальневосточных субъектах Федерации по сравнению со среднероссийскими показателями значительно хуже (табл. 1 и 2)). Имея достаточно высокий научно-исследовательский потенциал (доля затрат на фундаментальную науку Дальнего Востока превосходит общероссийский показатель в три раза; по состоянию на 2011 г. с учетом филиалов на территории Дальнего Востока насчитывалось 38 академических институтов), регион является аутсайдером инновационного развития [2].

Таблица 1

Инновационно-активные организации РФ
и Дальневосточного федерального округа

	Число организаций		2011 к 2000 г., %
	2000 г.	2011 г.	
РФ, всего	2622	3414	130,2
Дальневосточный федеральный округ	118	150	127,1
Удельный вес ДФО в общем числе организаций РФ, %	4,5	4,39	Сократилась

Примечание. Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2012.

Таблица 2

Уровень инновационной активности предприятий РФ
и Дальневосточного федерального округа

Годы	2000	2011
Российская Федерация	8,8	9,4
Дальневосточный федеральный округ	6,3	7,2

Примечание. Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2012.

Если в целом по России уровень инновационной активности организаций в 2011 г. составил 9,4 %, то по Дальневосточному федеральному округу – только 7,2 %.

Таким образом, вторая модель с учетом региональной специфики Российской Федерации может быть положена в основу формирования террито-

риальной концепции венчурного финансирования малого инновационного предпринимательства.

Третью венчурную модель целесообразно развивать на базе университетов, прежде всего, национальных исследовательских и федеральных, НИИ, а также в наукоградах и закрытых административно-территориальных образованиях. В последнее время государство разрабатывает и реализует мероприятия по активизации инновационных процессов в малых фирмах на основе федерального закона № 217-ФЗ от 02.08.2009. На начало 2012 г., по данным ЦИСН, насчитывалось 1048 малых инновационных предприятий, при этом 97 % были созданы при высших учебных заведениях и 3 % – в НИИ. ЦИСН зафиксировал 191 вуз и 27 НИИ, учредивших эти 1048 предприятий [3]. Между тем активизация инновационной деятельности малых фирм, как показывает мировой опыт, возможна на основе их кооперации со средним и крупным бизнесом. В этом плане определенную роль может сыграть формирование венчурной инфраструктуры на отраслевом уровне. Начиная с середины 2000-х гг. в РФ создаются частные венчурные фонды, в том числе корпоративные структуры крупных отечественных ФПГ: «Альфа-групп», «Газпром», АФК «Система», «Тройка Диалог» и другие без государственного участия: ABRT, Digital Sky Technologies, Almaz Capital, но их проекты можно пересчитать по пальцам, а финансовые предпочтения связаны, главным образом, с вложениями в интернет-сервисы, программное обеспечение, медиа-технологии, телекоммуникации [4]. По сравнению с мировой практикой это капля в море, но важна тенденция. Так, в первом полугодии 2007 г. крупными американскими корпорациями было инвестировано в общей сложности 1,3 млрд долл. в 390 проектов [5].

В России к настоящему времени уже сложилась система венчурных фондов, позволяющая, так или иначе, стимулировать региональную инновационную деятельность в малом секторе экономики с учетом зарубежного опыта. В качестве ее элементов выступают: ОАО «Российская венчурная компания» – государственный «фонд фондов»; региональные государственно-частные венчурные фонды, созданные при участии федеральных органов власти; специализированные государственные венчурные фонды, созданные для поддержки малого инновационного предпринимательства в субъектах РФ, в том числе посевные фонды, а также отраслевые венчурные фонды.

Первая модель, как уже отмечалось, реализуется ОАО «Российская венчурная компания» – государственным фондом венчурных фондов и институтом развития Российской Федерации, созданным как инструмент построения национальной инновационной системы с помощью венчурного инвестирования, распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р [6]. Размер уставного капитала – 30 млрд руб. [7]. При участии ОАО «РВК» создано 12 венчурных фондов. Общий их размер составляет около 25,5 млрд руб. Доля ОАО «РВК» – более 15 млрд руб. [8]. Российская венчурная компания вкладывает средства через частные венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Число проинвестированных фондами ОАО «РВК» инновационных компаний на начало 2013 г. достигло 139, в том числе проекты IP-телефонии «Симбиотел», биотехнологическая компания «ОнкоМакс», «системы инерциальной навигации» компании Innalabs, производитель и интегратор систем спутникового мониторинга и

управления транспортом ОАО «Русские навигационные технологии», производитель станций для солнечной энергетики BrightSource, оборудование для сейсморазведки компании «Сейсмошельф», компания Dropbox Inc., предоставляющая сервис по хранению, синхронизации и обмену данными на основе «облачных технологий» и др. Совокупный объем инвестиционных средств – около 8,4 млрд руб. [8]. Тем не менее почти две трети в портфеле ОАО «РВК» приходится на фонды, сформированные еще в 2008 г. Также очевидно, что реально проинвестированные средства пока составляют лишь 20 % общего бюджета, выделенного компании [9]. Как видно, данный фонд пока не смог реализовать свой инвестиционный потенциал и, следовательно, не оказал заметного влияния на активизацию инновационных процессов в малых фирмах. Между тем определенные перспективы стимулирования малого предпринимательства в регионах связаны с новой инициативой ОАО «РВК» по созданию института «Венчурных партнеров РВК», которые выступают в роли ее финансовых агентов, активизируя частные инвестиции в стартапы. За 2011 г. ОАО «РВК» зарегистрировало около 50 партнеров в субъектах РФ.

На стартапы нацелен и Фонд посевных инвестиций, объемом 2 млрд руб. (99 % – средства ОАО «РВК», 1 % – средства Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере), запущенный в 2009 г. Его создание – давно назревшее дело, поскольку не секрет, что потребности в такого рода вложениях, намного превосходят наличный объем рынка посевного капитала. Более того, интеллектуальный потенциал нашей страны в условиях перехода экономики на инновационный путь развития нуждается в более эффективном использовании. Такие фонды целесообразно создавать в регионах с высоким научным потенциалом, в частности, там, где имеются технико-внедренческие зоны и формируются инновационные кластеры.

Следующий компонент – региональные государственно-частные венчурные фонды. Изначально было запланировано создание 6–7 государственно-частных фондов, работающих с малыми высокотехнологичными предприятиями в субъектах Федерации, объемом 10–50 млн долл. каждый. В 2005 г. победителями конкурса на создание региональных венчурных фондов стали: Татарстан – 200 млн руб.; Пермская область – 50 млн руб.; Московская область и Красноярский край – по 30 млн руб. В 2006 г. в их число вошла Москва – 200 млн руб. и Томск – 30 млн руб. Так, Томский венчурный фонд, созданный как паевый инвестиционный фонд на семь лет с размером в 120 млн руб., ориентирован на высокотехнологичные проекты малых фирм [10]. С момента функционирования из его средств профинансировано четыре проекта на общую сумму около 26 млн руб. [11], что свидетельствует о невысокой результативности фонда в регионе с высоким научно-техническим потенциалом.

Другим результатом взаимодействия государства и частного сектора было создание в 2006 г. «Регионального венчурного фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы» (далее «Мосвенчур»). Размер фонда составил 800 млн руб.: из них 200 млн руб. внесло правительство Москвы, 200 млн руб. – Минэкономразвития, остальные средства – частный инвестор. С точки зрения стадии жизненного цикла инвестируемых компаний, предпочтение отдается фирмам на ранних стадиях роста, недавно приступивших (или непосредственно готовых приступить) к продаже своих товаров или услуг и находящихся в фазе активных инвестиций в разра-

ботки, основные средства и бизнес-инфраструктуру с целью вывода на рынок готового коммерческого продукта.

Немаловажное значение в активизации деятельности региональных государственно-частных венчурных фондов играют органы власти и управления. С 2007 г. в Москве ежегодно проводится Московский венчурный форум, цель которого содействовать малому бизнесу в получении финансовых средств на реализацию инновационных проектов. В целях стимулирования взаимодействия малого инновационного бизнеса с потенциальными инвесторами Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы совместно с «Региональным венчурным фондом инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы» запланировал проведение специализированных мероприятий для предпринимателей в инновационной сфере, в их числе: «Формула успеха», «Начинай», «Презентационные сессии инновационных проектов», «Премия “Стартап года”», Чемпионат по деловой игре «Железный предприниматель», «Кубок технований» и др. В настоящее время разрабатывается Городская программа «Москва – инновационная столица России» на 2012–2016 гг., ориентированная на превращение Москвы в инновационный центр мирового значения.

Венчурная деятельность в регионах Российской Федерации не ограничивается описанными проектами, продолжается работа по формированию территориальной венчурной индустрии, в том числе в рамках программы МЭРТа по созданию региональных государственно-частных венчурных фондов. К настоящему времени количество региональных венчурных фондов содействия малому инновационному бизнесу превысило 20. Между тем для некоторых регионов венчурные инвестиции пока недоступны. В их числе Омск и Иркутск.

Ключевое значение для стимулирования инновационной деятельности в малом бизнесе играет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника). В России государственная помощь «посевным» инновационным проектам развита пока слабо и возможностей получать бюджетное финансирование немного. Определяющую роль здесь наряду с программами Федерального агентства по науке и инновациям и Российского фонда фундаментальных исследований играет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Фонд Бортника выдвинул соответствующие тезисы в мае 2003 г., а с 2004 г. половина его средств идет на создание инновационных стартапов.

Один из первых проектов Фонда Бортника – Программа «СТАРТ» – (около 1 млрд руб. в год) позиционируется как общенациональный проект поддержки инновационного процесса на ранних стадиях развития малых предприятий. Ориентироваться планировали именно на стартапы, стремясь спровоцировать создание прослойки малых инновационных предприятий, с начального этапа выращенных государством. Конечно, предполагалось, что такие компании будут сводиться с инвестором и работать с ним на долгосрочных условиях. Однако начинающие инновационные фирмы в большинстве своем предпочли либо вкладывать свои деньги (а это означает чаще всего медленное развитие и низкую защищенность инноваций, в том числе в международном аспекте), либо самостоятельно искать стратегического партнера. По нормальному пути венчурного финансирования пошли единицы.

В результате реализации только первого этапа данной программы, рассчитанного на 2004 г., в области реальной экономики было создано около 800 новых инновационных предприятий, около 3000 рабочих мест для работников высшей квалификации. В 2011 г. Фондом Бортника была организована работа по мониторингу результатов программы «СТАРТ» в целом. Мониторинг проводился в 33 регионах РФ среди предприятий, созданных в 2004–2009 гг. В ходе работы было установлено, что из 2388 предприятий 400 прекратили свою деятельность, 1988 – действующие предприятия, 564 – нашли инвесторов, 1424 – по разным причинам не захотели участвовать в последующих этапах программы, но продолжают функционировать, многие из них весьма успешно. В Томской области за 7 лет в рамках программы «СТАРТ» было запущено 94 предприятия, из которых 78 успешно продолжают работать [12].

Год от года принципы программы «СТАРТ» совершенствуются. Нормой стало то, что финансирование дается разработчикам не только для привлечения постоянного инвестора, но и для продвижения товара на потребительский рынок. Сфера коммерциализации постепенно удостоивается все большего внимания со стороны государственных структур. На программу также обратили внимание крупные корпорации, заинтересованные в определенных товарах, производство которых выгоднее организовывать как малое предприятие. Это движение со временем может привести к кластеризации некоторых отраслей, в том числе на инновационной основе. А пока сотрудничество крупной корпорации и мелкой фирмы открыли для себя единицы, а именно «ЛОМО», «СИСТЕМА», «Интел Россия». Такая форма взаимодействия бизнеса с Фондом Бортника получила название «Старт под заказ».

В 2012 г. в планах фонда в рамках программы «СТАРТ» поддержка 500 стартапов по ряду приоритетных направлений: информационные технологии, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы, биотехнологии.

Следующий проект Фонда Бортника, который нашел отражение в практике общенационального программирования, связан с разработкой и реализацией совместной с Федеральным агентством по науке и инновациям программы «ПУСК». Она запущена как проект партнерства университетов с малыми компаниями, выполняющими наукоемкие проекты на основе университетских разработок и при кадровой помощи российских вузов.

Региональную деятельность функционирования Фонда Бортника можно проиллюстрировать на примере Новгородской области. В 2007–2008 гг. в Новгородском государственном университете (НовГУ) Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере проведен конкурс «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» («УМНИК»). Его отборочный тур проходил в инновационно-технологическом центре университета с участием экспертов Фонда Бортника, где было рассмотрено около 45 инновационных проектов, из которых прошли конкурсный отбор и были приняты к финансированию 12 проектов (привлеченное финансирование около 5 млн руб.).

В 2009 г. также проходил отбор проектов в рамках программы «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» Фонда Бортника. По результатам экспертного отбора финансирование получили пять проектов: «Ав-

томатическое распознавание контактных данных» (НовГУ); «Коррозионно-стойкая камера» (НовГУ); «Программный продукт для создания и эксплуатации переносных контейнеров приложений» (НовГУ); «Фосфолипиды-природный модификатор изопренового каучука» (Казанский государственный технологический университет) и др. Размер финансирования каждого проекта 400 тыс. руб на два года.

Если позиционировать Фонд Бортника в системе венчурных фондов России, то его функциональное предназначение заключается в создании так называемого «инновационного лифта», точнее его первого этажа, а именно: выращивания малых инновационных фирм, в частности стартапов, путем разработки и реализации целого ряда программ («СТАРТ», «ПУСК», «УМНИК» и др.), успешно пройдя которые, они получают возможность дальнейшего развития за счет финансовой поддержки со стороны региональных венчурных фондов, Фонда посевных инвестиций – Российской венчурной компании, частных инвестиционных фондов и др.

Примером малой инновационной компании, успешно осуществившей одну из программ Фонда Бортника и получившей в дальнейшем поддержку со стороны Фонда посевных инвестиций – Российской венчурной компании, является ООО «Медбиофарм» (г. Обнинск). Предприятие принимало участие в российско-германском проекте данного фонда в 2009 г. В 2010 г. организация также заключила контракт с Фондом посевных инвестиций – Российской венчурной компанией.

Другой аналогичный пример последующей финансовой поддержки предприятия со стороны ГК «РОСНАНО» и Фонда посевных инвестиций – фирма ООО «СТАРТ катализатор», созданная на базе МГУ, которая спроектировала пилотную установку для утилизации попутного нефтяного газа с применением нанокатализаторов. В дальнейшем предприятие получило финансирование от ОАО «РВК», а созданная установка прошла успешные испытания, в результате чего было принято положительное решение Наблюдательного совета ГК «РОСНАНО» о продолжении финансирования проекта [13].

Работа Фонда Бортника по сравнению с другими эффективна, но одного такого фонда явно недостаточно для активизации инновационных процессов в малом бизнесе, в том числе массового образования стартапов. В этой связи назрела необходимость либо значительного инвестиционного усиления этой структуры, либо создания сети фондов «посевого» капитала.

Таким образом, формирование российской модели венчурного финансирования малых инновационных компаний происходит, но скорость и масштабы ее практической реализации явно недостаточны для решения задач устойчивого развития нашей экономики в настоящее время и ближайшей перспективе. Использование зарубежных моделей необходимо, целесообразно, но в каждом конкретном случае решение о копировании чужого опыта должно приниматься только тогда, когда обнаружены (имеются или могут быть созданы) сходные условия организации и функционирования малых предприятий. Не бывает универсальных моделей на все случаи жизни, одинаково действенных в различных странах и регионах. Это означает, что эффективное применение каждой данной модели всегда ограничено конкретными условиями внешней и внутренней среды данного предприятия.

Список литературы

1. На старт... внимание... up! Hi-tech в Израиле: индустрия стартапов. – Хабрахабр, 6 июня 2010. – URL: <http://habrahabr.ru/blogs/startup/95650/>
2. **Изотов, Д. А.** Перспективы интеграции науки и образования на Дальнем Востоке в условиях модернизации научно-исследовательского сектора России / Д. А. Изотов // *Инновации*. – 2012. – № 9. – С. 92.
3. Российские нанотехнологии. – 2012. – № 3–4. – С. 19.
4. URL: <http://zv.innovaterussia.ru/info/recomendations>
5. Хозяйственные системы инновационного типа: теория, методология, практика / под общ. ред. А. Н. Фоломьева. – М. : Экономика, 2011. – С. 374.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.06.2006 № 838-р (решение о создании ОАО «ПБК»). – URL: http://www.rusventure.ru/ru/company/legal_basis/1-auth838.pdf
7. Устав ОАО «ПБК». – URL: http://rusventure.ru/ru/company/legal_basis/20110628_Ustav_RVC.pdf
8. Официальный сайт ОАО «ПБК». – URL: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>
9. **Желобанов, Д.** Рынок для стартап / Д. Желобанов // *Финанс*. – 2010. – 20 декабря. – URL: <http://www.finansmag.ru/96570/>
10. Первые ростки венчурной индустрии в Томске // *Инновации*. – 2006. – № 8. – С. 86–87.
11. **Пушкаренко, А. Б.** Система поддержки инновационных проектов от идеи до организации серийного производства инновационной продукции. Опыт Томской области / А. Б. Пушкаренко, Л. Б. Ботаева // *Инновации*. – 2011. – № 11. – С. 91.
12. **Поляков, С. Г.** Фонд содействия в 2011 году / С. Г. Поляков // *Инновации*. – 2012. – № 1. – С. 4.
13. **Поляков, С. Г.** Интервью для журнала «Инновации» / С. Г. Поляков // *Инновации*. – 2011. – № 9. – С. 22–23.

References

1. Available at: <http://habrahabr.ru/blogs/startup/95650/>
2. Izotov D. A. *Innovatsii* [Innovations]. 2012, no. 9, pp. 92.
3. *Rossiyskie nanotekhnologii* [Russian nanotechnologies]. 2012, no. 3–4, p. 19.
4. Available at: <http://zv.innovaterussia.ru/info/recomendations>
5. *Khozyaystvennye sistemy innovatsionnogo tipa: teoriya, metodologiya, praktika* [Economic systems of innovative type: theory, methodology, practice]. Ed. A. N. Folom'ev. Moscow: Ekonomika, 2011, p. 374.
6. Available at: http://www.rusventure.ru/ru/company/legal_basis/1-auth838.pdf
7. Available at: http://rusventure.ru/ru/company/legal_basis/20110628_Ustav_RVC.pdf
8. Available at: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>
9. Zhelobanov D. *Finans*. [Finances]. 2010, 20 december. Available at: <http://www.finansmag.ru/96570/>
10. *Innovatsii* [Innovations]. 2006, no. 8, pp. 86–87.
11. Pushkarenko A. B., Botaeva L. B. *Innovatsii* [Innovations]. 2011, no. 11, p. 91.
12. Polyakov S. G. *Innovatsii* [Innovations]. 2012, no. 1, p. 4.
13. Polyakov S. G. *Innovatsii* [Innovations]. 2011, no. 9, p. 22–23.

Коростышевская Елена Михайловна

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономической теории
и экономической политики, Санкт-
Петербургский государственный
университет (Россия, г. Санкт-Петербург,
ул. Чайковского, 62)

E-mail: lenkor7@mail.ru

Korostyshevskaya Elena Mikhaylovna

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of economics and economic
policy, Saint-Petersburg State University
(62 Chaykovskogo street,
Saint-Petersburg, Russia)

Николаева Татьяна Петровна

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономического
образования, Российский
государственный педагогический
университет им. А. И. Герцена
(Россия, г. Санкт-Петербург, Набережная
реки Мойки, 48)

E-mail: nikolaeva_tat@inbox.ru

Nikolaeva Tat'yana Petrovna

Doctor of economic sciences, professor,
head of sub-department of economic
education, Russian State Pedagogical
University named after A.I. Gertsen
(48 Moika river embankment,
Saint Petersburg, Russia)

УДК 336.64

Коростышевская, Е. М.

**Венчурное финансирование малого инновационного предпринима-
тельства в России / Е. М. Коростышевская, Т. П. Николаева // Известия
высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. –
2013. – № 1. – С. 12–23.**

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *Актуальность и цель.* Проблема низкой инновационной активности российских предприятий, особенно в сфере малого бизнеса, остается одной из самых актуальных, поскольку во многом определяет стратегию развития отечественной экономики. Особый интерес представляют факторы, обуславливающие инновационную активность предприятий в региональном аспекте. Целью настоящей работы является исследование данных факторов в разрезе двух групп предприятий – столичных (Москва и Санкт-Петербург) и региональных (Пенза, Саранск и др.) и выявление особенностей их развития. *Материалы и методы.* Исследование проводилось в форме заочного анкетирования. Были получены ответы от 46 респондентов. Опрошенным предприятиям были разделены на две группы (А и Б соответственно) – столичные (Москва, Санкт-Петербург) и региональные (Пенза, Саранск, Томск), что позволило проанализировать специфику их деятельности в региональном аспекте. Субъектами исследования являлись предприятия, осуществляющие инновационную деятельность. Абсолютное большинство в выборке представлял именно малый и средний бизнес. Заполнить анкету предлагалось представителям высшего руководства, руководителям технических подразделений, топ-менеджерам, отвечающим за технологическое развитие и инновационную деятельность. *Результаты.* Проведен сравнительный анализ инновационной деятельности столичных и региональных малых предприятий, что позволило выявить определенные различия в стимулах для данных двух групп. Исследовано влияние различных факторов на инновационную активность двух групп предприятий, среди которых особое значение имеет эффективное взаимодействие с инвесторами, госструктурами, потребителями. *Выводы.* Существуют определенные различия в осуществлении инновационной деятельности столичных и региональных предприятий, связанные с характером инновационной деятельности, источниками инвестиций, оценкой результатов инновационной деятельности. В качестве стимулирующих факторов инновационной деятельности для региональных предприятий выявлены преимущественно технологические факторы (загрузка мощностей, устаревание технологий), в то время как для столичных предприятий – финансовые факторы (повышение доходности). Это определяет различия в целях и направлениях инновационной деятельности столичных и региональных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, малые инновационные предприятия, факторы стимулирования инновационной деятельности, региональный аспект.

T. I. Sherstobitova, Yu. R. Pateeva

STUDY OF REGIONAL ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF DOMESTIC SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Abstract. *Background.* The low innovation activity of Russian enterprises, especially in small business, is still one of the most vital problems, because it defines the na-

tional economy's development strategy. The factors causing the regional aspect of enterprises' innovative activity are of particular interest. The purpose of this paper is to study these factors in the context of the two groups of companies - the metropolitan (Moscow and St. Petersburg) and regional (Penza, Saransk, etc.) and to determine the characteristics of their development. *Materials and methods.* The study was conducted by absentee survey. The responses from 46 respondents were received. They were divided into two groups (A and B, respectively) – the metropolitan (Moscow, St. Petersburg) and regional (Penza, Saransk, Tomsk), so we can analyze the regional aspects of innovative activity. The study's subjects were enterprises engaged in innovation. The vast majority of the samples are represented by small and medium enterprises. We offered to fill the form to the decision makers, heads of technical departments, senior managers responsible for technological development and innovation. *Results.* A comparative analysis of the innovation activity of capital and regional small businesses revealed some differences in innovative incentives for the two groups. Among the various factors that influence the innovative activity of companies, was found the particular importance of effective communication with investors, state agencies, consumers. *Conclusions.* There are some differences in the implementation of innovative activity by metropolitan and regional businesses relating to the nature of innovation, investment sources, evaluation of the results of the innovation. As the motivating factors for regional innovation enterprises were identified mainly technological factors (capacity utilization, technological obsolescence), while for the metropolitan businesses – financial factors (increased profitability). This fact determines the differences in the innovative goals and directions of metropolitan and regional businesses.

Key words: innovation, small innovative enterprises, factors stimulating innovation, the regional aspect.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации к 2020 г. поставлена цель перехода экономики России на инновационный путь. Это обусловлено, прежде всего, ее существенным отставанием не только от ведущих, но и от многих развивающихся стран по показателям инновационной активности. Значительный технологический разрыв, существующий между Россией и большинством других государств, уже сейчас оказывает весомое негативное влияние, как на экономику, так и на имидж нашей страны. В связи с этим одной из насущных государственных проблем является повышение конкурентоспособности отечественной промышленности, решение которой возможно только через развитие инновационной деятельности.

Внимание большинства исследователей при изучении особенностей инновационного развития отечественных предприятий сосредоточено на деятельности крупных организаций, которые, несомненно, вносят наибольший вклад в положение России на мировом рынке инноваций. Тем не менее важной является инновационная деятельность малого и среднего бизнеса, малоизученная в настоящее время. В связи с этим целью данного исследования является выявление особенностей инновационной деятельности малых и средних отечественных компаний.

В данном исследовании использовалось расширенное определение понятия «инновационная деятельность», данное Руководством ОСЛО [1]: «Инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически приводят к реализации инноваций или задуманы с этой целью. Некоторые из этих ви-

дов деятельности могут быть инновационными по своей сути, тогда как другие не содержат новизны, но необходимы для осуществления инновации. Инновационная деятельность может включать также приобретение внешних знаний или основных фондов».

Исследователи хотели выяснить, как на сегодняшний день существующие на рынке компании определяют инновационную деятельность и какие непосредственно работы в рамках данной деятельности выполняют. Результаты опроса показали, что большинство компаний осуществляют следующие виды инновационной деятельности (рис. 1):

- проведение НИР и ОКР по созданию импортозамещающих технологий и продуктов, уже имеющих аналоги на мировом уровне (52,2 %);
- осуществление выпуска продукции (технологий) на основе полученных предприятием (или его сотрудниками) патентов РФ (41,3 %);
- проведение НИР и ОКР по созданию технологий и продуктов, не имеющих аналогов на мировом уровне (32,6 %).



Рис. 1. Виды работ в рамках инновационной деятельности, выполняемые организациями

Большой удельный вес исследований и разработок в портфеле видов деятельности компаний свидетельствует о достаточно высоком уровне активности в научно-исследовательской деятельности, которая лежит в основе пионерных инноваций. Значительная часть респондентов отметила, что создание импортозамещающих технологий и продуктов невозможно отнести к инновационной деятельности, поскольку эти разработки уже имеют аналоги на мировой арене. Несмотря на это, абсолютное большинство респондентов основной отметили именно эту деятельность (52,2 %).

Исследование показало, что среди региональных компаний преобладают такие виды деятельности, как проведение НИР и ОКР по созданию импортозамещающих технологий и продуктов (73,08 %), а также технологий, не имеющих аналогов на мировом уровне (38,46 %). При сравнительном анализе можно отметить, что проведение фундаментальных исследований более характерно для регионов (26,92 %), в то время как в Москве и других крупных городах больше предприятий, находящихся на стадии подготовки и освоения опытного производства (30 %) [2]. Определенная часть респондентов (21,7 %) считают инновационной деятельностью выпуск продукции на основе приобретенного оборудования, что в большей степени характеризует этап модернизации производства, а с созданием инноваций связаны незначительно.

В целом, у представителей группы Б осуществление научных исследований и разработок существенно превалирует над другими видами инновационной деятельности, в то время как в компаниях из группы А исследования осуществляются наравне с другими видами деятельности, наиболее распространенными из которых являются освоение опытного производства, выпуск продукции и покупка международных лицензий. Это позволяет судить о более высоком уровне инновационной активности именно в столичных компаниях, что скорее всего связано с наиболее развитой инфраструктурой, наличием наиболее квалифицированных кадров (например, для работы по международной лицензии), а также наибольшим скоплением ресурсов. В региональных же компаниях ресурсов хватает лишь на проведение исследований, которые зачастую финансируются за счет средств различных грантов.

Прослеживается ориентированность российских инновационных компаний преимущественно на внутренний рынок: например, по лицензии на международном рынке работает только 2,2 % компаний. Однако часть респондентов озабочены получением международных патентов на свою продукцию, а также учитывают мировой опыт при разработке инновационных продуктов и технологий, что может служить благоприятным сигналом, означающим, что планы выхода на рынки других стран у директоров отечественных инновационных компаний все же имеются. По факту же экспортируют свои товары 24 % опрошенных, и доходы от экспорта данных компаний составляют в среднем 5–10 % в общем объеме выручки. По соотношению компаний, работающих либо не работающих на экспорт, прослеживается одинаковая тенденция в обеих группах респондентов: большинство компаний слабо экспортируют инновационные товары [2].

Из факторов, побудивших респондентов заниматься инновационной деятельностью, преобладают стремление к развитию и выходу на новые рынки (25 %), а также меняющиеся требования покупателей (23 %). Возможность повышения доходности своей компании как фактор, стимулирующий их на ведение инновационной деятельности, отметили 15 % опрошенных. Ряд респондентов отметили вариант «Другое» для обозначения варианта «Стремление к развитию и выходу на новые рынки». Таким образом, инновационные компании все-таки видят себя на рынке и учитывают рыночные факторы. Государственное регулирование, как выяснилось, не оказывает значительного влияния на развитие инновационной деятельности – данный стимул побудил к инновационной деятельности только 5 % респондентов (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, стимулирующие инновационную деятельность

Если рассматривать данный показатель в зависимости от территориального расположения респондентов, то общая картина не меняется, однако компании из крупных городов рассматривают получение прибыли и повышение доходности в качестве первостепенного стимула к осуществлению любой деятельности, в том числе инновационной. Для региональных компаний и другие стимулы имеют важность, относительно более насущной проблемой для них является необходимость загрузки имеющихся мощностей и нарастающее устаревание применяемых технологий и выпускаемых продуктов, также компании из регионов более озабочены требованиями покупателей (рис. 3).



Рис. 3. Основные стимулы к осуществлению инновационной деятельности в территориальном разрезе

Респонденты выделили следующие основные группы инвесторов и источников денежных средств для организации деятельности своих предприя-

тий: собственные средства – 65,2 %; средства, полученные путем участия в федеральных и региональных программах поддержки (гранты, конкурсы и т.п.) – 63 %; партнеры по бизнесу в пределах РФ – 39,1 % (рис. 4).



Рис. 4. Основные источники финансирования инновационных компаний (без учета распределения по значимости)

Данный вопрос в анкете предполагал распределение инновационными компаниями всех источников финансирования по значимости. В результате ответы распределились аналогичным образом: на первое место большинство респондентов (50 %) поставили собственные средства, чуть меньшее количество компаний (37 %) в качестве приоритетных источников назвали федеральные и региональные программы поддержки, и 15,2 % респондентов указали в качестве наиболее значимого источника инвестиций федеральный бюджет в форме государственного заказа. Партнеров по бизнесу в качестве основных, а также следующих после наиболее значимых инвесторов отметили 21,8 % опрошенных компаний. Таким образом, согласно полученным данным, частные, венчурные и зарубежные инвесторы редко делают значительные вливания в малые инновационные компании, соответственно последние редко выделяют их как основных партнеров.

По основным источникам инвестирования между выделенными группами А и Б есть существенные отличия. Региональные компании на первое место ставят собственные средства (69,29 % респондентов группы Б), вторым по частоте использования является источник финансирования в виде федеральных и региональных программ поддержки инноваций (19,23 %). Московские и питерские компании, наоборот, основным источником инвестиций признают различные программы поддержки (60 %) и госзаказ (20 %), соб-

ственные средства вкладывают лишь 25 % респондентов, займы используют 10 % компаний. Группа А также активно привлекает частных инвесторов, партнеров по бизнесу, венчурные фонды и инвестиции из-за границы, в то время как ни одна из опрошенных региональных компаний не смогла получить доступ к таким инвестициям (рис. 5) [2].



Рис. 5. Основные источники инвестиций инновационных компаний в зависимости от территориального расположения

На вопрос о средствах, выделяемых компаниями на исследования и разработки, большинство респондентов (37 %) закладывают более 10 % от объема продаж на НИОКР, а 19,6 % компаний затруднились ответить на этот вопрос (рис. 6). Это обусловлено и тем, что в опросе участвовали преимущественно молодые (до двух лет) малые инновационные компании, которые еще не имеют продаж, а осуществляют только научные исследования за счет средств, полученных от заинтересованных инвесторов.



Рис. 6. Доля расходов на НИОКР в объеме продаж предприятия

На основе шкалы Лайкерта большинство респондентов оценили успешность своей компании в инновационной деятельности как «иногда успешно» (50 %) и «очень успешно» (26 %). Как «крайне неуспешную» не оценивает себя ни одна из опрошенных компаний (рис. 7).

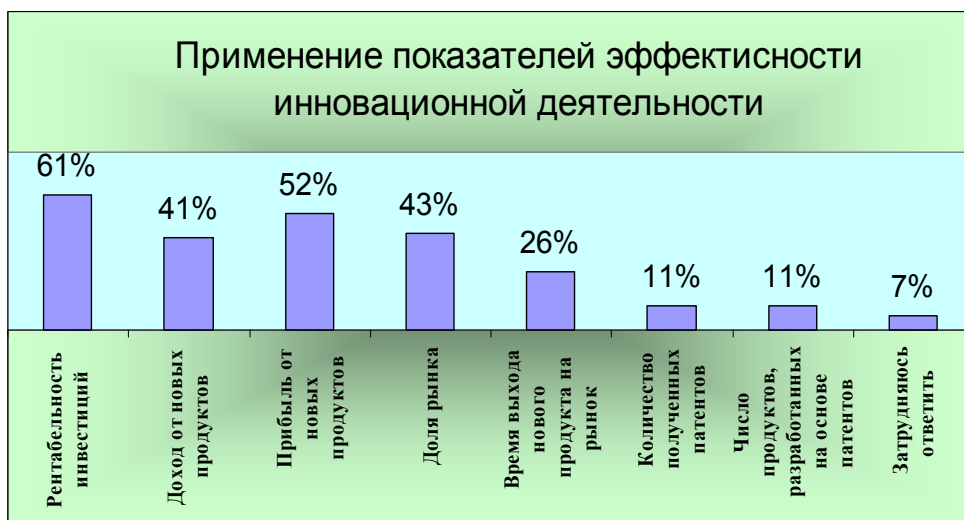


Рис. 7. Применение показателей эффективности инновационной деятельности

Интересной представляется аналогичная статистика по региональному признаку: компании из крупных городов выглядят наиболее успешными и самоуверенными, половина из них оценила свою инновационную деятельность как очень успешную, остальная половина – как иногда успешную или, наоборот, иногда неуспешную. Лишь 23 % региональных компаний высказались о своей инновационной деятельности как более или менее успешной, а остальные 65 % посчитали, что лишь иногда достигают успехов в сфере инноваций.

При этом для оценки эффективности своей инновационной деятельности респонденты используют следующие показатели: рентабельность инвестиций – 61 % респондентов; прибыль от новых продуктов – 52 % респондентов; доля рынка – 43 % респондентов.

Исследование в целом показало, что в региональных компаниях проведение фундаментальных и прикладных исследований существенно превалирует над другими видами инновационной деятельности, что свидетельствует о том, что большинство реализуемых в регионах инновационных проектов находятся на ранних этапах жизненного цикла. В свою очередь в Москве и других крупных городах научные исследования осуществляются наравне с другими видами деятельности, наиболее распространенными из которых являются освоение опытного производства, выпуск продукции и покупка лицензий. Это позволяет судить о более высоком уровне инновационной активности компаний, расположенных в крупных городах, что скорее всего связано с наиболее развитой инфраструктурой, наличием наиболее квалифицированных кадров, а также наибольшим скоплением ресурсов.

Высокий процент импортозамещения (52,2 %) свидетельствует о недостаточном развитии собственных НИОКР отечественных предприятий, что

подтверждается официальной статистикой Росстата, где Россия по уровню инновационного развития значительно уступает большинству зарубежных стран. Более того, по результатам исследования было выявлено, что отечественные инновационные предприятия ориентированы преимущественно на внутренний рынок: лишь 24 % из них поставляют свою продукцию в другие страны, большинство компаний не экспортируют инновационные товары и технологии.

Основными факторами, стимулирующими инновационную деятельность предприятий, являются стремление к развитию и выходу на новые рынки (25 %) и меняющиеся требования покупателей (23 %). Особенно важным фактор стремления к развитию и повышению прибыльности производства оказался для инновационных компаний из крупных городов. Государственная поддержка, как показал опрос, не является действенным стимулом к осуществлению инновационной деятельности.

Наиболее значимыми для малых и средних инновационных предприятий источниками инвестиций являются собственные средства, федеральные и региональные программы поддержки инновационной деятельности (гранты, конкурсы и т.п.) и госзаказ. Причем, согласно опросу, за счет собственных средств финансируют свою деятельность преимущественно региональные компании, а государственные (и муниципальные) средства наиболее активно используются компаниями из крупных городов. Последние также успешно привлекают частных инвесторов, партнеров по бизнесу, венчурные фонды и инвестиции из заграницы, в то время как ни одна из опрошенных региональных компаний не смогла получить доступ к таким инвестициям.

В качестве основных и наиболее значимых инвесторов только 21,8 % опрошенных компаний отметили партнеров по бизнесу. Это может свидетельствовать о низком уровне взаимодействия компаний в инновационной сфере, поскольку в мировой практике одной из наиболее распространенных форм сотрудничества в данной сфере является вложение партнерами средств в совместные инновационные проекты.

Обобщив результаты проведенного опроса можно заключить, что существуют определенные различия в организации деятельности столичных и региональных инновационных предприятий, что проявляется в доступе к источникам инвестиций и направлениях деятельности. При этом преобладающими видами инновационной деятельности среди них является проведение НИР и ОКР (как по созданию импортозамещающих технологий и продуктов, так и по созданию технологий и продуктов уровня абсолютной новизны), а также выпуск продукции (технологий) на основе полученных патентов РФ.

Список литературы

1. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – 3-е изд. – М. : ОЭСР, 2010.
2. **Шерстобитова, Т. И.** Влияние регионального аспекта на инновационное развитие предприятий / Т. И. Шерстобитова, Ю. Р. Патеева // От науки к бизнесу. Глобализация инноваций : материалы VII Междунар. форума. – М., 2013. – С. 246–249.

References

1. *Rukovodstvo Oslo: Rekomendatsii po sboru i analizu dannykh po innovatsiyam* [Administration of Oslo: Recommendation on collection and analysis of data on innovations]. Moscow: OESR, 2010.

2. Sherstobitova T. I., Pateeva Yu. R. *Ot nauki k biznesu. Globalizatsiya innovatsiy: materialy VII Mezhdunar. foruma* [From science to business. Globalization of innovations: proceedings of VII International forum]. Moscow, 2013, pp. 246–249.

Шерстобитова Татьяна Ивановна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра маркетинга, коммерции и сферы
обслуживания, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: em@pnzgu.ru

Sherstobitova Tat'yana Ivanovna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of marketing,
commerce and service, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

Патеева Юлия Растямовна

магистрант, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: em@pnzgu.ru

Pateeva Yuliya Rastyamovna

Master degree student, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 338.49

Шерстобитова, Т. И.

Исследование региональных аспектов инновационной деятельности отечественных малых и средних предприятий / Т. И. Шерстобитова, Ю. Р. Патеева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 24–33.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Национальные модели финансирования имеют особые, уникальные черты, собственные формы и методы, определяющие вектор экономического развития. Изучение специфики данных моделей необходимо для более глубокого понимания процессов, связанных с особенностями финансирования в странах различных структурных позиций (центр–периферия) мировой экономики. *Материалы и методы.* В наиболее экономически развитых государствах технологический ряд финансовых инструментов диверсифицирован, носит масштабный характер. Механизм перераспределения свободных денежных ресурсов работает с наибольшей эффективностью, охватывая всех экономических агентов, удовлетворяя их потребности в денежных ресурсах. По мере движения от развитых стран к странам периферии обнаруживается тенденция к упрощению финансовых инструментов, в результате чего правительство вынуждено брать на себя роль института финансирования экономической системы за счет средств бюджета. *Результаты.* В статье исследована специфика институтов финансирования стран ядра мировой экономики на примере США, центра на примере европейских стран и стран периферии на примере России. Выявлены основные цели государственной политики, набор институтов и способов финансирования экономики. *Выводы.* Изучение специфики национальных моделей финансирования помогает лучше понять институциональные особенности конкретной страны, ее исторический вектор развития и современные реалии, что в дальнейшем может способствовать выработке более действенных рекомендаций для успешной социально-экономической политики государства.

Ключевые слова: модель финансирования экономики, институты финансирования, государственное предпринимательство в финансовой сфере, европейская модель финансирования экономики, российская модель финансирования экономики, американская модель финансирования экономики.

I. O. Pugachev

MACROECONOMIC TYPOLOGY OF NATIONAL FUNDING MODELS

Abstract. *Background.* National funding models have specific, unique features of its forms and methods of defining the vector of economic development. Study of the specific character of these models is necessary for deeper understanding of the processes relating to the peculiarities of financing in countries of different structural positions (centre-periphery) of the world economy. *Materials and methods.* In most economically developed countries the technological range of financial instruments is diversified and has a massive scale. The mechanism of redistribution of free money resources works most effectively when covering all economic agents, meeting their needs for financial resources. As you move from the developed countries to the countries of the periphery there is revealed a trend towards simplification of financial instruments, resulting in the government being forced to take on the role of the economic system financing institution at the expense of the budget funds. *Results.* This article considers the specifics of the financing institutions of the countries of

the kernel of the world economy by the example of the USA, centre countries by the example of European countries and the semi-periphery by the example of Russia. The author identified the main objectives of the state policy, set of institutions, and ways of financing the economy. *Conclusions.* Study of the specifics of national models of financing helps to understand better the specific institutional features of the country, its historical development vector and the modern realities, which can facilitate more effective recommendations for successful socio-economic policy of the state.

Key words: model of financing of the economy, financing institutions, state entrepreneurship in the financial sector, European model of financing of the economy, Russian model of financing of the economy, American model of financing the economy.

Бурное развитие финансовой сферы начиная с конца 70-х гг. XX в. позволило ей занять стратегическое место в современной экономической системе. При среднегодовых темпах прироста мирового ВВП около 3 % доходность финансового сектора обозначалась двузначными цифрами, все больше отрывалась от доходности реального сектора [1, с. 8].

Сегодня финансовая сфера имеет стратегическое значение в национальной экономике. Под влиянием финансовой сферы складываются важнейшие макроэкономические пропорции и параметры. Финансовая сфера занимает обширный сегмент хозяйственного механизма, подразделяясь в свою очередь на денежную сферу и сферу капиталов (фондов).

В рамках государственного предпринимательства [2, с. 31] сфера капиталов представлена потоками бюджетных средств. «Бюджет – мощнейший системообразующий механизм, способный осуществлять прогрессивные структурные преобразования, улучшать качество экономического роста, усиливать позиции страны в мире. Размеры и характер обращения бюджетных средств определяют развитие всей экономической системы» [2, с. 36].

Бюджетная политика имеет определяющее значение в экономической жизни страны, формирует тип экономической системы, темпы роста экономики, приоритетные отрасли развития промышленности, уровень фискальной нагрузки. «Экстраординарное изменение бюджетных потоков, как правило, сопровождается соответственными переменами в законодательстве, социальной дифференциации населения, режиме функционирования регуляторов рыночного равновесия, конъюнктурных колебаниях и фундаментальных условиях общественного воспроизводства» [2, с. 36].

Анализ данных о фискальном (налоговом) бремени, представленный Я. М. Миркиным в книге «Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски» показывает картину расхождения финансовой нагрузки по ряду стран. Российский экономист приводит следующие данные: «Более чем в 60 % индустриальных стран доходы «общего правительства/ВВП» превышают 40 % ВВП, почти у 80 % стран более 35 %. И наоборот, только у 18 % развивающихся стран, включая Россию, налоговая нагрузка выше 40 %. У более чем 50 % развивающихся стран налоговое бремя не превышает 30 % ВВП» [3, с. 152].

Причины рассмотренных расхождений – зрелость экономической системы, наличие экономических институтов и нормативно-правовой базы. К тому же более зрелые налоговые системы способны полнее собирать налоговые платежи.

В денежной сфере государственный аппарат организует работу банков, бюджетную эмиссию, регулирует денежное обращение, формирует финансовую глубину [3, с. 21] по средствам регулирования учетной ставки, т.е. регламентирование условий выдачи кредитов, уровень денежной массы, насыщенность экономики деньгами.

К рыночным методам государственного регулирования денежной сферы относится ставка рефинансирования. Ставка кредитования Центрального банка – инструмент тонкой настройки макроэкономического регулирования, осуществляемого государством в рамках циклического движения экономической конъюнктуры. «В случае, когда процент является барьером направления капитала в реальную экономику, искажается структура перераспределения денежных ресурсов через банковскую систему, стимулируя их использование, прежде всего для краткосрочных спекулятивных операций» [3, с. 180].

Регулируя уровень монетизации экономики, государство регулирует степень развития банковской системы, уровень кредитования бизнеса. Недомонетизация экономики ведет к замедлению экономического роста, ослабляет ресурсный потенциал финансового сектора, завышает цену денег в экономике, ограничивает расширение и модернизацию предприятий. Низкая монетизация является базовой причиной низкой капитализации банков, растущей ограниченности внутреннего платежеспособного спроса по сравнению с внешним.

С ростом финансовой глубины в экономике снижается потребность в финансовых ресурсах, формируются массовые, ликвидные финансовые рынки. Механизм перераспределения денежных ресурсов на цели экономического развития работает эффективнее. «Чем выше уровень монетизации (как индикатора финансовой глубины), тем значительнее капитализация рынка акций. Нарастание монетизации хозяйственного оборота вызывает рост объема рынка ценных бумаг, увеличение денежных ресурсов, перераспределяемых через этот рынок. Рынок ценных бумаг становится массовым, ликвидным, он все в большей мере приобретает международный характер» [4, с. 252–253].

Низкий уровень инфляции при прочих равных условиях является признаком более развитых сбалансированных экономик, предупреждая искажение финансовых стимулов экономического роста, создавая условия для эффективного накопления сбережений и перераспределения денежных ресурсов на цели инвестиций. Низкая инфляция является одним из индикаторов развития финансового сектора, показателем сбалансированности ее финансовой системы и ограниченной величины рисков.

По мере движения от периферийных стран к странам центра технологический ряд финансовых инструментов становится более диверсифицированным, растет доля сферы финансовых услуг. «Зрелая экономика нуждается в том, чтобы механизм перераспределения свободных денежных ресурсов работал с наибольшей эффективностью, охватывая всех экономических агентов, удовлетворяя их интересы в денежных ресурсах» [3, с. 72].

Вышеперечисленные элементы формируют модель финансирования экономики, набор институтов и способов финансирования экономики, государственную политику в финансовой сфере.

В Европейской модели население и коллективные инвесторы играют в финансировании экономики заметную роль. Эффективная экономика, в осно-

ве которой лежит обрабатывающее производство в сочетании с технологическим прогрессом, обеспечивает бизнесу высокую прибыль, рабочим высокие зарплаты, правительству высокие налоговые поступления [5, с. 30]. Повышение стоимости компании в акциях не является главной целью менеджмента, больше внимания уделяется росту производства, производительности труда, качеству продукции. Интересы акционеров заключаются в реальном росте и развитии производства. В капиталах корпораций содержится высокая доля среднего класса, высока норма сбережений домашних хозяйств. Развитая финансовая система в совокупности с высоким уровнем доходов населения позволяет в качестве основного института кредитования экономической системы задействовать банковский сектор. Основной акцент государственной политики в финансовой сфере европейских стран направлен на регулирование банковского сектора.

Высокая налоговая нагрузка поддерживается с целью выполнения социальных обязательств, экономике соответствуют низкие темпы экономического роста. Подавляющая часть государственных доходов в европейских странах образуется за счет налогов, которые наполняют бюджетные системы государства, используются для перераспределения доходов, являются мощным рычагом воздействия на функционирование экономики в целом (иногда и негативного). Налоговым системам европейских стран присущи довольно устойчивые структурные пропорции, которые обеспечивают определенный простор для действия рыночных стимулов и регуляторов, в то же время позволяют правительствам, отдавая приоритет той или иной цели, проводить активную социальную политику, политику стабилизации и экономического роста. Европейские страны могут быть разделены на три группы в зависимости от степени использования бюджетной политики в качестве инструмента регулирования национальной экономики. В группе стран зоны евро бюджетная политика, ограниченная жесткими критериями конвергенции, не обладает достаточной гибкостью для эффективной корректировки экономического цикла. В странах, занявших выжидательную позицию по отношению к введению единой валюты, в условиях ухудшения мировой экономической конъюнктуры сохраняется значительное пространство для маневра и стимулирования экономической активности посредством бюджетно-налоговых мер. В странах, не входящих в ЕС, роль бюджетной политики как инструмента макроэкономического регулирования возрастает по мере увеличения зависимости национальной денежной политики от политики ЕЦБ [6, с. 357].

В Соединенных Штатах важным источником доходов для акционеров и менеджмента является рост стоимости компаний на рынке акций. Финансовый рынок диверсифицирован, носит массовый характер. Развитая финансовая система американской экономики в качестве основного источника финансирования экономики позволяет задействовать фондовый рынок. Основным акцент государственного влияния сделан на использование инструментов ценных бумаг [4, с. 82] посредством финансовых инструментов, направленных на поддержание ликвидности в экономике.

Американской модели государственного предпринимательства соответствуют невысокие темпы роста экономики, поддерживается умеренно-низкая налоговая нагрузка. Налоги в большей мере служат инструментом стимулирования экономического роста за счет экстенсивного сокращения налогового бремени. Дефицит бюджета финансируется за счет выпуска в об-

ращение долговых обязательств или за счет дополнительной денежной эмиссии [7]. Социальные обязательства выполняются за счет превышения экспорта над импортом [3, с. 154].

Роль мирового гегемона позволяет Соединенным Штатам присваивать товары и товарные стоимости в обмен на фиктивные (монетарные), сводящиеся к «запуску печатного станка» и выпуску долларов в обращение.

Американская экономика, наполненная необеспеченными деньгами, действует фондовый рынок в качестве инструмента снижения государственного долга. При возникновении проблем американские власти сначала трансформируют финансовый пузырь в общеэкономический, а потом выталкивают его в реальную экономику. Затем эмитент ведущей резервной валюты выталкивает пузырь во внешнюю сферу, решая одновременно и задачу эффективного размещения дополнительной ликвидности (особенно если внешние активы будут недооцененными) и предупреждая возможное обесценивание доллара в будущем [4, с. 252, 253].

Структура финансовых услуг в России схожа с континентальной структурой финансирования экономики. Доля банков (без учета активов центрального банка) составляет в структуре финансовых активов более 90 % [3, с. 73, 75]. Банки подчиняются Центробанку, который в свою очередь финансируется правительством. При этом следует отметить низкую роль коммерческих банков в финансировании реальной экономики. Капитализация российских банков несопоставима с капитализацией банков в европейских странах или США. Банковский сектор нацелен на максимизацию краткосрочной прибыли за счет высоких кредитных ставок. В экономике отсутствуют стимулы долгосрочного кредитования. Соответственно из-за отсутствия развитой финансовой инфраструктуры в качестве основного источника финансирования реальной экономики (высокотехнологичной и наукоемкой сферы) выступает государственный бюджет, от структуры доходов и расходов которого зависит уровень инвестиционной активности, норма инвестиций в экономике.

В России один из самых высоких уровней фискальной нагрузки не только в группе развивающихся стран, но и по отношению к кластеру индустриальных экономик. Высокое налоговое бремя является встроенной составляющей отечественной экономики, прямо влияющей на условия ее роста, темпы и возможность модернизации [3, с. 152]. Потери от неэффективной налоговой системы компенсируются доходами экспортных пошлин, поступающих в бюджет страны с продажи углеводородов.

Спекулятивная модель финансового рынка, унаследованная с 1990-х гг., не позволяет российскому правительству ограничивать долю прибавочной стоимости в распоряжении крупного бизнеса в силу того, что основным вектором интересов крупного бизнеса является не модернизация и развитие экономической системы, а вывоз капитала из страны. Это подтверждает действие отечественных банков в 2009 г., которые после правительственного вливания денег в банковский сектор, фактически мгновенно начали вывозить их из страны. Высокая фискальная нагрузка в сочетании с высокой ставкой кредитования мешает развитию малого бизнеса, который может стать одной из движущих сил экономики, если ему создать условия для развития.

Изучение специфики моделей финансирования экономики позволяет понять принципы функционирования хозяйственного механизма в целях по-

строения долгосрочной государственной финансовой политики. Опыт показывает, руководство краткосрочными интересами, как правило, оборачивается для нации огромными потерями и затяжными кризисами, не только экономическими, но и социальными. Понимание особенностей проблем наших дней – кратчайший путь их преодоления.

Список литературы

1. **Рязанов, В. Т.** Мировой экономический кризис и Россия: причины, последствия, пути преодоления / В. Т. Рязанов. – СПб., 2009. – 32 с.
2. **Черемисинов, Г. А.** Государственное предпринимательство как типологический признак развития экономики России: теоретико-методологический аспект / Г. А. Черемисинов // Известия Саратовского Университета. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2007. – Вып. 1. – Т. 7. – С. 31–45.
3. **Миркин, Я. М.** Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски / Я. М. Миркин. – М., 2011. – 480 с.
4. **Ершов, М. В.** Мировой финансовый кризис. Что дальше? / М. В. Ершов. – М. : Экономика, 2011. – 295 с.
5. **Райнерт, Э. С.** Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
6. Социально-экономические модели и путь России : в 2 кн. / Междунар. ассоциация акад. наук, РАН ; под ред. К. И. Микильского. – М. : Экономика, 2005. – 911 с.
7. Глазьев С. Ю. Кризис глобальной финансовой системы. – URL: http://www.zlev.ru/163/163_8.htm#_ftn1

References

1. Ryazanov V. T. *Mirovoy ekonomicheskij krizis i Rossiya: prichiny, posledstviya, puti preodoleniya* [World economic crisis and Russia: causes, consequences, ways to overcome]. Saint Petersburg, 2009, 32 p.
2. Cheremisinov G. A. *Izvestiya Saratovskogo Universiteta. Seriya «Ekonomika. Upravlenie. Pravo»* [Proceedings of Saratov University. Series “Economics. Management. Law”]. 2007, iss. 1, vol. 7, pp. 31–45.
3. Mirkin Ya. M. *Finansovoe budushchee Rossii: ekstremumy, bumy, sistemnye riski* [Financial future of Russia, extremums, booms, system risks]. Moscow, 2011, 480 p.
4. Ershov M. V. *Mirovoy finansovyy krizis. Chto dal'she?* [World financial crisis. What's next?]. Moscow: Ekonomika, 2011, 295 p.
5. Raynert E. S. *Kak bogatye strany stai bogatymi, i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi* [How rich countries became rich and poor countries remain poor]. Moscow: Izd. dom Gos. un-ta – Vysshey shkoly ekonomiki, 2011, 384 p.
6. *Sotsial'no-ekonomicheskie modeli i put' Rossii: v 2 kn.* [Socioeconomic models and paths of Russia: in 2 books]. *Mezhdunar. assotsiatsiya akad. nauk* [International Association of Academies of Sciences], RAN; ed. K. I. Mikul'skiy. Moscow: Ekonomika, 2005, 911 p.
7. Glaz'ev S. Yu. *Krizis global'noy finansovoy sistemy* [Crisis of global financial system]. Available at: http://www.zlev.ru/163/163_8.htm#_ftn1

Пугачев Илья Олегович

аспирант, Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского (Россия, г. Саратов, ул. Астраханская, 83)

E-mail: ilya_ov@mail.ru

Pugachev Il'ya Olegovich

Postgraduate student, Saratov State University named after N.G. Chernyshevsky (83 Astrakhanskaya street, Saratov, Russia)

УДК 334.024

Пугачев, И. О.

Макроэкономическая типология национальных моделей финансирования / И. О. Пугачев // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 34–40.

УДК 338.45.01

А. О. Блинов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Проведение реинжиниринга бизнес-процессов в условиях внедрения в структуру управления предприятия при внедрении методов, способствующих созданию эффективного механизма оперативного управления бизнесом в конкурентной среде является важной и актуальной проблемой. Поэтому предлагаемые подходы к управлению организационными изменениями не обеспечивают научно обоснованного решения актуальных задач по управлению стратегическими изменениями. Цель работы – исследовать факторы организационных изменений в организации. *Материалы и методы.* Исследование было построено на анализе основополагающих принципов управления организационными изменениями, преимущественно на материалах предприятий, работающих в условиях развитых экономик. Однако подходы к управлению стратегическими изменениями, которые бы учитывали особенности крупных российских промышленных предприятий в современных условиях, раскрыты недостаточно полно. *Результаты.* Проведение системной диагностики организационных изменений в организациях, что позволит синтезировать принципы стратегического управления и реинжиниринга при внедрении процессных методов управления, что даст возможность перепроектировать и управлять бизнес-процессами, ориентируя их на достижение стратегических целей предприятия. *Выводы.* Сформулированы требования к команде по реинжинирингу. Показаны подходы проведения одного из самых важных этапов реинжиниринга – построение модели организации «как должно быть».

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процессы, стратегическое управление, бизнес-модель, моделирование процессов, процессная система.

А. О. Blinov

THEORETICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL CHANGES MANAGEMENT IN COMPANIES

Abstract. *Background.* Reengineering of business processes in conditions of implementation into the structure of company management in the course of implementation of methods, promoting the creation of an effective mechanism of operative business management in competitive environment, is an important and topical problem. Therefore the suggested approaches to organizational changes management provides no scientifically substantiated solution of the topical problems of strategic changes management. The study aims at research of factors of organizational changes in a company. *Materials and methods.* The research was based on the analysis of basic principles of organizational changes management, mostly by the example of companies functioning in conditions of the developed economies. However the approaches to management of strategic changes that would take into account the

specifics of large-scale Russian industrial enterprises in modern conditions are described insufficiently. *Results.* The author carried out the system diagnostics of organizational changes in a company that would allow synthesizing the principles of strategic management and reengineering in the process of implementation of the process management methods, which would allow replanning and managing the business processes focusing thereof on achievement of strategic goals of a company. *Conclusions.* The author formulated the requirements to a reengineering team and showed the approaches to carry out one of the most important stages of reengineering – building of the organizational model “as it is supposed to be”.

Key words: organizational change, organizational development, innovation development, strategic management, restructuring.

В XX в. на протяжении нескольких десятилетий в России существовала командно-административная система хозяйствования. В стране с командной экономикой со временем стали все больше проявляться и нарастать отрицательные ее последствия: снижение эффективности производства; преобладание экстенсивного типа развития; невосприимчивость экономики к достижениям научно-технического прогресса; диспропорциональность развития народного хозяйства; подрыв трудовой мотивации работников и др. В частности, советская экономика к середине 80-х гг. столкнулась с полным исчерпанием возможностей наращивания производства за счет дополнительного вовлечения природных, трудовых и иных ресурсов [1].

На рубеже 80–90-х гг. наступил системный кризис, в результате которого произошел крах советской экономики. Переход к современной рыночной системе в начале 90-х гг., который не сопровождался адекватными действиями, прежде всего, со стороны государственного управления по развитию российской промышленности, привел к развитию негативных, порой разрушительных тенденций. В результате ее современное состояние характеризуется как проблемное, а на некоторых предприятиях – как кризисное, не отвечающее уровню потребностям развития национальной экономики [2].

Учитывая приоритетную роль промышленности в национальной экономике, необходимо отметить, что сложившееся на большинстве предприятий тяжелое положение оказывает деструктивное и даже парализующее воздействие на другие виды деятельности, которые не обеспечиваются промышленной продукцией в нужном количестве и нужного качества.

В настоящее время решение проблем российских промышленных предприятий предполагает не просто улучшение их экономического состояния и повышение эффективности управления, но и обеспечение их инновационного и устойчивого динамического развития. В связи с этим одной из важных научно-практических задач становится поиск эффективных стратегий и механизмов организационных преобразований и изменений, которые позволят активизировать деятельность предприятий, повысят конкурентоспособность выпускаемой продукции и, как следствие, позволят создать основу для технологического развития других отраслей российской экономики.

Понятие «изменения» является философской категорией, которая характеризует состояние, альтернативное стабильности, процесс обновления (преобразования) организации, основанный на внедрении инноваций в организационные процессы. Актуальность изменений и нововведений обусловлена необходимостью адаптации предприятия к требованиям внешней и внут-

ренной среды, к овладению новыми знаниями и технологиями, что особенно важно в условиях рыночной экономики. Объем знаний, которыми владеет человечество, удваивается примерно каждые пять-семь лет, соответственно этому удваивается и число новых обстоятельств, требующих адекватного решения. Это приводит к возрастанию важности задач управления преобразованиями. Незначительные корректировки основных параметров организационной среды (структура, задачи, процессы, персонал и др.) рекомендуется проводить в организации регулярно, крупные – с периодичностью один раз в четыре-пять лет. Цель изменений – осуществление прогрессивных преобразований для перевода организации в высокоэффективное состояние.

В теории современного менеджмента понятие «изменения» используется достаточно широко, так как именно с этим понятием связаны основные возможности организационного развития [3]. Значимость изменений активно возрастает, постепенно приобретая статус объекта управления. Процесс этот вполне закономерный и связан со стремлением хозяйствующих субъектов максимально адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде предприятия. По мере усложнения среды функционирования хозяйствующих субъектов потребность в изменениях возрастает. Этот вывод следует из содержания одного из законов кибернетики – закона необходимого разнообразия, сформулированного английским ученым Уильямом Эшби и формально доказанного в работе «Введение в кибернетику». Суть закона заключается в следующем: разнообразие сложной системы требует управления, которое само обладает необходимым разнообразием.

За этой довольно простой формулировкой скрывается существенный для управления социально-экономическими системами вывод о том, что *разнообразие сложной системы требует управления, которое само обладает достаточным разнообразием*. В соответствии с этим законом с увеличением сложности бизнеса процесс управления должен быть более разнообразным, обеспечивая разнообразие управляемой системы. Чтобы достигнуть необходимого разнообразия на выходе системы, т.е. результатов деятельности организации, управляющий орган должен быть готов к выработке определенного минимума управляющих воздействий. Если этот потенциал низкий, он не способен обеспечить качество управления, которое достигается за счет увеличения его разнообразия.

Требуемое для успешного функционирования предприятия необходимое разнообразие обеспечивается за счет проведения различных изменений. При этом очевидно, что изменения должны осуществляться не хаотично, а в соответствии с определенной логикой и схемой, т.е. изменениями можно и необходимо управлять. Для успешного осуществления преобразования необходимо анализировать их причины, объекты, положительные и отрицательные стороны, четко формулировать цели и только затем проводить изменения. Любые нововведения как определенные изменения в трудовом процессе неизбежны, поскольку обусловлены, главным образом, объективными факторами. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что реорганизация не самоцель, а средство реализации новых задач и направлений деятельности.

Реорганизация предприятия может осуществляться в различных формах: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование, сокращение, перепрофилирование. При каждом из указанных видов происходит

соответствующая перестройка системы управления, которая влечет за собой изменения в структуре, технологиях, кадрах, организационной культуре и других существенных параметрах функционирования организации.

Приоритетной целью изменений и нововведений следует считать достижение более высоких результатов, освоение передовых средств и приемов труда, устранение рутинных операций, осуществление прогрессивных изменений в системе управления.

Диагностические признаки, определяющие необходимость изменений, могут быть прямыми и косвенными: ухудшение или стабилизация показателей эффективности работы организации, проигрыши в конкурентной борьбе, пассивность персонала, неаргументированный протест против любых инноваций, отсутствие процедуры отмены неэффективных управленческих решений, разрыв между формальными обязанностями персонала и его конкретной работой, высокая частота наказаний при отсутствии поощрений и др.

Управление изменениями может быть реализовано на основе двух принципиальных подходов.

– реактивный подход, позволяющий реагировать на происходящие события, адаптироваться к переменам, смягчать их последствия. При этом имеет место временной интервал отставания внутренних изменений в ответ на внешние воздействия, что может привести к потере конкурентных позиций организации.

– проактивный (превентивный) подход, дающий возможность предвидеть события во внешней среде, опережать их и самим инициировать перемены. В этом случае роль менеджера заключается в проведении постоянных организационных изменений, позволяющих привить самой «судьбой» организации. Такой подход позволяет кардинально управлять изменениями.

Основными объектами организационных изменений и нововведений являются: цели деятельности персонала и организации в целом; структура управления организацией; технология и задачи трудовой деятельности сотрудников; состав персонала.

Людам характерно настороженно-негативное отношение ко всем изменениям, так как нововведение обычно представляет потенциальную угрозу привычкам, образу мышления, статусу и т.д. Выделяют три вида потенциальных угроз при осуществлении нововведений: экономические (снижение уровня дохода или его уменьшение в будущем); психологические (ощущение неопределенности при изменении требований, обязанностей, методов работы); социально-психологические (утрата престижа, потеря статуса и т.д.) [4].

При внедрении инноваций организация работы с человеческими ресурсами осуществляется в соответствии со следующими принципами: информирования о существе проблемы; предварительной оценки (информирование на подготовительной стадии о необходимых усилиях, прогнозируемых трудностях, проблемах); инициативы снизу (необходимо распределять ответственность за успешность внедрения на всех уровнях); индивидуальной компенсации (переобучение, психологический тренинг и т.д.) [5].

Анализируя внешние тенденции, те изменения, которые происходят во внешней среде, образцы для подражания и современные требования, руководители планируют изменения, направленные на повышение гибкости организации, развитие ее способности адаптироваться к требованиям внешней среды и использование открывающихся возможностей.

Последовательность процесса организационных изменений определяется следующими факторами:

- наличием движущих сил организационных изменений, которые обуславливают перемены;
- осознанием необходимости осуществления изменений, прежде всего, менеджментом организации;
- инициированием изменений с учетом осознанной необходимости;
- собственно осуществлением изменений, определенное сочетание которых и образует модель управления организационными изменениями (рис. 1).

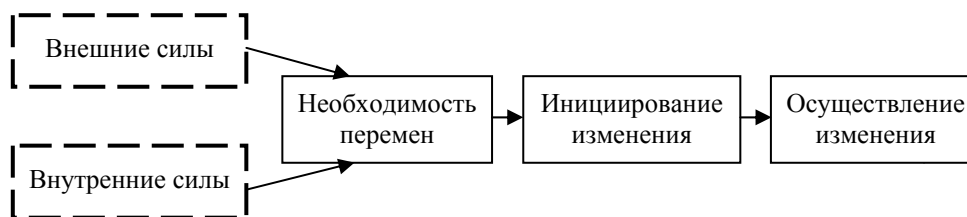


Рис. 1. Модель управления плановыми организационными изменениями

Процесс управления изменениями распространяется на стадию осознания необходимости перемен, инициирования изменений и их осуществления. Реализация перечисленных этапов должна строиться на основе той ситуации, которая складывается и на предприятии и за его пределами, т.е. движущие силы изменений существуют как внутри предприятия, так и вне его. К числу внешних причин относятся воздействующие на организацию силы, которые формируются во всех секторах внешней среды: конкуренты, потребители, технологии, национальная экономика, международная среда и пр. К внутренним причинам изменений относят неэффективность бизнес-процессов, финансовые проблемы организации, несоответствие организационной культуры стратегическим целям и пр.

Представленная на рис. 1. модель может рассматриваться как универсальная, пригодная для использования любым хозяйствующим субъектом, при этом количество выделяемых этапов управления может быть увеличено, что объясняется более подробным описанием действий, выполняемых на том или ином этапе. Необходимо отметить, что определение каждого этапа, конкретные мероприятия и их содержание определяются спецификой деятельности объекта управления. В соответствии с общей моделью процесс управления изменениями начинается с подготовительного этапа, основная цель которого заключается создании условий для последующего результативного проведения изменений.

Большинство российских предприятий – это проблемные субъекты хозяйствования. Проблемы эти являются следствием рыночных преобразований и накапливались в течение последних 20 лет, что, несомненно, отразилось на объеме и качестве выпускаемой промышленной продукции. Устаревшее оборудование, разрыв связей в производственно-технологической цепочке производства, утрата значительной части кадрового потенциала «тормозят» разработку и внедрение новых технологий, выпуск продукции более высокого научно-технического уровня с качественно новыми потребительскими свой-

ствами, что является необходимым условием для формирования экономики инновационного типа [2].

Для большинства промышленных предприятий наиболее типичными являются факторы неконкурентоспособности (отсталость производственно-технологического уровня производства, как следствие, низкое качество продукции и пр.), порождающие финансовые факторы, так они являются отражением в целом неблагоприятного, а порой и кризисного состояния хозяйствующих субъектов.

Характер причин организационных изменений определяет основную функцию организационных изменений, которая состоит в разрешении существующих проблем. Для конкурентоспособных предприятий главная функция – обеспечение развития, стремление находиться на шаг впереди от конкурентов или профилактическая, обеспечивающая адаптацию к неопределенности внешней среды.

По мнению специалистов, занимающихся вопросами управления организационными изменениями для руководства, организации и координирования всех действий, связанных с их реализацией, целесообразно сформировать отдельную команду во главе с руководителем. Особенно это важно в тех случаях, когда речь идет о существенных изменениях, затрагивающих большинство или даже все аспекты деятельности предприятия. Централизация решения всех вопросов, касающихся организационных изменений в едином органе, в данном случае является оправданным и позволяет четко организовать работу сотрудников. Практика показывает, что если речь идет о незначительных изменениях, касающихся довольно узкого аспекта деятельности, более оправданным является создание рабочих групп как временных коллективов, оперативно решающих возникшие проблемы. Для решения более сложных и долговременных задач, как правило, создаются рабочие команды, которые призваны обеспечить взаимодействие структурных подразделений предприятия. Создание команд управления изменениями является непростой задачей, требующей высокой управленческой квалификации и искусства управления людьми. Развитием командного подхода при управлении организационными изменениями является их выделение в отдельный проект.

При определении команды может возникнуть некоторое непонимание того, чем именно команда отличается от обыкновенной группы. Подобная неопределенность может возникать из-за того, что люди в организациях часто подразумевают группы, в которых сами состоят, под командой, но в действительности таковыми они не являются. Существует несколько важных различий между группой и командой (рис. 2).

Во-первых, в группе степень выполнения работы зависит от индивидуальной деятельности ее членов. Результат работы в команде зависит от личного вклада каждого ее члена в достижение общей цели, в тесном взаимодействии.

Второе отличие связано с тем, какое место уделяется ответственности за выполняемую работу. Обычно члены групп объединяют свои ресурсы для достижения цели, хотя это одновременно и работа каждого в отдельности, которая учитывается при вознаграждении (например, при выдаче премий). Члены групп чаще всего не несут ответственности за общий результат работы, но отвечают только за свою индивидуальную деятельность. Команды же

придают значение как индивидуальной работе каждого из ее членов, так и общему результату. Ее члены работают совместно для достижения результата (например, выпуска продукции, предоставления услуги или разработки решений), который является совместным вкладом команды в работу, и каждый из команды разделяет ответственность за результат. Основное же различие состоит в следующем: организация контроля в группах ориентирована на индивидуальный отчет о проделанной работе каждого сотрудника, в то время как члены команд осуществляют самоконтроль.

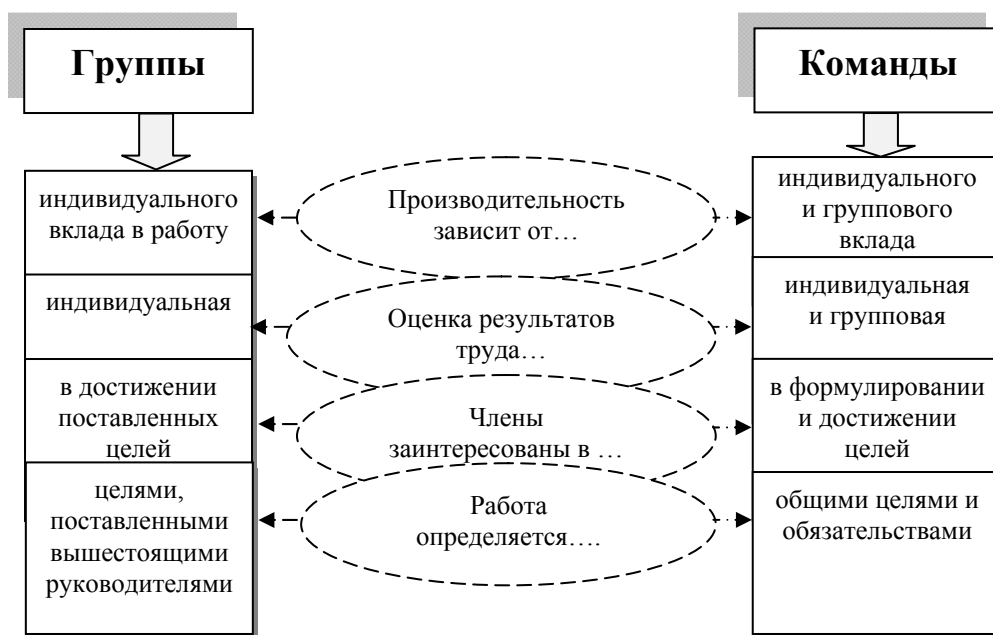


Рис. 2. Сравнительные характеристики работы команд и групп

В-третьих, в то время, когда члены групп могут лишь разделять общую цель, члены команд, помимо прочего, разделяют и общие обязательства по достижению цели. Более того, эти цели часто рассматриваются как возможность победить в реализации той или иной цели (быть первыми или лучшими в чем-либо).

В-четвертых, команды отличаются от групп характером своей связи с менеджментом. Групповая самоорганизация может быть реализована на основе внутренней дисциплины, консенсуса и консолидации, достигаемых членами группы самостоятельно или под влиянием лидера. Оно может соотноситься по целям и мотивам с идущими сверху воздействиями, «помогать» им. Перед командой руководство ставит цель и не вмешивается в процесс планирования внутрикомандной работы, т.е. команды должны иметь различные уровни самоуправления. Они должны обладать высокой степенью свободы и быть в состоянии самостоятельно устанавливать промежуточные цели, заниматься расчетом времени выполнения работы и иметь возможность максимально приблизить результаты к поставленной цели. Все эти действия должны происходить без вмешательства со стороны руководства или при его

минимальной вовлеченности в процесс работы команд. Таким образом, команды по своей сути являются самоуправляющимися или частично управляемыми подразделениями организации. Тем не менее было бы неправильным полагать, что команды имеют абсолютную независимость от высшего организационного уровня предприятия и от контроля со стороны соответствующих органов организации. Они обязаны отвечать требованиям вышестоящих уровней управления корпорации, которые также могут быть организованы на основе командного принципа (такие команды высшего уровня называются высшим руководящим звеном организации).

Чтобы осуществить изменения в организации, можно создать команду. Чтобы создать команду, нужно знать, как ее создают и формируют. Необходимо выбрать правильный способ создания команды. Само по себе создание команды – еще недостаточное условие для проведения изменений. Команда должна действовать эффективно – это залог успеха осуществления перемен, а следить за эффективностью и повышать ее – это задача менеджеров и управленцев.

Из общих предположений ясно, что чем неопределеннее задача, тем более эффективен командный подход, особенно в случаях, когда необходимо удовлетворить разнообразные требования заинтересованных сторон. Это очевидно, например, при разработке технологической инновационной политики, когда выбор между альтернативными вариантами развития осуществляется на основе детального изучения разнообразных данных. В данном случае не всегда бывает достаточно фактов для определения окончательного варианта политики или стратегии инновации, поддержки и развития, поэтому при принятии решения учитываются мнения и личное видение участвующих сторон. Если экспертиза не позволяет прийти к необходимому решению проблем, то компромиссы между альтернативными перспективами и законными интересами сторон могут быть найдены в результате командной работы.

Эффективность команды – это степень, в какой команда реализует свои цели, насколько команда близка к их достижению.

Основные причины снижения эффективности команды можно определить тем, что когда решение проблем определяется в процессе совместного обсуждения, вероятно, будут исключаться крайние, в том числе, возможно, и оптимальные варианты решения.

Результат командной работы определяется степенью прогрессивности команды по своему составу, нормам и ценностным ориентациям. Та команда, в которой приоритетным является дух изобретательства и оригинальности, стремится к новаторскому типу поведения. Новаторский тип поведения организации является ее важным преимуществом в конкурентной борьбе, его ресурс практически неисчерпаем. Если ценовая конкуренция сталкивается с множеством ограничений, как со стороны государства, так и бизнес-ассоциаций, то возможности предложения новых продуктов и услуг, изменения их качества постоянно поддерживаются достижениями ученых, инженеров, управленцев, нестандартной мыслительной деятельностью одаренных профессионалов различных областей знания.

На выработку командного решения требуется больше времени, чем на принятие индивидуального, так как предполагаются взаимные контакты и нахождение консенсуса по принимаемому решению.

Таким образом, необходимо проводить системную диагностику организационных изменений в организациях, что позволит синтезировать принципы стратегического управления и реинжиниринга при внедрении процессных методов управления, согласуя их с целями, что даст возможность перепроектировать и управлять бизнес-процессами, ориентируя их на достижение стратегических целей предприятия.

Список литературы

1. **Блинов, А.** Реструктуризация предприятия: как она воспринимается работниками / А. Блинов, В. Захаров, И. Захаров // Человек и труд. – 2010. – № 2. – С. 46–49.
2. **Блинов, А. О.** Модель управления экономическим состоянием промышленных предприятий : моногр. / А. О. Блинов, Д. В. Гостяев, А. И. Миллер. – Барнаул : Изд-во ААЭП, 2011. – 123 с.
3. **Широкова, Г. В.** Управление организационными изменениями : учеб. пособие / Г. В. Широкова. – СПб. : Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 431 с.
4. **Дак, Дж.** Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Дак. – М. : Альпина, 2002. – 320 с.
5. **Стюарт, Д.** Тренинг организационных изменений / Д. Стюарт. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.

References

1. Blinov A. O., Zakharov V., Zakharov I. *Chelovek i trud* [Man and labor]. 2010, no. 2.
2. Blinov A. O., Gostyaev D. V., Miller A. I. *Model' upravleniya ekonomicheskim sostoyaniem promyshlennyykh predpriyatiy: monogr.* [Model of industrial enterprises's economic condition management]. Barnaul: Izd-vo AAEP, 2011.
3. Shirokova G. V. *Upravlenie organizatsionnymi izmeneniyami: ucheb. posobie* [Organizational changes management: tutorial]. Saint Petersburg: Izd. dom Sankt-Peterb. gos. un-ta, 2005.
4. Dak Dzh. *Monstr peremen. Prichiny uspekha i provala organizatsionnykh preobrazovaniy* [Monster of changes. Reasons of success and failure of organizational changes]. Moscow, 2002.
5. Styuart D. *Trening organizatsionnykh izmeneniy* [Organizational changes training]. Saint Petersburg, 2001.

Блинов Андрей Олегович

доктор экономических наук, профессор,
кафедра общего менеджмента
и управления проектами, академик
РАЕН, Финансовый университет
при Правительстве РФ (Россия,
г. Москва, пр. Ленинградский, 49)

Blinov Andrey Olegovich

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of general management
and project management, academician
of the Russian Academy of Natural
Sciences, Financial University under
the Government of the Russian Federation
(49 Leningradsky avenue, Moscow, Russia)

E-mail: aoblinov@mail.ru

УДК 338.45.01

Блинов, А. О.

Теоретические аспекты управления организационными изменениями в организациях / А. О. Блинов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 41–49.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. *Актуальность и цели исследования.* Активное вовлечение России в международный бизнес, разрастание сети контактов среди российских предпринимателей с партнерами из различных государств обусловило необходимость изучения такого понятия как предпринимательская культура. Цель работы – проанализировать понятие предпринимательской культуры. *Материалы и методы.* Реализация исследовательских задач была достигнута на основе анализа научных трудов зарубежных и отечественных исследователей, которые, в основном, носят рекомендательный характер и имеют практическую направленность. Методологическую основу исследования составляет системно-институциональный подход, который позволяет представить культуру как единство институциональной и экономической целостности. *Результаты.* Рассмотрено понятие предпринимательской культуры в системе социально-экономических и институциональных отношений в рамках антропологического и аксиологического подходов, выявлена социально-институциональная природа культуры и прослежены системно-эволюционные взаимосвязи между сущностным содержанием понятий: культура, экономическая культура и предпринимательская культура как продукты трудовой деятельности и ценностные предпосылки. *Выводы.* Изучение сущности предпринимательской культуры с точки зрения антропологического подхода позволяет выявить ее экономическую природу и выделить такие свойства предпринимательской культуры, как приобретаемый характер и культурная гомогенность, а аксиологический подход позволяет подчеркнуть ее институциональную природу и выделить, в свою очередь, такие свойства, как наследуемый характер и культурная гетерогенность.

Ключевые слова: культура, антропологический подход, аксиологический подход, системный подход, институциональный подход, экономическая культура, предпринимательская культура.

S. G. Mikhneva, E. V. Malysheva

ECONOMIC NATURE AND ESSENCE OF ENTREPRENEURIAL CULTURE

Abstract. *Background.* Active involvement of Russia in the international business, development of a network of business contacts between Russian entrepreneurs and their partners from different countries, cause necessity of the study of entrepreneurial culture. The goal of the study is to analyze the genesis of the concept of entrepreneurial culture. *Materials and methods.* Implementation of the research objectives was achieved on the basis of the analysis of the scientific papers by foreign and domestic researchers which are of recommendational and practical nature. Methodological basis for the study is the systemic institutional approach, which allows us to represent the unity of culture as institutional and economic integrity. *Results.* The concept of the entrepreneurial culture was examined in the system of social, economic and institutional relationships within the framework of the axiological and anthropological approach, we identified socio-institutional nature of culture and traced system-evolutionary relationship between the essential content of concepts:

culture, economic culture and entrepreneurial culture as products of labor activities and evaluative preconditions. *Conclusions.* Examination of the essence of entrepreneurial culture from the perspective of anthropological approach reveals the economic nature and allocates such properties of entrepreneurial culture as acquired character and cultural homogeneity, axiological approach serves to emphasize characteristics and allocate such properties as inherited nature and cultural heterogeneity.

Key words: culture, anthropological approach, axiological approach, system approach, institutional approach, economic culture, entrepreneurial culture.

Трансформация экономики России в 1990-е гг. XX в. привела к появлению в экономической науке новых понятий и категорий, одним из таких является понятие «предпринимательская культура». В зарубежной научной литературе термин «предпринимательская культура» неотделим от процесса предпринимательства. Под предпринимательской культурой понимается «культура денег», т.е. подчеркивается нацеленность индивида как субъекта процесса предпринимательства и одновременно носителя предпринимательской культуры на экономический успех и умножение прибыли в ходе осуществления своей предпринимательской деятельности [1]. Основной отличительной чертой класса предпринимателей как людей, обладающих способностью к новаторству, является инновационная составляющая предпринимательской культуры [2].

Исследуя проблемы предпринимательской культуры, западные авторы в своих работах в основном сосредотачивают внимание на взаимодействии и взаимопонимании, возникающих между представителями разных культур в процессе предпринимательской деятельности, рассматривают особенности организации бизнеса и деловой коммуникации, технику ведения переговоров и торгов, создание эффективной рекламы и обратной связи с потребителем. Эти работы по большей своей части носят практический характер, предлагая конкретные способы организации международного бизнеса и методы ведения переговоров с иностранными партнерами [3]. Такую практическую направленность научных исследований можно объяснить процессами глобализации современного мирового хозяйства и, как следствие, активным развитием международной торговли, вовлечением в нее все большего количества хозяйствующих субъектов всех стран мира.

В российской научной литературе в последние годы также появляются работы, посвященные предпринимательской культуре. Как и зарубежные ученые, российские экономисты рассматривают предпринимательскую культуру в контексте предпринимательской деятельности. Отличие составляет лишь то, что не подчеркивается инновационная составляющая предпринимательской культуры. В большинстве работ современных российских ученых-экономистов предпринимательская культура рассматривается как набор правил и норм, которые необходимо соблюдать при проведении деловых переговоров. По мнению Н. В. Родионовой, в более широком смысле, предпринимательская культура может включать в себя систему формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников данной организационной структуры, стиля руководства, показаний удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества, идентификации работников с предприятием и перспективами его развития [4]. А. Аверин

говорит о предпринимательской культуре как о культуре современного предпринимателя, бизнесмена, любого делового человека [5]. Ж. В. Масликова под предпринимательской культурой понимает особую специализированную сферу материальной культуры [6]. Б. А. Райзберг трактует предпринимательскую культуру как конкретное поведение предпринимателя в ходе проведения бизнес-операций [7].

М. Г. Лапуста, А. Г. Поршнев, Ю. Л. Старостин, Л. Г. Скамай представляют предпринимательскую культуру как определенную, сложившуюся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законодательными, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса [8]. В. Н. Иванов и В. И. Патрушев трактуют предпринимательскую культуру, прежде всего, как мастерство исполнения предпринимательской деятельности, условие ее успеха и цивилизованности [9].

Таким образом, в современной трактовке зарубежных и российских ученых предпринимательская культура предстает, во-первых, как особый способ организации предпринимательской деятельности, главной целью которой является получение прибыли и ее максимизация и, во-вторых, как совокупность образцов поведения и социальных норм, выступающих общественными регуляторами предпринимательской деятельности.

С нашей точки зрения, данные трактовки демонстрируют лишь отдельные стороны предпринимательской культуры, не рассматривая ее как системное явление. Для того чтобы раскрыть сущность предпринимательской культуры, по-нашему мнению, необходимо рассмотреть понятие самой культуры как системы, в которой предпринимательская культура является подсистемой.

Изучением влияния культуры на социально-экономическое развитие государства занимаются представители различных научных дисциплин, в том числе социологии, политологии, экономики, истории и др. В монографии Н. М. Лебедева и А. Н. Татарко «Культура как фактор общественного развития» представлен авторский взгляд на взаимосвязь культуры и социально-экономического развития общества, а также проанализированы подходы к измерению культур известных ученых, таких как Г. Хофстед, Ш. Шварц, Р. Инглхарт и др. [10].

Обобщая их научные подходы можно выделить следующие трактовки содержания понятия культура:

- культура – это определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности, в их взаимоотношениях, а также создаваемых материальных и духовных ценностях [11];

- культура – это система порождения, хранения и трансляции социального опыта. Она выступает как совокупность ценностей и норм, обеспечивающих формирование, сохранение и развитие общества [12];

- культура – это совокупность достижений человечества в производственной деятельности, общественном и умственном отношении, форма общения между людьми или совокупность знаний, ценностей и норм, которыми

владеют взаимодействующие лица, и совокупность носителей, которые объективируют, социализируют и раскрывают эти значения [13];

– культура – это совокупность всех материальных и духовно-нравственных ценностей, накопленных обществом и его социальными институтами, а также процесс деятельности по их освоению, сохранению, созданию и распространению в обществе [14].

Несмотря на все разнообразие определений понятия культура, они имеют общие черты, которые можно подразделить на две группы:

– во-первых, это определения, в которых культура предстает как особая форма деятельности индивида, ядром которой является отношение одного индивида или общества к другому индивиду и его деятельности. Данная трактовка культуры присуща антропологическому подходу;

– во-вторых, это определения, понимающие под культурой совокупность знаний, норм и духовно-нравственных ценностей, что свойственно для аксиологического понимания культуры.

В общем понимании авторов культура является категорией антропологической (деятельностной) и аксиологической (ценностной).

Деятельностная характеристика позволяет рассматривать культуру с точки зрения системно-эволюционного подхода. Процесс эволюции экономической системы общества можно представить как непрерывную смену общественно-экономических формаций, каждой из которых присущ свой тип культуры как исторической системной целостности, т.е. эволюция понятия культуры неразрывно связана с эволюцией трудовой жизнедеятельности индивида и всего общества. Антропологический подход позволяет выделить такие свойства культуры, как культурная гомогенность и приобретаемый характер культуры – индивид приобретает культуру в процессе жизни в обществе.

Ценностная характеристика культуры, в свою очередь, позволяет рассмотреть культуру с точки зрения институционального подхода и выделить национальные особенности, наличие которых позволяет обществу сохранить свою идентичность и адаптироваться к внешним и внутренним проявлениям изменений окружающей среды. Индикатором, отличающим одно общество от другого, является национальный менталитет, который лежит в основе национальной культуры общества. Менталитет населения представляет собой институт, демонстрирующий, в первую очередь, неразрывную связь прошлого с настоящим и оказывающим влияние на развитие и специфику социально-экономических отношений [15]. С точки зрения аксиологического подхода культура обладает такими свойствами, как культурная гетерогенность и наследственный характер, т.е. культура предстает как некий «генетический код» общества.

Таким образом, сущностное понимание культуры может быть представлено на базе антропологического подхода (культура как продукт трудовой деятельности общества) и аксиологического подхода (культура как институт, задающий вектор социально-экономического развития общества), что позволяет нам представить культуру как многомерное понятие.

В процессе эволюционного развития производственных сил и научно-технического прогресса происходит трансформация общего понятия «культура» (применимого в социально-экономических отношениях) в более кон-

кретное и операциональное понятие «экономическая культура». Экономическая культура вбирает в себя деятельностную и ценностную характеристики культуры. В своей работе под понятием экономической культуры мы предлагаем понимать специфический способ организации и развития человеческой жизнедеятельности, а также совокупность ценностей и норм, являющихся регуляторами хозяйственной деятельности индивидов и выполняющих роль социальной памяти. В конце двадцатого века сформировалось два типа экономической культуры: социалистическая и капиталистическая. После распада СССР, с переходом экономик государств бывшего социалистического лагеря к рыночной системе хозяйствования социалистическая экономическая культура как особый тип экономической культуры перестала существовать. В свою очередь, капиталистическая экономическая культура претерпела ряд изменений. В настоящее время, по-нашему мнению, капиталистическая экономическая культура трансформировалась в предпринимательскую культуру, которая представляет собой превращенную форму экономической культуры в условиях рыночного хозяйства.

Применение системно-институционального подхода при исследовании предпринимательской культуры позволяет нам рассмотреть предпринимательскую культуру как органическое целое: с одной стороны, предпринимательская культура ориентирована на достижение определенных целей (максимизация прибыли, минимизация издержек, риск, инновационность), а с другой стороны, нормы и ценности, заложенные в национальной культуре, позволяют определить цену, которую готово заплатить общество при достижении данных целей. В совокупности это определяет характер социально-экономических отношений, господствующих в обществе: коллективные отношения (Германия), рыночные отношения (Америка), патриархальные отношения (Япония).

Список литературы

1. **Друкер, П. Ф.** Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. канд. полит. наук К. С. Головинского. – М. : Вильямс, 2007. – 423 с.
2. **Шумпетер, Й.** Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономова. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
3. **Льюис, Р.** Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р. Льюис ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 439 с.
4. **Алексий, П. В.** Предпринимательство: социально-экономическое управление : учеб. пособие для вузов / П. В. Алексий, Н. В. Радионова, О. О. Читанова ; под ред. Н. В. Родионовой, О. О. Читанавы. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002. – 383 с.
5. **Плескевич, Н.** Деловая культура современного российского общества / Н. Плескевич // Общество и реформы. – 1993. – № 3. – С. 26
6. **Орлов, В. Б.** Предпринимательская культура: сущность и содержание понятия / В. Б. Орлов, О. Г. Мизерова, Е. В. Орлова // Вестник Югорского государственного университета. – 2009. – № 4(15). – С. 19.
7. **Райзберг, Б. А.** Основы экономики и предпринимательства / Б. А. Райзберг – М. : Просвещение, 1995. – 206 с.
8. **Лапуста, М. Г.** Предпринимательство : учебник / М. Г. Лапуста [и др.]. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА, 2003. – 534 с.
9. Теория управления: социально-технологический подход : энцикл. словарь / под ред. В. Н. Иванова, В. И. Патрушева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Муниципальный мир, 2004. – 672 с.

10. Лебедева, Н. М. Культура как фактор общественного прогресса / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко. – М. : ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408 с.
11. Новейший словарь иностранных слов и выражений / отв. ред. В. В. Адамчик. – Минск : Современный литератор, 2007. – 453 с.
12. Тульчинский, Г. Л. Культура как ресурс и барьер инновационного развития / Г. Л. Тульчинский // Инновации. – 2012. – №5 (163) – С. 76.
13. Иванова, Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько – СПб. : Питер, 2004. – 272 с.
14. Фокина, В. Н. Инновационная культура преподавателей вуза: теоретическая модель социологического исследования / В. Н. Фокина // Инновации. – 2002. – № 2–3 (49–50). – С. 89.
15. Мраморнова, О. В. Формирование российской институциональной модели социально-трудовых отношений [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Мраморнова О. В. – Краснодар, 2010. – 406 с.

References

1. Druker P. F. *Biznes i innovatsii; per. s angl.* [Business and innovations; translation from English]. K. S. Golovinskogo. Moscow: Vil'yams, 2007, 423 p.
2. Shumpeter Y. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya; per. s nem.* [Theory of economic development; translation from German]. V.S. Avtonomova. Moscow: Progress, 1982, 401 p.
3. L'yuis R. *Delovye kul'tury v mezhdunarodnom biznese. Ot stolknoveniya k vzaimoponimaniyu; per s angl.* [Business cultures in the international business. From encounter to mutual understanding; translation from English] Moscow: Delo, 2001, 439 p.
4. Aleksey P. V., Radionova N. V., Chitanova O. O. *Predprinimatel'stvo: sotsial'no-ekonomicheskoe upravlenie: ucheb. posobie dlya vuzov* [Entrepreneurship: socioeconomic management: tutorial for universities]. Moscow: YuNITI-DANA, Edinstvo, 2002, 383 p.
5. Pleskevich N. *Obshchestvo i reformy* [Society and reforms]. 1993, no. 3, p. 26
6. Orlov V. B., Mizerova O. G., Orlova E. V. *Vestnik Yugorskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Yurga State University]. 2009, no. 4 (15), p. 19.
7. Rayzberg B. A. *Osnovy ekonomiki i predprinimatel'stva* [Basic economics and entrepreneurship]. Moscow: Prosveshchenie, 1995, 206 p.
8. Lapusta M. G. et al. *Predprinimatel'stvo: uchebnik.* [Entrepreneurship: textbook]. Moscow: INFRA, 2003, 534 p.
9. *Teoriya upravleniya: sotsial'no-tekhnologicheskii podkhod: entsikl. slovar'.* [Theory of management: social and technological approach: encyclopedic dictionary]. Ed. V. N. Ivanova, V. I. Patrusheva. Moscow: Munitsipal'nyy mir, 2004, 672 p.
10. Lebedeva N. M., Tatarko A. N. *Kul'tura kak faktor obshchestvennogo progressa* [Culture as a factor of social progress]. Moscow: ЗАО «Yustitsinform», 2009, 408 p.
11. *Noveyshiyy slovar' inostrannykh slov i vyrazheniy* [Latest dictionary of foreign words and expressions]. Ed. V. V. Adamchik. Minsk: Sovremennyy literator, 2007, 453 p.
12. Tul'chinskiy G. L. *Innovatsii* [Innovations]. 2012, no. 5 (163), p. 76.
13. Ivanova T. Yu., Prihod'ko V. I. *Teoriya organizatsii* [Organization theories]. Saint Petersburg: Piter, 2004, 272 p.
14. Fokina V. N. *Innovatsii* [Innovations]. 2002, no. 2–3 (49–50), p. 89.
15. Mramornova O. V. *Formirovanie rossiyskoy institutsional'noy modeli sotsial'no-trudovykh otnosheniy: dis. d-ra ekon. nauk* [Formation of Russian institutional model of social and labor relations: dissertation to apply for the degree of the doctor of economic sciences]. Krasnodar, 2010, 406 p.

Михнева Светлана Георгиевна

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической
теории и мировой экономики,
Пензенский государственный
университет (Россия, г. Пенза,
ул. Красная, 40)

E-mail: econm@pnzgu.ru

Mikhneva Svetlana Georgievna

Doctor of economic sciences, professor,
head of sub-department of economic
theory and world economy, Penza
State University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

Малышева Екатерина Владимировна

аспирант, Пензенский государственный
университет (Россия, г. Пенза,
ул. Красная, 40)

E-mail: malyshevaev2388@gmail.com

Malysheva Ekaterina Vladimirovna

Postgraduate student, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 001.8

Михнева, С. Г.

Экономическая природа и сущность деловой культуры / С. Г. Михнева, Е. В. Малышева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 50–56.

УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В РОССИЙСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация. *Актуальность и цели.* В современных экономических условиях вопросы управления качеством российской образовательной системы весьма актуальны, поскольку определяют возможности дальнейшего развития науки и культуры страны в целом. Действующая версия ФЗ «Об образовании» от 29.12.2012 № 273-ФЗ определяет понятие качества образования, обозначая его как комплексную характеристику образования, выражающую степень его соответствия федеральным государственным образовательным стандартам и федеральным государственным требованиям. В научной статье рассмотрены основные понятия образовательной системы, такие как «качество образования», «образовательное учреждение», «управление разработкой образовательной услуги». Также проведен анализ законодательной базы современной системы образования России с точки зрения изучения вопросов управления качеством. Цель работы – исследование особенностей управления качеством в современной российской образовательной системе. *Материалы и методы.* Реализация исследовательских задач была достигнута на основе анализа действующего федерального законодательства, а также материалов исследований современных ученых, исследующих область управления качеством в образовании. Особое место в рамках настоящей научной статьи имеют работы Е. И. Скрипака, А. К. Асатунова, М. И. Ахметова, А. Л. Воронцова. Методологический потенциал включает методы сравнительно-правового и ретроспективного анализа, которые позволяют сопоставить основные понятия управления качеством высшего образования, мнения ученых, основные материалы исследований. *Результаты.* Исследованы такие понятия, как управление качеством, высшее образование, совершенствование системы образования, проанализирована роль образовательных учреждений в воспитании современной молодежи, а также подробно рассмотрено понятие уровень качества образования применительно в высшему профессиональному образованию в нашей стране. *Выводы.* Управление разработкой образовательной услуги представляет собой процесс формирования и развития услуги вуза с целью дальнейшего ее предоставления и достижения социально-значимого эффекта. Вузы должны благодаря своему функционированию обеспечивать экономику страны профессиональными кадрами, а не только ориентироваться на запросы потребителей. Анализ законодательства, теории и практики управления качеством в рамках современной образовательной системы России показал, что действующая редакция закона об образовании не лишена критики, так одними из основных проблем данного нормативного акта считают отсутствие в законе определения основной цели образовательного процесса как таковой, а также четко определенной двухступенчатой цепочки потребления образовательной услуги, что является крайне значительным.

Ключевые слова: управление качеством, высшее образование, совершенствование системы образования.

А. А. Semchenko

QUALITY MANAGEMENT IN THE RUSSIAN EDUCATIONAL SYSTEM

Abstract. *Background.* Quality management of the Russian educational system is very relevant in nowadays economic conditions, as determined by the possibilities of further development of Russian science and culture. The current version of the Federal Law "On Education" 29.12.2012 № 273 -FL defines the quality of education as a comprehensive description of education, expressing the extent of its compliance with federal state educational standards and federal government requirements. The scientific article considers the basic concepts of the educational system, such as "quality education", "educational institution", "design management of educational services." Also the author analyzes the legal framework of modern Russian education system in terms of the study of issues of quality management. The goal of the study is to analyze the features of quality management in modern Russian educational system. *Materials and methods.* Implementation of the research objectives was achieved on the basis of the analysis of the federal legislation, as well as advanced materials research by scientists, studying the area of quality management in education. A special place in the framework of the research is taken by ideas of Skripak, Asaturova, Akhmetov, Vorontsov. Methodology includes the methods of comparative legal and retrospective analyses that allow us to compare the basic concepts of quality management of higher education, the opinions of scholars, basic materials research. *Results.* The author investigated such definitions as quality management, higher education, improving the education system, analyzed the role of educational institutions in the education of today's youth, as well as discussed in detail the concept of quality of education in relation to higher professional education in our country. *Conclusions.* Managing the development of educational services is a process of formation and development of university services in order to further its provision and achieve socio-significant effect. Universities should ensure through its operation of the country's economy with professional staff, and not just focus on the needs of consumers. Analysis of the legislation, the theory and practice of quality management in the framework of the modern educational system in Russia has shown that the current version of the law on education is not without criticism, as some of the major problems of this regulation are considered in the absence of the law determining the main goals of the educational process itself, as well as the clearly defined two-chain consumption of educational services, which is extremely significant.

Key words: quality management, higher education, modernization of the education system.

На современном этапе экономического развития вопросы управления качеством в современной российской образовательной системе выходят на первый план не только потому, что образование является основным фактором, влияющим на экономический рост в стране, но и определяют возможности дальнейшего развития ее науки и культуры. Так, последняя версия ФЗ «Об образовании» от 29.12.2012 № 273-ФЗ отводит вопросам качества образования статью 2 «Основные понятия и термины...», которая включает понятие качества образования, определяя его как комплексную характеристику образования, выражающую степень его соответствия федеральным государственным образовательным стандартам и федеральным государственным требованиям (образовательным стандартам и требованиям, устанавливаемым университетами) и (или) потребностям заказчика образовательных услуг, социальным и личностным ожиданиям человека. Следует отметить, что в настоящее время образование понимается как общественно значимое благо, которое представляет собой целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, семьи, общества, государства, а также совокуп-

ность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенций [1]. Кроме этого, по-нашему мнению, системе образования принадлежит первостепенная роль в воспитании современной молодежи, поскольку именно оно составляет одно из неотъемлемых конституционных прав граждан. Отметим, что основы регулирования принципов государственной политики в области образования сформулированы в настоящее время в федеральных законах «Об образовании», «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», а также в Национальной доктрине развития образования, утвержденной Постановлением Правительства РФ [1–3]. Напомним, что в РФ государство гарантирует гражданам общедоступность и бесплатность начального общего, основного общего, среднего общего образования и начального профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность среднего, высшего и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях в пределах государственных образовательных стандартов, если образование данного уровня гражданин получает впервые. Государственные образовательные стандарты позволяют сохранить единое образовательное пространство России, представляя собой систему норм, определяющих обязательный минимум содержания основных образовательных программ, требования к уровню подготовки выпускников, максимальный объем учебной нагрузки.

Управление качеством сегодня пронизывает всю систему образования в стране. Считается, что именно оно, по сути, и должно определять систему управления в любой сфере человеческой деятельности, поскольку рыночная экономика предусматривает первостепенную важность удовлетворения потребителей. Реализация государственных гарантий права граждан на образование обеспечивается путем создания системы и соответствующих условий для получения образования. В настоящее время понятие «система образования» трактуется как совокупность факторов, обеспечивающих реализацию его социальных функций: сеть образовательных учреждений; образовательные стандарты; образовательные программы; ресурсное обеспечение — кадровое, научное, методическое, материальное, финансовое; сотрудничество с другими социальными отраслями; управление.

Управление качеством напрямую зависит от успеха внедрения принципа регионализации образования, основанного на совокупности учебно-воспитательных учреждений в регионе, обеспечивающих возможность дифференциации образования и обучения в соответствии с интересами граждан и уровнем их подготовленности. Существующая муниципальная система подчеркивает роль местных органов самоуправления, которые могут создавать дополнительные условия для функционирования и развития системы образования за счет средств из местных бюджетов. С позиций ресурсного обеспечения региональной считается система, которая финансируется из регионального бюджета, а муниципальной — система, финансируемая из бюджета местного органа самоуправления.

Управление качеством прослеживается и в программах среднего общего образования, направленных на решение задачи формирования общей культуры личности, ее адаптации к жизни в обществе, создания основы выбора и освоения профессиональных образовательных программ. Стоит отметить, что

уже на данном этапе образования закладывается основа качества либо отмечается его отсутствие.

Напомним, что образовательным является учреждение, осуществляющее образовательный процесс, т.е. реализующее одну или несколько образовательных программ и (или) обеспечивающее содержание и воспитание обучающихся, воспитанников. Образовательные учреждения по своим организационно-правовым формам могут быть государственными, муниципальными, негосударственными. Гражданский кодекс РФ относит образовательные учреждения к некоммерческим организациям. В зависимости от реализуемой образовательной программы создаются следующие типы образовательных учреждений: дошкольные; образовательные, включающие в себя три ступени: начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования; начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования; дополнительного образования взрослых; дополнительного образования детей; коррекционные для обучающихся воспитанников с отклонениями в развитии; для детей-сирот, оставшихся без попечения родителей (законных представителей), а также другие учреждения, осуществляющие образовательный процесс.

В соответствии с этим основой государственных гарантий получения гражданином качественного образования в пределах стандартов является государственное или муниципальное финансирование. Объем бюджетных средств выступает одним из главных показателей, характеризующих масштаб государственного регулирования сферы образования. В последние годы наметилась тенденция к целевому выделению средств, для чего на федеральном уровне создаются различные фонды, в том числе и на финансирование федеральных мандатов. Поскольку право на образование является одним из основных конституционных прав граждан РФ, то при недостаточности средств у регионов в дальнейшем предполагается шире использовать систему софинансирования образования.

В настоящее время система частного предпринимательства в образовании отражает общественную реакцию на новые направления развития экономики государства. Рынок образовательных услуг призван удовлетворять не только государственный, но и социальный заказ различных групп населения. Привлечение дополнительных источников на цели образования может осуществляться двумя путями:

- предпринимательской, условно-предпринимательской и специфической деятельностью самого образовательного учреждения;
- взаимодействием с юридическими и физическими лицами, способными осуществлять благотворительность в пользу образовательного учреждения [4].

Уровень качества общего и специального образования обуславливается требованиями производства, состоянием науки, техники и культуры, а также общественными отношениями. Качество образования, на наш взгляд, – это соответствие характеристик образовательного процесса требованиям его потребителей. Каждый субъект образовательного процесса (педагог, учащиеся, родители, администрация и пр.) заинтересован в обеспечении качества образования. Качеству приписываются разнообразные, часто противоречивые значения:

- родители, например, могут соотносить качество образования с развитием индивидуальности их детей;
- качество для преподавателей может означать наличие качественного учебного плана, обеспеченного учебными материалами;
- для учащихся качество образования, несомненно, связывается с внутришкольным климатом;
- для бизнеса и промышленности качество образования соотносится с жизненной позицией, умениями и навыками, знаниями выпускников;
- для общества качество связано с теми ценностными ориентациями и более широко – ценностями обучающихся, которые найдут свое выражение, например, в гражданской позиции, в технократической или гуманистической направленности их профессиональной деятельности.

Качество может использоваться как абсолютное, так и относительное понятие. Качество в обыденном, житейском понимании используется главным образом как понятие абсолютное. Люди используют его, например, при описании дорогих ресторанов (качество услуг) и роскошных автомобилей (качество продукции). При использовании в бытовом контексте предметы, которым дается качественная оценка с точки зрения абсолютного понятия, представляют собой наивысший стандарт, который невозможно, как негласно предполагается, превзойти. К качественной продукции относятся совершенные предметы, выполненные без ограничения затрат на них. Редкость и дороговизна – две отличительные черты этого определения. В этом смысле качество используется для отражения статуса и превосходства. Владение предметами «качества» выделяет их владельцев среди тех, кто не может себе позволить обладать ими.

При использовании в образовательном контексте понятие «качество» приобретает существенно иной смысл. Абсолютное понятие «высокого качества» не имеет ничего общего с системой управления качеством в образовании. Тем не менее в ходе дискуссий по управлению качеством часто возникает вопрос о его абсолютном значении, имеющем ауру роскоши и высокого статуса. Это идеализированное использование понятия может оказаться полезным для общественных связей, может содействовать образовательному учреждению в улучшении его имиджа. Оно также демонстрирует значение повышения качества как стремление к наивысшим стандартам.

Качество может также использоваться как понятие относительное. В этом случае качество не является атрибутом продукции или услуги. Оно является чем-то, что приписано ему. О качестве можно судить, когда продукция или услуга отвечает требованиям соответствующих ей стандартов или спецификации.

Качество само по себе не может быть конечным результатом. Оно лишь средство, с помощью которого выявляется соответствие конечного продукта стандарту. Качественная продукция или услуга при рассмотрении качества как понятия относительного совсем необязательно будет дорогой или недоступная, красивая или безликая. Также она может не являться особенной, а быть обыкновенной, банальной и привычной. Диапроекторы, шариковые авторучки и школьные службы снабжения могут демонстрировать качество, если они отвечают простым, но крайне важным стандартам.

Они должны соответствовать тому, для чего предназначены, и отвечать требованиям потребителя. Другими словами, они должны соответствовать предназначенным целям.

Качество как понятие относительное имеет два аспекта: первый – это соответствие стандартам или спецификации, второй – соответствие запросам потребителя. Первое «соответствие» часто означает «соответствие цели или применению». Под качеством продукции или услуги производитель понимает постоянно отвечающую требованиям стандартов или спецификации производимую им продукцию или оказываемую им услугу. Качество демонстрируется производителем в виде системы, известной как система гарантии качества, которая дает возможность постоянно производить продукцию, услуги, соответствующие определенному стандарту или спецификации. Продукция демонстрирует качество столько времени, сколько этого от нее требует производитель.

Взгляды производителя и потребителя не всегда совпадают. Часто случается, что превосходная и полезная продукция или услуги не воспринимаются потребителями как обладающие качеством. Особенно остро эта проблема стоит в области образования. Отказ от единой государственной системы обучения, от многих давно устоявшихся традиций и введение новых (тестирование при приеме в вузы вместо традиционных экзаменов, удлинение времени обучения в школе, интенсивное развитие системы негосударственного образования и т.д.) выводит проблему качества образования в ряд приоритетных государственных и общественных проблем [5].

Высшая школа оказывает разностороннее влияние на все сферы современного российского общества благодаря воспроизводству квалификационного потенциала страны, подготовке научно-педагогических кадров для сферы образования. Значимость деятельности высшей школы для будущего развития государства трудно переоценить, а, следовательно, нововведения и преобразования в ней должны быть направлены на развитие и совершенствование тех социально-образовательных функций, которые она осуществляет.

Высшие учебные заведения, функционирующие, с одной стороны, в условиях конкуренции, а с другой – в сфере с преобладанием нерыночного сектора, столкнулись с необходимостью управлять процессом разработки образовательных услуг.

На сегодняшний день государственные и негосударственные вузы вынуждены управлять своей образовательной деятельностью и развивать услуги, так как от этого зависит их конкурентоспособность и будущее как учреждения высшего профессионального образования.

Управление разработкой образовательной услуги представляет собой процесс формирования и развития услуги вуза с целью дальнейшего ее предоставления и достижения социально значимого эффекта. Вузы должны благодаря своему функционированию обеспечивать экономику страны профессиональными кадрами, а не только ориентироваться на запросы потребителей. Вследствие этого возникла необходимость разработать организационно-управленческие и экономические основы формирования и развития образовательных услуг в высшей школе, позволяющие совершенствовать организацию управления процессом их разработки.

Основным видом деятельности учреждений образования является создание образовательных услуг. Рассмотрим различные аспекты этого поня-

тия. Анализ отечественной литературы и периодики показал, что среди исследователей, изучающих данную проблему, отсутствует единое мнение по поводу определения образовательной услуги. Выделим основные подходы, наиболее распространенный из которых состоит в понимании под образовательной услугой системы знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения многоликих потребностей человека, общества и государства.

Интересна и актуальна позиция Скрипака Е. И., который считает, что «экономическая категория "образовательные услуги", включающая в себя условие, желание, основу и ответственность за их производство и потребление экономическими субъектами (домохозяйствами, фирмой, государством) подменяется более узким понятием "платные образовательные услуги"». Это положение он объясняет спецификой современных российских условий: отсутствие сформированных полноценных субъектов инвестирования в человеческий капитал, механизмов реализации экономической ответственности за его формирование и накопление, сокращение бюджетных расходов на образование без пересмотра социальных обязательств государства, отсутствие полноценного финансового рынка и механизмов кредитования и т.д. [6, 7].

Согласно другому подходу услуга образования в процессе потребления трансформируется в рабочую силу, качество которой зависит не только от совокупности потребленных образовательных услуг, но и от количества и качества личного труда, затраченных в процессе потребления этих услуг, личных способностей, степени их реализации и других субъективных факторов. Поэтому в рамках этого подхода следует отличать совокупность знаний, умений, навыков, которая является продуктом совместного труда преподавателя и обучающегося, от образовательных услуг, потребленных обучающимся, которые суть продукт труда преподавателей. Таким образом, «именно образовательные услуги (т.е. совокупность труда преподавателей), а не знания, умения, навыки, как это часто утверждается в литературе, могут рассматриваться как товарная продукция учебного заведения».

Анализ законодательства, теории и практики управления качеством в рамках современной образовательной системы России показал, что действующая редакция закона об образовании не лишена критики, так одними из основных проблем данного нормативного акта считают отсутствие в законе определения основной цели образовательного процесса как таковой, что, на наш взгляд, является одним из важнейших моментов, поскольку именно цель определяет не только суть системы, но и возможности ее развития. Другим сложным моментом закона является отсутствие прописанной и четко определенной двухступенчатой цепочки потребления образовательной услуги, что также представляет собой значительное упущение. Если обратиться к международным стандартам ИСО, то ведь именно особенности потребления, требования конечного пользователя, мнение клиента – вот основные определяющие факторы качества любого процесса или услуги. В данном случае отсутствие описания самого процесса потребления или итогов или результатов процесса является сложным моментом, решение которого является серьезной и важной перспективой совершенствования данного закона. Однако следует отметить, что данные проблемные стороны не оттеняют то положительное, что содержится в данном законе, а именно, четкое определение основных современных терминов, связанных с качеством, что представляет собой серьез-

ное значение в рамках рассмотрения тематики данной статьи. Кроме этого, можно заключить, что управление качеством образовательной системы включает целый перечень элементов и взаимосвязей, которые требуют непрерывного совершенствования и улучшения.

Список литературы

1. ФЗ «Об образовании» от 29.12.2012 № 273-ФЗ. – URL: <http://www.consultant.ru>
2. ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ. (действующая редакция от 01.02.2012) – URL: <http://www.consultant.ru/popular/education/>
3. Национальная доктрина развития образования, утвержденная Постановлением Правительства РФ. – URL: <http://base.consultant.ru>
4. Общая характеристика системы образования. – URL: <http://www.finekon.ru>
5. Педагогический контроль и оценка качества образования. – URL: <http://www.ast-centre.ru>
6. **Асатуров, А. К.** Экономическая природа образовательной услуги и формы ее реализации в рыночных отношениях: Препринт / А. К. Асатуров. – СПб. : СПбУЭФ, 2006. – 16 с.
7. **Ахметов, М. И.** Рынок образования и организация услуг: Препринт / М. И. Ахметов, А. Л. Воронцова. – М., 2010. – 212 с.

References

1. Available at: <http://www.consultant.ru>
2. Available at: <http://www.consultant.ru/popular/education/>
3. Available at: <http://base.consultant.ru>
4. Available at: <http://www.finekon.ru>
5. Available at: <http://www.ast-centre.ru>
6. Asaturov A. K. *Ekonomicheskaya priroda obrazovatel'noy uslugi i formy ee realizatsii v rynochnyykh otnosheniyakh: Preprint*. [Economic nature of the educational service and forms of realization thereof in market relations: Preprint]. Saint Petersburg: SPbUEF, 2006, 16 p.
7. Akhmetov M. I., Vorontsova A. L. *Rynok obrazovaniya i organizatsiya uslug. Preprint*. [Educational market and service organization. Preprint]. 2010, 212 p.

Семченко Анжелика Ахмеджановна
кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и управления
качеством, Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет (Россия, г. Санкт-Петербург,
ул. Садовая, 21)

E-mail: seangelika@yandex.ru

Semchenko Anzhelika Akhmedzhanovna
Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics
and quality management, Saint-Petersburg
State University of Economics
(21 Sadovaya street, Saint-Petersburg,
Russia)

УДК 37.014.54

Семченко, А. А.

Управления качеством в российской образовательной системе /
А. А. Семченко // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион.
Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 57–64.

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 334.7 : 005.2

Э. В. Кондратьев, И. С. Чемезов

ПОТЕРЯННАЯ МОДЕЛЬ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Рассматривается модель динамического развития предприятия, разработанная Б. Ливехудом в Нидерландах в 1954–1969 гг. и дополненная Ф. Глазлом в 1993 г. Сравнивая ее с наиболее известными моделями организационных изменений И. Адизеса и Л. Грейнера, авторы показывают преимущества данной модели для управления развитием предприятия. *Материалы и методы.* Ставится и решается вопрос о соответствии стадий в разных моделях развития предприятия. Ключом к анализу указанных моделей выступает выявление различий в концепциях «развитие предприятия» и «жизненный цикл предприятия (организации)». *Результаты.* Обобщены итоги анализа исследуемых моделей по ряду признаков: тип модели (теории); полнота, законченность модели; основная идея; переменные (факторы, влияющие на развитие); области изменений; элементы практической применимости; преимущества модели (теории); недостатки модели (теории). Анализ показывает, что в теории Ливехуда – Глазла преодолены несколько основных недостатков теории Адизеса и основных моделей жизненного цикла организации. Анализ различия концепций «развитие предприятия» и «жизненный цикл предприятия (организации)» открывает возможности сопоставления моделей, относящихся к разным концепциям. *Выводы.* Сравнительный анализ основных моделей развития и жизненного цикла предприятий показывает, что наиболее полной, системной и практичной является модель динамического развития предприятия Б. Ливехуда и Ф. Глазла. Использование данной модели при диагностике, управлении в фазе и фазовом переходе является на сегодняшний день наиболее оправданным.

Ключевые слова: развитие предприятия, жизненный цикл организации, организационные изменения.

E. V. Kondrat'ev, I. S. Chemezov

LOST MODEL: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BASIC CONCEPTS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract. *Background.* In article the model of dynamic development of the enterprise, developed by B. Livekhud in the Netherlands in 1954–1969 and supplemented by F. Glazl in 1993 is considered. Comparing it to the most known models of organizational changes by I. Adizes and L. Greyner, authors show advantages of this model in management of enterprise development. *Materials and methods.* The question of compliance of stages in different models of development of the enterprise is raised and solved. As key to the analysis of the specified models detection of dis-

inctions in concepts "enterprise development" and "life cycle of the enterprise (organization)" acts. *Results.* Results of the analysis of the studied models are generalized by a number of indicators: type of model (theory); completeness, completeness of model; main idea; variables (the factors influencing development); areas of changes; elements of practical applicability; advantages of model (theory); shortcomings of model (theory). The analysis shows that in Livekhud-Glazl theory some main shortcomings of the theory by Adizes and the main models of life cycle of the organization have been overcome. The analysis of distinction of concepts "enterprise development" and "life cycle of the enterprise (organization)" opens possibilities of comparison of the models relating to different concepts. *Conclusions.* The comparative analysis of the main models of development and life cycle of the enterprises shows that the full, system and practical is the model of dynamic development of the enterprise by B. Livekhud and F. Glazl. The use of this model at diagnostics, management in a phase and phase transition is today the most justified.

Key words: enterprise development, life cycle of enterprise (organization), organizational change.

Тема управления развитием предприятий является одной из самых обсуждаемых в сообществе российских ученых и консультантов по управлению. Использование моделей развития и моделей жизненного цикла в качестве основных теоретических инструментов изменений позволяет выявлять и прогнозировать основные типичные причины организационных кризисов и преодолевать эти кризисы, задавая ключевые ориентиры в направлениях развивающихся преобразований. И в то же время эти модели позволяют доступно, на понятном практикам языке объяснить, что и как нужно менять.

В самых полных обзорах [1–4] исследователи называют уже около тридцати моделей, описывающих организационное развитие и жизненный цикл организации [5–10]. Однако когда речь заходит о жизненных циклах и организационном развитии, приоритет в рассмотрении и использовании отдается, как правило, двум моделям – И. Адизеса и Л. Грейнера. Другие модели и теории при этом остаются в тени.

Одним из малоизвестных базовых построений для развития предприятия является теория динамического (или органического) развития предприятия Бернарда Ливехуда (Bernard Lievegoed) и Фридриха Глазла (Friedrich Glasl) [4]. В научной печати мы встречаем единичные упоминания данной теории [11, 12]. Авторы наиболее полных и обстоятельных обзоров, эксперты в данной области, такие как В. В. Щербина, С. Р. Филонович, Г. В. Широкова, Е. Б. Моргунов и другие, в своих публикациях [1–3, 13–16] попросту не упоминают эту теорию и построенную на ее основе модель.

Что могло стать причиной выпадения из внимания такой сильной с методологической и практической сторон теории? В свое время новаторская теория Б. Ливехуда была недооценена немецким научным сообществом, увлеченным тогда идеями теорий принятия решения, кибернетических систем управления и ситуационного мышления, в то время как в Нидерландах положения теории Б. Ливехуда были встречены с явным энтузиазмом как практиками, так и теоретиками. В России выход ограниченным тиражом (всего 999 экземпляров) в региональном издании русского перевода книги [4], никем не анонсированный и в результате сделавший ее достоянием узкого круга интересующихся исследователей, к сожалению, остался незамеченным.

Для обоснования полезности этой модели приведем сравнительный анализ модели Б. Ливехуда и Ф. Глазла с моделями И. Адизеса и Л. Грейнера.

Модель динамичного (органического) развития предприятия Б. Ливехуда и Ф. Глазла

Модель динамичного (органического) развития предприятия впервые была опубликована Ливехудом в 1969 г. [17]. Дальнейшая разработка концепции осуществлялась в НПИ (Исследовательском институте организационного развития) в Нидерландах, основанном Ливехудом, который он возглавлял более десяти лет. Ф. Глазл после 19 лет личной совместной работы с Б. Ливехудом в НПИ и активной консультационной деятельности на основе данной теории дополнил ее фазой ассоциации и рядом уточняющих положений, которые нашли отражение в немецком издании книги «Динамичное развитие предприятия», вышедшем в свет в 1993 г. [18].

Бернард Ливехуд один из первых предложил рассматривать развитие организации, применяя аналогию с развитием человека. Так, для описания развития предприятия он использует термин «социальный организм», хотя эту заслугу обычно приписывают И. Адизесу, в то время как его модель и изыскания были опубликованы в 1979 г., т.е. на 10 лет позже Б. Ливехуда.

Схематическое изображение модели развития Ливехуда – Глазла представлено в табл. 1 в контексте смещения основных задач и граничных проблем предприятия при прохождении идеально-типических фаз в своем развитии [4].

Таблица 1

Процесс динамичного развития предприятия по Б. Ливехуду и Ф. Глазлу (сдвиг основных задач и граничных проблем)

Фазы	Метафора	Основная задача	Граничная проблема
1. Пионерская фаза	Предприятие как семья	Побуждение неформального общества. Импульсирование неформальной организации вокруг одной персоны	Управляемость системы
2. Дифференциальная фаза	Предприятие как организованный аппарат	Построение управляемого аппарата	Человеческие отношения
3. Интеграционная фаза	Предприятие как живой организм	Развитие целостного организма	Проблемы окружения
4. Ассоциативная фаза	Предприятие как участник биотопа	Ассоциативное объединение с окружающим миром	Властные блоки

Одно из основных достоинств теории Ливехуда – Глазла – это системность и целостность рассмотрения организации, которые достигаются за счет выделения, изучения и описания трех подсистем (культурной, социальной и технико-инструментальной) и составляющих их семи «конституирующих

сущностных элементов» (идентичность; политика, стратегия, программы; структура; люди, группы, климат, руководство; отдельные функции, органы; процессы, общий ход дела; физические средства) организации в процессе развития (табл. 2).

Ф. Глазл отмечает, что в социальной действительности между элементами существуют многообразные взаимные влияния и взаимные пересечения, которые в двухмерном изображении представляли бы запутанную сеть линий, которая все же сильно редуцировала бы многослойную действительность. Он пишет: «Проблема представления сходна с той, с которой мы сталкиваемся при попытке изображения анатомии и физиологии человека: в анатомическом атласе на одной странице изображена костная система, на другой – мускульная система, на третьей – нервная система и т.д. Читатель сам должен соединить все в целое, но и после этого он получит только схематический образ» [4].

Данная модель организации полностью соответствует научному взгляду на систему [19]: «... представить нечто как простую систему – значит описать это в четырех категориальных планах, а именно: 1) процесса; 2) функциональной структуры; 3) организованности материала (морфологии); 4) просто материала. Эти четыре описания должны быть отнесены к одному объекту и связаны между собой...».

Модель Б. Ливехуда и Ф. Глазла отличается также полнотой и содержательностью. Процесс развития предприятия в теории Ливехуда и Глазла можно схематично представить через анализ изменений каждого сущностного элемента и каждой подсистемы на четырех фазах развития предприятия: пионерская фазы; фаза дифференциации; фаза интеграции и фаза ассоциации. Основные характеристики каждого элемента в перечисленных четырех фазах развития предприятия представлены ниже (см. табл. 2).

Сравнительный анализ основных моделей организационных изменений

Сравнение модели Глазла и Ливехуда с моделями Адизеса и Грейнера начнем с сопоставления стадий моделей. Результаты сопоставления представлены в табл. 3.

И. Адизес начинает вести описание с момента, когда предприятие еще не сформировалось как таковое – существует только идея в голове ее будущего основателя. В моделях Грейнера и Ливехуда – Глазла аналогов этой стадии нет. Однако их наличие вовсе не является обязательным для моделей развития, так же, как и стадий, аналогичных «смерти» по Адизесу. Согласно диалектике – учению о развитии – формирование и разрушение системы не являются частью процесса развития, это рамки, ограничивающие данный процесс – «развитие разнопланово, многоуровнево и многоэтапно. Но несомненным должно быть исключение из развития момента возникновения самой системы и момента ее распада, ликвидации, прекращения существования» [20]. Таким образом, с точки зрения описания последовательности жизненного цикла, возможно, включение этих двух стадий и является оправданным, но существенной роли в понимании самого процесса развития не играет.

Стадии «младенчество» и «давай-давай», в которых ведущая роль отводится лидеру – основателю предприятия, идентичны «развитию через творчество» Грейнера и «пионерской фазе» Ливехуда – Глазла.

Таблица 2

Динамика изменений семи существенных элементов
и трех подсистем в процессе развития предприятия [9]

Элемент организации (область изменений)	1. Пионерская фаза				2. Дифференциальная фаза				3. Интеграционная фаза				4. Ассоциативная фаза			
	2				3				4				5			
1. Идентичность	Личная идентичность индивидуальности пионера. Клиент всегда прав! Верность клиентам				Рациональное определение позиции. Анонимный рынок. Мышление изнутри наружу				Сознательная работа над миссией. Лейт-образы, кредо, ориентировка на потребности клиентов				Ассоциация предприятий в биотоп. Позиция определяется общественной пользой посредством диалога			
2. Политика, стратегия, программы	Цели и основные положения нежны и интуитивны: верность, творчество, спонтанность				Принцип научности. Жесткое управление предприятием: прозрачность, управляемость, порядок				Участие в преобразованиях и коммуникативность: инициатива, ответственность, самоорганизация				Руководящие положения проактивны с окружением как сообщество общей судьбы, без развитой сети контроля			
Культурная подсистема	Предприятие как большая семья или род. Персонификация вплоть до культа личности, герои, легенды				Предприятие как сконструированный аппарат. Материальные символы, средства закрепления в первую очередь, ритуалы				Предприятие как живой организм. Сознательно рефлекслируемая и формируемая культура, символические акции, имматериальные, материальные и персональные символы				Предприятие как профилированный член биотопа. Сознательное попечение о культуре, обсуждение вопросов культуры в биотопе предприятий			

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5
3. Структура	Ни формализации, ни твердых установок. Широкая гребенчатая структура вокруг пионера и его ближайших соратников, гибкость	Формализация, функциональное членение, штабно-линейная структура. Руководящие уровни специализируются на констатирующем, организующем и дирижирующем управлении	Смесь формальных и неформальных структур. Федеративное объединение относительно автономных отделений предприятия, ориентированных на группы клиентов и виды продукции	Прозрачность границ организации. Внутреннее и внешнее объединение относительно самостоятельных единиц. Органы связи с внешними организациями
4. Люди, группы, климат, руководство	Харизматическое авторитарное. Прямые неформальные, личные контакты, теплота	Предметно-ориентированное руководство. Технически и бюрократически оснащенные контакты. Никакой командной работы. Холодность и дистанцирование	Агогически-ситуационное управление. Стратегическое управление персоналом. Формальные и неформальные контакты. Работа в командах, теплота, сближение	Высокая прозрачность агогически-ситуационного управления. Развитие персонала также в биотопе предприятий. Совместная работа как граждан
5. Отдельные функции, органы	Концентрация задач вокруг личностей, успех благодаря всесторонним функциям	Рациональное распределение задач и специализация. Жесткие должностные инструкции. Разделение функций планирования, исполнения и контроля	Предметные и человеческие критерии для разделения функций. Расширение круга задач, интегрированные функции, гибкость	Расширение делового горизонта при постановке задач и реализации процессов. Менеджмент сшивки и внешняя ротация работ
Социальная подсистема	Неформальные образования образуют установление связей. Чувство "Мы". Эксклюзивность	На переднем плане стоят формальные аспекты. Построение аналогично технико-инструментальной подсистеме	Социальная подсистема становится носительницей организационного развития. Эмансипация и развитие людей	Дальнейшая работа о развитии социальной подсистемы. Расширение за пределы формальных границ предприятия

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
6. Процессы, общий ход дела	Подвижность, импровизация, работа как в мастерской, индивидуальное производство вместо стандарта	Стандартизация и рутина. Действия запланированы, формализованы, механизированы и по возможности автоматизированы. Централизованные места координации	Гибкое управление процессами внутри заданных ограничений посредством задействованных в них людей. Смесь самопланирования и самоуправления с управлением и планированием сверху	Расширение процессуального мышления и самоуправления. Менеджмент спшивочных мест. Отказ от буферных зон и страховочной сети (философия «точно вовремя»)
7. Физические средства	Здания, машины, инструменты и т. д. рассматриваются только как подчиненные средства, использование их носит импровизационный характер	Техническая ориентировка определяет продвижение по службе. Техническая логика распространяется также на социальную сферу. Центральное место принадлежит информационным технологиям	Помещения и оборудование распределяются по социальным критериям. «Мягкая технология» допускает обслуживание командами. Информационные технологии используются децентрализованно	Оборудование ориентировано на командную работу. Существенное упрощение поддержки посредством робототехники. Исключительно экономное использование площадей, капитала
Технико-инструментальная подсистема	Имеет очень подчиненное значение	Определяет стиль мышления во всех областях	Рассматривается как равноценная со всеми остальными подсистемами	Подчинена общим требованиям

Анализ соотношения стадий моделей организационных изменений

И. Адизес (I. Adizes)	Л. Грейнер (L. Grayner)	Ф. Глазл и Б. Ливехуд (F. Glasl, B. Lievegoed)
Выхаживание		
Младенчество	Развитие через творчество	Пионерская фаза
<i>Смерть во младенчестве</i>		
<i>Давай-давай</i>		
<i>Ловушка основателя или семейственности</i>	<i>Кризис лидерства</i>	<i>Кризис пионерской фазы</i>
Юность	Развитие через директивное руководство	Фаза дифференциации
	<i>Кризис автономии</i>	
	Развитие через делегирование	
<i>Преждевременное старение</i>	<i>Кризис контроля</i>	<i>Кризис фазы дифференциации</i>
	Развитие через координацию	
	<i>Кризис «красных флажков»</i>	
Рассвет	Развитие через сотрудничество и участие	Фаза интеграции
<i>Стабилизация</i>	<i>Кризис...</i>	<i>Кризис фазы интеграции</i>
<i>Аристократизм</i>		
<i>Ранняя бюрократизация</i>		
<i>Бюрократизация</i>		
<i>Смерть</i>		
		Фаза ассоциации

Так же, как и кризисы, следующие за этой фазой, носят абсолютно однородный характер, что хорошо видно и по их названиям – «ловушка основателя», «кризис творчества», кризис пионерской фазы. На данном этапе основной проблемой становится переход к профессиональному руководству.

«Юность» по Адизесу, когда компания начинает жить отдельно от основателя, соответствует стадии «Директивного руководства» Грейнера и началу дифференциальной фазы Ливехуда – Глазла.

У Грейнера период от начала профессионального руководства до превращения предприятия в команду рассмотрен наиболее подробно. Стадии «директивное руководство» и «делегирование» вписываются в рамки фазы дифференциации Ливехуда – Глазла. Следует отметить, что значительной, кардинальной перестройки организационных принципов на протяжении этих трех стадий не происходит. На 2-й стадии («Директивное руководство») управление из рук собственника-основателя передается в руки профессионального наемного менеджера, выстраивается управленческий аппарат. На 3-й стадии («Делегирование») разделяются (дифференцируются) основные функции подразделений и специалистов. По сути, впервые строится целостная организационная структура в традиционном смысле. На 4-й стадии («Координация») руководство проводит незначительную отладку процессов, пытаясь противостоять центробежным силам, возникшим в результате разделения. Происходит попытка уси-

ления центра и ослабления периферии, но значительных успехов данные действия не приносят. В итоге данная стадия превращается в тупиковую ветвь развития. По отношению к фазам модели Ливехуда – Глазла эту стадию следует отнести к кризису дифференциальной – началу интегральной фазы. 5-я стадия Грейнера «Рост через сотрудничество» близка по всем параметрам к интегральной фазе Ливехуда – Глазла, а также «Расцвету» Адизеса.

«Расцвет», по Адизесу, в общих чертах напоминает интегральную фазу Ливехуда и Глазла, однако автор модели жизненного цикла не указывает здесь главные особенности, способствующие развитию и успеху – командность работы, коллегиальность принятия решений и высокий уровень корпоративного духа. В целом границы между фазами Адизеса очень размыты.

Дальнейшие стадии модели Адизеса, начиная от «Аристократизма» и заканчивая «Смертью», представляют собой, по сути, цепь кризисов, следующих за стадией «Расцвета» (интегральной фазой Ливехуда – Глазла или стадией роста через сотрудничество Грейнера). Для Адизеса больше нет движения вперед, он считает, что можно лишь вернуться к лучшим временам, остановив старение. Как было отмечено выше, данные изменения в организации не являются развитием – это инволюция, регрессия.

Фаза ассоциации модели Ливехуда – Глазла является существенным дополнением к стадиям, рассмотренным в моделях Адизеса и Грейнера. Включенная Фридрихом Глазлом в модель динамичного развития предприятия несколько позднее (1993), чем три предыдущие (1969), данная фаза отражает современное развитие менеджмента и значительно обогащает теорию развития предприятий. Наличие фазы ассоциации делает теорию развития применимой даже к самым крупным мировым корпорациям.

Из проведенного сопоставления мы видим, что модель Ливехуда и Глазла является наиболее полной с содержательной точки зрения – ни в модели Грейнера, ни в модели Адизеса мы не находим аналога фазы ассоциации, венчающей процесс развития.

Примечательно, что модель Грейнера предлагает в содержательном смысле не меньше стадий развития, чем модель Адизеса, при этом отдельные этапы у Грейнера рассмотрены более подробно и системно, хотя некоторые исследователи считают, что модель Грейнера уступает модели Адизеса как недостаточно полная. Впрочем, это замечание опять-таки восходит к различию концепции развития предприятия от концепции жизненного цикла.

Следует отметить, что модель Адизеса с 1979 г. практически не изменилась, в то время как реалии бизнеса претерпели существенные изменения. Всему миру стала известна концепция бережливого производства (lean production) японских предприятий, соответствующая фазе ассоциации, включенной Ф. Глазлом в модель динамичного развития Б. Ливехуда.

Еще одним несомненным преимуществом модели Ливехуда – Глазла, делающим ее по-настоящему научной и обоснованной в теоретическом плане, является ее соответствие принципам и законам диалектики. Признаки развития предприятия, описанные Бернардом Ливехудом, вполне соответствуют общим признакам развития систем в диалектике. В частности, Ливехуд говорит о «слоистой» природе процесса развития: «Каждый раз на высшей плоскости интеграции проявляются предшествующие качества («слоистая модель»)» [4]. Это соответствует общему признаку развития в диалектике: развитие «есть такое изменение состояний, которое происходит при условии со-

хранения их основы, т.е. некоего исходного состояния, порождающего новые состояния. Сохранение исходного состояния или основы... только и делает возможным осуществление закономерностей развития» [21].

Обобщая итоги анализа моделей, представим результаты сравнения в виде таблицы, характеризующей каждую из них по ряду признаков (табл. 5).

В теории Ливехуда – Глазла преодолены несколько основных недостатков теории Адизеса и основных моделей жизненного цикла организации, указанные С. Р. Филоновичем [22]:

- **нечеткая взаимосвязь с другими областями менеджмента.** Семь сущностных элементов системы дают полное представление и являются предметами специальных отраслей менеджмента, о чем подробнее будет показано далее;

- **основные модели отражают особенности индустриальной экономики.** Так, частным примером развития в фазе ассоциации является концепция бережливого предприятия, что, по мнению Дж. Вумека и Д. Джонса, является противоположностью массового производства – парадигмы индустриальной экономики;

- **модели жизненного цикла организации должны учитывать переход к «обществу знания».** Прозрачность границ организации, высокая прозрачность ситуационного управления, развитие персонала в биотопе предприятий, расширение делового горизонта при постановке задач и реализации процессов, менеджмент сшивки и внешняя ротация работ, ориентация оборудования на командную работу – все это говорит об открытости границ и реализации идей «общества знаний»;

- **основные модели жизненного цикла организации не учитывают возможности концептуальных циклов.** Поскольку концептуальные циклы связаны с развитием знания, то такая возможность заключается в механизме динамичного развития, основанном на накоплении организационных знаний и процессе эмансипации. Каждая последующая фаза отличается от предыдущей более высокой степенью сложности и дифференциации. Кроме того, ассоциативная фаза подразумевает процесс обмена знаниями в биотопе (сообществе) предприятий, а «... изменения всякий раз предполагают смену парадигм» [4].

Возникает вопрос: почему, несмотря на все указанные ограничения и недостатки, модель Адизеса до сих пор используется и пропагандируется? Ответ на этот вопрос мы находим у Г. В. Широковой: «По мнению специалистов, большинство российских организаций в настоящее время находятся в конце стадии «давай-давай» и начинают переход на стадию «юность» [23], т.е. пытаются выбраться из «ловушки молодости», перейти к регулярному, профессиональному менеджменту. Действительно, на данном отрезке модель достаточно объективна и применима. А вот если консультант по развитию попытается использовать модель Адизеса в компании, испытывающей некоторые трудности на стадии «юность», вряд ли ему удастся найти в ней четкие ответы для поиска необходимых преобразований.

Причем, тезис Г. В. Широковой вполне соответствует взглядам Глазла и Ливехуда, касающимся периода времени, необходимого для перехода к следующей фазе развития. В частности, Ф. Глазл говорит о так называемом «time-spans», т.е. временном горизонте, который необходим различным категориям сотрудников в соответствии с уровнем ответственности и сроком реализации их задач.

Таблица 5

Сравнительный анализ теорий организационных изменений

Теория, автор (год публикации)	Эволюционно- революционная модель Л. Грейнера (1972 г.)	Организмическая аналогия И. Адизеса (1979 г.)	Теория динамического развития предприятия Б. Ливехуда и Ф. Глазла (1969 г., дополнена в 1993 г.)
1	2	3	4
Тип модели (теории)	Модель развития предприятия	Модель жизненного цикла	Модель развития предприятия (системо- эволюционная теория)
Полнота, законченность модели	Незаконченная модель (открытый финал, возможно, связанный с идеей непрерывного развития). Отсутствует анализ фазы ассоциации	Неполная модель. Иллюзия законченности создается за счет включения в модель нескольких последовательных этапов инволюции (процесса, обратного развитию), ведущих к «смерти» организации	Наиболее полная, логически завершенная и актуальная модель. Аналогии фазы ассоциации (высшей стадии) отсутствуют в других моделях
Основная идея	Переход на следующую стадию невозможен без совершения революционных изменений. «Каждая стадия – это одновременно следствие предыдущей фазы и причина или основание для последующей» [2]	Ход жизнедеятельности организации во многом схож с ходом жизни человека. Основное отличие состоит в том, что организация может сохранять «вечную молодость» или омолаживать себя, оставаясь на пике своего развития. Старение организации является скорее «моральным» (старением методов и концепции управления), а не «физическим» (старение технологий, продукта, бизнес-модели)	Организация как «социальный организм», не как чисто рациональная конструкция, но как результат сложного взаимодействия факторов внешнего и внутреннего мира, как продукт и сознательного человеческого деяния и неосознаваемых, неподвластных управлению воздействий человеческого и межчеловеческого мышления, чувствования и воления [4].
Переменные, факторы, влияющие на развитие	Возраст организации; размер организации; темпы роста отрасли	Возраст, размер, гибкость и контроль. нормальные проблемы и патологии, разнообразие, сложность	Изменение положения в полях напряженности: культурная – социальная – технично-инструментальная подсистема; внутреннее – внешнее; индивидуум – общество; власть – идеал; централизация – децентрализация управления; прошлое – будущее и т.д.

Окончание табл. 5

1	2	3	4
Области изменений (функции, изменяющиеся под воздействием переменных)	Приоритет менеджмента; организационная структура; степень формализации; стиль высшего руководства; система контроля; акцент в вознаграждении менеджмента	Приоритеты 4-х видов деятельности (лидерских качеств): достижения результатов (Р), предпринимательской деятельности (Е), формальных правил и процедур (А), интеграции персонала (I) [2]. Структурная форма, формализация политик и процедур [1]	3 подсистемы (аналогия с душой, телом и духом человека) и 7 сущностных элементов. Смена концепции управления. Смена парадигм организации и управления.
Конкретные элементы практической применимости	Дает общее понимание процесса, но не предлагает конкретной методики проведения изменений	Содержит обобщенную методiku проведения действий. Возникает необходимость дополнительных инструментов для проведения организационной диагностики – данная теория их не дает	Дает инструменты для диагностики фазы (и проблем), осуществления фазового перехода и управления в фазе.
Преимущества модели (теории)	Ясная логика развития организации; понимание принципов выхода из организационных кризисов [22]	Независимость от отрасли; ненормативный подход; «сценарный» подход; необязательность гибели организации [22]. Преодоление самоуспокоенности менеджмента за счет характера цикличности и неминуемой угрозы спада	Переход в фазы развития полностью соответствует законам диалектики. Учет не только внутренних, но и внешних факторов, влияющих на развитие. Системность. Ясность хода развития.
Недостатки модели (теории)	Размер как единственный критерий роста организации; модель развития менеджмента, а не организации [22]	Нечеткая взаимосвязь с другими областями менеджмента; отсутствие явных критериев развития компании. Противоречие: с одной стороны, стабильность ведет к упадку, с другой – изменения на пике развития направлены на сохранение достигнутого состояния.	Некоторая сложность понимания, обусловленная научностью и системностью модели

Данная аналогия переносится и на ход развития организации: «Чтобы не просто хлопотать вокруг симптомов, некоторые высшие руководители должны располагать временным горизонтом, по меньшей мере, от десяти до двенадцати лет. ...Дольше всего происходит изменение культуры предприятия. Для этого требуется ...временная перспектива примерно в десять лет и более» [4]. С момента перехода экономики России к рыночному типу и образованию первых коммерческих предприятий послесоветского времени как раз прошло около двадцати лет.

Таким образом, сравнительный анализ основных моделей организационных изменений, в том числе моделей развития и жизненного цикла предприятий, показывает, что наиболее полной, системной и практичной является модель динамичного развития предприятия Б. Ливехуда и Ф. Глазла. Использование данной модели при диагностике, управлении в фазе и фазовом переходе является на сегодняшний день наиболее оправданным.

Список литературы

1. **Широкова, Г. В.** Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы / Г. В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – № 3. – С. 85–90.
2. **Кушелевич, Е. И.** Модели жизненных циклов организаций / Е. И. Кушелевич, С. Р. Филонович // Менеджмент: век XX – век XXI / под ред. О. С. Виханского. – М.: Экономистъ, 2004. – С. 304–320.
3. **Моргунов, Е. Б.** Организационное поведение: учеб. пособие / Е. Б. Моргунов. – М.: Изд-во МГУПИ, 2006.
4. **Глазл, Ф.** Динамичное развитие предприятия: Как предприятия-пионеры и бюрократия могут стать эффективными / Ф. Глазл, Б. Ливехуд. – Калуга: Духовное познание, 2000. – 197 с.
5. **Lippitt, G. L.** Crisis in a developing organization / G. L. Lippitt, W. A. Schmidt // Harvard Business Review. – 1967. – V. 45, № 6. – P. 102–112.
6. **Greiner L. E.** Evolution and revolution as organizations grow. Harvard Business Review (Рус. пер: **Грейнер, Л. Е.** Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Е. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2002. – № 4. – С. 76–94; 1972. – № 50 (4). – С. 37–46.
7. **Кац, Д.** Организационная структура / Д. Кац, Р. Канн. – М., 1978.
8. **Адизес И.** Теория жизненных циклов организации. – М., 1979, 1999.
9. **Куинн, Р.** Интегративная модель / Р. Куинн, К. Камерон. – М., 1983.
10. **Шейн, Э. Х.** Модель развития корпоративной культуры / Э. Х. Шейн. – СПб.: Питер, 1985. – 336 с.
11. **Николаев, И. Г.** Современные теоретические подходы к развитию организации: эволюционные теории / И. Г. Николаев // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2.
12. **Павлуцкий, А.** Менеджмент третьего тысячелетия: системно-эволюционный подход к развитию организаций / А. Павлуцкий, Е. Павлуцкая, О. Алехина // Управление персоналом. – 2001. – № 2. – С. 66–69.
13. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / В. В. Щербина [и др.]. – М.: Независимый институт гражданского общества, 2004. – 520 с.
14. **Широкова, Г. В.** Управленческие стереотипы и жизненный цикл организации / Г. В. Широкова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2005. – № 2. – С. 42–56.

15. **Широкова, Г. В.** Характеристики стадий жизненного цикла российских компаний, созданных «с нуля» / Г. В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – № 4. – С. 3–20.
16. **Широкова, Г. В.** Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) / Г. В. Широкова, И. С. Меркурьева, О. Ю. Серова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 3. – С. 3–26.
17. **Lievegoed, B.** Organisaties in ontwikkeling / B. Lievegoed. – Rotterdam : Lemniscaat, 1969.
18. **Glasl, F.** Dynamische Unternehmensentwicklung: Wie Pionierbetriebe und Bürokratien zu Schlanken Unternehmen werden / F. Glasl, B. Lievegoed. – Stuttgart : Verlag Freies Geistesleben Stuttgart, 1993.
19. **Щедровицкий, Г. П.** Избранные труды / Г. П. Щедровицкий. – М. : Шк. культ. полит, 1995. – 477 с.
20. **Алексеев, П. В.** Философия : учеб. / П. В. Алексеев, А. В. Панин. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2003. – 608 с.
21. **Свидерский, В. И.** О некоторых особенностях развития / В. И. Свидерский // Вопросы философии. – 1985. – С. 27–28.
22. **Филонович, С. Р.** Слайд-презентация доклада на тему «Модели жизненных циклов организации: достижения и проблемы теории» / С. Р. Филонович // Российская ассоциация бизнес-образования. – 2009. – URL: <http://www.rabe.ru/downloads/file/Filonovich.ppt> (дата обращения: 17.01.2010).
23. **Широкова, Г. В.** Управление изменениями в российских компаниях : учеб. / Г. В. Широкова. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2009. – 480 с.

References

1. Shirokova G. V. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian journal of management]. 2007, no. 3, pp. 85–90.
2. Kushelevich E. I., Filonovich S. R. *Menedzhment: vek XX – vek XXI* [Management: XX century – XXI century]. Moscow: Ekonomist", 2004, pp. 304–320.
3. Morgunov E. B. *Organizatsionnoe povedenie: ucheb. posobie* [Organizational behaviour: tutorial]. Moscow: Izd-vo MGUPI, 2006.
4. Glasl F., Livekhud B. *Dinamichnoe razvitie predpriyatiya: Kak predpriyatiya-pionery i byurokratiya mogut stat' effektivnymi* [Dynamic development of entrepreneurship: How pioneer-entreprises and the bureaucracy can become effective]. Kaluga: Dukhovnoe poznanie, 2000, 197 p.
5. Lippitt G. L., Schmidt W. A. *Harvard Business Review*. 1967, vol. 45, no. 6, pp. 102–112.
6. Greiner L. E. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya «Menedzhment»* [Bulletin of Saint-Petersburg University. Series "Management"]. 2002, no. 4, pp. 76–94; 1972, no. 50 (4), pp. 37–46.
7. Kats D., Kann R. *Organizatsionnaya struktura* [Organizational structure]. Moscow, 1978.
8. Adizes I. *Teoriya zhiznennykh tsiklov organizatsii* [Theory of life cycles of organizations]. Moscow, 1979, 1999.
9. Kuinn R., Kameron K. *Integrativnaya model'* [Integrative model]. Moscow, 1983.
10. Sheyn E. Kh. *Model' razvitiya korporativnoy kul'tury* [Model of corporative culture development]. Saint-Petersburg : Piter, 1985, 336 p.
11. Nikolaev I. G. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economy]. 2006, no. 1/2.
12. Pavlutskiy A., Pavlutsкая E., Alekhina O. *Upravlenie personalom* [Human resource management]. 2001, no. 2, pp. 66–69.

13. Shcherbina V. V. et al. *Upravlenie chelovecheskimi resursami: menedzhment i konsul'tirovanie* [Human resource management: management and construction]. Moscow: Nezavisimyy institut grazhdanskogo obshchestva, 2004, 520 p.
14. Shirokova G. V. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya «Menedzhment»* [Bulletin of Saint-Petersburg University. Series "Management"]. 2005, no. 2, pp. 42–56.
15. Shirokova G. V. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian journal of management]. 2007, no. 4, pp. 3–20.
16. Shirokova G. V., Merkur'eva I. S., Serova O. Yu. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian journal of management]. 2006, no. 3, pp. 3–26.
17. Lievegoed B. *Organisaties in ontwikkeling* [Organizations in developing]. Rotterdam: Lemniscaat, 1969.
18. Glasl F., Lievegoed B. *Dynamische Unternehmensentwicklung: Wie Pionerbetriebe und Bürokratien zu Schlanken Unternehmen werden* [Dynamic business development: How pioneer-enterprises and the bureaucracy can become effective]. Stuttgart: Verlag Freies Geistesleben Stuttgart, 1993.
19. Shchedrovitskiy G. P. *Izbrannye trudy* [Selected works]. Moscow: Shk. kul't. Polit, 1995, 477 p.
20. Alekseev P. V., Panin A. V. *Filosofiya: ucheb.* [Philosophy: textbook]. Moscow: TK Velbi; Prospekt, 2003, 608 p.
21. Sviderskiy V. I. *Voprosy filosofii* [Problems of philosophy]. 1985, pp. 27–28.
22. Filonovich S. R. *Rossiyskaya assotsiatsiya biznes-obrazovaniya* [Russian Association of Business-education]. 2009. Available at: <http://www.rabe.ru/downloads/file/Filonovich.ppt> (accessed 17 January 2010).
23. Shirokova G. V. *Upravlenie izmeneniyami v rossiyskikh kompaniyakh: ucheb.* [Measurement management in Russian companies: textbook]. Saint Petersburg: Vysshaya shkola menedzhmenta, 2009, 480 p.

Кондратьев Эдуард Викторович

доцент, кафедра менеджмента,
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства (Россия,
г. Пенза, ул. Титова, 28)

E-mail: edwabc@yandex.ru

Kondrat'ev Eduard Viktorovich

Associate professor, sub-department
of management, Penza State University
of Architecture and Construction
(28 Titova street, Penza, Russia)

Чемезов Игорь Станиславович

старший преподаватель, кафедра
менеджмента, Пензенский
государственный университет
архитектуры и строительства
(Россия, г. Пенза, ул. Титова, 28)

E-mail: chemezoff@list.ru

Chemezov Igor' Stanislavovich

Senior lecturer, sub-department
of management, Penza State University
of Architecture and Construction
(28 Titova street, Penza, Russia)

УДК 334.7 : 005.2

Кондратьев, Э. В.

Потерянная модель: сравнительный анализ основных концепций развития предприятия / Э. В. Кондратьев, И. С. Чемезов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 65–79.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Актуальность данной темы связана с возрастающей ролью электроэнергетики в экономическом развитии регионов, освоении высоких технологий в индустрии и сельском хозяйстве, надежном электроснабжении потребителей. *Материалы и методы.* В статье использованы материалы официальных источников, регулирующих деятельность предприятий электроэнергетики, в частности проект стандарта «Положение о технической политике по учету электроэнергии в распределительном электросетевом комплексе», положения, принятые Правлением ОАО «Холдинг МРСК»: «Стратегия создания/модернизации систем учета электроэнергии на розничном рынке электроэнергии в сетях ДЗО» и «Методика формирования Программ перспективного развития систем учета электроэнергии», а также внутренняя документация регионального филиала ОАО «МРСК Волги – Пензаэнерго» и его подразделений. *Результаты.* Рассмотрены наметившиеся в последнее время направления решения ключевых проблем стратегического развития региональной электроэнергетики: внедрение новой системы регулирования тарифов RAB, модернизация системы коммерческого учета электроэнергии, повышение эффективности логистических систем, формирование систем регулярного менеджмента в структурных производственных подразделениях предприятий региональной электроэнергетики. *Выводы.* Успешная реализация рассмотренных в статье направлений стратегического развития электроэнергетики на уровне региональных структурных подразделений будет способствовать реализации стратегических инициатив в рамках развития распределительных электрических сетей на региональном уровне.

Ключевые слова: региональный энергетический комплекс, стратегическое развитие, инвестиции в электроэнергетику, тарифообразование.

Е. В. Kunitskaya, O. A. Luzgina

PROBLEMS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF ELECTRICAL POWER ENGINEERING IN PENZA REGION

Abstract. *Background.* Topicality of the given subject is connected with increasing role of electroenergetics in the economic development of the region, mastering the high technology in industry and agriculture, reliable power supply to the consumers. *Materials and methods.* The article uses the material from the official sources, regulating electrical power engineering enterprises' activity, in particular, the project of the standard "Regulations of the technical policy in calculating the electric power at the distributional electrical power network complex", regulations, approved by the Board "Holding MRSK" Plc.: "Strategy of creation/modernization of the systems of calculation of electrical power at the retail market of electrical power in the network of subsidiaries and dependents" and "Methods of shaping the programs of perspective development of the systems of electrical power calculation", as well as internal documentation of the regional branch "MRSK Volga - Penzaenergo" Plc. and its subdivisions. *Results.* The authors considered the recently designated directions of solution of the key problems of strategic development of regional electrical power engineering: introduction of the new system of tariff regulation RAB, moderniza-

tion of the system of commercial calculation of electrical power, increase of efficiency of the logistic systems, shaping the systems of regular management in the structural production subdivisions of the enterprises of regional electrical power engineering. *Conclusions.* The successful realization of the considered by the article directions of strategic development of electrical power engineering at the level of regional structural subdivisions will promote the realization of the strategic initiatives within the framework of development of the distributional electrical power networks at the regional level.

Key words: regional electrical power complex, strategic development, investments in electroenergetics, pricing.

В системе отраслей народного хозяйства энергетическая отрасль является одной из самых значимых, поскольку решает стратегические и оперативные экономические и социальные проблемы. Основным системообразующим субъектом в отрасли является электроэнергетика как основная инфраструктурная составляющая энергохозяйства. Качество и надежность электрообеспечения в значительной мере определяют эффективность функционирования экономики. Динамическое развитие в ногу со временем – одна из многих задач российской энергетики.

Вступление России в ВТО, поддержание европейских стандартов, появление все нового бытового оборудования, высоких технологий в индустрии и сельском хозяйстве, предусматривает надежное электроснабжение потребителей и высокое качество электроэнергетики.

В связи с этим множество проблем стоит не только перед Холдингом МРСК, но и перед структурными подразделениями на региональном уровне. Филиал ОАО «МРСК Волги – Пензаэнерго» является основным поставщиком услуг по передаче электрической энергии и технологическому присоединению потребителей к электрическим сетям в Пензенской области.

Стратегической целью филиала ОАО «МРСК Волги – Пензаэнерго» является обеспечение системной надежности и безопасности для поддержания устойчивого функционирования распределительно-сетевого комплекса региона, безопасной эксплуатации основного и вспомогательного оборудования и сооружений, предотвращение угроз для жизни населения.

В последнее время одной из наиболее острых проблем стал вопрос о том, что предъявляемые требования к электроснабжению потребителей (на уровне законодательства, постановлений правительства, указов президента, решений надзорных органов и прокуратуры, МЧС и т.д.) опережают возможности предприятия из-за недостаточных объемов централизованного финансирования. Объем финансирования для выполнения технического перевооружения, капитального ремонта находится на более низком уровне, чем составляет износ основного оборудования и сетевого комплекса, который достигает более 70 %. Последствия такой ситуации предсказуемы: перерывы в подаче электроэнергии на социально-важные объекты (больницы, школы, дет. сады, котельные и т.д.), на предприятия – потребителей второй категории, простой которых связан с убытками; недоотпуск электроэнергии; простой оборудования или порча продукции. Все это ведет к увеличению незапланированных финансовых затрат, издержек, недополучению прибыли. Подача электроэнергии ненадлежащего качества может привести к выходу дорогостоящего оборудования или стать причиной пожаров у потребителя,

компенсация ущерба также приведет к незапланированным расходам. И, наконец, изношенный сетевой комплекс может представлять угрозу для жизни населения, что может привести к непредсказуемым последствиям для предприятия.

Для оценки результатов работы распределительного комплекса и правильной расстановки приоритетов инвестиционной программы важно знать не только состояние активов, но и эффект конечного пользователя. Но даже и без совершенной статистики последствия изношенности сети хорошо известны как потребителям, так и федеральным и региональным государственным органам.

Существует лишь несколько источников средств для инвестиций в отрасль. В последние три года наращивание инвестиционных программ происходило главным образом за счет роста тарифов. Однако к настоящему моменту тариф на услуги по передаче уже достиг уровня, сопоставимого с уровнем европейских стран. Это ставит под вопрос возможность его дальнейшего увеличения без видимых улучшений в уровне сервиса по электроснабжению потребителей.

В то же время при существующем уровне тарифной нагрузки на потребителей электроэнергии компании, входящие в ОАО «Холдинг МРСК», недополучают тарифные источники на модернизацию инфраструктуры по следующим причинам.

Во-первых, это массовое появление новых ТСО и непропорциональное наращивание их выручки – с 72 млрд рублей в 2009 г. до 121 млрд рублей в 2011 г. (рост на 68 %) . Еще более впечатляющий рост в 2009–2011 годах продемонстрировала выручка ОАО «ФСК» с 77 млрд рублей до 136 млрд рублей, или на 76,6 %. Потребители, не получившие взамен данного роста адекватного увеличения качества предоставляемых услуг, восприняли его как рост тарифа компаний «Холдинга МРСК», которые являются всего лишь держателями тарифного «котла» (за этот же период их собственная выручка увеличилась всего на 24 %). Негативное отношение к опережающему росту сетевого «котлового» тарифа было продемонстрировано также на уровне Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации весной 2011 г.

Во-вторых, по-прежнему не решена проблема перекрестного субсидирования населения, основная часть которого заложена в тариф распределительного сетевого комплекса. С выходом крупных предприятий из договоров «последней мили» будет разрушен механизм компенсации выпадающей выручки МРСК, связанной с поддержанием низких тарифов для бытовых потребителей.

В-третьих, произошел рост объема неплатежей со стороны энергосбытовых организаций. Объем этой задолженности вырос с 22 млрд рублей в январе 2009 г. до 64 млрд. рублей в марте 2011 г. и для отдельных регионов превысил годовую сумму НВВ.

Одной из возможностей для привлечения заемных средств в отрасль является внедрение новой системы регулирования тарифов RAB (Regulatory Asset Base, в переводе на русский – регулируемая база задействованного капитала). Это система тарифообразования на основе долгосрочного регулирования тарифов, направленная на привлечение инвестиций для строительства и

модернизации сетевой инфраструктуры и повышение эффективности работы сетевых организаций. Планируется, что при внедрении системы RAB-регулирования для реализации региональных инвестиционных программ сетевые компании будут привлекать как собственные, так и заемные средства. Региональная энергетическая комиссия, в свою очередь, будет формировать тариф компаний таким образом, чтобы они имели возможность постепенно возвращать вложенные средства и проценты на привлеченный капитал. При этом заемные средства возвращаются через тарифы не в один год (как сегодня), а в течение тридцати пяти лет. Получается своеобразная ипотека для энергетических компаний. Тарифы устанавливаются на три-пять лет. Это обеспечивает стабильность и предсказуемость «правил игры» для инвесторов, снижает их риски, а значит, и стоимость капитала для распределительных сетевых компаний.

В нашей стране новую систему решили использовать в отношении распределительного электросетевого комплекса, который требует весьма серьезных инвестиций, как уже отмечалось, средний износ там составляет 70 %. И если вопрос привлечения инвестиций в генерацию был решен за счет продажи активов новым собственникам, то в случае электросетей, которые остались под контролем государства, RAB был признан лучшим механизмом для стратегического развития мощностей.

По мнению руководителя Федеральной службы по тарифам Сергея Новикова, обозначенному в интервью «Российской газете», объем накопленных нерешенных вопросов в энергетике и, в частности, в сетевом комплексе достаточно велик. Инвестиционные потребности компаний растут каждый год, поскольку количество заявок на присоединение, на строительство новых сетей не уменьшается. Переход на новое тарифное регулирование – это способ привлечь инвестиции в отрасль и качественно улучшить ее работу.

Новая система тарифообразования получила поддержку премьер-министра России, которую он обозначил в своем программном выступлении перед Госдумой. Были зафиксированы основные принципы, необходимые для привлечения частного капитала в сети: гарантии возвратности вложенных средств, а также увязка надежности и качества обслуживания потребителей с уровнем тарифа.

Таким образом, новая система тарифного регулирования необходима, прежде всего, для того, чтобы привлечь больше средств в развитие распределительных сетей, но при этом не допустить резкого роста тарифа на услуги сетевых компаний. RAB-регулирование позволит компаниям уже сегодня привлечь капитал в необходимом объеме, а потребителю – оплачивать его не в течение текущего года, как это, собственно, и происходит в настоящее время, а в течение длительного периода.

Не менее значимой проблемой, решаемой сегодня предприятиями электроэнергетики, является большой технологический расход электрической энергии на ее транспорт (потери электроэнергии). Для решения этой задачи ежегодно составляется программа по снижению потерь электрической энергии, которая предусматривает два направления: снижение технических потерь и снижение коммерческих потерь электроэнергии.

Как инфраструктурная организация филиал «Пензаэнерго» заинтересован в создании и развитии современных систем коммерческого учета электроэнергии (КУЭ). Под системой коммерческого учета на розничном рынке

понимается сочетание целей, задач, средств их решения и широта охвата в территориальном, временном и информационном аспекте. Концепция создания систем современного учета в филиале «Пензаэнерго» направлена на организацию средств КУЭ на границе балансового раздела и внедрение интеллектуальных приборов учета электроэнергии.

Задача организации современного учета электроэнергии поставлена Президентом Российской Федерации (поручение от 2 9.03.2010 г. № Пр – 839) и Председателем Правительства Российской Федерации (поручение от 12.04.2010 г. № ВПП9-2324, подпункт «н» п. 2). В целях унификации требований к системам современного учета электрической энергии ОАО «Холдинг МРСК» разработан проект стандарта «Положение о технической политике по учету электроэнергии в распределительном электросетевом комплексе», в котором изложены обязательные минимальные технические требования к оборудованию, предназначенному для организации измерительного комплекса, автоматизированного сбора данных средств учета и консолидации данных на «верхнем» уровне. Функциональные возможности приборов учета установлены на уровне интеллектуальных систем (многотарифность, отключение/ограничение режима потребления, почасовая фиксация учетных показателей, измерение показателей качества электроэнергии и т.д.).

С целью обеспечения координации действий дочерних зависимых обществ (ДЗО) в ОАО «Холдинг МРСК» при создании современных систем учета электроэнергии решением Правления Холдинга от 25.03.2010 г. утверждены «Стратегия создания/модернизации систем учета электроэнергии на розничном рынке электроэнергии в сетях ДЗО» и «Методика формирования Программ перспективного развития систем учета электроэнергии», определяющие порядок и приоритетность организации систем учета в сетях ДЗО, целями которых являются:

- повышение эффективности (в том числе энергетической) деятельности по оказанию услуг по передаче электрической энергии путем обеспечения достоверного, своевременного и легитимного учета электрической энергии (мощности), передаваемой по распределительным сетям ДЗО ОАО «Холдинг МРСК»;
- своевременное и надежное обеспечение всех участников рынка электроэнергии достоверной информацией о фактическом движении товарной продукции (электроэнергии и мощности), необходимой для функционирования рынков электроэнергии;
- создание благоприятных условий для развития конкуренции между энергосбытовыми компаниями и технологической основы для развития рынков электроэнергии;
- снижение коммерческих потерь и идентификация точных мест их возникновения.

Реализация Программ позволит решить следующие основные задачи:

- оснащение средствами учета электроэнергии границ балансовой принадлежности распределительных сетей;
- обеспечение возможности управления режимами потребления и контроля основных показателей качества электрической энергии по центрам питания и по границам балансовой принадлежности распределительных сетей;

– анализ потребителями собственного электропотребления и оптимизации затрат;

– сокращение потерь электроэнергии в распределительных сетях.

Решаемые задачи соответствуют законодательству в области измерений и функционирования рынков электрической энергии, а также Федеральному закону от 23.11.2009 г. «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №2 61–ФЗ.

Исходя из основных положений Программ, установлена следующая приоритетность этапов проведения работ:

– модернизация/организация средств коммерческого учета электроэнергии;

– установка средств учета электроэнергии на безучетных присоединениях;

– замена существующих средств учета, не соответствующих требованиям нормативно-правовых актов (НПА);

– установка (перенос) комплексов учета электроэнергии на границе балансовой принадлежности сетей;

– модернизация/организация технического учета электроэнергии на объектах МРСК;

– автоматизация процесса сбора и обработки учетных данных.

В рамках развития систем коммерческого учета на розничном рынке в ближайшей перспективе планируется:

– принятие единой технической политики в области учета. Такое решение позволит стандартизировать требования к системам учета электрической энергии на основе интеллектуальных систем и обеспечить возможности дальнейшей их интеграции в единую систему;

– участие в установленном порядке в подготовке документов, регламентирующих технические и организационные требования к системам учета;

– создание условий для долгосрочных взаимоотношений (долгосрочных контрактов) с производителями и поставщиками, которые позволят поставщикам, опираясь на заключенные контракты, под востребованные объемы реализации расширять производство и снижать стоимость оборудования.

Третья проблема, которую предприятиям региональной электроэнергетики необходимо решить в ближайшее время – это недостаточная эффективность логистических систем.

В результате реформирования энергетики формализуются отношения субъектов энергорынка и клиентов. Поэтому формирование комплексной системы взаимоотношений с клиентом является приоритетной задачей распределительного сетевого комплекса. Для этого необходимо решить задачи по выстраиванию взаимоотношений с элементами внешней среды, такие как:

– реализация стратегических инициатив развития распределительных электрических сетей в рамках национальных проектов;

– реализация стратегических инициатив в рамках развития распределительных электрических сетей на региональном уровне;

– выстраивание диалога с федеральными и региональными субъектами энергетического рынка и органами власти;

– выстраивание диалога с субъектами бизнеса.

Одновременно возникла проблема привлечения инвестиционных ресурсов и обеспечения логистического согласования функционирования разрозненных энергетических активов (на основе формирования логистических систем соответствующего типа).

Эффективность логистической системы как сложной организационно-структурированной экономической системы, состоящей из элементов-звеньев, приобретает в данном случае особую важность в связи с необходимостью обеспечения стабильности электросетевых комплексов. Для этого необходимым условием является оптимизация затрат на услуги по передаче электроэнергии. Для этого необходимо обеспечить устойчивость функциональной взаимосвязи энергоактивов на основе их организационно-экономического взаимодействия, методологическую платформу которого должны составить инструментальные методы современной логистики для достижения надежного электроснабжения потребителей.

Развитие логистических систем необходимо и для решения таких задач, как:

- бесперебойное электроснабжение в связи с ростом потребления электроэнергии, миграцией мощностей, а также с тем, что бизнес-процессы обслуживания потребителей проходят через зоны ответственности многих компаний;
- обеспечение быстрой и точной реакции на инциденты (необходим инструмент сбора и регистрации инцидентов, построение обратной связи с потребителем, согласованность действий с другими участниками энергорынка);
- технологическое переоснащение и строительство новых мощностей (планирование развития сетей, создание прогнозной карты потребления);
- обеспечение согласованности функциональных политик компании и региональных стратегий;
- формирование интегрированной информационной среды (ИИС) по принципу «до каждого сотрудника» в рамках перехода к Единой операционной компании (ЕОК) для достижения стратегической цели формирования единого информационного пространства.

Однако анализ современного состояния развития логистики на предприятиях типа МРСК позволяет сделать выводы об отсутствии взаимосвязи направлений развития предприятий с вариантами использования логистических систем. Поэтому необходимо создание обобщенной системы выбора логистических стратегий и логистических систем в соответствии с направлениями развития МРСК, где в зависимости от факторов, которые становятся ключевыми при реализации того или иного направления развития предприятия МРСК, можно было бы распределять потоки основных ресурсов, что позволит обеспечить логистическую поддержку возможных направлений развития электросетевых хозяйств различных уровней.

Безусловно, рассмотренные в данной статье проблемы не охватывают всех стратегических проблем деятельности филиала ОАО «МРСК Волги – Пензаэнерго», круг решаемых проблем гораздо шире. Важнейшей составляющей успеха реализации намечаемых преобразований региональной электроэнергетики является становление систем регулярного менеджмента в структурных производственных подразделениях филиала «Пензаэнерго». Ниже приведен перечень задач, которые ставят перед собой руководители производственных подразделений филиала:

1. Уметь умело обосновывать и отстаивать свои позиции перед руководством и центральными службами по вопросам необходимости ремонта и плана технического перевооружения объектов, восстановление которых не терпит отлагательств.

2. Правильно определять «узкие места» для обеспечения максимальной эффективности капитальных вложений.

3. В условиях жесткой системы, при которой ремонт и техническое перевооружение планируется на несколько лет вперед (как во времена СССР) с постоянными сокращениями объемов финансирования, необходимо искать рычаги, позволяющие вести мониторинг и проводить необходимую корректировку ремонтной программы и плана тех. перевооружения.

4. Уделять особое внимание и отдавать приоритет восстановлению сетей, питающих социальнозначимые объекты.

5. В связи с тем, что централизованные закупки часто необъективно завышены по цене, не соответствуют качеству, поступают с задержками, вызывают дополнительные транспортные расходы, искать возможность для самостоятельных закупок оборудования и материалов. При этом можно достичь экономии 40–50 %, которую можно направить на дополнительный ремонт.

6. Постоянно повышать квалификацию персонала, проходить обучение без и с отрывом от производства, участвовать в семинарах и конференциях по соответствующей тематике.

7. Стимулировать персонал районов электрических сетей по объективным показателям.

8. Повышать уровень индивидуальной ответственности персонала, определять индивидуальную ответственность, отказываться от «колхозной системы». Каждый работник вплоть до мастера и электромонтера должен отвечать за контролируемый участок.

9. Планировать работы на месяц каждым сотрудником с подготовкой отчета о проделанной работе перед руководителем и самим собой, эффективно использовать рабочее время.

10. Особое внимание уделять работе с потребителями как с важным клиентом и покупателем настоящего товара, коим является электроэнергия. Своевременно извещать их о предстоящих важных операциях и действиях (плановые отключения, сезонные работы и т.д.).

Успешная реализация рассмотренных направлений будет способствовать реализации стратегических инициатив в рамках развития распределительных электрических сетей на региональном уровне.

Список литературы

1. Федеральный закон № 35-ФЗ от 26.03.2003 «Об электроэнергетике» (в ред. от 27.07.2010).
2. Федеральный закон № 261-ФЗ от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в ред. от 27.07.2010).
3. Постановление Правительства РФ № 861 от 27.12.2004 «Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам администратора торговой системы оптового рынка и оказания этих услуг и Правил технологического присо-

единения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям» (в ред. от 09.06.2010).

4. Правила учета электрической энергии (утв. Минтопэнерго РФ 19.09.1996, Минстроем РФ 26.09.1996) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 24.10.96 № 1182).
5. **Туменов, А. А.** Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции / А. А. Туменов. – М. : Энергоатомиздат, 2007. – 416 с.
6. Стратегический менеджмент в энергетике: принципы, цели, методы управления : моногр. / Т. А. Филиппова, С. С. Чернов, Ю. В. Дронова, А. А. Матыцин. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2005. – 422 с.
7. Менеджмент и маркетинг в электроэнергетике : учеб. пособие / А. Ф. Дьяконов, В. В. Жуков, Б. К. Максимов, В. В. Молодюк. – М. : Изд-во МЭИ, 2007. – 504 с.

References

1. *Federal'nyy zakon № 35-FZ ot 26.03.2003 «Ob elektroenergetike» (v red. ot 27.07.2010)* [Federal law № 35-FZ from 26.03.2003 “On electrical power engineering” (edition from 27.07.2010)]. (in Russia)
2. *Federal'nyy zakon № 261-FZ ot 23.11.2009 «Ob energosberezhenii i o povyshe-nii energeticheskoy effektivnosti i o vnesenii izmeneniy v ot-del'nye zakono-datel'nye akty Ros-siyskoy Federatsii» (v red. ot 27.07.2010)* [Federal law № 261-FZ from 23.11.2009 “On powers saving and on increasing energy efficiency and on alterations in certain legislative act of the Russian Federation” (edition from 27.07.2010)]. (in Russia)
3. *Postanovlenie Pravitel'stva RF № 861 ot 27.12.2004 «Ob utverzhdenii Pravil nediskriminatsionnogo dostupa k uslugam po peredache elektricheskoy energii i okazaniya etikh uslug, Pravil nediskriminatsionnogo dostupa k uslugam po opera-tivno-dispetcherskomu upravleniyu v elektroenergetike i okazaniya etikh uslug, Pravil nediskriminatsionnogo dostupa k uslugam administratora trgovoy si-stemy optovogo rynka i okazaniya etikh uslug i Pravil tekhnologicheskogo priso-edineniya energoprini-mayushchikh ustroystv potrebiteley elektricheskoy energii, ob"ektov po proizvodstvu el-ektricheskoy energii, a takzhe ob"ektov elektrosete-vogo khozyaystva, pri-nadlezhashchikh setevym organizatsiyam i inym litsam, k elektri-cheskim setyam» (v red. ot 09.06.2010).* [Russian Federation Government regulation № 861 from 27.07.2004 “On On approval of Rules of nondiscriminatory access to services of electrical power transmission and rendering of such services, Rules of nondiscriminatory access to services of operative-dispatch management in electrical power engineering and rendering of such services, Rules of nondiscriminatory access to services of an administrator of the trade system of the wholesale market and rendering of such services, Rules of technological connection of electrical power consumers' energy receiving devices, electrical power producing facilities, and electrical power engineering facilities, appertained to network organizations and other entities, to electrical network” (edition from 09.06.2010)].
4. *Pravila ucheta elektricheskoy energii (utv. Mintopenergo RF 19.09.1996, Min-stroem RF 26.09.1996) (Zaregistrirvano v Minyuste RF 24.10.96 № 1182)* [Rules of electrical power calculation (approved by the Ministry of power engineering of the Russian Federation from 19.09.1996, by the Ministry of construction of the Russian Federation from 26.09.1996) (registered in the Ministry of Justice of the Russian Federation from 24.10.96 № 1182)]. (in Russia)
5. *Turkenov A. A. Rynok elektroenergii: ot monopolii k konkurentsii* [Market of electrical power: from monopoly to competition]. Moscow: Energoatomizdat, 2007, 416 p.
6. *Filippova T. A., Chernov S. S., Dronova Yu. V., Matytsin A. A. Strategicheskiy menedzhment v energetike: printsipy, tseli, metody upravleniya: monogr.* [Strategic management in power engineering: principles, goals, management methods: monograph]. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2005, 422 p.

7. D'yakonov A. F., Zhukov V. V., Maksimov B. K., Molodyuk V. V. *Menedzhment i marketing v elektroenergetike: ucheb. posobie* [Management and marketing in electrical power engineering: tutorial]. Moscow: Izd-vo MEI, 2007, 504 p.

Куницкая Елена Викторовна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики, финансов
и менеджмента, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: em@pnzgu.ru

Kunitskaya Elena Viktorovna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics,
finance and management, Penza State
University (40 Krasnaya street, Penza,
Russia)

Лузгина Ольга Анатольевна

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономики, финансов
и менеджмента, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: em@pnzgu.ru

Luzgina Ol'ga Anatol'evna

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of economics, finance
and management, Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

УДК 338.012

Куницкая, Е. В.

Проблемы стратегического развития электроэнергетики пензенской области / Е. В. Куницкая, О. А. Лузгина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 80–89.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. *Актуальность и цели.* Перспективы экономического развития России в ближайшие годы будут определяться ее способностью привлекать ресурсы для модернизации. Для России одним из способов преодоления отставания от развитых стран является формирование инновационной экономики, обеспечение ее инновационно-технологического развития. Цель работы – на основе выявления основных характеристик и особенностей инновационно-технологического развития России определить его проблемы и перспективы. *Материалы и методы.* При написании работы в зависимости от особенностей решаемых задач использовались различные методы экономического исследования: абстрактно-логический – при постановке цели и задач исследования; сравнительный анализ – при выявлении особенностей, подходов к понятию «инновационно-технологическое развитие» и другим проблемам, рассматриваемым в работе; индукция и дедукция – при определении основных характеристик, проблем и перспектив инновационно-технологического развития России. Теоретическую базу составили исследования экономистов, философов, социологов по проблемам инновационного и технологического развития, статьи отечественных и зарубежных ученых в ведущих экономических журналах, материалы международных и отечественных научных конференций. Информационно-эмпирическую базу исследования составили законодательные материалы, действующие документы федеральных и органов власти, данные федеральных статистических органов Российской Федерации, материалы периодической печати и Интернета. *Результаты.* В ходе исследования выявлены основные характеристики и особенности инновационно-технологического развития России, определены его проблемы и перспективы. *Выводы.* Таким образом, под инновационно-технологическим развитием следует понимать сложный процесс создания новых технологий на основе использования инноваций как решающего фактора роста инклюзивного потенциала устойчивости страны и, следовательно, благосостояния общества.

Ключевые слова: инновации, технология, инновационно-технологическое развитие, инновационно-технологический потенциал, социально-экономическая система.

Yu. A. Ryzhkova

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF INNOVATION-TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

Abstract. *Background.* Prospects of economic development of Russia in the coming years will be determined by its ability to attract resources for modernization. For Russia one of the ways to overcome the gap from the developed countries is the formation of innovation economy and ensuring innovation and technological development. The purpose of the work is to determine on the basis of the identification of the main characteristics and features of the innovation-technological development of

Russia its problems and perspectives. *Materials and methods.* In the work, depending on specificity of the tasks, the author used different methods of economic research: abstract-logical - when setting the goals and objectives of the research; comparative analysis - at revealing of features, approaches to the notion of «innovation and technological development and other issues addressed in the work; the induction and deduction - when determining the characteristics, problems and perspectives of innovation-technological development of Russia. Theoretical base of the research consists of the ideas of economists, philosophers, sociologists, on the problems of innovation and technological development, articles of domestic and foreign scientists in the leading Economics journals, materials of the international and national scientific conferences. Information and the empirical base of the research consists of legislative material, the valid documents of the Federal authorities, the data of the Federal statistical agencies of the Russian Federation, materials from periodicals and the Internet. *Results.* The research identified the main characteristics and features of the innovation-technological development of Russia, its problems and prospects. *Conclusions.* Thus, under the innovative-technological development we should understand the complex process of creation of new technologies on the basis of innovation as a crucial factor of growth of inclusive sustainability potential of the country and, consequently, the welfare of society.

Key words: innovation, technology, innovation and technological development, innovation and technology capacity, socio-economic system.

Реализация инновационной модели экономического развития России предопределяет необходимость глубокого понимания роли инноваций в экономической сфере общества. Внешняя среда выдвигает на первый план задачи определения стратегических целей формирования и развития системы инновационного предпринимательства в стране, перестройки ее институциональной структуры, изменения механизмов взаимодействия научных и опытно-внедренческих организаций с потребителями их продукции, необходимости адаптации научно-технического развития к требованиям национальной и мировой экономики.

В современных условиях формирования неэкономике инновационная деятельность является необходимым условием нормального осуществления воспроизводственного процесса на всех уровнях экономики. Это обусловлено тем, что инновации составляют основу развития социально-экономических систем, определяют темпы и масштабы их роста, структурные изменения.

Динамика социально-экономических систем определяется внедрением новых средств и способов человеческой деятельности, в свою очередь порождающих новые потребности, цели и ценности, происходит непрерывная замена различных элементов этих систем новыми, более эффективными.

В настоящее время заметно усилилось тяготение к инновационному поведению. Так, в 2010 г. по сравнению с 2009 г. большее количество компаний стало делать ставку на инновации как на основное средство выхода из кризиса (табл. 1) [1]. Во время кризиса на первый план вышли продуктовые инновации, которые считаются сейчас основным инструментом неценовой конкуренции.

Несмотря на все предпринимаемые усилия, число инновационно-активных предприятий в российской экономике продолжает снижаться. Число организаций, выполнявших исследования и разработки, показано в табл. 2.

Таблица 1

Изменение склонности к инновациям

Отношение к инновациям в период кризиса	2009 год, %	2010 год, %
Мы исключили инновации из числа наших приоритетов на период кризиса	12,9	7,2
Значимость инноваций для нашей компании в период кризиса уменьшилась	8,7	10,8
Кризис не внес изменений в инновационную политику нашей компании	43,2	40,2
В кризисный период значимость инноваций для нашей компании выросла	25,1	26,3
В нашей компании инновации считаются основным средством выхода из кризиса	10,2	12,3

Таблица 2

Число организаций, выполнявших исследования и разработки

Годы	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число организаций - всего	4099	3566	3622	3957	3666	3536	3492	3682
в том числе:								
научно-исследовательские организации	2686	2115	2049	2036	1926	1878	1840	1782
конструкторские бюро	318	489	482	497	418	377	362	364
проектные и проектно-изыскательские организации	85	61	58	49	42	36	36	38
опытные заводы	33	30	49	60	58	57	47	49
образовательные учреждения высшего профессионального образования	390	406	417	500	503	506	517	581
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	284	231	255	265	239	228	238	280
Прочие	303	234	312	550	480	454	452	588

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что число организаций, ведущих исследования и разработки в 2011 г. немногим больше данного показателя в период 2008–2010 гг., однако на 417 меньше аналогичного показателя 2000 г. За рассматриваемый период заметно сократилось число научно-исследовательских и проектных организаций. При этом в 1,5 раза возросло число образовательных учреждений высшего профессионального образования, ведущих исследования и разработки.

Не менее важным показателем инновационного уровня страны является доля расходов в сфере НИОКР в ВВП, представленная на рис. 1[2].

На рис. 1 показано, что доля расходов на НИОКР в российском ВВП, по данным Росстата, находится на уровне одного процента. Если сравнить с аналогичными показателями европейских стран, то выяснится, что хуже нашей страны только Греция. Среди лидеров – Израиль и Финляндия, страны, где никакого налогового стимулирования малых инновационных предприятий не предусмотрено.

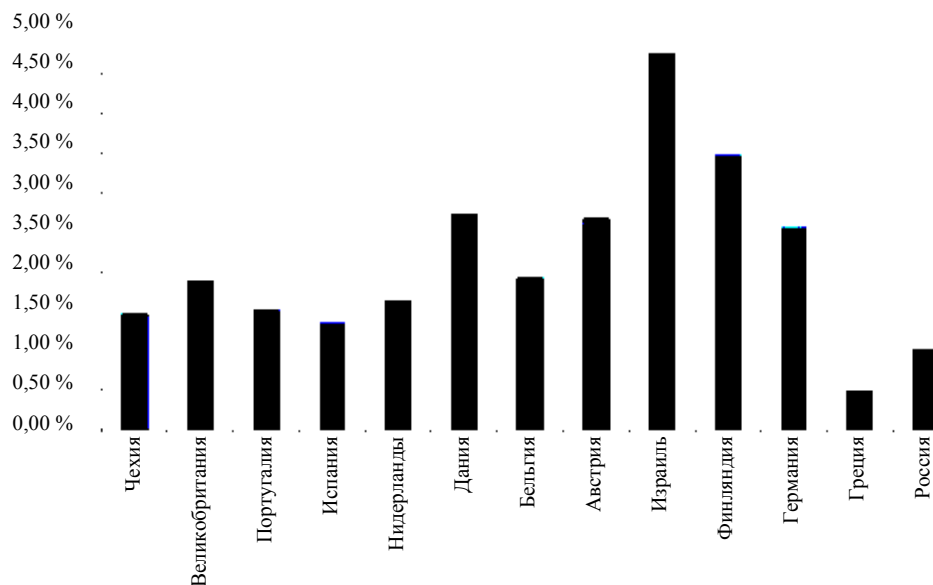


Рис. 1. Доля расходов на НИОКР в ВВП, 2011 г. (%)

Европейские государства в вопросах поддержки инновационного бизнеса между субсидиями и налоговыми льготами предпочитают последние. Например, в Великобритании, которую вообще можно назвать пионером в области стимулирования инноваций, льготы для компаний, работающих в этой сфере, предусмотрены с 1940 г. Данные льготы в основном касались разработчиков новой продукции и выражались в возможности единовременного списания суммы, потраченной на оборудование. В числе нынешних льгот, направленных на поддержку инновационных компаний, в Великобритании есть, например, монетизация убытков. Это послабление позволяет предприятиям отложить использование льгот на будущее или вычесть часть расходов из бюджета.

Одной из главных особенностей инновационно-технологического развития нашей страны является зависимость успешности крупных инвестиционных проектов от финансируемости государства, показанных в табл. 3 [3].

Из табл. 3 следует, что в России государственные средства в структуре внутренних затрат на исследования и разработки составляют 70,3 % всего объема финансирования. По сравнению с аналогичными источниками других стран, например, в Великобритании они составляют 32,1 %, в Швеции – 27,5 %, в Японии – 17,2 %.

При этом в России очень мала доля иностранных источников (3,5 %). В то же время аналогичная доля в других странах колеблется на уровне 7–10 %. Правительство нашей страны делает попытки увеличения инновационного развития России.

В 2011 г. Президиум Правительства одобрил стратегию инновационного развития РФ до 2020 г. общей стоимостью 15,6 трлн рублей. Стратегия предполагает увеличение доли инновационно-активных предприятий с нынешних 9,3 до 40–50 % в 2020 г., увеличение доли России на мировом рынке высокотехнологичной продукции с нынешних 0,3 до 2 % [4].

Структура внутренних затрат на исследования
и разработки по источникам финансирования в 2010 г. (в %)

Страны	Внутренние затраты на исследования и разработки	Средства государства	Средства пред- принимательского сектора	Другие национальные источники	Иностранные источники
Россия	100	70,3 ²⁾	25,5	0,6	3,5
Европа					
Австрия	100	38,9	44,3	0,4	16,4
Бельгия	100	25,3	58,6	4,0	12,1
Германия	100	29,7	66,1	0,3	3,8
Дания	100	27,7	60,3	3,2	8,8
Испания	100	47,1	43,4	4,1	5,5
Люксембург	100	29,7	65,9	0,2	4,3
Нидерланды	100	40,9	45,1	3,1	10,8
Норвегия	100	46,8	43,6	1,4	8,2
Польша	100	60,9	24,4	2,8	11,8
Великобритания	100	32,1	45,1	6,3	16,4
Финляндия	100	25,7	66,1	1,3	6,9
Франция	100	39,7	51,0	2,0	7,3
Швейцария	100	22,8	68,2	3,0	6,0
Швеция	100	27,5	58,8	3,2	10,4
Азия					
Израиль	100	14,0	51,6	4,8	29,6
Китай	100	24,0	71,7	...	1,3
Республика Корея	100	26,7	71,8	1,2	0,2
Турция	100	30,8	45,1	23,2	0,8
Япония	100	17,2	75,9	6,4	0,4
Америка					
Аргентина	100	74,7	22,3	2,4	0,6
Бразилия	100	52,7	45,4	1,9	...
Канада	100	34,3	46,5	11,9	7,3
США	100	31,3	61,6	7,1	–

Ожидается, что присоединение России к ВТО повысит инновационный уровень страны. Вступление России в ВТО, по данным специального исследования, проведенного по заказу РОСНАНО, позитивно скажется на инновационном секторе РФ. Прирост инновационной экономики России составит до 7,5 %.

Обновление экономического потенциала страны в долгосрочной перспективе, с одной стороны, обеспечивается возможностями отечественной науки, а с другой – ограничивается ее способностью к участию в активном совершенствовании действующих и создании инновационных технологий.

К числу факторов, образующих потенциал инновационно-технологического развития российской экономики, следует отнести:

- потенциал сферы научных исследований и разработок, включая фундаментальные исследования;
- обоснованные и периодически корректируемые приоритеты научно-технологического развития и разработанные на их основе перечни критических технологий;
- регулярно восполняемый потенциал высшего и среднего образования; прогнозные оценки развития крупных рынков новых технологий;
- гибкие адаптивные организационные формы и экономические механизмы содействия инновациям, разработке и освоению новых технологий;
- стимулы, способствующие экономическому росту на основе использования инноваций и новых технологий [5, с. 51–52].

Российский инновационно-технологический потенциал в силу многолетнего недофинансирования науки, невостребованности научных достижений на начальном этапе движения к рынку, а также в связи с распадом отраслевой и заводской науки, к концу 90-х гг. резко снизился. Его медленное восстановление, начавшееся в первые годы нового века, не может обеспечить ускоренное создание ядра новых технологических решений, чтобы экономический рост достигался в основном благодаря инновациям.

Для решения этой проблемы специалистами предлагается увеличить финансирование науки, довести численность исследователей в России до 700–800 тыс. человек, резко обновить материально-техническую базу науки, к 2015 г. увеличив фондо- и техновооруженность персонала в 5–7 раз, последовательно повышать уровень оплаты труда в науке и увеличить его к 2015 г. в 2–3 раза относительно текущего уровня [6].

Кроме того, немаловажным фактором следует признать институциональный барьер между государственным и предпринимательским секторами.

Нерешенная в условиях директивного планирования проблема внедрения новшеств трансформировалась в проблему невосприимчивости инноваций экономикой России (по многим причинам: достаточный потенциал экстенсивных факторов развития, высокий потенциал ресурсодобывающих отраслей и т. д.) [5, с. 50].

В этом отношении складывается парадоксальная ситуация. Эксперты демонстрируют высокие ожидания от применения технологических инноваций для повышения конкурентоспособности, однако в промышленной среде этот способ улучшения деятельности компаний многие полагают пока слишком рискованным и недостаточно вознаграждаемым способом создания конкурентных преимуществ. Принято считать, что переходить на инновационную модель целесообразно после решения более острых проблем предприятий или исчерпания других, менее обременительных источников роста [4].

Таким образом, под инновационно-технологическим развитием следует понимать сложный процесс создания новых технологий на основе использования инноваций как решающего фактора роста инклюзивного потенциала устойчивости страны и, следовательно, благосостояния общества.

Основными характеристиками инновационно-технологического развития являются:

- интенсивный характер;
- факторность;
- системность;
- непрерывный и взаимообусловленный цикл производства инноваций, на определенном этапе развития лавинообразный характер;
- социальная направленность;
- заинтересованность в нем всех субъектов экономики, в том числе и иностранных;
- взаимопереход количественных показателей в качественные;
- количественная измеримость влияния на экономику.

Особенности инновационно-технологического развития российской экономики на современном этапе представлены на рис. 2.



Рис. 2. Особенности инновационно-технологического развития российской экономики на современном этапе

Переход к устойчивому развитию отечественной экономики возможен лишь при условии создания полноценной национальной инновационной системы, все составные части которой – наука, инновации и новые технологии – согласованы между собой, механизмы трансфера отлажены, а результаты ее деятельности защищены на законодательном уровне и создают устойчивые конкурентные преимущества как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Список литературы

1. Международный деловой портал «Инвестиции. Инновации. Бизнес». – URL: <http://www.spb-venchur.ru/regions/7/objectspo.htm>.
2. Россия и страны мира. 2012. : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 380 с.
3. The World Bank Indicators. – URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 30.04.2013).

4. **Дорошенко, М. Е.** Мониторинг развития сектора интеллектуальных услуг / М. Е. Дорошенко. – URL: <http://www.hse.ru/org/projects/26406308> (дата обращения 26.03.2013).
5. **Полтерович, В. М.** Проблема формирования национальной инновационной системы / В. М. Полтерович // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. – 2010. – Т. 2. – С. 45–56.
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

References

1. Available at: <http://www.spb-venchur.ru/regions/7/objectspo.htm>.
2. *Rossiya i strany mira. 2012.: stat. sb. Rosstat.* [Russia and countries of the world. 2012: statistical collection of the Russian statistical agency]. Moscow, 2012, 380 p.
3. *The World Bank Indicators.* Available at: <http://data.worldbank.org/indicator> (accessed 30 April 2013).
4. Doroshenko M. E. *Monitoring razvitiya sektora intellektual'nykh uslug* [Monitoring of intelligent services sector development]. Available at: <http://www.hse.ru/org/projects/26406308> (accessed 26 March 2013).
5. Polterovich V. M. *X Mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva* [X International scientific conference on economy and society development problems]. 2010, vol. 2, pp. 45–56.
6. *Kontseptsiya dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii do 2020 g.* [Concept of long-term socioeconomic development of the Russian Federation upto 2020]. 17 november 2008. No. 1662-r.

Рыжкова Юлия Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономической теории
и мировой экономики, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: econm@pnzgu.ru

Ryzhkova Yuliya Anatol'evna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economic
theory and world economy, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 330.341

Рыжкова, Ю. А.

Проблемы и перспективы инновационно-технологического развития российской экономики на современном этапе / Ю. А. Рыжкова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 90–97.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА РЫНКАХ СОЦИАЛЬНЫХ ОНЛАЙН-ИГР

Аннотация. *Актуальность и цели.* В настоящее время активно развивается и растёт быстрыми темпами рынок социальных онлайн-игр. Вместе с рынком растёт аудитория социальных сетей. Социальные сети сегодня – это не просто удобные базы данных в виде каталогов профилей, а полноценные программные платформы, позволяющие реализовать в браузере как работу, так и развлечение. В связи с этим представляют интерес особенности маркетинговой стратегии, используемой организациями-разработчиками игр. Целью работы является исследование рынка социальных онлайн-игр, анализ конкурентов, исследование особенностей маркетинговой стратегии организации. *Материалы и методы.* Были использованы методы традиционного анализа документов, сравнительный анализ, опрос потребителей через интернет-ресурсы. Выборка составила 300 человек, ошибка выборки составила 4,5 %. *Результаты.* Исследованы характерные особенности и классифицированы виды социальных сетей. Систематизированы жанры социальных игр в зависимости от геймплея и возможностей взаимодействия игроков. Выявлены особенности маркетинговой стратегии в социальных онлайн-играх: влияние целевой аудитории на продукт, наличие единственного канала распределения, разработка системы ценообразования на двух уровнях, наличие бесплатных методов продвижения конечного продукта потребителю. *Выводы.* Функционируя на рынке с высокой конкуренцией, необходимо следить за развитием и появлением новых продуктов. Разработка и осуществление продуктовой политики предполагает четкое представления о целях производства, о своих ресурсах и знаниях требований потребителей. При разработке маркетинговой стратегии вывода продукта на рынок социальных онлайн-игр следует учитывать специфику всех составляющих комплекса маркетинга.

Ключевые слова: рынок социальных онлайн-игр, жанры социальных игр, ценообразование в социальных играх, продвижение в социальных играх.

N. N. Pronina, A. V. Mordovina

SPECIAL FEATURES OF MARKETING STRATEGY IN THE MARKET OF ONLINE SOCIAL GAMES

Abstract. *Background.* Nowadays the market of social online games actively develops and grows rapidly. Accordingly, the audience of social networks increases as well. As of today, social networks are not just convenient databases in the form of profile catalogs but are also full software platforms allowing both to work in the browser and to serve as entertainment. Thereby, it is important to pay attention to the special features of the marketing strategy for the businesses engaged in production of online games. The purpose of this study is to conduct research of the market of social online games, to analyze competitors, and to study the special features of marketing strategy for organizations engaged in online games production. *Materials and Methods.* The following methods were utilized while conducting the present research: traditional analysis of documents; comparative analysis, consumer survey via Internet resources. *Results.* The characteristics of social networks have been researched, and the types of social networks have been classified. Genres of social

games have been systematized on the basis of game-play and options for interaction between players. The following special features of marketing strategy for social online games have been determined: influence of the targeted auditory on the product; presence of the single channel of distribution; development of price formation strategy based on two levels; the availability of free methods of promotion of the final product to the consumer. *Conclusions.* Operations within a highly competitive market require attention to development and introduction of new products. Development and implementation of product policy requires clear understanding of the production goals, internal resources and knowledge of customers' needs and expectations. The characteristics of all the components of the marketing mix shall be noticed while developing the marketing strategy for introduction of a new product to the market of social online games.

Key words: social online games market, genres of social games, pricing in social games, progressing in social games.

Несмотря на то, что понятие «рынок» достаточно хорошо исследовано и изучено, соединение этого понятия с характеристикой «электронный» или «оффлайн» рынок придает ему иной смысл. Рынок может быть представлен не только в реальном оффлайн пространстве, но и в абстрактном – онлайн. Рынок Интернета более эффективен по сравнению с его традиционными видами, так как обеспечивает потребителя полной информацией о товарах и услугах, предоставляя больший контроль над процессом поиска и выбора информации.

Под электронным интернет-рынком обычно понимают совокупность его участников и процессов их взаимодействия, характеризующаяся определенными закономерностями в условиях развитой структуры информационных и телекоммуникационных технологий и систем.

Особенности электронного рынка Интернет состоят в том, что он является открытым как для компаний любых размеров, так и для потребителей, а, во-вторых, – глобальным, т.е. доступ к нему возможен из любой точки земного шара [1].

Появление социальных сетей явилось естественным следствием развития Интернета. Их зарождение связано с датой появления всемирной паутины в 1969 г. Первым прообразом соцсетей явились профессиональные, обменивающиеся информацией в сети сообщества.

Социальная сеть – это платформа, онлайн-сервис или веб-сайт, предназначенные для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений. Характерными особенностями социальной сети являются:

- предоставление практически полного спектра возможностей для обмена информацией (фото, видео, сервис блогов, чат и т.п.);
- создание профилей, в которых требуется указать реальные ФИО и максимальное количество информации о себе;
- подавляющее большинство друзей пользователя в социальной сети – это не виртуальные друзья по интересам, а реальные друзья, коллеги, однокурсники.

Социальные сети позволяют компаниям выстраивать долгосрочные отношения со своими потребителями, формировать их лояльность, управлять репутацией компании, повышать продажи и решать многие другие задачи развития рынка Интернет.

С появлением социальных сетей в жизни людей возникли новые потребности. Современная социальная психология столкнулась с феноменом «одиночества в толпе» – одиночества среди людей, в крупном коллективе или большой организации, чему способствует развитие телекоммуникационных и компьютерных технологий. В ходе проведенных исследований маркетинговой компании «Редкая марка» было выявлено, что среднестатистический офисный работник на протяжении рабочего дня проводит наедине с компьютером не менее 5–6 часов. Время, проведенное наедине со средствами коммуникации, может составлять не менее 8–12 часов в сутки, что не может не накладывать отпечаток на ценностную сферу и особенности поведения личности.

В числе симптомов феномена интернет-зависимости поведения выделяют такие, как [2, 3]:

1) потребность в стимуляции. Человек получает многообразные стимулы из окружающего его мира, причем самыми значимыми являются стимулы, получаемые от других людей. Особенно важна и значима социальная стимуляция со стороны незнакомых людей, что существенно повышает самооценку пользователя;

2) потребность в событиях. Людям необходим социальный интерес, определенная динамика жизни, которая приносит новые впечатления. Эту потребность удовлетворяют социальные игры. При каждом заходе в игру происходят изменения: появляются новые задания, новые акции, добавляются новые друзья, проводятся конкурсы;

3) потребности в достижениях и признании. Данные потребности связаны с чувством собственного достоинства человека, уважением и самоуважением и относятся к высшим потребностям. В социальных играх существуют рейтинги игроков по репутации – параметру, зарабатываемому в процессе игры. Существует система наград, стимулирующих игроков на дальнейшие достижения и продолжение игры;

4) потребности в структурировании времени являются обычно побочным эффектом жизнедеятельности и общения человека. Э. Берн выделял различные виды структурирования времени, которые он определял как способы времяпрепровождения: ритуалы, процедуры, развлечения, близость, игры.

Игра удовлетворяет потребность что-либо уметь или совершать, в стремлении к главенству и лидерству. Игра может быть компенсацией каких-либо побуждений, необходимым восполнением монотонной односторонней деятельности.

Социальные игры – это совершенно новый продукт, удовлетворяющий потребности в игре человека в повседневной жизни. С помощью социальных игр люди общаются, отдыхают, структурируют свое свободное время. Поэтому социальные игры со своими вымышленными мирами становятся восполнением монотонной односторонней деятельности.

Социальная игра – это свободный и добровольный вид деятельности. Ни один игрок в социальную игру не приходит по принуждению; социальная игра становится удовлетворением желаний, невыполнимых в реальной обстановке, и тем самым способствует поддержанию чувства стабильности личности. Именно социальность сделала игры отдельной отраслью игровой индустрии. Ученый Дэвид Майерс выделяет основные моменты, делающие игру социальной:

– игры создаются под конкретную социальную сеть. Социальная сеть – это платформа, позволяющая игрокам общаться и строить какие-либо социальные взаимоотношения. Игра должна использовать социальную вовлеченность. Например, задачи или миссии в игре могут быть выполнены, только если игрок участвует в игре с друзьями, или приглашает их в игру в качестве соседей или союзников;

– игра должна быть многопользовательской. В игре может быть несколько тысяч игроков, может быть соперничество с друзьями по социальной сети, но игрок не должен быть одиночным;

– игра должна быть казуальной. Социальная игра не ставит цели заставлять игрока находиться онлайн долго. В нее играют при случае и наличии небольшого промежутка свободного времени. Игра должна обладать достаточно простыми и понятными правилами и не требовать от пользователя хорошего владения компьютером. Обычно социальная игра требует несколько заходов в день по 15–20 минут;

– игра должна иметь пошаговую стратегию, т.е. пользователь может делать определенное количество действий в определенный промежуток времени. Эта особенность дает возможность играть тем, у кого нет большого количества свободного времени, а также мотивирует игрока заходить снова в игру;

– игра основана на жажде превосходства. Игрок соревнуется со своими друзьями и обычно это является самой лучшей мотивацией для того, чтобы игроки совершали платежи в игру для получения игровых преимуществ.

Гейм-аналитики выделяют различные жанры социальных игр. От жанра игры зависит ее геймплей и возможности взаимодействий игроков. Если в массовых онлайн-играх жанр в основном делится на стратегии и ролевые игры, то в социальных играх их вариация намного больше.

Каждая игра имеет свои показатели, по которым можно оценить ее успешность. В первую очередь, это количество установок и количество активных игроков за день/месяц. Первый показатель говорит о том, насколько широкой массе игроков интересна эта игра, а второй – сколько реально активных игроков посещают ее в день/месяц. В табл. 1 приведены основные статистические показатели эффективности игры, которые выявлены на основе анализа.

Данные статистики TI, DAU, MAU носят публичный характер. Остальные показатели разработчики скрывают от пользователей и конкурентов. Все эти показатели используются для оценки игры. Также по ним можно судить об эффективности проводимых в рамках игры мероприятиях.

Рынок социальных игр активно развивается и растет быстрыми темпами. В табл. 2 приведены объемы за 2009–2012 гг. Вместе с рынком растет аудитория социальных сетей. В 2012 г. 54 % россиян уже имели хотя бы один аккаунт в социальных сетях. В 2010 г. усовершенствовался каталог игр на Одноклассниках, что привело к значительному увеличению регистраций в играх. Огромная аудитория ищет способ развлечения в социальных сетях, начиная играть в социальные игры (табл. 2).

На рис. 1 приведены цифры суммарной аудитории российских социальных сетей за месяц, причем к 2015 г. аналитики прогнозируют дальнейший рост.

Таблица 1

Статистические показатели социальных онлайн-игр

Аббревиатура	Расшифровка
TI	Total installs – количество установок
DAU	Daily active users – количество активных пользователей за день
MAU	Monthly active users – количество активных пользователей за месяц
ARPU	Average Revenue Per User – средний доход на одного пользователя
DARPU	Daily Average Revenue Per User – средний доход на одного пользователя в день
ARPPAU	Average Revenue Per daily active user – средний доход на одного активного пользователя в день
ARPPU	Average Revenue Per Pay User – средний доход на одного платящего пользователя
DARPPU	Daily Average Revenue Per Pay User – средний доход на одного платящего пользователя в день

Таблица 2

Объем рынка социальных игр в России в 2009–2012 гг., млн. руб.

Год	Объем рынка социальных игр в России, млн руб.
2009	30
2010	70
2011	200
2012	340

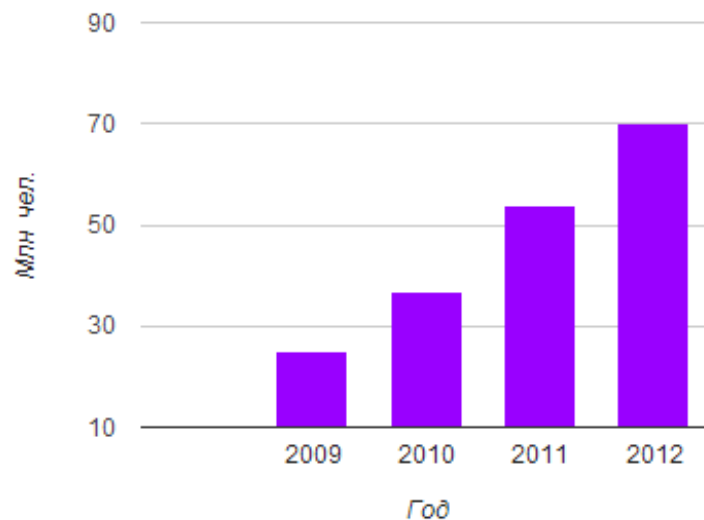


Рис. 1. Аудитория социальных сетей за месяц

Опираясь на мнение экспертов, можно сделать вывод, что рынок социальных онлайн-игр растет быстрыми темпами. Одной из основных причин роста рынка является рост популярности онлайн-платежей. Переход от SMS-платежей на платежные системы (такие как банковские карты и электронные

деньги) приносит дополнительный доход социальным сетям. Запуск неигровых приложений, например платного телевидения, музыкального и видеоконтента, наряду с совершенствованием пользовательского интерфейса также могут существенно увеличить долю платящих пользователей.

В ближайшие пять лет следует ожидать роста рынка социальных сетей в России. В качестве факторов, способствующих развитию рынка, можно выделить следующие:

- 1) рост аудитории Интернета;
- 2) расширение функционала социальных сетей, разработка новых приложений;
- 3) развитие платежных систем, в том числе рост проникновения банковских карт, распространение платежных терминалов, увеличение популярности оплат электронными деньгами.

Все эти факторы способствуют дальнейшему росту рынка социальных онлайн-игр. Рынок является перспективным, что благоприятно способствует выходу на него новых компаний.

Лидером рынка социальных онлайн-игр на данном этапе является компания Plagium. Компания выпустила три успешных проекта («Правила войны», «Кодекс пирата», «Войны престолов»), благодаря которым увеличила свою долю рынка до 23 %.

Долю рынка в 21 % занимает компания Social Quantum. Самыми успешными проектами этой компании являются «Новые земли», «Мегаполис», «Территория Фермеров». Эти игры постоянно находятся в ТОП-10 Одноклассников.

Необходимо подчеркнуть возрастающую роль потенциальных конкурентов – это недавно запущенные игры, которые быстро набирают обороты. Одной из таких игр является «Тридевятое царство», запущенное в феврале 2013 г. Публичные статистические показатели проекта имеют положительную динамику, за два месяца функционирования было зарегистрировано 1 600 000 установок.

С современными тенденциям и развитием научно-технического продукта возрастает угроза захвата рынка товарами-субститутами – игры для мобильных устройств и платформ iOS.

Учитывая вышесказанное, для компаний-разработчиков социальных игр разработка и планирование маркетинговой стратегии является важнейшим элементом деятельности. Маркетинговая стратегия компании зависит от ее положения на рынке, оценки перспектив изменения рынка, будущих действий конкурентов, поставленных целей и существующих ресурсных ограничений.

Главными целями маркетинговой стратегии обычно являются:

- увеличение объема продаж;
- увеличение прибыли;
- увеличение доли рынка;
- лидерство в своем сегменте.

Цели должны быть согласованы с миссией компании и стратегическими целями бизнеса в целом. Маркетинговая стратегия – это средства, с помощью которых должна быть достигнута маркетинговая цель.

Решение о выводе продукта на рынок социальных онлайн-игр принимает высшее руководство компании на основании данных, полученных от

маркетологов-аналитиков. Маркетинговая стратегия социальных онлайн-игр включает в себя следующие составляющие:

- продуктовая политика;
- политика распределения;
- ценовая политика;
- политика продвижения.

Социальные онлайн-игры – это нематериальный продукт, который удовлетворяет эмоциональные потребности. Разработка и осуществление продуктовой политики предполагает четкое представление о целях производства, о своих ресурсах и знания требований рынка.

При разработке продукта в первую очередь необходимо обеспечить стабильную работу проекта с технической стороны. Для этого необходимо:

- иметь высококвалифицированные кадры, способных оперативно отреагировать на сбои в системе;
- арендовать мощные сервера, чтобы выдержать большое количество одновременно играющих пользователей. Особенно это актуально на стадии раннего развития проекта, когда активно используется реклама как инструмент продвижения игры;
- найти качественного провайдера, чтобы обеспечить постоянный сетевой доступ к игре.

Перед тем, как начать разработку продукта, необходимо четко представлять, на какие соцсети и на какую аудиторию ориентирован проект. Для этого нужно изучить API соцсетей, знать все возможности и угрозы со стороны социальной сети. При расчете продукта на определенного потребителя необходимо обладать следующими данными целевой аудитории:

- пол;
- возраст;
- семейное положение;
- род деятельности (возможность доступа в Интернет).

Исходя из этих данных, нужно строить внутриигровой баланс, визуальное представление и платежную систему игры. Сюжет игр должен быть приближен к интересам целевой аудитории (наряжать куколок, копать огород, атаковать противника и т.д.). События в игре должны носить актуальный характер. Например, если приближается Новый год, то в игре должно быть новогоднее обновление.

Различие целевой аудитории влияет на процессы внутри игры. В первую очередь, гендерная составляющая учитывается при построении платежной системы. Доказано, что мужчины совершают меньше транзакций, но большими суммами. Женщины же, наоборот, платят чаще и меньшими суммами. Средний чек может различаться в десятки раз. Исходя из этого, максимальный размер транзакций в «мужских» играх должен быть больше, чем в играх, ориентированных на женскую аудиторию.

При выводе продукта на рынок необходимо иметь бюджет на разработку проекта и поддержание его первые месяцы. Издатели, выпуская новую игру на рынок, несут большие риски. Практически невозможно рассчитать и предугадать поведение потребителя: игра может понравиться пользователю и выйти в точку безубыточности в короткие сроки (от 2 до 6 месяцев) или оказаться полностью невостребованной и непонятной пользователю, тогда окупить затраты будет невозможно.

Выпускаемый продукт должен пройти тестирование и исключить ошибки в расчете баланса игры, иначе разработчик может полностью потратить вложенные средства, выпуская данный продукт. Игра должна быть лучше, чем у конкурентов, по технологическим, расчетным, идейным параметрам.

Социальные онлайн-игры имеют единственный вид канала распределения – мировые и российские социальные сети: Facebook, MySpace, Одноклассники, Вконтакте, Мой Мир. В роли посредника выступает интернет-провайдер пользователя. При отсутствии доступа к Интернету процесс игры невозможен.

Ценовая политика продукта рассматривается на двух уровнях:

1) внешнее ценообразование. Оно отражает стоимость внутриигровой валюты в валюте социальной сети, а также в рублях.

2) внутреннее ценообразование. В его задачи входит расстановка цен на позиции внутри игры: стоимость заданий, цена ресурсов, цена дополнительных статей.

Одной из важнейших составляющих маркетинговой политики становится политика продвижения. Продвижением можно считать любую форму сообщений, с помощью которых компания информирует, убеждает, а также напоминает потребителям о своих товарах или услугах. Продвижение социальных онлайн-игр осуществляется с помощью следующих инструментов:

- онлайн-рекламы на сайте социальной сети;
- создания собственного сайта;
- виральных каналов;
- вирусного маркетинга.

Онлайн-реклама на сайте социальной сети является самым дорогим и действенным инструментом продвижения. Если рассматривать социальную сеть в качестве маркетингового механизма, собирающего о пользователе всю возможную информацию – от возраста, пола и статуса отношений до интересов, уровня образования и места работы, то внедрение онлайн-рекламы в ее структуру представляется логически оправданным. Онлайн-реклама представляет множество таргетингов (от англ. target – цель) по полу, возрасту, географическому нахождению пользователя и его интересам, позволяющих выделить целевую аудиторию. Оплата онлайн-рекламы происходит по двум разным системам: CPM (cost per mille) и CPC (cost per click).

Целью создания собственного промо-сайта является привлечение целевой аудитории в игру. На сайте должно быть короткое, заинтересовывающее описание игры, в котором будет изложен сюжет. Преимуществом сайта являются дополнительные возможности. Например, на промо-сайте можно создать аватарку высокого качества с героем для своего профиля в соцсети. Можно выбрать не только внешний вид персонажа, но и фон картинки.

Виральные каналы – это пути прихода новых игроков в игру:

- приглашения в игру;
- система постинга.

Самым распространенным каналом привлечения игроков являются приглашения в игру. По приглашениям в игру приходит 42 % пользователей. Игроки приглашают незарегистрированных в игре друзей чаще всего по обязательным заданиям в игре.

Следующей по эффективности привлеченных игроков является система постинга. С помощью постов привлекаются 25 % игроков. Существуют посты разных видов:

– «просилки», когда игроки, размещая пост, просят помощи у своих друзей,

– «хвалилки», когда игроки, размещая пост, рассказывают своим друзьям о достижениях в игре. Перейдя по этому посту, зарегистрированный в игре друг получает бонус.

Вирусный маркетинг нашел свое отражение в размещении специально смонтированных вирусных роликов на видеохостингах YouTube, Vimeo, RuTube, Яндекс.Видео и др. Основной задачей вирусного ролика является привлечение новых игроков, для этого он должен быть в тренде и легко найдется по запросу в поисковике.

Таким образом, можно сделать вывод, что при разработке маркетинговой стратегии вывода продукта на рынок социальных онлайн-игр следует учитывать специфику всех составляющих комплекса маркетинга. Грамотно спланированная и реализованная на практике маркетинговая стратегия позволяет компаниям достигать целей по увеличению объемов продаж и прибыли.

Список литературы

1. **Ших, К.** Эра Facebook. Как использовать возможности социальных сетей для развития вашего бизнеса / Клара Ших. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 304 с.
2. Почему людей притягивают социальные сети. – URL: <http://cossa.ru/articles/234/13324/>
3. Исследование российского рынка социальных игр и приложений. – URL: <http://www.appdata.ru/blog/post/133>

References

1. Shikh K. *Era Facebook. Kak ispol'zovat' vozmozhnosti sotsial'nykh setey dlya razvitiya vashego biznesa* [Era of Facebook. How to use social network capacities to develop your business]. Moscow, 2010, 304 p.
2. Available at: <http://cossa.ru/articles/234/13324/>
3. Available at: <http://www.appdata.ru/blog/post/133>

Пронина Наталья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра маркетинга, коммерции и сферы
обслуживания, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: penzamarketing@mail.ru

Pronina Natal'ya Nikolaevna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of marketing,
commerce and service, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

Мордовина Алена Владимировна

магистрант, Пензенский
государственный университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: Svoboda.dom.ru@mail.com

Mordovina Alena Vladimirovna

Master degree student, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 339.13

Пронина, Н. Н.

Особенности маркетинговой стратегии на рынках социальных онлайн игр / Н. Н. Пронина, А. В. Мордовина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 98–107.

Вниманию авторов!

Редакция журнала «Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки» приглашает специалистов опубликовать на его страницах оригинальные статьи, содержащие новые научные результаты в области инноваций в экономике, управления в экономике, проблем региональной экономики, а также обзорные статьи по тематике журнала.

Статьи, ранее опубликованные, а также принятые к опубликованию в других журналах, редколлегией не рассматриваются.

Редакция принимает к рассмотрению статьи, подготовленные с использованием текстового редактора Microsoft Word for Windows (тип файла – RTF, DOC).

Необходимо представить статью в электронном виде (VolgaVuz@mail.ru) и дополнительно на бумажном носителе в двух экземплярах. Оптимальный объем рукописи 10–14 страниц формата А4. Основной шрифт статьи – Times New Roman, 14 pt через полупетельный интервал. Статья **обязательно** должна содержать индекс УДК, ключевые слова и развернутую аннотацию объемом от 100 до 250 слов, имеющую четкую структуру **на русском** (Актуальность и цели. Материал и методы. Результаты. Выводы) и **английском языках** (Background. Materials and methods. Results. Conclusions).

Рисунки и таблицы должны быть размещены в тексте статьи и представлены в виде отдельных файлов (растровые рисунки в формате TIFF, BMP с разрешением 300 dpi, векторные рисунки в формате Corel Draw с минимальной толщиной линии 0,75 pt). Рисунки должны сопровождаться подрисовочными подписями.

Формулы в тексте статьи **обязательно** должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Word Equation (версия 3.0) или MathType. Символы греческого и русского алфавита должны быть набраны прямо, нежирно; латинского – курсивом, нежирно; обозначения векторов и матриц прямо, жирно; цифры – прямо, нежирно. Наименования химических элементов набираются прямо, нежирно. Эти же требования **необходимо** соблюдать и в рисунках. Допускается вставка в текст специальных символов (с использованием шрифтов Symbol).

В списке литературы **нумерация источников** должна соответствовать **очередности ссылок** на них в тексте ([1], [2], ...). Номер источника указывается в квадратных скобках. **Требования к оформлению списка литературы** на русские и иностранные источники: **для книг** – фамилия и инициалы автора, название, город, издательство, год издания, том, количество страниц; **для журнальных статей, сборников трудов** – фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название журнала или сборника, серия, год, том, номер, страницы; **для материалов конференций** – фамилия и инициалы автора, название статьи, название конференции, город, издательство, год, страницы.

К материалам статьи **должна** прилагаться следующая информация: фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание и должность, место и юридический адрес работы (на русском и английском языках), e-mail, контактные телефоны (желательно сотовые).

Обращаем внимание авторов на то, что перевод имен собственных на английский язык в списке литературы осуществляется автоматически с использованием программы транслитерации в кодировке BGN (сайт translit.ru). Для обеспечения единообразия указания данных об авторах статей во всех реферируемых базах при формировании авторской справки при подаче статьи необходимо предоставить перевод фамилии, имени, отчества каждого автора на английский язык, или он будет осуществлен автоматически в программе транслитерации в кодировке BGN.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Рукопись, полученная редакцией, не возвращается. Редакция оставляет за собой право проводить редакционную и допечатную правку текстов статей, не изменяющую их основного смысла, без согласования с автором.

Статьи, оформленные без соблюдения приведенных выше требований, к рассмотрению не принимаются.